

A IAS 1 e o grau de conformidade das divulgações efetuadas nos
relatórios anuais de 2007 e 2014: Evidência empírica do
Mercado Ibérico

Tânia Sofia Alfaiate Inácio

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Contabilidade

Orientador:
Prof. Doutor Ilídio Tomás Lopes, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de
Contabilidade

setembro de 2016

Resumo

Atualmente é a divulgação obrigatória, aquela que evidencia maior interesse na investigação no âmbito da contabilidade (Fernandes e Lourenço, 2014; Lopes, 2014), e assim, o objetivo geral deste trabalho passa por caracterizar essas divulgações efetuadas nos relatórios anuais das empresas cotadas do mercado ibérico (35 entidades portuguesas e 78 espanholas) referentes à IAS 1, tendo como objetivos específicos, comparar o índice de conformidade destas empresas em 2007 e 2014, analisando o efeito da crise de 2008 nos mesmos, e relacionar esses níveis de conformidade com diversas características das entidades em 2007 e 2014. Para isso, procedeu-se à análise de estatísticas descritivas, testes estatísticos e modelos de regressão linear múltipla.

Os resultados obtidos demonstraram que as empresas evidenciam, em média, um cumprimento de 68,54% em 2007 e 73,46% em 2014, observando-se um aumento de 7,2% na conformidade relativa às divulgações obrigatórias da IAS 1 como consequência da crise de 2008 e da aprendizagem dos preparadores das DF's relativamente à sua elaboração. O índice de conformidade apresentado em 2007 e 2014 não evidencia nenhuma relação idêntica para com os fatores explicativos, sendo que em 2007 se relaciona com a internacionalização e a rendibilidade, em que esta última é negativa, enquanto em 2014 se relaciona positivamente com a solvabilidade e a liquidez, não apresentando qualquer relação, nos dois anos, com a dimensão, o tipo de auditor, o setor de atividade e a dimensão do conselho de administração. O país de origem das entidades revela ser um fator explicativo do cumprimento da IAS 1.

Palavras-chave: Divulgação obrigatória, IAS 1, índice de conformidade, crise de 2008.

JEL Classification System: M 41 (Accounting), G 01 (Financial crises).

Abstract

Currently the mandatory disclosure is the one that evidences greater interest in research in the scientific field of accounting (Fernandes e Lourenço, 2014; Lopes, 2014). Thus, this research aims to characterize the disclosures included in the annual report, under the IAS 1, of companies listed of the Iberian markets. It also aims to compare the compliance index (CI) of those companies between two economic periods (2007 and 2014), identifying the potential effect of the financial crisis occurred in 2008. Based on that, we underline the relation of those compliance indexes with various firms' characteristics. In this scope, we analysed the descriptive statistics and multiple linear regression models were regressed.

The results evidenced that companies comply with IAS 1 disclosure requirements, in 68.54% and 73.46%, for 2007 and 2014, respectively. We have noted an increase of 7.2% in the compliance level on the mandatory disclosures as a result of the 2008. The compliance index evidenced for the economic periods 2007 and 2014, does not evidence any similar relation with the explanatory factors. In 2007 it is negatively related to the internationalization and profitability factors, while in 2014 it is positively related to the solvency and liquidity ratios. No significant relations were found, in both years under analysis, with the firms' size, with the type of auditor, with the business sector and with the boards' size. The country of origin of the company emerged as an explanatory factor of compliance, in the scope of IAS 1.

KeyWords: Mandatory disclosure, IAS 1, compliance index, crisis 2008.

JEL Classification System: M 41 (Accounting), G 01 (Financial crises).

Agradecimentos

Neste momento em que estou prestes a alcançar mais um objetivo pessoal e académico não posso deixar de agradecer a todas as pessoas que me apoiaram nesta caminhada intelectual.

Em primeiro lugar, um agradecimento especial, ao meu orientador Professor Ilídio Tomás Lopes que ao longo da elaboração desta dissertação me incentivou e acreditou no meu trabalho, demonstrando-se sempre disponível, dedicado e interessado.

Agradeço também a toda a minha família e amigos pela ajuda e motivação dada, especialmente, aos meus pais (Edmundo e Luísa) e há minha irmã (Iara) que nunca me deixaram vacilar, dando forças para continuar e ir mais além.

Obrigada a todos!

Índice

Capítulo 1: Introdução	1
Capítulo 2: O papel do IASB nas divulgações das empresas	7
2.1. A divulgação financeira e a IAS 1	8
2.2. <i>Disclosure Initiative</i>	10
Capítulo 3: A crise de 2008 e o seu impacto nas divulgações obrigatórias	15
3.1. Enquadramento geral	16
3.2. Revisão de estudos empíricos.....	17
Capítulo 4: Teorias subjacentes às divulgações financeiras	21
4.1. Teoria do custo-benefício	22
4.2. Teoria dos custos políticos	23
4.3. Teoria da agência.....	24
4.4. Teoria da legitimidade e teoria institucional	25
4.5. Teoria da sinalização	26
Capítulo 5: O cumprimento das divulgações obrigatórias e os seus fatores influenciadores	27
5.1. Índices de conformidade.....	28
5.2. Fatores determinantes da divulgação de informação.....	29
5.3. Revisão de estudos empíricos.....	30
Capítulo 6: Metodologia	41
6.1. Objetivos.....	42
6.2. Paradigma de investigação	42
6.3. Amostra e recolha de dados.....	42
6.4. Modelos de investigação	44
6.5. Hipóteses de investigação.....	46
6.6. Métodos de análise de dados	55
Capítulo 7: Resultados	57

A IAS 1 e o grau de conformidade das divulgações efetuadas nos relatórios anuais de 2007 e 2014:

Evidência empírica do Mercado Ibérico

7.1. Caracterização das empresas da amostra e compreensão do seu comportamento relativamente à conformidade para com a IAS 1	58
7.1.1. Península Ibérica	58
7.1.2. Portugal e Espanha	66
7.2. Análise do <i>Eta</i> e dos coeficientes de correlação de <i>Pearson</i>	69
7.3. Regressão linear múltipla	75
Capítulo 8: Conclusão	83
Capítulo 9: Referências Bibliográficas	87
Anexos	95
Anexo 1 – Lista de itens da IAS 1	96
Anexo 2 – Percentagem do cumprimento das empresas portuguesas e espanholas relativamente ao IC 1.....	103
Anexo 3 – Percentagem do cumprimento das empresas portuguesas e espanholas relativamente ao IC 2.....	104

Índice de Figuras

Figura 1: Projetos subjacentes ao <i>Disclosure Initiative</i>	11
Figura 2: Implicações nas DF's como consequência das alterações na IAS 1	12
Figura 3: Temáticas do índice de conformidade	47

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Tipo de auditor (2007/2014)	59
Gráfico 2: Internacionalização	60
Gráfico 3: Setores de atividade	61

Índice de Tabelas

Tabela 1: Resumo dos estudos empíricos revistos sobre o impacto da crise nas divulgações obrigatórias	19
Tabela 2: Países, amostra e períodos em análise nos estudos empíricos revistos	35
Tabela 3: Normas afetas aos estudos empíricos analisados e respetivos graus de conformidade	36
Tabela 4: <i>Proxies</i> das variáveis explicativas	37
Tabela 5: Descrição das variáveis inseridas no modelo de regressão linear múltipla	45
Tabela 6: Hipóteses a testar para cada objetivo do estudo	55
Tabela 7: Nível de conformidade da IAS 1, na amostra total em relação ao tipo de entidade auditora	59
Tabela 8: Nível de conformidade da IAS 1 relativamente à internacionalização das empresas da amostra	60
Tabela 9: Nível de conformidade da IAS 1 relativamente aos vários setores de atividade da amostra	62
Tabela 10: Estatísticas descritivas	62
Tabela 11: Estatísticas descritivas para empresas com nível de conformidade	65
Tabela 12: Estatísticas descritivas para empresas com nível de conformidade	65
Tabela 13: Comparação entre o IC das empresas portuguesas e espanholas – Estatísticas Descritivas	67
Tabela 14: Teste de <i>Levene</i> e Teste t	68
Tabela 15: Interpretação do <i>Eta</i> e dos coeficientes de correlação de <i>Pearson</i>	69

Tabela 16: <i>Eta</i> e <i>Eta squared</i> das variáveis independentes nominais em relação ao índice de conformidade.....	69
Tabela 17: Coeficientes de correlação de <i>Pearson</i> 2007	71
Tabela 18: Coeficientes de correlação de <i>Pearson</i> em 2014	73
Tabela 19: Validação das hipóteses referentes aos fatores explicativos do índice de conformidade da IAS 1	75
Tabela 20: Modelo de regressão linear múltipla (Modelo 1).....	76
Tabela 21: Modelo de regressão linear múltipla (Modelo 2).....	78

Lista de Abreviaturas

AASB – *Australian Accounting Standards Board*

CERS – Comité Europeu do Risco Sistemático

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

CNVM – *Comisión Nacional del Mercado de Valores*

DP – Desvio-padrão

DF – Demonstração Financeira

DW – Durbin-Watson

ESMA – Autoridade Europeia dos Valores Mobiliários e dos Mercados

EUA – Estados Unidos da América

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standards*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IC – Índice de Conformidade

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

PIB – Produto Interno Bruto

S&P – *Standard & Poors*

UE – União Europeia

VIF – Fator de inflação da variância

Capítulo 1: Introdução

Neste tópico começa-se por justificar o tema desta dissertação, expondo também os objetivos da mesma, quer a nível geral, quer a nível específico. Posteriormente descreve-se a metodologia utilizada e a organização do trabalho, de forma resumida.

Justificação do tema

Segundo Gibbins *et al.* (1990) e Santos *et al.* (2014), o ponto-chave para um bom funcionamento do mercado de capitais é a divulgação financeira das empresas, pois auxilia os investidores nas suas tomadas de decisão, podendo esta ser de carácter obrigatório ou voluntário. A divulgação obrigatória diz respeito à informação prestada em consequência do cumprimento dos requisitos impostos pelas normas contabilísticas e das regras estabelecidas pelos reguladores do mercado (Bogdan *et al.*, 2009; Hassan e Marston, 2010; Owusu-ansah, 1998), enquanto a divulgação voluntária corresponde à informação adicionalmente prestada aos utilizadores, não se devendo ao cumprimento das empresas dos preceitos legalmente existentes (Bogdan *et al.*, 2009; Hassan e Marston, 2010).

Atualmente, a divulgação obrigatória é aquela que suscita maior interesse na investigação no âmbito da contabilidade devido ao facto das normas contabilísticas estarem a sofrer alterações com o objetivo de alargar os requisitos mínimos de divulgação (Fernandes e Lourenço, 2014; Lopes, 2014). Deste modo, a análise da divulgação voluntária passa para segundo plano pois é possível que comece a apresentar cada vez menos valor para as entidades (Fernandes e Lourenço, 2014). Isto sucede porque estes novos itens obrigatórios inseridos nas normas são convergentes com as necessidades dos *stakeholders* para a sua tomada de decisão, não sendo necessário para a empresa divulgar informações adicionais com esse intuito (Fernandes e Lourenço, 2014).

Com a crise económica de 2008, considerada uma das maiores desde a grande depressão de 1929 a 1939 (Chari *et al.*, 2002; Paulo, 2011), os mercados de capitais sofreram elevadas quedas nas suas cotações levando a que a sobrevivência de muitas empresas fosse colocada em causa, pois estas demonstravam níveis de liquidez baixos e volatilidade nos seus preços (Dumitru, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014). Diante destas dificuldades e das especulações negativas em volta das empresas criadas pelo mercado, a comunicação surge como uma ferramenta de combate, uma vez que os investidores e as demais partes interessadas nas empresas necessitam de informações precisas para as suas tomadas de decisão (Dumitru, 2013). Assim, sendo o principal mecanismo de comunicação entre as empresas e os *stakeholders* os relatórios de gestão, os quais incluem as DF's, (Campbell, 2000; Lopes, 2014), neste trabalho analisa-se o comportamento das mesmas relativamente ao cumprimento para com os requisitos obrigatórios da IAS 1 – Apresentação das Demonstrações Financeiras, tendo esta como finalidade expor os itens de divulgação mínimos que cada entidade deve contemplar nas suas DF's, correspondendo ao ponto de partida para a elaboração das mesmas (IFRS, 2016b). A IAS 1 assume-se como uma norma de elevada importância pois para além de ser transversal a todas

as empresas, permite a comparabilidade entre as mesmas, a qual é fulcral na globalização do mercado (Agyei-Mensah, 2012; IFRS, 2016b; Schmidt *et al.*, 2013).

De acordo com Lourenço (2014) e Popova *et al.* (2013), um aumento ou diminuição no cumprimento para com os requisitos de divulgação obrigatórios das IFRSs depende de fatores externos e internos às empresas, os quais correspondem a características das próprias entidades e ao país onde estas se encontram sediadas.

Estudos recentes sobre estas temáticas analisam maioritariamente um único país (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014), investigando de forma rara diferentes países (Fernandes e Lourenço, 2014; Lama *et al.*, 2015). Não obstante, não existe nenhum trabalho que analise em simultâneo o mercado ibérico relativamente à IAS 1, não só quanto às práticas de divulgação obrigatória das empresas como também, em relação ao seu comportamento perante a crise de 2008 nesta norma. Portanto, este trabalho pretende colmatar a lacuna existente sobre a análise da conformidade para com a IAS 1 conforme o supracitado.

Objetivos do estudo

O presente estudo tem como objetivo geral caracterizar as divulgações efetuadas nos relatórios anuais das empresas cotadas do mercado ibérico, com o propósito de perceber o seu grau de conformidade com o disposto na IAS 1. Deste modo, destacam-se como objetivos específicos (i) comparar o índice de conformidade destas empresas em 2007 e 2014, possibilitando averiguar o impacto da crise nestas divulgações obrigatórias e (ii) relacionar os níveis de conformidade encontrados com diversas características subjacentes às empresas tanto em 2007, como em 2014, permitindo concluir quais são os fatores que estão na base de um maior ou menor cumprimento em cada ano analisado.

Metodologia

Dentro do posicionamento epistemológico existe o paradigma positivista, o qual caracteriza-se por ser a metodologia adotada neste estudo. Esta metodologia baseia-se na independência entre o observador e aquilo que é o objeto do seu estudo, o que permite alcançar conclusões que podem ser replicadas noutras investigações empíricas (Easterby-Smith *et al.*, 2015; Lopes, 2014). Isto é efetuado através de uma análise dedutiva de relações causa-efeito entre variáveis, para as quais se formulam e testam hipóteses com a finalidade de as verificar ou não (Lopes, 2014).

Capítulo 1: Introdução

Concretizando, neste trabalho recorreu-se à criação de índices de divulgação, os quais são utilizados em estudos empíricos sobre o cumprimento para com a divulgação obrigatória das normas contabilísticas (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014), correspondendo a instrumentos que permitem medir essa conformidade tendo por base uma lista de itens previamente selecionada (Cooke, 1989; Hassan e Marston, 2010). Estes índices foram construídos mediante a análise dos relatórios de contas anuais de 2007 e 2014 das empresas cotadas no mercado ibérico, por forma a responder ao primeiro objetivo específico, permitindo, ainda, comparar as práticas de divulgação obrigatória entre Portugal e Espanha, através da utilização de estatísticas descritivas e da realização de inferência estatística, e analisar o impacto de outras características das entidades inseridas na amostra, de acordo com a interpretação de estatísticas bivariadas e dos modelos de regressão linear múltipla, respondendo, assim, ao segundo objetivo específico deste trabalho.

Desta forma, a amostra compreende 35 entidades portuguesas e 78 entidades espanholas, em que os dados para a análise foram recolhidos, de forma manual, substancialmente dos relatórios de contas anuais das empresas, cujo ano económico findou em 31 de dezembro de 2007 e 2014, sendo que por vezes, recorreu-se à recolha de informações para as variáveis explicativas nos relatórios do governo societário dessas entidades.

Estrutura

O presente trabalho encontra-se estruturado em sete capítulos. No capítulo seguinte enquadra-se teoricamente o papel do organismo de normalização, IASB, na divulgação financeira, abordando os tipos de divulgação existentes, a IAS 1 e o projeto recente deste organismo intitulado *Disclosure Initiative*. No terceiro capítulo apresenta-se, em traços gerais, a génese da crise de 2008, bem como, um resumo dos estudos empíricos existentes sobre o cumprimento das divulgações obrigatórias das normas contabilísticas neste contexto. Posteriormente, no quarto capítulo evidencia-se as teorias utilizadas pelos diversos investigadores no âmbito dos estudos efetuados com a temática contabilidade, as quais explicam os fatores determinantes da divulgação das empresas. No quinto capítulo explica-se a construção dos índices de conformidade e compreende-se os seus fatores influenciadores, apresentando vários estudos baseados nesse tema. No sexto capítulo, afeto à metodologia deste estudo, explicita-se, nomeadamente, os objetivos do estudo, o paradigma de investigação adotado, a amostra selecionada, o processo de recolha dos dados, o modelo de investigação,

onde se menciona as métricas utilizadas para cada variável, as hipóteses de investigação e os métodos de análise de dados utilizados. No capítulo subsequente são apresentados os resultados e a sua discussão e por fim no sétimo capítulo evidencia-se as conclusões, os contributos e limitações do estudo e sugestões de investigação futura.

Capítulo 2: O papel do IASB nas divulgações das empresas

Neste capítulo, começa-se por introduzir o tema das divulgações, descrevendo os tipos de divulgação existentes, enfatizando a importância da obrigatória face à voluntária. Posteriormente, compreende-se não só o propósito da existência de regulamentação e normalização afetos às empresas, como também, qual o impacto da adoção obrigatória das IFRSs na qualidade de informação proporcionada pelas entidades. Por último, aborda-se a IAS 1, que caracteriza-se por ser a norma objeto deste estudo, assim como o projeto atual do IASB, *Disclosure Initiative*, com o qual se pretende obter melhorias nas divulgações das empresas evidenciando, de forma mais detalhada, quais as suas consequências na norma em questão.

2.1. A divulgação financeira e a IAS 1

Com a globalização da economia, as empresas começaram a atrair investimento estrangeiro, sendo necessário a comparabilidade entre a informação proporcionada pelas diversas entidades (Schmidt *et al.*, 2013). Assim, a partir de 1 de janeiro de 2005 as empresas cotadas na UE que elaborassem DF's consolidadas passaram a ser obrigadas a aplicar as normas do IASB (CE, 2002; DRE, 2015).

O IASB é um organismo privado de normalização contabilística internacional, fundado em 1973, com sede em Londres, cujo objetivo é divulgar normas de elevada qualidade que sejam facilmente compreensíveis a fim de promover a harmonização dessas normas contabilísticas com as de âmbito nacional, através da sua aplicação (IFRS, 2015d). Esta entidade normalizadora, para além dos outros organismos de normalização como é o caso do FASB, elabora normas com divulgações obrigatórias para que as entidades sejam obrigadas a prestar aquela informação e não caiam na tentação de as esconder às suas partes interessadas (Darrough, 1993), servindo também para proteger os interesses dos investidores dessas empresas, uma vez que reduz a assimetria de informação (Hope, 2003). Desta forma, a divulgação financeira é a base de um bom funcionamento do mercado pois auxilia os investidores nas suas tomadas de decisão, podendo ser de carácter obrigatório ou voluntário (Gibbins *et al.*, 1990; Santos *et al.*, 2014). A divulgação obrigatória diz respeito à informação prestada em consequência do cumprimento dos requisitos impostos pelas normas contabilísticas e das regras estabelecidas pelos reguladores do mercado (Bogdan *et al.*, 2009; Hassan e Marston, 2010; Owusu-ansah, 1998), enquanto a divulgação voluntária corresponde à informação adicionalmente prestada aos utilizadores, não se devendo ao cumprimento das empresas dos preceitos legalmente existentes (Bogdan *et al.*, 2009; Hassan e Marston, 2010).

Hoje em dia, a divulgação obrigatória apresenta cada vez maior interesse na investigação no âmbito da contabilidade devido ao facto das normas estarem a sofrer alterações com o objetivo de alargar os requisitos mínimos de divulgação (Fernandes e Lourenço, 2014; Lopes, 2014). Deste modo, a análise da divulgação voluntária passa para segundo plano pois é possível que comece a apresentar cada vez menos valor para as entidades (Fernandes e Lourenço, 2014). Isto sucede porque estes novos itens obrigatórios inseridos nas normas são convergentes com as necessidades dos *stakeholders* para a sua tomada de decisão, não sendo necessário para a empresa divulgar informações adicionais com esse intuito (Fernandes e Lourenço, 2014). Assim, pode-se concluir que a regulamentação e a normalização existente são efetuadas com os seguintes propósitos (Schmidt *et al.*, 2013; Hope, 2003; Popova *et al.*, 2013):

- Auxiliar as empresas nas suas tomadas de decisão em virtude da informação divulgada pelas suas concorrentes, para que estas sejam as mais acertadas;
- Fazer com que as próprias entidades divulguem informação sobre a concorrência;
- Reduzir a assimetria de informação entre os gestores e os investidores; e
- Facilitar o processo de decisão das partes interessadas nas empresas, através da aplicação das normas contabilísticas internacionais que permitem a divulgação de informações comparáveis.

Quanto à qualidade da informação proporcionada pelas empresas cotadas, após a adoção obrigatória das normas do IASB, constata-se que esta aumentou em diversos países (Elias, 2012; Kao e Wei, 2014; Liu *et al.*, 2011). Porém, esta conclusão não é unânime, já que Paananen e Lin (2009) demonstraram que a qualidade da informação das empresas industriais cotadas na Alemanha tem vindo a decrescer ao longo dos anos, explicando que este facto pode dever-se, em grosso modo, às alterações efetuadas aquando da aplicação obrigatória dessas normas em 2005 na UE.

A IAS 1, que se intitula “Apresentação das Demonstrações Financeiras”, é a norma de base de todo o estudo realizado neste trabalho e tem como finalidade evidenciar os requisitos de divulgação mínimos que cada entidade deve contemplar nas suas DF’s, sendo esta o ponto de partida para a apresentação das mesmas (IFRS, 2016b).

Assume-se como uma norma de grande importância pois para além de ser transversal a todas as empresas, permite a comparabilidade, a qual é fulcral na globalização do mercado como referido anteriormente, traduzindo-se na comparação das DF’s de uma entidade ao longo de vários períodos e na comparação dessas mesmas DF’s com as de outras entidades (Agyei-Mensah, 2012; IASB, 2010; IFRS, 2016b). Não obstante, a IAS 1 transmite às empresas a necessidade de elaborarem uma declaração de conformidade com o disposto nas IFRSs, caso cumpram com o conteúdo destas normas de forma integral (IFRS, 2016b).

É de se destacar que esta norma apenas trata da divulgação dos itens em geral deixando a parte da mensuração, do reconhecimento e de outras divulgações para as normas específicas de cada temática (IFRS, 2016b).

Face ao disposto, formula-se a seguinte questão: Sendo a IAS 1 uma norma de aplicação obrigatória, será que as empresas estão realmente a cumprir com esses requisitos ou estão a pôr em causa a qualidade da informação inserida nos seus relatórios de contas?

2.2. *Disclosure Initiative*

Devido à situação supracitada, de que as divulgações obrigatórias podem não estar a ser cumpridas pelas empresas, o IASB decidiu organizar um fórum de discussão, em janeiro de 2013, com vista a promover o diálogo entre os diversos interessados nas entidades sobre esta temática, dando origem, nesse ano, ao *Disclosure Initiative* (IFRS, 2013b, 2016a).

Este fórum teve a participação de grupos representativos dos utilizadores e preparadores das DF's, dos auditores e dos reguladores de mercado, o que permitiu analisar as suas perceções relativamente à utilidade e compreensão das informações divulgadas pelas entidades (IFRS, 2013a, 2013b, 2016a).

Com isto, o IASB constatou que era necessário melhorar as divulgações das empresas em virtude de que tanto a qualidade como a quantidade de informações proporcionadas nos seus relatórios financeiros eram vistos pelas suas partes interessadas como tendo carácter reduzido e preocupante (IFRS, 2013b).

Perante esta conclusão, o objetivo das DF's em geral, que se encontra descrito na Estrutura Conceptual (IASB, 2010) foi colocado em causa, pois este afirma que as entidades devem transmitir informação que seja útil a todos os interessados na empresa, por exemplo investidores e credores, tendo como intenção ajudá-los nas suas tomadas de decisão acerca do fornecimento ou não de recursos, como o dinheiro, para a entidade.

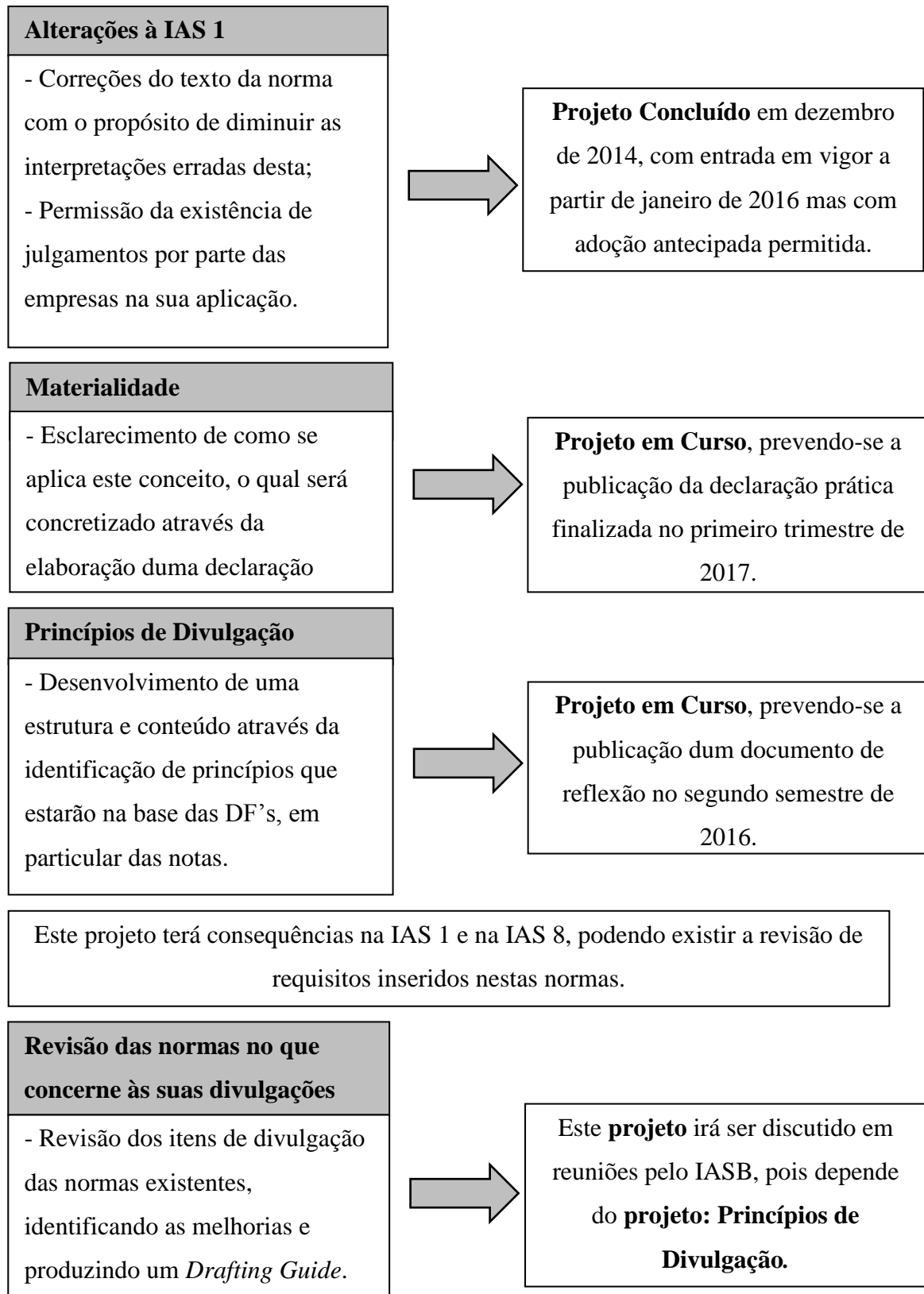
Desta forma, o IASB começou a delinear a sua ação em três grandes áreas (IFRS, 2013b):

- Alterações à IAS 1 – análise dos obstáculos existentes no julgamento por parte dos preparadores das DF's e dos itens incluídos na norma, até então em vigor;
- Materialidade – desenvolvimento de um guia sobre este tema em cooperação com uma consultora; e
- *Separate project on disclosure*¹ – investigação dos fatores determinantes da eficácia das divulgações.

Consequentemente, estes originaram a criação de quatro projetos, os quais são explicitados na Figura 1.

¹ *Separate project on disclosure* – por uma questão de não distorção da ideia subjacente ao título desta área, optou-se pela não tradução da mesma.

Figura 1: Projetos subjacentes ao *Disclosure Initiative*



Fonte: Adaptado do IFRS (2015a, 2015b, 2015c, 2016a).

Abordando com maior detalhe as alterações à IAS 1, visto que é a norma de base deste estudo como referido no ponto anterior, estas encontram-se relacionadas com os seguintes aspetos (IFRS, 2015a):

- Materialidade;
- Ordem das notas;
- Apresentação de subtotais;
- Políticas contabilísticas; e
- Desagregação e agregação de informações.

Em contrapartida, a aplicação destas modificações trazem mudanças subjacentes às DF's conforme se pode verificar na figura abaixo.

Figura 2: Implicações nas DF's como consequência das alterações na IAS 1

DF's em geral	<ul style="list-style-type: none">- O conceito de materialidade deve ser aplicado em todas as situações descritas nas DF's; e- A decisão quanto à agregação e desagregação de informações depende da relevância das mesmas, isto é, se for material deve ser apresentada de forma desagregada pois terá maior utilidade para os utilizadores.
Notas	<ul style="list-style-type: none">- Apresentação de outros exemplos que demonstram a forma como se podem ordenar as notas, permitindo uma maior compreensão e comparabilidade; e- Eliminação de itens e exemplos relacionados com as políticas contabilísticas que eram percecionadas como não sendo úteis.

(Continua)

Figura 2 (Continuação)

Demonstração da Posição Financeira e Demonstração dos Resultados e de Outro Rendimento Integral	<ul style="list-style-type: none"> - A lista dos itens que devem ser apresentados em cada linha foi modificada tendo como finalidade evitar interpretações erradas; - Clarificação quanto aos itens que podem ser agregados e desagregados; e - Explicação de quando é que se devem efetuar os subtotais. 	
	Apresentação de itens no Outro Rendimento Integral, resultantes de investimentos mensurados pelo método de equivalência patrimonial	Deve-se apresentar a participação que a empresa detém nas suas associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados por este método de forma separada e agregada numa linha, no pressuposto desse item ser posteriormente reclassificado, ou não, como lucro ou prejuízo.

Fonte: Adaptado de Deloitte (2014a) e IASB (2014).

Para além do mencionado, destaca-se o facto destas alterações à norma não serem contempladas neste estudo, uma vez que os anos em análise serão os de 2007 e 2014. Todavia, esta situação poderá ser abordada em análises futuras, existindo a possibilidade de comparação dos resultados com este trabalho, a fim de se compreender se houve um progresso relativamente às divulgações por parte das empresas.

Em suma, Hans Hoogervost² salienta que o IASB, enquanto organismo normalizador, consegue colmatar as preocupações com as divulgações financeiras encontradas no decorrer do fórum, mas este facto trará uma mudança de comportamentos com vista a que as DF's sejam percecionadas como uma ferramenta de comunicação e não como uma forma das entidades demonstrarem que estão em conformidade com as normas (IFRS, 2013b). Assim, o *Disclosure Initiative* servirá como um estímulo para essa mudança (IFRS, 2013b).

² Presidente do IASB.

Capítulo 3: A crise de 2008 e o seu impacto nas divulgações obrigatórias

Neste capítulo, evidencia-se em linhas gerais, a génese da crise de 2008, e quais as suas consequências no mercado, a nível global e no contexto europeu. Procede-se, também, à revisão de estudos empíricos com o propósito de se compreender qual o impacto desta crise no cumprimento das divulgações obrigatórias subjacentes às normas internacionais por parte das entidades.

3.1. Enquadramento geral

Desde a grande depressão, ocorrida entre 1929 e 1939, que não se via uma crise desta dimensão (Chari *et al.*, 2002; Paulo, 2011). Tendo início nos EUA, em 2008, espalhou-se por todo o mundo devido à globalização do mercado (Paulo, 2011).

Tudo começou em setembro de 2001, com o ataque às Torres Gémeas, em que a *Federal Reserve System* se viu obrigada a diminuir as taxas de juro para menos de 3% até meados de 2005, com o intuito de evitar uma recessão económica (Friedland, 2009). Por conseguinte, os investidores deixaram de comprar títulos do tesouro dos EUA porque o retorno era baixo, mas os bancos viram uma oportunidade de financiamento barato (Friedland, 2009). Os cidadãos começaram a contrair mais créditos à habitação pois as despesas eram mais baixas, gerando um aumento na atividade das empresas construtoras. Nesta circunstância, surge o crédito hipotecário de alto risco (*sub-prime*), o qual deu origem a esta crise financeira, sendo concedido a pessoas que não tinham as garantias necessárias para aceder a um crédito de habitação normal (Paulo, 2011). O conceito deste tipo de empréstimo era se o mutuante não cumprisse com o pagamento da hipoteca, o mutuário poderia sempre vender esse imóvel, o qual constituía a sua garantia (Paulo, 2011). Consequentemente, conseguia colmatar o risco associado a esse incumprimento, uma vez que os preços das habitações estavam a subir (Paulo, 2011). Contudo, o aumento das taxas de juro fizeram com que esses cidadãos não conseguissem pagar a hipoteca, sendo que em 2008, esta situação de não cumprimento simbolizou mais de 20% do mercado de crédito hipotecário nos EUA (Friedland, 2009; Paulo, 2011).

Em virtude do sucedido houve uma diminuição dos preços das habitações, pois existia mais oferta do que procura e por isso as instituições financeiras já não conseguiam obter lucro com a operação de venda de imóveis (Friedland, 2009). Isto gerou um ambiente de desconfiança no setor financeiro, em que os bancos deixaram de conceder empréstimos uns aos outros, levando a que muitos tivessem em risco de falir (Paulo, 2011). Assim, a 15 de setembro de 2008, o Banco de Investimentos *Lehman Brothers* entra em falência, gerando-se o pânico, levando ao colapso do mercado financeiro a nível internacional. Relativamente ao contexto europeu, este já começava a ver as consequências da crise com o *Banco Northern Rock*, a maior instituição bancária de crédito hipotecário do Reino Unido, a ser nacionalizado nesse ano (CMVM, 2008; Paulo, 2011).

Note que, apesar da zona euro, em consonância com o crescimento das economias, ter apresentado elevados desempenhos nos dois anos anteriores ao da crise, 2006 e 2007, julga-se que foi um dos mercados onde os efeitos deste colapso foram mais sentidos (CMVM, 2008).

Com a incerteza no mercado, as taxas de juro referentes às obrigações do tesouro dos diversos países da Europa aumentaram exponencialmente e as agências de *rating* ao diminuírem a notação de, por exemplo, Portugal e Espanha, que são o foco deste trabalho, fizeram com que os investidores especulassem que esses países não iriam cumprir com as suas dívidas (Paulo, 2011).

Face ao mencionado, Portugal, em maio de 2011, teve que recorrer à ajuda externa e Espanha viu, no decorrer desta crise, a sua dívida aumentar de 36% para 63% em relação ao PIB, isto porque o seu governo tinha grande parte das suas receitas associadas ao crédito à habitação, confrontando-se com uma diminuição abrupta das mesmas (Monastiriotis *et al.*, 2013; Paulo, 2011). Para além disso, em julho de 2012, o governo espanhol solicitou um programa de assistência financeira para o setor da banca (Paulo, 2011).

Estas condições económicas e as notícias de carácter positivo e negativo influenciaram as tomadas de decisão por parte dos investidores, em que estes reagem de forma mais expressiva a notícias negativas (Hirst *et al.*, 2008; Smith e Harvey, 2011). Com a insegurança no mercado e a aversão ao risco, as bolsas de valores sofrem quedas nas suas cotações, o que tem originado uma redução no crescimento económico das entidades, as quais começaram a apresentar níveis de liquidez baixos e volatilidade nos seus preços (Dumitru, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014). Perante estas dificuldades, a comunicação surge como um mecanismo de combate às consequências desta crise, pois os investidores e credores necessitam de informações mais precisas para as suas tomadas de decisão, uma vez que o mercado tende a criar especulações negativas em volta das entidades (Dumitru, 2013).

3.2. Revisão de estudos empíricos

Sendo os Relatórios de Gestão, os quais incluem as DF's da empresa, a principal ferramenta de comunicação entre esta e os seus *stakeholders*, é de se esperar que exista um aumento nas divulgações obrigatórias, com o propósito de mitigar os efeitos da crise (Campbell, 2000; Lopes, 2014). Deste modo, procede-se, de seguida, à revisão de estudos sobre este contexto, uma vez que a análise dos impactos neste tipo de divulgações caracteriza-se por ser um dos objetivos deste trabalho.

Izzo *et al.* (2013) testaram o impacto da crise no grau de conformidade para com os requisitos obrigatórios do teste de imparidade do goodwill subjacentes à IAS 36 – Imparidade de Ativos e às recomendações das autoridades públicas e do organismo de contabilidade italiano, referentes a 2009. Estes autores partiram duma amostra de 40 empresas cotadas no índice FTSE MIB na bolsa de Milão, com referência a 31 de dezembro de 2012. Os seus

resultados evidenciaram um aumento de aproximadamente, 40,63% no cumprimento desses requisitos obrigatórios, em 2010 e 2011, período afetado pela crise, em comparação com o de 2007 a 2009, período pré-crise, demonstrando uma melhoria como consequência das recomendações das autoridades públicas italianas, em 2009, e dos efeitos da crise de 2008 (Izzo *et al.*, 2013).

Um outro estudo que também apresenta o objetivo de analisar o impacto da crise no nível de cumprimento dos requisitos do teste de imparidade do goodwill subjacentes à IAS 36 e à AASB 136, ambas intituladas de Imparidade de Ativos e equivalentes para entidades com fins lucrativos (AASB, 2010), foi o elaborado por Bepari *et al.* (2014). Estes autores tiveram por base 500 empresas cotadas australianas e incluídas na *Standard & Poors* (S&P) em 30 de junho de 2009, excluindo para cada ano em análise, 2006 a 2009, as empresas que não apresentassem as suas DF's com moeda monetária, o dólar, bem como aquelas cujo registo oficial encontrava-se expresso fora da Austrália. Constataram que houve um aumento de cerca de 13,93% no grau de conformidade para com os requisitos destas normas em 2008 e 2009, comparativamente com a análise dos anos de 2006 e 2007 (Bepari *et al.*, 2014). Não obstante, esta análise foi efetuada aplicando a teoria da perturbação económica, que sustenta que há mudanças não só, no relacionamento entre as empresas e as suas partes interessadas, como também, ao nível dos governos dos diversos países, quanto à revisão da sua regulamentação (Bepari *et al.*, 2014; Sutthachai e Cooke, 2009).

É de salientar que a teoria supracitada já foi utilizada noutros estudos com o objetivo de averiguar o impacto de crises económicas. É o caso do estudo de Sutthachai e Cooke (2009), no qual investigaram as consequências da crise de 1997 nas empresas cotadas tailandesas, demonstrando haver um aumento nas divulgações obrigatórias no período de crise e uma mudança na forma como as empresas elaboram os seus relatórios financeiros neste contexto.

Relativamente a outras análises, em Portugal, Lopes (2014) averiguou a existência de melhorias nas divulgações obrigatórias subjacentes à IAS 12 – Impostos sobre o Rendimento, tendo por base 40 empresas não financeiras cotadas na *Euronext Lisbon*, no final de 2008 e 47 empresas, no final de 2012. Este autor verificou uma subida de, aproximadamente, 20% no índice de conformidade, de 2008 para 2012.

Lama *et al.* (2015), num estudo realizado a 54 empresas não financeiras cotadas no Reino Unido e 33 em Espanha, no final de 2005 e 2008, concluíram que existe um aumento de cerca de 15,37% no grau de conformidade para com a IAS 40 - Propriedades de Investimento e a IAS 17 - Locações, no que diz respeito aos requisitos obrigatórios da temática das propriedades de investimento, em 2008 comparativamente ao ano de 2005.

Em suma, verifica-se que existem poucas pesquisas acerca dos impactos da crise global de 2008 no cumprimento dos requisitos obrigatórios de divulgação previstos nas normas internacionais, e que a maioria dos estudos foca a sua análise apenas num único país. Deste modo, constata-se a inexistência de um estudo que tenha como amostra o mercado ibérico e a análise da IAS 1 – Apresentação das Demonstrações Financeiras. Neste contexto, é um dos objetivos deste trabalho colmatar esta lacuna da literatura.

A Tabela 1 apresenta, de forma resumida, as normas e os países analisados, a amostra, o período em análise e as conclusões respeitantes à interpretação do grau de conformidade dos estudos supracitados.

Tabela 1: Resumo dos estudos empíricos revistos sobre o impacto da crise nas divulgações obrigatórias

	Izzo et al. (2013)	Bepari et al. (2014)	Lopes (2014)	Lama et al. (2015)
Norma analisada	IAS 36, itens referentes ao teste de imparidade do goodwill ³	IAS 36 e AASB 136, itens referentes ao teste de imparidade do goodwill	IAS 12	IAS 40 e 17, itens referentes às propriedades de investimento
País	Itália	Austrália	Portugal	Reino Unido e Espanha
Amostra	Empresas cotadas no índice FTSE MIB em 31 de dezembro de 2012: 40	Empresas cotadas australianas e incluídas na S&P em 30 de junho de 2009: 500	Empresas não financeiras cotadas na <i>Euronext Lisbon</i> no final de cada ano em análise 2008: 40 2012: 47	Empresas não financeiras cotadas no final de 2005 e 2008, sendo 54 do Reino Unido e 33 de Espanha
Período em análise	2007 – 2011	2006 -2009	2008 e 2012	2005 e 2008
Conclusões	Aumento de, aproximadamente , 40,63% de 2010-2011 para 2007-2009.	Aumento de cerca de 13,93% de 2006 -2007 para 2008-2009.	Aumento de cerca de 20% de 2008 para 2012.	Aumento de, aproximadamente , 15,37% de 2005 para 2008.

Fonte: Adaptado dos autores citados.

³ Não obstante, também analisaram os requisitos obrigatórios, referentes ao goodwill, evidenciados nas recomendações das autoridades públicas e do organismo de contabilidade italiano, tal como foi expresso no corpo do texto.

Capítulo 4: Teorias subjacentes às divulgações financeiras

Como não existe uma teoria que enquadre o cumprimento das divulgações obrigatórias (Fernandes e Lourenço, 2014; Schmidt *et al.*, 2013), neste capítulo, aborda-se algumas das teorias utilizadas, na investigação em contabilidade, que explicam os fatores determinantes da divulgação das empresas, temática esta que será desenvolvida no ponto seguinte.

4.1. Teoria do custo-benefício

A decisão por parte das empresas sobre o cumprimento ou não das divulgações obrigatórias subjacentes às normas contabilísticas é tomada tendo em atenção os benefícios e os custos que advêm dessa divulgação, sendo que estas efetuam uma comparação entre estes dois aspetos (Lopes e Rodrigues, 2007; Lourenço, 2014). Desta forma, é provável que divulguem a informação requerida pelas normas na medida em que os benefícios esperados são superiores aos seus custos (Lopes e Rodrigues, 2007; Lourenço, 2014).

Existem diversos benefícios relacionados com a divulgação da informação, dentro dos quais, a redução do custo do capital, a diminuição dos erros nas previsões dos analistas, o aumento da liquidez das ações e a mitigação da assimetria de informação entre gestores e investidores (v.g Glaum *et al.*, 2013; Hope, 2003; Leuz e Verrecchia, 2000). Porém, estes benefícios dependem do cumprimento das entidades dos requisitos obrigatórios descritos nas normas (Santos *et al.*, 2014).

Quanto aos custos, estes compreendem aqueles que são imputáveis às entidades e os que se relacionam direta e indiretamente com a divulgação. Os custos diretos são aqueles que surgem com a recolha, tratamento e apresentação das informações, os quais dependem da atividade e da sofisticação do sistema contabilístico da entidade (Lopes e Rodrigues, 2007; Lourenço, 2014), enquanto os custos indiretos têm a ver não só com a diminuição da reputação da entidade perante o mercado devido às informações divulgadas, como também ao facto de essas mesmas informações serem utilizadas pelos seus concorrentes, fazendo com que a entidade que as divulga perca as suas vantagens competitivas (Lopes e Rodrigues, 2007; Lourenço, 2014). Não obstante, os custos diretos também dizem respeito a gastos que as empresas têm com a formação dos seus trabalhadores em virtude de alterações nas normas contabilísticas e dos demais regulamentos em vigor (Watts e Zimmerman, 1978).

Com isto, é importante que os organismos normalizadores, como o IASB, tenham em consideração a relação custo-benefício (Lourenço, 2014) subjacentes aos requisitos obrigatórios impostos às empresas quando vão elaborar novas normas ou rever normas contabilísticas já existentes. Assim, é possível que as entidades consigam apresentar maiores graus de conformidade e com isso promover relatórios de contas mais transparentes. Porém, esta reflexão dos organismos poderá depender da atividade das empresas e das necessidades dos utilizadores das suas DF's (Lourenço, 2014).

4.2. Teoria dos custos políticos

A visibilidade da entidade perante, por exemplo, o governo e o regulador do mercado pode originar os chamados custos políticos (Watts e Zimmerman, 1978). Isto sucede porque estes organismos podem solicitar, a qualquer momento, uma fiscalização das entidades com o propósito de averiguar o seu cumprimento das normas contabilísticas (Lopes e Rodrigues, 2007; Tsalavoutas, 2009). Consequentemente, isso poderá dar origem à aplicação de sanções sobre estas (Tsalavoutas, 2009).

Deste modo, as empresas em geral tendem a aumentar as suas divulgações com a finalidade de não chamarem a atenção sobre si, mitigando estes custos (Lopes e Rodrigues, 2007). Contudo, as de maior dimensão, que por norma são as mais prejudicadas pois é sobre estas que incidem os olhos das entidades supracitadas, tendem muitas vezes a esconder os seus resultados positivos para que essa atenção não recaía sobre si (Watts e Zimmerman, 1978, 1990).

Em 2011, foi fundada a ESMA como contrapartida das recomendações evidenciadas no *Larosière report* em 2009, onde mencionava a necessidade de criação de um Sistema Europeu de Supervisão Financeira⁴ (ESMA, 2016b). Esta entidade veio substituir a CESR que até então era responsável por auxiliar a Comissão Europeia relativamente a assuntos sobre o mercado de capitais e por fomentar práticas de supervisão comuns subjacentes às entidades cotadas por toda a UE (ESMA, 2016b).

O principal objetivo da ESMA é promover o cumprimento e a harmonização do disposto nas IFRSs através da emissão de regulamentos para a supervisão das entidades, possibilitando existir uma convergência entre os mecanismos e decisões tomadas em relação ao desfecho dessa operação por toda a Europa (CMVM, 2016; ESMA, 2016a).

No mercado de capitais português e espanhol, caracterizados por serem objeto deste estudo, a fiscalização do cumprimento das normas é, por regra, efetuada pelas entidades reguladoras do mercado, CMVM e CNMV, respetivamente.

Para além disso, existem setores de atividade que têm reguladores específicos, como é o caso do setor bancário em que a supervisão é efetuada pelo Banco de Portugal e pelo Banco de Espanha e do setor das telecomunicações supervisionado pela ANACOM, entre outros exemplos.

⁴ Tradução livre.

4.3. Teoria da agência

Segundo Jensen e Meckling (1976) e Wiseman *et al.* (2012), a teoria da agência pressupõe a existência de uma relação contratual entre os gestores (agente) e os investidores (principal) que posteriormente gera conflitos de interesse. Isto sucede porque existe uma separação entre o controlo e a propriedade das entidades, sendo que quem detém o controlo tem acesso privilegiado a informações, havendo, por isso, assimetria de informação entre as partes (Jensen e Meckling, 1976; Wiseman *et al.*, 2012).

O controlo da empresa é detido pelos gestores, os quais conseguem tomar decisões de forma autónoma, tendo como objetivo maximizar o lucro das entidades (Jensen e Meckling, 1976). No entanto, os proprietários ficam à mercê de situações que não controlam, o que origina os chamados custos de agência, os quais encontram-se associados a despesas que a empresa suporta com os seguintes aspetos (Jensen e Meckling, 1976; Watts e Zimmerman, 1990):

- Monitorização e incentivos dados aos gestores para a tomada de decisões que não prejudiquem os investidores;
- Perdas residuais afetas à não convergência de interesses entre as partes; e
- Compensação dada aos investidores como consequência de más decisões dos gestores.

Deste modo, a gestão é incentivada a cumprir com os requisitos obrigatórios das normas contabilísticas com o objetivo de colmatar esses custos, reforçando a sua imagem perante os investidores (Hope, 2003; Watts e Zimmerman, 1990).

Não obstante, no mercado de capitais, a existência de investidores avessos ao risco faz com que as empresas que apresentem maiores assimetrias de informação tenham de recorrer, por norma, a empréstimos bancários (Jensen e Meckling, 1976; Petacchi, 2015).

Esta teoria tem sido alvo de críticas pois não tem em atenção a envolvente social e institucional das empresas e assume que os gestores tomam as suas decisões em função dos seus interesses pessoais, não tendo em conta aspetos de natureza ética (Wiseman *et al.*, 2012). Por exemplo, não faz sentido aplicar esta teoria no contexto duma empresa familiar, porque, em regra, a maioria do seu capital é detido por familiares e estes tendem a pertencer à gestão obtendo informações privilegiadas, deixando, desta maneira, de existir a tal separação entre o controlo e a propriedade (Tsalavoutas, 2009). Todavia, Wiseman *et al.* (2012) evidenciam que as críticas supracitadas não restringem o âmbito de aplicação desta teoria pois os conflitos de interesse, a existência de assimetria de informação e a orientação das decisões dos gestores para os seus objetivos pessoais são problemas universais.

4.4. Teoria da legitimidade e teoria institucional

Uma entidade para ter acesso aos recursos necessários, como os meios financeiros, para exercer a sua atividade, precisa que seja visualizada pela sociedade como sendo legítima (Chelli *et al.*, 2014). Isto quer dizer que as suas decisões têm de ser convergentes com aquilo que é expetável pela sociedade (Samkin e Scheider, 2010; Suchman, 1995). Desta forma, constata-se que a base da teoria da legitimidade é a existência dum contrato social fictício entre as empresas e a sociedade (Guthrie *et al.*, 2004; Samkin e Scheider, 2010), em que quando as entidades não são consideradas legítimas isso faz com que estas percam a sua reputação no mercado colocando a sua sobrevivência em risco (Chelli *et al.*, 2014; Gaio e Mateus, 2014). Assim, estas comunicam com a sociedade através das informações divulgadas por forma a demonstrar que estão a exercer em conformidade com os valores e normas socialmente aceites (Guthrie *et al.*, 2004). Porém, as entidades têm de ter a capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças existentes, para que continuem a ser consideradas legítimas (Samkin e Scheider, 2010).

A teoria da legitimidade está relacionada com a teoria institucional na medida em que esta última salienta que as empresas implementam as suas práticas de divulgação de informação em resultado da sua envolvente externa (Lopes, 2014). Consequentemente, as empresas do mesmo setor de atividade irão apresentar práticas semelhantes, à qual se dá o nome de *isomorfismo institucional* (DiMaggio e Powell, 1983; Lopes e Rodrigues, 2007).

Face ao referido, as empresas procuram ser consideradas legítimas tanto pela sociedade como também pelas outras entidades que desempenham a mesma atividade, pois encontram-se pressionadas por ambos os lados (DiMaggio e Powell, 1983).

Segundo Riaz (2009), estas teorias podem ser utilizadas na compreensão da crise de 2008. Este afirma que as empresas com menor influência e prestígio no mercado adotam, por norma, as práticas implementadas pelas grandes empresas de sucesso naquele setor, quer sejam do mesmo país ou de países diferentes. Analisando os bancos de investimento na altura do crédito hipotecário *sub-prime*, para que a sociedade não se apercebesse de que estavam a transacionar as hipotecas desse crédito de alto risco, adquirido aos bancos comerciais, ocultavam e por vezes manipulavam informações para que continuassem a ser vistos como legítimos (Riaz, 2009). No entanto, estes procedimentos foram percebidos pela sociedade fazendo com que esta olhasse com suspeita para as instituições financeiras (Riaz, 2009). Como resultado, assistiu-se à falência dos bancos de investimento ou à sua nacionalização, tendo impacto em todas as empresas a nível global (Riaz, 2009).

4.5. Teoria da sinalização

A assimetria de informação existente no mercado é a base da teoria da sinalização, em que as entidades tendem a divulgar mais aspetos ao exterior com o intuito de demonstrar ao mercado que são um bom investimento, já que uma divulgação reduzida é percecionada por estes como um sinal de que existem problemas naquela entidade (Lopes e Rodrigues, 2007; Morris, 1987).

Assim, as empresas que apresentam melhores desempenhos divulgam mais informação comparativamente às restantes, originando uma perda de reputação destas últimas (Al-Shammari, 2011; Demir e Bahadir, 2014). Isto sucede porque os gestores dessas entidades têm uma maior motivação em divulgar informações positivas para fora da entidade, uma vez que eles sabem que o mercado vai percecionar a sua empresa, como um ótimo investimento (Al-Shammari, 2011; Demir e Bahadir, 2014).

Capítulo 5: O cumprimento das divulgações obrigatórias e os seus fatores influenciadores

Neste capítulo, explicita-se as diferenças entre os vários tipos de índices de conformidade existentes, abordando a forma como estes são construídos. Para além disso, expõem-se que fatores, em geral, influenciam o grau de cumprimento das empresas para com os requisitos obrigatórios analisados e qual a importância da sua análise. Por fim, efetua-se uma revisão de estudos empíricos onde se identifica qual o nível de cumprimento para com as normas analisadas e de que forma os fatores inseridos nesse estudo se relacionam com o grau de conformidade encontrado.

5.1. Índices de conformidade

Para medir o cumprimento das divulgações obrigatórias das normas contabilísticas nos relatórios anuais das empresas, os investigadores podem construir, a partir duma lista de itens previamente selecionada, índices ponderados ou não ponderados (Cooke, 1989; Hassan e Marston, 2010). A diferença existente entre estes dois índices é que o primeiro evidencia um grau de subjetividade elevado, onde os investigadores dão diferentes importâncias a cada item que estão a analisar (Demir e Bahadir, 2014), enquanto o não ponderado está associado a uma menor subjetividade por parte de quem o constrói, uma vez que é uma abordagem dicotómica em que a entidade em relação a cada item que lhe é aplicável assume o valor de 1 se o divulga e 0 no caso contrário, ou seja, todos os itens analisados têm o mesmo peso (Cooke, 1989; Lama *et al.*, 2015; Owusu-ansah, 1998).

Quanto à aplicabilidade dos índices de conformidade, constata-se que a abordagem não ponderada é a mais utilizada nos estudos que têm como objetivo analisar o cumprimento das entidades dos requisitos obrigatórios impostos pelas normas (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014) pois a outra abordagem poderá levar a resultados mais enviesados (Lopes e Rodrigues, 2007). Porém, Robbins e Austin (1986) ao aplicarem estes dois tipos de índices evidenciaram que ambos transmitem resultados equivalentes.

Para a construção dos mesmos é necessário elaborar uma lista com os itens que o investigador pretende averiguar, em que esta pode ser construída pelos próprios autores com base nas normas que vão analisar (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Fernandes e Lourenço, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Popova *et al.*, 2013), a qual pode ser comparada não só com os estudos empíricos já elaborados sobre as mesmas (Al-Shammari, 2011; Demir e Bahadir, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014) como também com as listas de verificação das IFRSs, recorrendo, por exemplo, às disponibilizadas pelas auditoras *Big4* (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014).

5.2. Fatores determinantes da divulgação de informação

Um aumento ou diminuição no cumprimento para com os requisitos de divulgação obrigatórios das IFRSs depende de fatores externos e internos às empresas, os quais correspondem a características das próprias entidades e ao país onde estas se encontram sediadas (Lourenço, 2014; Popova *et al.*, 2013).

O país aparece como fator determinante do grau de conformidade de cada entidade pois os sistemas contabilísticos adotados em cada um deles são afetados pelos seus valores e normas sociais (Hofstede *et al.*, 2010; Schmidt *et al.*, 2013). Aplicando à amostra deste trabalho, cujos países em análise são Portugal e Espanha, estes caracterizam-se por ser países de *code-law* em que a contabilidade está orientada para a divulgação de informação útil a credores, por norma aos bancos, uma vez que estes são a sua principal fonte de financiamento (Lourenço, 2014).

Antes da obrigatoriedade da aplicação das normas do IASB em 2005, as normas contabilísticas nestes países eram bastante influenciadas pelas regras fiscais, e com a adoção obrigatória das IFRSs houve uma clara separação entre a fiscalidade e a contabilidade, levando a que as empresas tenham dificuldades em cumprir com os requisitos obrigatórios de divulgação, pois isso implicaria uma enorme mudança no seu sistema contabilístico (Lourenço, 2014; Santos *et al.*, 2014).

Assim, é de se esperar que estes países apresentem um grau de conformidade, para com as normas, inferior aos verificados nos países de *common-law*, uma vez que estes encontram-se orientados para o investidor (Lourenço, 2014).

Segundo Aljifri *et al.* (2014) e Lang e Lundholm (1993), existem quatro tipos de variáveis associadas aos fatores determinantes da divulgação de informação que são os seguintes:

- Variáveis de estrutura – que refletem a atividade operacional das empresas, as quais podem não se alterar ao longo do horizonte temporal. Exemplos: dimensão, país de origem e solvabilidade (*leverage*) (Wallace *et al.*, 1994);
- Variáveis de desempenho – que correspondem à informação privilegiada dada aos gestores das empresas, podendo ser divulgada a todos os *stakeholders* no decorrer do

ano. Este tipo de variáveis recai sobre um período específico, pois o desempenho varia ao longo do tempo. Exemplos: rendibilidade e liquidez (Wallace *et al.*, 1994);

- Variáveis de mercado – que dizem respeito a variáveis que tanto se podem alterar como manter iguais ao longo do período. Exemplos: setor de atividade, índice bolsista e tipo de entidade auditora (Wallace *et al.*, 1994); e
- Variáveis de *corporate governance* – que compreendem a forma como as entidades são “dirigidas e controladas”, tendo como fim a prevalência dos interesses das entidades sobre os pessoais, diminuindo os conflitos de interesse entre os gestores e os investidores (Cadbury, 2000: 8). Exemplos: composição do conselho de administração, a existência de comité de auditoria e a dimensão do conselho de administração.

Face ao disposto, a análise de fatores determinantes da divulgação de informação por parte das empresas permite compreender aquilo que está por detrás do seu grau de conformidade relativamente aos requisitos obrigatórios e desta forma, auxiliar os organismos de normalização e os reguladores do mercado a entenderem que medidas devem implementar para que haja uma melhoria no cumprimento das entidades.

5.3. Revisão de estudos empíricos

Apesar dos estudos sobre o tema das divulgações se centrarem nas divulgações voluntárias, atualmente, a investigação sobre as de carácter obrigatório assume cada vez maior importância (Dragu e Tudor, 2011; Fernandes e Lourenço, 2014).

Desta forma, apresenta-se, de seguida, a revisão de estudos sobre o cumprimento dos requisitos obrigatórios das normas do IASB, evidenciando o grau de conformidade para com as normas analisadas e os fatores que influenciaram esse cumprimento.

Mutawaa e Hewaidy (2010) analisaram as divulgações obrigatórias subjacentes a diversas normas do IASB com base em 48 empresas não financeiras cotadas no Kuwait, no final de 2006, evidenciando um cumprimento de 69% relativamente a esses requisitos obrigatórios. Uma das normas contempladas no estudo foi a IAS 1 na qual obtiveram um grau de conformidade de 77,06%. Testaram o impacto de várias características empresariais, como a dimensão da empresa, o setor de atividade, a rendibilidade, a solvabilidade, a liquidez, o tipo de entidade auditora e a idade da empresa, constatando que apenas a dimensão e o setor de atividade se relacionam de forma positiva e significativa para com o grau de conformidade

encontrado. As restantes variáveis não apresentaram uma relação estatisticamente significativa para com o nível de cumprimento evidenciado.

A conformidade para com a IAS 1 foi de novo testado, mais recentemente por Yiadom e Atsunyo (2014) e Gaio e Mateus (2014) que demonstraram um nível de cumprimento de 80,9% e 81%, respetivamente. O estudo efetuado por Yiadom e Atsunyo (2014) analisou 31 empresas cotadas no Gana em 31 de dezembro de 2010 verificando um grau de cumprimento de 85,8% em relação às IAS 1, 7, 12,16, 18 e 19. Estes autores chegaram, à conclusão de que existe uma relação positiva e significativa para com o grau de conformidade encontrado, no que diz respeito a variáveis como a internacionalização, a rendibilidade, o setor de atividade, o tipo de entidade auditora e a dimensão, sendo que apenas o fator solvabilidade não apresentou uma relação estatisticamente significativa para com o mesmo.

Em relação a Gaio e Mateus (2014), estes tiveram por base 38 empresas não financeiras cotadas na *Euronext Lisbon*, Portugal, com referência ao ano fiscal de 2010, constatando que fatores como a dimensão da empresa e o tipo de entidade auditora se relacionam de forma positiva e significativa para com os requisitos obrigatórios analisados. Outros fatores como o setor de atividade, a rendibilidade e a internacionalização não apresentaram uma associação significativa para com as divulgações obrigatórias testadas.

Todavia, no que concerne à variável dimensão, o estudo de Aljifri *et al.* (2014), que analisou 113 empresas cotadas e não cotadas dos Emirados Árabes Unidos no ano de 2005, verificou uma relação negativa e significativa entre a dimensão da empresa e o grau de conformidade encontrado de 57% referente a várias normas do IASB. Segundo os autores, este resultado poderá estar relacionado com a pressão social e política de que é alvo as grandes empresas, levando a que estas diminuam os níveis de divulgação obrigatória. Não obstante, evidenciaram que tanto o setor de atividade como o *status* da listagem, influenciam de forma positiva e significativa o nível de cumprimento apresentado, e que a rendibilidade, a liquidez, a estrutura da propriedade, a composição do conselho de administração e a existência de comité de auditoria são variáveis que não se relacionam significativamente com o mesmo.

Popova *et al.* (2013) examinaram 20 empresas não financeiras do Reino Unido cotadas no índice FTSE 350 num horizonte temporal de 5 anos, 2006 a 2010, verificando um nível de cumprimento de 91,51%, em média, relativamente a diversas normas do IASB e aos anos em análise. Assim, os autores concluíram que as empresas tendem a aperfeiçoar a sua aplicação das IFRSs à medida que os anos passam, evidenciando de forma gradual um cumprimento mais elevado. Os resultados deste estudo indicaram que existe uma relação positiva e significativa entre o cumprimento dos requisitos obrigatórios para com o valor da empresa, a idade e a

solvabilidade. Porém, também, verificaram que variáveis como a rendibilidade, a dimensão e o *status* de listagem se demonstram estatisticamente insignificantes em relação à sua influência na conformidade das divulgações obrigatórias estudadas.

Contudo, os resultados evidenciados no estudo anterior não corroboram com as conclusões de Demir e Bahadir (2014); Fernandes e Lourenço (2014) e Lopes (2014), no que se refere à variável solvabilidade, uma vez que esta encontra-se relacionada de forma negativa e significativa com o cumprimento dos requisitos obrigatórios analisados. O estudo efetuado por Demir e Bahadir (2014) teve por base 168 empresas não financeiras cotadas na bolsa de Istambul em 2011, as quais apresentaram um nível de cumprimento de 79% para com diversas IFRSs. Estes autores constataram, para além do mencionado, que o tipo de entidade auditora tem uma relação positiva e estatisticamente significativa, mas que fatores como a rendibilidade, dimensão e idade da empresa não apresentam qualquer relação significativa para com o cumprimento das normas contabilísticas em análise.

Relativamente a Fernandes e Lourenço (2014), estes tiveram como amostra 32 empresas referentes a 2012, sendo 18 empresas cotadas no Brasil e 14 na Rússia, as quais apresentaram um grau de conformidade de 68,7% para com a IFRS 3. Este estudo demonstrou, também, que a rendibilidade influencia de forma positiva e significativa a divulgação obrigatória desta norma e que fatores como o facto de as empresas serem também cotadas no mercado americano e a dimensão da empresa não influenciam de forma significativa esse cumprimento.

Já Lopes (2014) analisou as empresas não financeiras cotadas em Portugal, 40 e 47, relativas ao final do ano fiscal de 2008 e 2012, respetivamente, em relação aos requisitos obrigatórios da IAS 12 em contexto de crise, evidenciando que estas cumprem com 45,74% das divulgações analisadas em 2008 e 54,70% em 2012. Para além disso, procedeu à análise de outras variáveis explicativas no modelo de regressão linear múltipla de 2012 como dimensão, rendibilidade, setor de atividade, tipo de entidade auditora, crescimento dos negócios e crescimento do resultado líquido, estas duas últimas variáveis referentes a 2011 e 2012 comparativamente a 2007 e 2008, as quais não são estatisticamente significativas.

Quanto às conclusões de que fatores como a rendibilidade, o setor de atividade e o tipo de entidade auditora influenciam positivamente e significativamente a conformidade para com as divulgações obrigatórias analisadas é também constatado no estudo de Bepari *et al.* (2014).

Bepari *et al.* (2014) investigaram o impacto da crise de 2008 subjacente às divulgações obrigatórias da IAS 36 e AASB 136 baseando a sua pesquisa em 500 empresas cotadas na Austrália e incluídas na S&P em 30 de junho de 2009, tendo um período de análise de 2006 a 2009. Estes autores verificaram um grau de conformidade de 61,45%, em média, relativamente

aos anos em estudo. Para além das variáveis supracitadas, tiveram em atenção, ainda, a dimensão e a solvabilidade, constatando que estas não têm uma associação significativa para com o cumprimento dos requisitos obrigatórios analisados. É de salientar que os itens obrigatórios das duas normas em análise são equivalentes para entidades com fins lucrativos, as quais foram o objeto deste estudo (AASB, 2010).

Um outro trabalho que, também, analisou o impacto da crise, mas referente aos requisitos obrigatórios da IAS 40 e 17 foi o de Lama *et al.* (2015). Estes autores tiveram como amostra 87 empresas não financeiras cotadas no final de 2005 e 2008 no Reino Unido e em Espanha, onde foi evidenciado um grau de conformidade de 59,98% em 2005 e 69,20% em 2008. Estes constataram que variáveis como a solvabilidade e o tipo de entidade auditora não têm uma influência estatisticamente significativa para com o grau de conformidade encontrado. Já em relação à dimensão esta influencia de forma positiva e significativa enquanto a rendibilidade influencia negativamente e significativamente, evidenciando que em contexto de crise esta variável pode ter um comportamento diferente relativamente a situações económicas favoráveis.

No que diz respeito à variável explicativa liquidez nenhum dos estudos supracitados encontrou uma relação estatisticamente significativa. Porém, Al-Shammari (2011) ao analisar o cumprimento de diversas normas em 168 empresas cotadas no Kuwait, com referência a 31 de dezembro de 2008, demonstrou que a liquidez tem uma relação negativa e significativa para com o cumprimento encontrado de 82% relativamente às divulgações obrigatórias de diversas normas do IASB. Não obstante, também concluiu que a dimensão, a idade, a internacionalização e o tipo de entidade auditora apresentam uma relação positiva e significativa com o cumprimento das divulgações. No entanto, fatores como solvabilidade, rendibilidade, estrutura da propriedade e setor de atividade não são estatisticamente significativos.

Tendo por base o mencionado nos diversos estudos anteriores obtêm-se a imagem de que por um lado os graus de conformidade são maioritariamente baixos e por outro lado que existem resultados mistos quando se analisa a relação entre as características das empresas e o nível de cumprimento verificado, facto que poderá estar associado não só às diferentes métricas utilizadas como também à construção dos índices de conformidade, ao meio envolvente do país que se está a analisar e a erros afetos à amostra (Ahmed e Courtis, 1999; Hofstede *et al.*, 2010; Schmidt *et al.*, 2013; Tsalavoutas, 2009). Deste modo, é de extrema importância efetuar esta análise neste trabalho.

A Tabela 2 apresenta os países, a amostra e os períodos em análise de cada um dos estudos empíricos supracitados, enquanto a Tabela 3 descreve quais as normas analisadas e os seus níveis de cumprimento evidenciados nesses estudos. Não obstante, a Tabela 4 apresenta uma síntese dos fatores explicativos analisados nos trabalhos empíricos revistos, evidenciando não só a relação existente entre estes e o grau de conformidade encontrado, como também as métricas utilizadas para medir cada um dos fatores.

Tabela 2: Países, amostra e períodos em análise nos estudos empíricos revistos

	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova et al. (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadom e Atsunyo (2014)	Aljifri et al. (2014)	Bepari et al. (2014)	Lama et al. (2015)
País	Kuwait	Kuwait	Reino Unido	Turquia	Portugal	Brasil e Rússia	Portugal	Gana	Emirados Árabes Unidos	Austrália	Reino Unido e Espanha
Amostra (ano de referência)	48 empresas não financeiras cotadas (final de 2006)	168 empresas cotadas (final de 2008)	20 empresas não financeiras cotadas no índice FTSE 350 (2006 a 2010)	168 empresas não financeiras cotadas na bolsa de Istambul (2011)	38 empresas não financeiras cotadas na <i>Euronext Lisbon</i> (final de 2012)	18 empresas cotadas no Brasil e 14 na Rússia (2012)	40 e 47 empresas não financeiras cotadas na <i>Euronext Lisbon</i> (final de 2008 e 2012)	31 empresas cotadas (final de 2010)	113 empresas cotadas e não cotadas (2005)	500 empresas cotadas e incluídas na S&P (junho de 2009)	Empresas não financeiras cotadas, sendo 54 do Reino Unido e 33 de Espanha (2005 e 2008)
Período em análise	2006	2008	2006 a 2010	2011	2010	2012	2008 e 2012	2010	2005	2006 a 2009	2005 a 2008

Fonte: Adaptado dos autores citados.

Tabela 3: Normas afetas aos estudos empíricos analisados e respetivos graus de conformidade

	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova <i>et al.</i> (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadam e Atsunyo (2014)	Aljifri <i>et al.</i> (2014)	Bepari <i>et al.</i> (2014)	Lama <i>et al.</i> (2015)
Normas	Diversas	Diversas	Diversas	Diversas	IAS 1	IFRS 3	IAS 12	IAS 1,7,12,16, 18 e 19	Diversas	IAS 36 e AASB 136	IAS 40 e 17
Grau de conformidade	69%	82%	91,51%	79%	81%	68,7%	2008:	85,8%	57%	61,45%	2005:
			2006:				2006:			2005:	
			87,82%				57%			2007:	59,98%
			2007:				2007:			2008:	2008:
			90,15%				57,9%			2008:	2008:
			2008:				63,6%			2009:	2008:
			92,56%				67,3%			2009:	2008:
			2009:							2010:	2008:
			93,42%							2010:	2008:
			93,58%							2010:	2008:

Fonte: Adaptado dos autores citados.

Tabela 4: Proxies das variáveis explicativas

Fatores explicativos	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova <i>et al.</i> (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadom e Atsunyo (2014)	Aljifri <i>et al.</i> (2014)	Bepari <i>et al.</i> (2014)	Lama <i>et al.</i> (2015)
Dimensão											
Logaritmo natural (total do ativo)		+			+	n.s.	n.s.			n.s.	+
Total do ativo	n.s.			n.s.				n.s.			
Total de rendimentos	+										
Logaritmo natural (capitalização bolsista)			n.s.								
Capital próprio								+			
Capitalização bolsista									-		
Solvabilidade											
$\frac{\text{total do passivo}}{\text{total do ativo}}$		n.s.	+	-		-	-			n.s.	
$\frac{\text{total do passivo}}{\text{total do capital próprio}}$	n.s.							n.s.			n.s.
Rendibilidade											
ROA	n.s.					+	n.s.	+			-
ROE	n.s.	n.s.		n.s.	n.s.		n.s.	+	n.s.	+	
EBITDA							n.s.				
Resultado líquido do período			n.s.								

+: Associação positiva e significativa; -: Associação negativa e significativa; n.s.: não existe associação significativa

(Continua)

Tabela 4 (Continuação)

Fatores explicativos	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova <i>et al.</i> (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadam e Atsunyo (2014)	Aljifri <i>et al.</i> (2014)	Bepari <i>et al.</i> (2014)	Lama <i>et al.</i> (2015)
Liquidez											
$\frac{\text{ativo corrente}}{\text{passivo corrente}}$	n.s.	-							n.s.		
Setor de atividade	+	n.s.			n.s.		n.s.	+	+	+	
Tipo de entidade auditora											
Big 4/Não Big 4	n.s.	+		+	+		n.s.	+		+	n.s.
Idade da empresa											
Número de anos desde a sua constituição	n.s.	+		n.s.							
Variável <i>dummy</i> : 1 – se a entidade tem uma solvabilidade superior a 20% e 0 no caso inverso			+								
Estrutura da propriedade											
% de ações detidas por investidores fora do país em análise		n.s.							n.s.		
Variável cotada: 1 – FTSE 100; 0 – FTSE 250			n.s.								

+: Associação positiva e significativa; -: Associação negativa e significativa; n.s.: não existe associação significativa

(Continua)

Tabela 4 (Continuação)

Fatores explicativos	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova <i>et al.</i> (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadam e Atsunyo (2014)	Aljifri <i>et al.</i> (2014)	Bepari <i>et al.</i> (2014)	Lama <i>et al.</i> (2015)
Internacionalização											
<i>vendas e PS ao exterior</i>					n.s.						
<i>vendas e PS totais</i>											
Variável <i>dummy</i> : 1 – a entidade tem pelo menos uma subsidiária estrangeira, 0 – caso contrário		+									
Variável <i>dummy</i> : 1 – se a empresa é empresa-mãe de subsidiárias que estão sediadas em países desenvolvidos, 0 – caso contrário								+			
Estrutura da propriedade											
% de ações detidas por investidores fora do país em análise		n.s.							n.s.		
Valor da empresa											
Nível do preço das ações antecipada pelos lucros			+								

+: Associação positiva e significativa; -: Associação negativa e significativa; n.S.: não existe associação significativa

(Continua)

Tabela 4 (Continuação)

Fatores explicativos	Mutawaa e Hewaidy (2010)	Al-Shammari (2011)	Popova <i>et al.</i> (2013)	Demir e Bahadir (2014)	Gaio e Mateus (2014)	Fernandes e Lourenço (2014)	Lopes (2014)	Yiadam e Atsunyo (2014)	Aljifri <i>et al.</i> (2014)	Bepari <i>et al.</i> (2014)	Lama <i>et al.</i> (2015)
Empresas cotadas no mercado americano											
Variável <i>dummy</i> : 1 – sim, 0 – não						n.s.					
Crescimento dos negócios											
Entre 2011 e 2012 e entre 2007 e 2008							n.s.				
Crescimento no resultado Líquido											
Entre 2011 e 2012 e entre 2007 e 2008							n.s.				
Composição do conselho de administração											
% dos administradores independentes face ao total dos administradores									n.s.		
Existência de Comité de Auditoria											
Variável <i>dummy</i> : 1 – sim, 0 – não									n.s.		

+: Associação positiva e significativa; -: Associação negativa e significativa; n.s.: não existe associação significativa

Fonte: Sistematização própria.

Capítulo 6: Metodologia

Neste capítulo, apresenta-se quais os objetivos do estudo, o paradigma de investigação adotado, a amostra selecionada, o processo de recolha dos dados, o modelo de investigação, onde se explicita as métricas utilizadas para cada variável, as hipóteses de investigação e por fim aborda-se, de forma resumida, quais os métodos de análise de dados utilizados.

6.1. Objetivos

O presente estudo tem como objetivo geral caracterizar as divulgações efetuadas nos relatórios anuais das empresas cotadas do mercado ibérico, com o propósito de perceber o seu grau de conformidade com o disposto na IAS 1. Deste modo, destacam-se como objetivos específicos (i) comparar o índice de conformidade destas empresas em 2007 e 2014, possibilitando averiguar o impacto da crise nestas divulgações obrigatórias e (ii) relacionar os níveis de conformidade encontrados com diversas características subjacentes às empresas tanto em 2007, como em 2014, permitindo concluir quais são os fatores que estão na base de um maior ou menor cumprimento em cada ano analisado.

6.2. Paradigma de investigação

Segundo Lopes (2015), o processo de investigação na área da contabilidade é, em regra, sustentado em duas posições: a ontológica, em que o investigador procura encontrar a natureza da realidade (Chua, 1986), e a epistemológica, onde quem investiga busca a aquisição de conhecimentos sobre a matéria em estudo (Chua, 1986).

Dentro do posicionamento epistemológico temos o paradigma positivista, o qual caracteriza-se por ser a metodologia adotada neste estudo empírico.

Esta metodologia de investigação tem por base a independência entre o observador e aquilo que é o objeto do seu estudo, uma vez que a escolha deste e das técnicas a utilizar podem ser determinadas por critérios objetivos e não por interesses e crenças pessoais (Easterby-Smith *et al.*, 2015).

Desta forma, a abordagem positivista permite alcançar conclusões que podem ser replicadas em outros estudos empíricos, através de uma análise dedutiva de relações causa-efeito entre variáveis, para as quais se formulam e testam hipóteses com a finalidade de as validar ou não (Lopes, 2015).

O paradigma de investigação positivista encontra-se relacionado com a teoria positiva da contabilidade, que procura a antecipação e a compreensão não só da reação dos gestores face a novas normas de contabilidade, como também às razões que sustentam as escolhas destes, relativamente às políticas contabilísticas e às práticas de divulgação a adotar nas suas empresas (Scott, 2012; Watts e Zimmerman, 1990).

6.3. Amostra e recolha de dados

O presente estudo tem como intuito analisar a conformidade das empresas portuguesas e espanholas relativamente aos requisitos obrigatórios da IAS 1.

Deste modo, a escolha de Portugal e Espanha deveu-se não só, à existência de pouca pesquisa nestes dois países, pois a maioria dos estudos recentes foca a sua atenção em países emergentes (Brasil, Emirados Árabes Unidos, Gana, Kuwait, Rússia e Turquia), como se verificou na revisão de estudos empíricos, mas também, ao facto de nenhum estudo sobre as práticas de divulgação obrigatória das empresas analisar em simultâneo o mercado ibérico.

Para além disso, a grande parte dos estudos efetuados sobre esta temática do cumprimento dos requisitos obrigatórios das IFRSs centram-se na análise dum único país (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014), sendo raro existirem amostras de diversos países (Fernandes e Lourenço, 2014; Lama *et al.*, 2015).

Destaca-se, ainda, que grande parte dos estudos empíricos que investigaram o impacto da crise de 2008 neste tipo de divulgações deram ênfase à observação de empresas, somente, de um país (Bepari *et al.*, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lopes, 2014).

Quanto à amostra inicial desta investigação, esta contempla 166 empresas cotadas na *Euronext Lisbon* e no mercado contínuo da Bolsa de Madrid em 30 de novembro de 2015, em que foram excluídas as entidades que não tivessem como moeda monetária o euro e não aplicassem as normas do IASB. Não obstante, as empresas que não apresentassem como período contabilístico o ano económico, bem como as informações necessárias para a construção do índice de conformidade e para medição das variáveis explicativas a analisar, isto é as entidades que não tivessem disponíveis as DF's consolidadas nos anos em análise, também foram excluídas. Assim, através destes ajustamentos obteve-se uma amostra final de 113 entidades, sendo 35 portuguesas e 78 espanholas.

Os dados para a análise foram recolhidos, de forma manual, dos relatórios de contas anuais das empresas, cujo ano económico findou em 31 de dezembro de 2007 e 2014. Por vezes, recorreu-se à recolha de informações para as variáveis explicativas nos relatórios do governo societário das empresas da amostra, uma vez que este não se encontrava integrado no relatório anual.

Destaca-se que o levantamento das informações narrativas subjacentes à lista de itens intitula-se análise de conteúdo parcial, pois o investigador centra a sua atenção numa parte específica do relatório (Beattie *et al.*, 2004), sendo que esta análise pode ser efetuada de forma

manual, diretamente pelo investigador, como é o caso neste estudo, ou computadorizada com recurso a *softwares*, utilizando palavras-chave (Hassan E Marston, 2010).

Não obstante, é de salientar que as empresas, atualmente tentam elaborar relatórios de contas mais transparentes pois sabem que estes são a principal fonte de informação dos seus *stakeholders*, uma vez que são os documentos com maior facilidade de acesso (Campbell, 2000; Dragu e Tudor, 2011). Logo, os relatórios anuais são fontes de informação fidedignas.

Os anos de 2007 e 2014 foram os selecionados, pois o de 2007 corresponde ao ano anterior ao do início da crise de 2008 e o de 2014, que é o ano que nos possibilita ter informações mais recentes e onde se evidenciou uma recuperação dos mercados de capitais na europa face ao verificado após essa crise (CMVM, 2014).

6.4. Modelos de investigação

Para responder aos objetivos específicos previamente formulados começou-se por construir um índice de conformidade não ponderado relativo aos requisitos obrigatórios da IAS 1, tendo por base uma lista com os itens a analisar (Anexo 1), em que se atribuiu o valor de 1 se a empresa *i* divulga esse item e 0 no caso inverso. Esta lista foi elaborada a partir daquilo que é referido na IAS 1 em vigor no ano de 2007 e 2014, efetuando uma comparação entre elas, sendo que os itens em análise integram apenas os que são contemplados simultaneamente nas duas. Posteriormente, comparou-se com a lista de verificação da *Deloitte* de ambos os anos (Deloitte, 2007, 2014b), como sucede em vários estudos sobre divulgações obrigatórias (Aljifri *et al.*, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014).

Este índice não ponderado, que compreende a variável dependente na regressão linear múltipla, foi calculado da seguinte forma (1):

$$IC_i^j = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i^j}{TD_i^j} \quad (1)$$

Legenda:

IC_i^j – Índice de conformidade da IAS_j na empresa *i*

Y_i^j – Item obrigatório observado na empresa *i* para a IAS_j

TD_i^j – Total de requisitos obrigatórios da IAS_j

A tabela abaixo demonstra as variáveis dependentes, independentes e de controlo contempladas na regressão linear múltipla.

Tabela 5: Descrição das variáveis inseridas no modelo de regressão linear múltipla

Tipologia da variável	Variável	Descrição	Sinal esperado
Dependente	IC	Índice de conformidade da IAS 1	
Independente	LIQ	Liquidez (ativos correntes/passivos correntes)	-
	ROA	Retorno do ativo (total do resultado líquido do exercício/ total de ativos)	+
	ROE	Retorno do Capital próprio (total do resultado líquido do exercício afeto à empresa-mãe/ capital próprio referente aos acionistas da empresa-mãe)	+
	RPAB	Resultado por ação básico (o resultado líquido do período atribuível aos detentores das ações ordinárias/ número de ações ordinárias em circulação nesse período)	?
	SEC	Setor de atividade (<i>Industry Classification Benchmark (ICB)</i>)	+
	INTER	Internacionalização (1 – se a empresa i tem pelo menos uma subsidiária estrangeira e 0 – se suceder o inverso)	+
	CADIM	Dimensão do conselho de administração (número de administradores)	?
	PDO	País de origem (1 – entidade espanhola, 0 – entidade portuguesa)	?
Controlo	DIM	Dimensão (Logaritmo natural do total dos ativos)	+
	SOLV	Solvabilidade (Total do passivo/Total do ativo)	-
	AUDIT	Tipo de entidade auditora (1 – se a entidade i foi auditada por uma Big4 e 0 – caso contrário)	+

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à variável setor de atividade, as empresas são codificadas em: 1 – Serviços financeiros; 2 – Petróleo e gás; 3 – Materiais Básicos; 4 – Produtos industriais; 5 – Bens de consumo; 6 – Serviços ao consumidor; 7 – Telecomunicações; 8 – Serviços públicos; 9 – Tecnologia; e 10 – *Health care*.

Com o intuito de identificar quais as variáveis (X_i ; $i=1, \dots, k$) que melhor explicam o comportamento da variável dependente foi elaborado o modelo 1 de regressão linear múltipla abaixo especificado (2):

Modelo 1: Variáveis desagregadas

$$\widehat{IC}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PDO_{i,t} + \beta_2 DIM_{i,t} + \beta_3 SOLV_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 ROE_{i,t} + \beta_6 RPAB_{i,t} + \beta_7 LIQ_{i,t} + \beta_8 AUDIT_{i,t} + \beta_9 CADIM_{i,t} + \beta_{10} SEC_{i,t} + \beta_{11} INTER_{i,t} + \varepsilon_i$$

(2)

($i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, m$)

Todas as variáveis independentes e de controlo foram introduzidas ao mesmo tempo no modelo, permitindo identificar aquelas que conseguem explicar de forma estatisticamente significativa o aumento ou diminuição no índice de conformidade da IAS 1 relativamente às empresas da amostra cotadas em Espanha e em Portugal no ano de 2007 e 2014.

Porém, testou-se ainda o modelo 2, abaixo evidenciado (3), para perceber o significado económico de algumas variáveis explicativas, as quais aparecem agregadas no mesmo.

Modelo 2: Variáveis agregadas

$$\widehat{IC}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 PDO_{i,t} + \beta_2 (DIM_{i,t} \times ROA_{i,t}) + \beta_3 SOLV_{i,t}^2 + \beta_4 ROE_{i,t} + \beta_5 RPAB_{i,t}^2 + \beta_6 LIQ_{i,t} + \beta_7 AUDIT_{i,t} + \beta_8 CADIM_{i,t} + \beta_9 INTER_{i,t} + \varepsilon_i$$

(3)

($i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, m$)

6.5. Hipóteses de investigação

A crise de 2008, considerada uma das maiores a nível mundial, fez com que as cotações no mercado de capitais sofressem quedas abruptas devido à incerteza e aversão ao risco por parte dos investidores (Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Paulo, 2011). Este facto teve consequências no crescimento das entidades colocando em causa, em muitos casos, a sua sobrevivência no mercado, pois estas evidenciavam níveis de liquidez reduzidos e volatilidade nos seus preços (Dumitru, 2013).

Face ao disposto, contata-se que as DF's, caracterizadas por ser a principal fonte de comunicação entre as entidades e os seus *stakeholders*, são uma ferramenta de combate aos impactos desta crise, sendo esperado um aumento no cumprimento das divulgações obrigatórias estudadas, em conformidade com os resultados obtidos nos estudos anteriormente analisados (Bepari *et al.*, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014).

Bepari *et al.* (2014), em consonância com o trabalho de Sutthachai e Cooke (2009), utilizou como base da sua pesquisa a teoria da perturbação económica que afirma que as crises originam mudanças no comportamento entre as empresas e as suas partes interessadas.

Outra teoria que pode-se aplicar nesta situação económica desfavorável é a teoria da agência que dá origem à visualização de dois cenários (Dumitru, 2013). O primeiro caracteriza-se pelo facto dos gestores e investidores terem em atenção, somente, os seus objetivos e por isso os custos de agência são maiores. Neste caso, o grau de conformidade será mais baixo (Dumitru, 2013). Enquanto, o segundo descreve a convergência dos interesses entre estes dois elementos, uma vez que, o que está em causa é a sobrevivência das empresas às dificuldades impostas pela crise (Dumitru, 2013). Assim, nesta situação é expetável um aumento nos níveis de cumprimento das normas contabilísticas.

Não obstante, destaca-se o facto da IAS 1 ainda não ter sido objeto de investigação neste contexto, demonstrando-se um maior interesse em efetuar esta análise. Desta forma, formula-se a seguinte hipótese, a qual corresponde ao primeiro objetivo específico:

Hipótese 1: O grau de conformidade para com a IAS 1 aumentou de 2007 para 2014.

É de salientar que o nível de conformidade para com esta norma será posteriormente analisado de forma mais detalhada tendo por base várias temáticas dentro dos seus itens obrigatórios, em vigor no ano de 2007 e 2014, ou seja, os requisitos que serão analisados encontram-se evidenciados em ambas as normas não tendo em conta as alterações efetuadas pelo IASB até então (Figura 3).

Figura 3: Temáticas do índice de conformidade

Índice de Conformidade	Número de itens
Considerações gerais	6
Estrutura e Conteúdo das DF's	20

Fonte: Elaboração própria.

Diversos trabalhos têm abordado a relação entre os índices de conformidade e as características das empresas, tendo apresentado resultados mistos (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Fernandes e Lourenço, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014). Deste modo, as características que foram objeto deste trabalho são o país, a dimensão, a solvabilidade, a rendibilidade, a liquidez, o tipo de entidade

auditora, a dimensão do conselho de administração, o setor de atividade e a internacionalização da empresa.

Por conseguinte, no que concerne ao segundo objetivo específico, procedeu-se à formulação de mais nove hipóteses.

País de origem das empresas

As práticas de divulgação das empresas dependem das normas e valores sociais dos países onde estas se inserem (Hofstede *et al.*, 2010; Schmidt *et al.*, 2013; Yiadom e Atsunyo, 2014).

Nos países de *code-law* como Portugal e Espanha, a contabilidade está muito orientada para a fiscalidade e para o interior da empresa, sendo que as suas divulgações são direcionadas para os credores, visto que a sua principal fonte de financiamento são os bancos (Lourenço, 2014; Nobes, 1998). Desta forma, é exetável que não exista diferenças significativas entre os graus de conformidade das entidades portuguesas e espanholas, pois a cultura e as práticas contabilísticas aparentam ser equivalentes.

Hipótese 2: Não existe relação entre o grau de conformidade e o país de origem das entidades.

Dimensão da empresa

As empresas de maior dimensão tendem a ter mais recursos em comparação às pequenas entidades, e por isso um maior acesso a sistemas contabilísticos sofisticados, que permitem reduzir os custos que advém direta e indiretamente da divulgação de informação (Al-Shammari, 2011; Fernandes e Lourenço, 2014; Schmidt *et al.*, 2013).

Para além disso, as grandes empresas ao terem maior visibilidade no mercado conseguem captar trabalhadores mais qualificados, podendo evidenciar um maior cumprimento daquilo que é solicitado nas normas contabilísticas internacionais (Al-Shammari, 2011).

Em relação aos custos políticos estas empresas, em regra, aumentam as suas divulgações por forma a não atrair a atenção do governo e dos reguladores do mercado (Dumontier e Raffournier, 1998; Lopes e Rodrigues, 2007). No entanto, Watts e Zimmerman (1978, 1990) não concordam com o referido, salientando que acontece exatamente o oposto.

Aplicando a teoria da agência, as empresas de grande dimensão apresentam maiores custos de agência pois têm uma estrutura organizacional mais complexa (Cooke, 1989; Demir e Bahadir, 2014). Assim, também se espera que exista um maior grau de conformidade nestas

entidades visto que a divulgação de informação é um mecanismo de mitigação desses custos (Hope, 2003; Watts e Zimmerman, 1990).

Os estudos empíricos que efetuaram esta análise evidenciaram resultados que não são unânimes.

Al-Shammari (2011); Gaio e Mateus (2014); Lama *et al.* (2015); Mutawaa e Hewaidy (2010) e Yiadom e Atsunyo (2014) verificaram uma relação significativa e positiva, enquanto Bepari *et al.* (2014); Demir e Bahadir (2014); Fernandes e Lourenço (2014); Lopes (2014) e Popova *et al.* (2013) concluíram que não existe uma relação estatisticamente significativa. Todavia, Aljifri *et al.* (2014) demonstraram uma relação negativa e significativa, mas segundo eles isto pode dever-se à pressão social e política exercida sobre as grandes empresas nos Emirados Árabes Unidos.

Devido a estes resultados e à argumentação efetuada anteriormente formulou-se a hipótese na forma positiva:

Hipótese 3: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a dimensão da empresa.

Solvabilidade

A solvabilidade é utilizada para analisar o nível de endividamento numa empresa, sendo que as que apresentam maior valor, em regra, são aquelas que possuem uma assimetria de informação mais elevada, existindo por isso conflitos de interesse entre os gestores e os investidores (Dumontier e Raffournier, 1998; Lopes e Rodrigues, 2007; Tsalavoutas, 2009; Yiadom e Atsunyo, 2014). Desta forma, é provável que estas entidades tenham um cumprimento mais alto em virtude de quererem mitigar os custos de agência e assim, tranquilizar os investidores relativamente aos seus investimentos e obrigações (Al-Shammari, 2011; Lopes e Rodrigues, 2007; Tsalavoutas, 2009; Yiadom e Atsunyo, 2014).

A maioria dos estudos analisados evidenciaram que não existe uma relação estatisticamente significativa entre estas duas variáveis (Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Lama *et al.*, 2015; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014). Contudo, Popova *et al.* (2013) apresentaram uma relação positiva, enquanto Demir e Bahadir (2014); Fernandes e Lourenço (2014) e Lopes (2014) constataram uma relação negativa entre o grau de conformidade e a solvabilidade.

Deste modo, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 4: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a solvabilidade.

Rendibilidade

De acordo com Mota e Custódio (2007), a rendibilidade mede a eficiência da entidade na utilização dos recursos que foram colocados à sua disposição, transmitindo um bom indicador para a avaliação da gestão.

Uma empresa que evidencie maior rendibilidade faz com que o governo e os reguladores de mercado olhem com maior atenção sobre esta, podendo mais facilmente apresentar custos políticos (Tsalavoutas, 2009). Assim, as entidades mais rentáveis tendem a apresentar graus de conformidade mais baixos a fim de não serem tão visíveis no mercado.

No entanto, se aplicarmos a teoria da sinalização, esta salienta exatamente o oposto, afirmando que os gestores das entidades com maior rendibilidade sentem-se incentivados a divulgar mais informação ao mercado, com o objetivo de serem percebidas como um bom investimento, visto que têm um ótimo desempenho e consequentemente boas notícias (Al-Shammari, 2011; Demir e Bahadir, 2014).

Relativamente às empresas menos rentáveis, estas podem, por um lado, estar menos suscetíveis de divulgar informação para o exterior, visto terem um mau desempenho (Aljifri *et al.*, 2014) ou por outro lado transmitir mais informação com a finalidade do mercado compreender aquilo que está por detrás desse nível de rendibilidade (Owusu-ansah, 1998).

Quanto aos resultados encontrados em estudos empíricos, Lama *et al.* (2015) demonstraram uma relação negativa, referindo que em contexto de crise esta variável pode ter um comportamento diferente comparativamente com situações económicas favoráveis. Enquanto, Bepari *et al.* (2014); Fernandes e Lourenço (2014) e Yiadom e Atsunyo (2014) verificaram a existência de uma relação positiva entre estes dois aspetos.

Mais uma vez a relação evidenciada nos estudos não é clara, existindo diversos trabalhos que não apresentaram uma relação estatisticamente significativa (Aljifri *et al.*, 2014; Al-Shammari, 2011; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Lopes, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Popova *et al.*, 2013).

Desta forma, como não existe uma conclusão geral das teorias mencionadas quanto ao sentido desta relação, procede-se à formulação da seguinte hipótese:

Hipótese 5: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a rendibilidade das empresas.

Liquidez

Segundo Aljifri *et al.* (2014) e Mutawaa e Hewaidy (2010), a liquidez é muito utilizada pelas partes interessadas nas empresas, principalmente pelos investidores e mutuantes, com o objetivo de avaliar em que medida as empresas têm recursos suficientes para liquidar as suas

obrigações de curto prazo, sendo que uma liquidez mais reduzida é sinónimo de que a capacidade da empresa de pagar estas obrigações é mais baixa, podendo estar em causa a continuidade da sua atividade.

Desta forma, as entidades que apresentam menor liquidez são mais propensas a ter um maior grau de cumprimento com as normas, uma vez que estão sob pressão dos mercados com o propósito de justificar as causas desse indicador (Wallace *et al.*, 1994). Porém, se aplicarmos a teoria da sinalização, as empresas com níveis de liquidez mais elevados tendem, também, a divulgar mais informação pois têm informações positivas para o mercado (Tsalavoutas, 2009).

A inexistência duma relação estatisticamente significativa entre o grau de conformidade e a liquidez foi encontrada por diversos autores (Aljifri *et al.*, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010), ao passo que apenas um estudo (Al-Shammari, 2011) constatou uma relação negativa.

Devido à falta de consenso entre a argumentação mencionada formulou-se a seguinte hipótese:

Hipótese 6: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a liquidez das empresas.

Tipo de entidade auditora

Em contexto de crise, os auditores assumem um papel crucial no financiamento das empresas auditadas, pois as certificações legais de contas caracterizam-se por ser uma ferramenta de base para as tomadas de decisões por parte dos *stakeholders* (Dumitru, 2013). Porém, o papel é distinto entre as auditoras, sendo que uma grande empresa de auditoria trás maior credibilidade às contas comparativamente às restantes (Dumitru, 2013; Dumontier e Raffournier, 1998).

As *Big4*, descritas por serem as quatro maiores empresas de auditoria do mundo (Mutawaa e Hewaidy, 2010), tendem por um lado a proporcionar um serviço com maior qualidade e por outro a captar e a incentivar os seus clientes a cumprirem com os requisitos das normas contabilísticas em vigor, com o intuito de não prejudicar a sua reputação (Chalmers e Godfrey, 2004; Owusu-ansah, 1998; Wallace *et al.*, 1994). Isto deve-se ao facto de estas empresas terem maior visibilidade no mercado e experiência na aplicação dos conceitos inseridos nas normas, em virtude da elevada formação disponível aos seus colaboradores (Dumontier e Raffournier, 1998).

Logo, conclui-se que os clientes das grandes empresas de auditoria assumem-se como sendo cumpridores dos requisitos obrigatórios impostos pelas normas, uma vez que a atividade

destas auditoras não depende de clientes com dimensão reduzida como é o caso das restantes (Wallace *et al.*, 1994).

Ao aplicar a teoria da agência, esta destaca que as *Big4* ajudam a mitigar os custos de agência das empresas que são auditadas, com o intuito de colmatar a manipulação de informações pelos gestores (Demir e Bahadir, 2014; Jensen e Meckling, 1976). Desta forma, as empresas que apresentam elevados custos de agência tendem a contratar os serviços de auditoria destas grandes entidades (Jensen e Meckling, 1976).

As conclusões retiradas dos vários estudos empíricos sobre esta relação não demonstram resultados convergentes.

Lama *et al.* (2015); Lopes (2014) e Mutawaa e Hewaidy (2010) constataram a inexistência duma relação entre estas duas variáveis. Contudo, Al-Shammari (2011); Bepari *et al.* (2014); Demir e Bahadir (2014); Gaio e Mateus (2014) e Yiadom e Atsunyo (2014) apresentaram uma relação positiva.

Face à argumentação evidenciada formulou-se a hipótese no sentido positivo:

Hipótese 7: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e o tipo de entidade auditora.

Dimensão do conselho de administração

A supervisão da gestão, desde por exemplo a sua contratação, demissão e atribuição de remunerações, e a comunicação dos atos dos mesmos aos detentores de capital da empresa compreendem responsabilidades do conselho de administração (Gibbins *et al.*, 1990; Jensen, 2010). Assim, este funciona como uma ferramenta do sistema de controlo interno duma entidade, que interliga os interesses dos gestores aos dos acionistas, ou vice-versa, permitindo uma redução dos custos de agência (Jensen, 2010).

Deste modo, quanto maior a dimensão deste órgão, maior será o controlo da empresa o que poderá dar origem a um nível de cumprimento das normas contabilísticas mais elevado (John e Senbet, 1998). No entanto, a comunicação entre os membros será mais difícil e como consequência o tempo de decisão face a problemas da empresa será maior, o que pode levar ao comportamento inverso (John e Senbet, 1998). Este facto corrobora com aquilo que foi afirmado por Jensen (2010) que salienta que a partir de sete ou oito administradores o conselho começa a funcionar com menos eficácia, concluindo que por um lado, os benefícios que advêm de um maior controlo podem ser mitigados com os custos de má comunicação e decisão e por outro, que aqueles que têm menos membros conseguem aumentar o seu desempenho.

Face aos argumentos explicitados e à inexistência dum estudo que averigue a relação entre estas duas variáveis, pois o estudo de Aljifri *et al.* (2014) analisa a composição deste, demonstrando uma relação estatisticamente insignificativa entre essa variável e o grau de conformidade encontrado, formulou-se a seguinte hipótese:

Hipótese 8: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a dimensão do conselho de administração.

Setor de atividade

O nível de cumprimento dos requisitos obrigatórios das normas contabilísticas, por parte das empresas depende do setor de atividade onde estas se inserem (Malone *et al.*, 1993; Santos *et al.*, 2014; Wallace *et al.*, 1994).

Abordando com maior detalhe, Wallace *et al.* (1994) referem que as práticas de divulgação das entidades, dentro de cada setor de atividade, podem ser afetadas por condições específicas daquele setor, sendo que estas empresas poderão divulgar mais ou menos informação devido a estas circunstâncias, evidenciando graus de conformidade diferentes aos verificados em empresas de outros setores.

Owusu-ansah (1998), em consonância com o supracitado, destaca a existência de dois tipos de setores:

- Os que têm atividades complexas e por isso as entidades apresentam dificuldades em divulgar a sua informação para o exterior (exemplo: empresas petrolíferas); e
- Os que têm maior impacto na economia do país onde se encontram, estando sujeitos a elevada regulamentação e conseqüentemente a controlos mais apertados.

Deste modo, é exetável que os níveis de cumprimento dos setores que se enquadram no primeiro caso sejam mais reduzidos em comparação com os restantes setores, enquanto no segundo caso se espera verificar graus de conformidade superiores.

Para além do mencionado, se aplicarmos a teoria da legitimidade, as entidades para serem consideradas legítimas pela sociedade precisam de estar de acordo com aquilo que eticamente é aceite por esta (Guthrie *et al.*, 2004). Assim, as empresas cuja atividade coloca em causa o meio ambiente, por exemplo, as do setor petrolífero e de mineração podem apresentar maior cumprimento das normas contabilísticas comparativamente com as restantes pois encontram-se mais vulneráveis às pressões da sociedade.

Quanto há teoria institucional, de acordo DiMaggio e Powell (1983) e Lopes (2007), as entidades dentro do mesmo setor tendem a apresentar práticas semelhantes. Logo, é de se esperar que não existam elevadas discrepâncias entre os níveis de cumprimento das normas contabilísticas das empresas do mesmo setor de atividade.

Em relação aos resultados dos estudos empíricos têm-se por um lado os que evidenciaram uma relação positiva entre o grau de conformidade e o setor de atividade (Aljifri *et al.*, 2014; Bepari *et al.*, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014), mas por outro os que demonstraram a inexistência duma relação entre estas duas variáveis (Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014; Lopes, 2014).

Deste modo, formulou-se a seguinte hipótese:

Hipótese 9: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e o setor de atividade das empresas.

Internacionalização da empresa

Uma empresa ao ter atividades no exterior faz com que esteja sujeita a diferentes investidores, credores, clientes e ambientes culturais (Al-Shammari, 2011). Deste modo, é essencial que a informação divulgada por este tipo de empresas seja comparável com as de outras entidades, a fim de que estas partes interessadas consigam perceber quais as atividades que a empresa exerce e os seus resultados.

Esta comparabilidade pode ser conseguida, como vimos no ponto 2.1. deste trabalho, através da aplicação das IFRSs, havendo por isso um incentivo para o cumprimento das disposições destas normas (Al-Shammari, 2011).

Como as empresas que têm atividades internacionais estão expostas a mais utilizadores das DF's, estas tendem a divulgar informação mais detalhada, evidenciando um maior grau de conformidade (Malone *et al.*, 1993).

Al-Shammari (2011) e Yiadom e Atsunyo (2014) verificaram uma relação positiva entre o grau de conformidade e a internacionalização das empresas. Porém, Gaio e Mateus (2014) constataram que não existe uma relação significativa entre estes dois aspetos.

Assim, formulou-se a seguinte hipótese:

Hipótese 10: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a internacionalização das empresas.

Na tabela abaixo encontra-se, de forma resumida, as hipóteses que serão testadas neste trabalho para dar resposta aos objetivos previamente formulados.

Tabela 6: Hipóteses a testar para cada objetivo do estudo

<u>Objetivo 1</u>	Hipótese 1: O grau de conformidade para com a IAS 1 aumentou de 2007 para 2014.
<u>Objetivo 2</u>	Hipótese 2: Não existe relação entre o grau de conformidade e o país de origem das entidades.
	Hipótese 3: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a dimensão da empresa.
	Hipótese 4: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a solvabilidade.
	Hipótese 5: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a rendibilidade das empresas.
	Hipótese 6: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a liquidez das empresas.
	Hipótese 7: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e o tipo de entidade auditora.
	Hipótese 8: Existe uma relação entre o grau de conformidade e a dimensão do conselho de administração.
	Hipótese 9: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e o setor de atividade das empresas.
	Hipótese 10: Existe uma relação positiva entre o grau de conformidade e a internacionalização das empresas.

Fonte: Elaboração própria.

6.6. Métodos de análise de dados

Os dados recolhidos foram analisados com recurso ao programa *IBM SPSS Statistics*, versão 23, através da exportação das tabelas efetuadas em *excel*, onde inicialmente procedeu-se à aplicação de estatísticas descritivas (máximo, mínimo, média, desvio-padrão, *skewness* e *kurtosis*) e à construção de gráficos de barras para caracterização dos fatores explicativos selecionados.

Para responder ao primeiro objetivo específico, formulado anteriormente, efetuou-se uma comparação entre os graus de conformidade encontrados em 2007 e 2014 aplicando taxas de crescimento, por forma a averiguar o impacto da crise de 2008 em Portugal e Espanha.

Capítulo 6: Metodologia

Posteriormente procedeu-se à elaboração de testes estatísticos (teste de *Levene* para a igualdade de variância e teste t para a igualdade de médias), com a finalidade de responder à hipótese sobre a influência do país de origem no nível de cumprimento para com a norma analisada e recorreu-se, também, a medidas de associação e de correlação, como o *Eta* e os coeficientes de *Pearson*, para avaliar a relação existente entre essas variáveis e o índice de conformidade para com a IAS 1, dando resposta ao segundo objetivo específico. Para além disso, foram elaborados modelos de regressão linear múltipla com o propósito de obter modelos aplicáveis a todas as empresas, ou seja, que possam ser utilizados em inferência estatística.

Capítulo 7: Resultados

Neste capítulo, apresenta-se e discute-se os resultados obtidos através dos métodos de análise de dados descritos no capítulo anterior, sendo que em primeiro lugar caracteriza-se as variáveis inseridas no estudo, através de estatísticas descritivas e testes estatísticos, e posteriormente, procede-se à análise não só de medidas de associação e de correlação, também, relativas às variáveis inseridas, como também dos modelos de regressão linear múltipla estimados. Os resultados aqui evidenciados serão confrontados, sempre que seja relevante, com as conclusões retiradas pelos diversos estudos empíricos sobre os temas abordados, recorrendo-se à revisão de literatura elaborada anteriormente.

7.1. Caracterização das empresas da amostra e compreensão do seu comportamento relativamente à conformidade para com a IAS 1

Neste tópico iremos analisar as estatísticas descritivas afetas a cada um dos fatores que caracterizam as entidades e perceber o comportamento destas face a um maior cumprimento dos requisitos obrigatórios da IAS 1. Para além disso, procede-se também a uma análise detalhada pelos países inseridos no estudo, Portugal e Espanha, averiguando o seu comportamento face ao índice de conformidade. Para isto, recorreu-se à análise de estatísticas descritivas e à elaboração de testes, como o teste de *Levene* para a igualdade de variâncias e o teste t para a igualdade de médias.

7.1.1. Península Ibérica

Em 2014, sensivelmente 102 entidades (90,3%), num total de 113, foram auditadas por uma Big4, enquanto em 2007, apenas 84,1% (95) apresentaram uma certificação legal às suas contas elaborada por uma destas auditoras de renome, notando-se, deste modo, uma clara evolução por parte das empresas na escolha do tipo de auditor. Esta evidência, expressa no Gráfico 1, era esperada pois segundo Dumitru (2013) o auditor tem um papel fundamental em situações de crise, devido à elevada importância das certificações de contas nas tomadas de decisões por parte dos *stakeholders*, pelo que a sua escolha compreendeu um maior relevo. Relativamente ao impacto do tipo de auditor sobre o cumprimento das empresas da amostra, para com a IAS 1, em 2007 (Tabela 7), em média, não existiram diferenças na conformidade desta norma tendo por base o facto de a empresa ser auditada por uma Big4 ou não (Média=0,69; DP=0,07, para ambos). Porém, em 2014, as empresas que têm como tipo de entidade auditora uma Big4 apresentaram, em média, um maior cumprimento da IAS 1 (Big4: Média=0,74; DP=0,06, Não Big4: Média:0,72; DP=0,06).

Gráfico 1: Tipo de auditor (2007/2014)

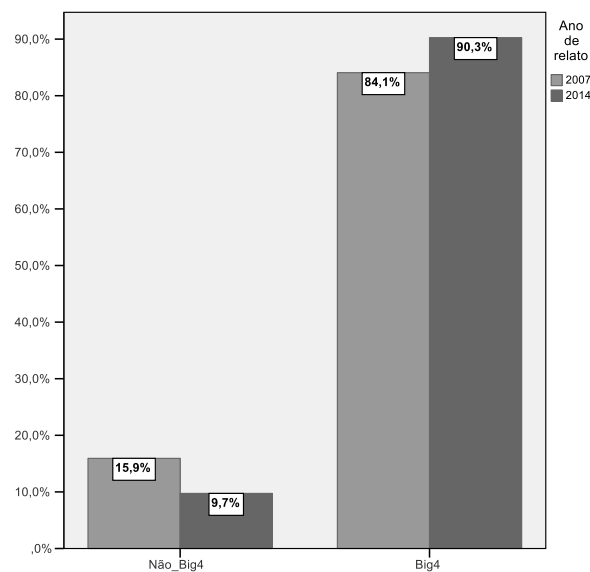


Tabela 7: Nível de conformidade da IAS 1, na amostra total em relação ao tipo de entidade auditada

		Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
Tipo de auditor	Big4	0,52	0,61	0,83	0,88	0,69	0,74	0,07	0,06
	Não Big4	0,55	0,64	0,87	0,83	0,69	0,72	0,07	0,06

Quanto à internacionalização constata-se que tanto em 2014 como em 2007, cerca de 101 entidades (89,4%) possuem pelo menos uma subsidiária estrangeira (Gráfico 2), não havendo variação entre os anos. Estas empresas são aquelas que apresentam, em média, maior índice de conformidade para com a norma em estudo, tanto em 2007 como em 2014 (Média=0,69; DP=0,07, Média=0,74; DP=0,06, respetivamente), sendo que em 2014 cumprem mais com os requisitos obrigatórios solicitados do que em 2007 (Tabela 8). Isto sucede porque as empresas que têm atividades internacionais interagem com *stakeholders* de diversos países, estando expostas a culturas distintas, pelo que tendem a divulgar mais informação e em contrapartida detêm um índice de conformidade mais elevado (Malone *et al.*, 1993).

Gráfico 2: Internacionalização

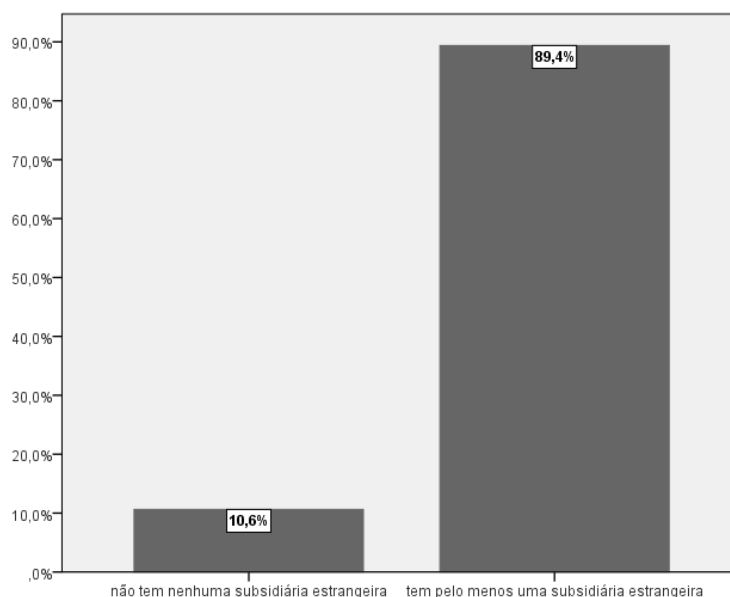


Tabela 8: Nível de conformidade da IAS 1 relativamente à internacionalização das empresas da amostra

		Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
		Internacionalização	Pelo menos 1 subsidiária estrangeira	0,52	0,63	0,87	0,88	0,69	0,74
	Nenhuma subsidiária estrangeira	0,54	0,61	0,76	0,81	0,65	0,71	0,06	0,07

No que respeita aos setores de atividade, uma vez que as entidades inseridas nesta investigação são as mesmas para os dois anos em análise, 2007 e 2014, verifica-se que o setor predominante é o dos produtos industriais com 32 entidades (28,3%), seguido dos setores de bens de consumo e de serviços ao consumidor, ambos com 19 (16,8%). Por outro lado, os setores menos influentes são o das telecomunicações com apenas 4 empresas (3,5%) e o de *health care* com 2 (1,8%). Esta distribuição encontra-se descrita no Gráfico 3, apresentado abaixo.

Acerca do cumprimento dos itens obrigatórios da IAS 1, os setores onde as entidades inseridas na amostra apresentaram, em média, um nível de conformidade superior foram, em 2007, os de materiais básicos (Média=0,71; DP=0,05), serviços ao consumidor (Média=0,70; DP=0,09) e serviços públicos (Média=0,70; DP=0,08). Analogamente, em 2014 os dois últimos

setores mencionados anteriormente (setores de serviços ao consumidor (Média=0,75; DP=0,05) e serviços públicos (Média=0,76; DP=0,08)) também evidenciaram, em média, um maior índice. Já em relação às empresas menos cumpridoras têm-se que, tanto em 2007 como em 2014, estas estão contempladas nos setores de tecnologia (Média=0,65; DP=0,08, Média=0,70; DP=0,07, respetivamente) e *health care* (Média=0,65; DP=0,06, Média=0,71; DP=0,09, respetivamente). Não obstante, a análise da Tabela 9 permite concluir que não existem grandes diferenças quanto ao nível de cumprimento da IAS 1 dentro de cada um dos setores de atividade, o que vai de encontro à ideia que enquadra a teoria institucional, em que segundo DiMaggio e Powell (1983) e Lopes e Rodrigues (2007) as práticas dentro do mesmo setor são similares.

Gráfico 3: Setores de atividade

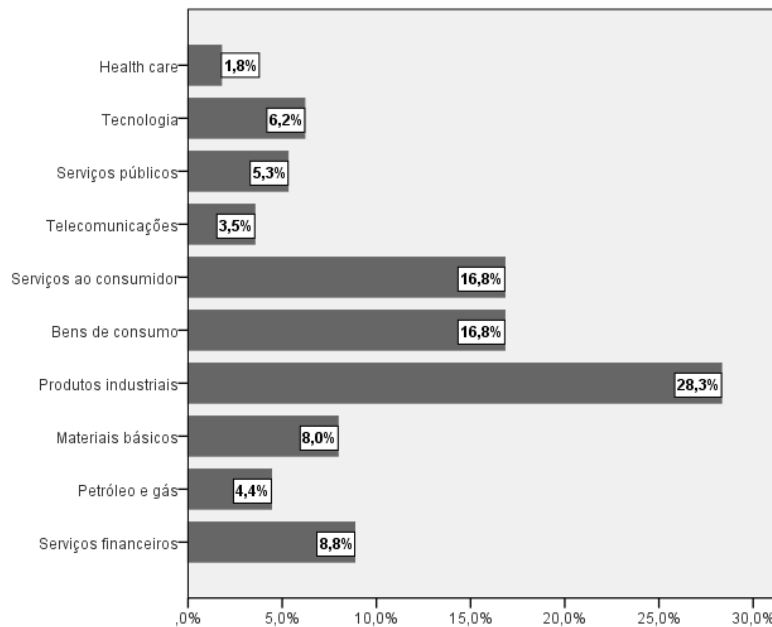


Tabela 9: Nível de conformidade da IAS 1 relativamente aos vários setores de atividade da amostra

		Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
Setores de atividade	Serviços financeiros	0,61	0,61	0,78	0,77	0,68	0,72	0,07	0,05
	Petróleo e gás	0,61	0,67	0,83	0,79	0,68	0,74	0,09	0,05
	Materiais básicos	0,65	0,65	0,83	0,83	0,71	0,72	0,05	0,06
	Produtos industriais	0,55	0,63	0,83	0,86	0,68	0,74	0,06	0,06
	Bens de consume	0,59	0,64	0,75	0,83	0,68	0,73	0,05	0,05
	Serviços ao consumidor	0,52	0,61	0,87	0,83	0,70	0,75	0,09	0,06
	Telecomunicações	0,64	0,63	0,74	0,86	0,69	0,73	0,05	0,10
	Serviços públicos	0,58	0,65	0,78	0,88	0,70	0,76	0,08	0,08
	Tecnologia	0,57	0,64	0,81	0,83	0,65	0,70	0,08	0,07
	<i>Health care</i>	0,61	0,65	0,70	0,77	0,65	0,71	0,06	0,09

De forma a transmitir uma visão global sobre as restantes variáveis inseridas na investigação procedeu-se à elaboração da Tabela 10 que contém diversas estatísticas descritivas como o mínimo, o máximo, a média, o desvio-padrão, o *skewness* e o *kurtosis*.

Tabela 10: Estatísticas descritivas

Variável	Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão		<i>Skewness</i>		<i>Kurtosis</i>	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
IC 1	0,60	0,80	1	1	0,8602	0,9027	0,09594	0,10041	0,631	-0,054	-0,972	-2,033
IC 2	0,44	0,53	0,83	0,84	0,6365	0,6868	0,07978	0,07165	0,387	0,024	0,059	-0,665
IC total	0,52	0,61	0,87	0,88	0,6854	0,7346	0,06934	0,06037	0,32	-0,030	-0,24	-0,622
DIM	7,37	7,37	11,02	11,09	9,0636	9,0644	0,82002	0,85398	0,288	0,254	-0,190	-0,412
SOLV	0,15	0,05	1,44	1,84	0,6536	0,6842	0,18969	0,28560	0,258	0,974	2,156	3,068
ROA	-0,12	-0,64	0,32	1,02	0,0470	0,0127	0,05675	0,14484	1,175	1,839	7,651	24,240
ROE	-4,26	-4,69	0,62	6,66	0,1042	-0,0407	0,45958	1,05386	-7,969	0,722	74,318	19,855
RPAB	-1,72	-5,70	25,56	17,41	1,2264	0,6016	3,04844	2,07990	5,811	4,902	40,472	38,868
LIQ	0,13	0,04	14,00	7,65	1,3540	1,3623	1,33096	1,03728	7,858	3,138	73,835	14,111
CADIM	3	3	23	20	10,30009	9,98	3,93447	3,754	0,742	0,443	0,742	-0,299

Analisando o índice de conformidade (IC) total, este demonstra um aumento no cumprimento dos requisitos obrigatórios contemplados na IAS 1 de, aproximadamente, 7,2% em 2014 comparativamente a 2007, como evidenciado pela média expressa na Tabela 10 (0,6854 em 2007 e 0,7346 em 2014), podendo esta, em média, se afastar da média global em

0,06934 e 0,06037, respetivamente. No entanto, a rendibilidade dos ativos (ROA) e a rendibilidade dos capitais próprios (ROE), ambos indicadores de performance das empresas, mostram um declínio substancial de cerca de 270% na rendibilidade gerada pelo negócio e de 356% na rendibilidade gerada pelos capitais investidos das empresas.

Esta melhoria na conformidade e a descida acentuada nos indicadores supracitados dever-se-á, provavelmente, à crise de 2008 que espoletou um grau elevado de incerteza e aversão ao risco por parte dos investidores no mercado de capitais, que fez com que a sobrevivência das entidades, inseridas neste mercado, fosse colocada em causa, pois estas ficaram sem liquidez e com volatilidade nos seus preços (Dumitru, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014; Paulo, 2011). Não obstante, o aumento no grau de conformidade obtido por comparação entre os anos 2007 e 2014, também se pode explicar pela nova aquisição de conhecimentos por parte das empresas envolvidas em relação à aplicação correta das normas do IASB, visto que estas se tornaram de aplicação obrigatória em 2005 para as empresas cotadas na UE que elaborassem DF's consolidadas, e em 2007 apenas era o terceiro ano da sua utilização (CE, 2002; DRE, 2015). Esta ideia corrobora com o mencionado por Popova *et al.* (2013) em que constataram que as entidades tendem a aperfeiçoar a aplicação das IFRSs ao longo dos anos, evidenciando, por isso, um maior cumprimento. Todavia, Lama *et al.* (2015) salienta que este efeito tem uma reduzida influência sobre o nível de cumprimento para com as normas do IASB. Estas conclusões encontram-se em conformidade com o defendido pela teoria da perturbação económica (Sutthachai e Cooke, 2009) e pela teoria de agência (Dumitru, 2013), em contexto de crise.

Assim, no que diz respeito à hipótese 1, esta encontra-se verificada, pelo que o primeiro objetivo deste trabalho foi totalmente alcançado.

Ao confrontarmos estes resultados com a revisão de literatura previamente elaborada constata-se que todos os estudos realizados sobre o impacto da crise de 2008 no cumprimento das normas obrigatórias evidenciaram aumentos no grau de conformidade entre 13,93% e 40,63% (Bepari *et al.*, 2014; Izzo *et al.*, 2013; Lama *et al.*, 2015; Lopes, 2014). Apesar da variação expressa neste estudo ser menor, esta ganha relevância pois é uma norma que ainda não tinha sido estudada, neste contexto, podendo ser o ponto de partida para outras análises.

Em relação à conformidade para com os itens obrigatórias da IAS 1, estudos anteriores apresentaram índices de cumprimento a variar entre 77,06% e 81% para esta norma (Gaio e Mateus, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014). Comparando estes com

Capítulo 7: Resultados

os resultados evidenciados na Tabela 10 obtêm-se que o grau de conformidade está um pouco abaixo (68,54% em 2007 e 73,46% em 2014). Contudo, este dá evidência de um cumprimento elevado por parte das empresas relativamente ao solicitado por essa norma, sendo que a discrepância existente para com as conclusões dos outros estudos empíricos, pode dever-se à lista de itens obrigatórios analisados, uma vez que esta não é disponibilizada nos seus estudos, e à forma como se analisa o cumprimento, visto que Gaio e Mateus (2014), que demonstraram um grau de conformidade de 81%, expõem uma visão complementar à abordagem dicotômica, atribuindo 1, também, a situações em que a empresa cumpra mais de metade dos subitens obrigatórios requeridos numa divulgação. Estes aspetos encontram-se em conformidade com o mencionado por Ahmed e Courtis (1999) e Tsalavoutas (2009).

Complementarmente, neste estudo, o índice de conformidade total foi ainda analisado por temáticas relacionadas com aquilo que é requerido pela norma, em que o IC 1 diz respeito às considerações gerais e o IC 2 à estrutura e conteúdo das DF's. Desta forma, constata-se também que IC 1 e IC 2 evidenciaram um aumento nos seus graus de cumprimento, há semelhança do IC total, de cerca de 5% e 7%, respetivamente, conforme as médias expostas na Tabela 10 (IC 1: 86,02% em 2007 e 90,27% em 2014; IC 2: 63,65% em 2007 e 68,68% em 2014), verificando-se que as empresas têm um cumprimento bastante elevado relativamente aos requisitos obrigatórios afetos às considerações gerais. Contudo, no que concerne à parte da estrutura e conteúdo das DF's, esta poderá ser questionada quanto à razoabilidade do nível de conformidade alcançado. Todavia, nota-se que existiu uma preocupação por parte das empresas em cumprir com o disposto na IAS 1 ao longo dos anos.

Relativamente ao *Kurtosis* evidenciado na Tabela 10, para ambos os anos, este demonstra que nenhuma das variáveis é mesocúrtica ($kurtosis=0$), ou seja, nenhuma delas apresenta distribuição normal. Porém, ao efetuar o teste de *Kolmogorov-Smirnov* existem evidências estatísticas para afirmar que apenas a distribuição da dimensão, em 2007 e em 2014, da solvabilidade e do IC 2, em 2007, é normal, uma vez que a hipótese nula não é rejeitada ($p>0,05$). No entanto, pode-se aplicar o teorema do limite central que diz que a distribuição é aproximadamente normal para casos em que a dimensão da amostra é superior a 30, não existindo, assim, consequências graves nos resultados dos testes estatísticos, continuando estes válidos (Marôco, 2014).

De seguida as Tabelas 11 e 12 apresentam as estatísticas descritivas para as empresas que detêm um índice de conformidade para com a IAS 1 acima da média e abaixo da média, relativo aos dois anos em análise, permitindo analisar as características das entidades da amostra que estão na base de um maior e menor cumprimento para com esta norma.

Tabela 11: Estatísticas descritivas para empresas com nível de conformidade superior à média

	N		Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
DIM	54	61	7,66	7,37	10,83	10,97	9,1700	9,0189	0,77314	0,81989
SOLV	54	61	0,27	0,20	1,09	1,84	0,6655	0,7181	0,17055	0,28426
ROA	54	61	-0,12	-0,45	0,27	1,02	0,0443	0,0227	0,05440	0,15738
ROE	54	61	-4,26	-1,85	0,62	2,60	0,0562	0,0107	0,64729	0,59655
RPAB	54	61	-1,59	-1,73	4,51	3,16	0,7055	0,4246	0,93682	0,89908
LIQ	54	61	0,40	0,04	3,51	3,21	1,2508	1,1343	0,57464	0,66394
CADIM	54	61	3,00	3	23,00	20	10,1296	9,79	4,05177	3,555

Tabela 12: Estatísticas descritivas para empresas com nível de conformidade inferior à média

	N		Mínimo		Máximo		Média		Desvio-padrão	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
DIM	59	52	7,37	7,45	11,02	11,09	8,9663	9,1178	0,85565	0,89741
SOLV	59	52	0,15	0,05	1,44	1,66	0,6428	0,6445	0,20653	0,28473
ROA	59	52	-0,12	-0,64	0,32	0,37	0,0494	0,0010	0,05918	0,12913
ROE	59	52	-0,23	-4,69	0,61	6,66	0,1481	-0,1011	0,14457	1,41896
RPAB	59	52	-1,72	-5,70	25,56	17,41	1,7030	0,8093	4,08160	2,90993
LIQ	59	52	0,13	0,24	14,00	7,65	1,4484	1,6298	1,76069	1,30733
CADIM	59	52	3,00	3,00	21,00	18,00	10,4576	10,2115	3,85210	3,99675

Assim, em 2007, as empresas que mais cumpriram com os requisitos obrigatórios da IAS 1 caracterizam-se por ser entidades, em média, de maior dimensão, com nível de endividamento superior, menor rentabilidade e uma capacidade de liquidar dívidas de curto prazo mais baixa (Tabelas 11 e 12). Igualmente, no ano de 2014, as empresas que apresentam um nível de conformidade mais elevado foram também aquelas que, em média, têm níveis de endividamento maiores e liquidez menor. Para além disso, verificou-se, ainda, que as empresas, em média, de menor dimensão, com maior rentabilidade afeta aos seus capitais investidos e ao seu negócio e com menor resultado por ação básico mostram um melhor cumprimento nesse ano (Tabelas 11 e 12). É de se destacar que, em média, a dimensão do conselho de administração não teve impacto no grau de conformidade evidenciado pelas várias entidades, nos dois anos em análise (Tabelas 11 e 12).

7.1.2. Portugal e Espanha

Em relação aos países da amostra (Tabela 13), verifica-se que, em média, as empresas portuguesas evidenciaram um maior nível de cumprimento para com a IAS 1 em 2007 comparativamente às empresas espanholas (0,73 e 0,67, respetivamente), enquanto em 2014 as entidades dos dois países em questão demonstraram um grau de conformidade, em média, muito semelhante (0,75 e 0,73, respetivamente). Todavia, é importante salientar que existem diferenças quanto ao número de entidades inseridas na análise de cada país, que são as mesmas tanto em 2007 como em 2014, sendo que Espanha detém 78 entidades no estudo e Portugal 35. No que diz respeito aos índices parciais (IC 1 e IC 2), ao confrontar os resultados da Tabela 13 das entidades espanholas com as empresas portuguesas, verifica-se que estas últimas apresentaram, em média, um cumprimento mais elevado quer em 2007 quer em 2014 relativamente ao índice sobre as considerações gerais (IC 1), sendo que essas diferenças encontram-se maioritariamente afetas ao item obrigatório relacionado com o facto de as empresas deverem mencionar que as suas DF's foram elaboradas de acordo com o pressuposto da continuidade, e se caso este não seja aplicável têm de justificar o porquê (parágrafo 23 da norma em vigor em 2007 e 25 da norma em vigor em 2014), em que as entidades espanholas apenas cumpriram com este requisito em cerca de 10% no ano de 2007 e em 34,62% no ano de 2014 (Anexo 2). Contudo, no que concerne aos itens obrigatórios da IAS 1 inseridos no tema estrutura e conteúdo das DF's (IC 2), em 2014, em média, não houve diferenças no nível de cumprimento entre as empresas dos países objeto de análise, mas em 2007, as empresas portuguesas, em média, revelaram uma conformidade superior em 5% no que diz respeito às entidades espanholas, que é quantitativamente menos do que a verificada no IC 1.

Ao analisarmos quais são os requisitos de divulgação obrigatórios da IAS 1 que mais se cumprem em cada país e ano objeto deste estudo (Anexos 2 e 3) têm-se o que se segue:

- Em 2007 – as entidades portuguesas evidenciaram um maior cumprimento relativamente não só, a divulgações afetas à demonstração de alterações do capital próprio, nomeadamente, à apresentação dos efeitos subjacentes aos erros corrigidos e às mudanças nas políticas contabilísticas conforme a IAS 8, para cada item do capital próprio (parágrafos 96, IAS 1 em vigor em 2007 e 106 e 108 em vigor em 2014) como também, em relação ao facto de no resumo das políticas contabilísticas as empresas deverem referir a mensuração usada nas DF's e outras políticas utilizadas que sejam importantes para o entendimento das mesmas (parágrafo 108 e 117 afeto à norma em vigor em 2007 e 2014, respetivamente). Já as empresas espanholas demonstraram um maior grau de conformidade para com as divulgações

relacionados com a gestão de capital de cada entidade (parágrafo 124 B, em 2007, e 135, em 2014, da IAS 1); e

- Em 2014 – apesar de não haver diferenças na análise conjunta do IC 2, as empresas portuguesas foram mais uma vez as que mais demonstraram um cumprimento superior relativamente às divulgações afetas à demonstração de alterações do capital próprio. Estas também apresentaram uma maior conformidade com o facto de as entidades deverem ter referências às notas nas restantes DF's para qualquer informação que haja sobre os itens incluídos nestas (parágrafo 104 e 113 da norma em vigor em 2007 e 2014, respetivamente). Quanto às empresas espanholas verificou-se também que neste ano, estas foram aquelas que cumpriram mais com os requisitos obrigatórios da gestão de capital das entidades. Para além disso, ainda evidenciaram uma maior conformidade com o referido no parágrafo 46/51 da IAS 1, de 2007 e 2014, respetivamente, sendo que este está relacionado com a identificação e a informação que deve ser divulgada, de forma geral, em cada uma das DF's.

Tabela 13: Comparação entre o IC das empresas portuguesas e espanholas – Estatísticas Descritivas

			IC 1	IC 2	IC total
Portugal	Mínimo	2007	0,60	0,44	0,52
		2014	0,80	0,53	0,64
	Máximo	2007	1	0,83	0,87
		2014	1	0,79	0,83
	Média	2007	0,95	0,67	0,73
		2014	0,98	0,69	0,75
Desvio-padrão	2007	0,10	0,09	0,07	
	2014	0,06	0,07	0,06	
Espanha	Mínimo	2007	0,80	0,47	0,54
		2014	0,80	0,56	0,61
	Máximo	2007	1	0,83	0,83
		2014	1	0,84	0,88
	Média	2007	0,82	0,62	0,67
		2014	0,87	0,69	0,73
Desvio-padrão	2007	0,06	0,07	0,06	
	2014	0,10	0,07	0,06	

Para averiguar se estas diferenças entre Portugal e Espanha são significativas, de seguida a Tabela 14 expõe os resultados afetos ao teste de *Levene* para a igualdade de variâncias e ao teste t para a igualdade de médias, em que a hipótese nula prevê, respetivamente, a homogeneidade das variâncias e a inexistência, em termos médios, de diferenças entre os índices de conformidade destes dois países.

Tabela 14: Teste de *Levene* e Teste t

	Teste de <i>Levene</i> para a igualdade das variâncias		Teste t para a igualdade de médias	
	2007	2014	2007	2014
IC 1	F= 15,722 Sig.= 0,000***	F= 44,419 Sig.= 0,000***	t _(45,510) = 6,947 Sig.= 0,000***	t _(93,874) = 7,015 Sig.= 0,000***
IC 2	F= 0,879 Sig.= 0,351	F= 0,056 Sig.= 0,813	t ₍₁₁₁₎ = 2,867 Sig.= 0,005***	t ₍₁₁₁₎ = -0,111 Sig.= 0,912
IC total	F= 1,181 Sig.= 0,280	F= 0,316 Sig.= 0,575	t ₍₁₁₁₎ = 4,999 Sig.= 0,000***	t ₍₁₁₁₎ = 1,834 Sig.= 0,069*

*** Hipótese nula rejeitada para $p < 0,01$; ** Hipótese nula rejeitada para $p < 0,05$; * Hipótese nula rejeitada para $p < 0,1$

Assim, tendo por base a tabela acima concluiu-se que relativamente ao teste de *Levene* a hipótese nula é rejeitada apenas para o IC 1 nos dois anos em análise, e por isso o teste t analisado assume que as variâncias entre Portugal e Espanha não são iguais. Para os restantes casos acontece o inverso. Desta forma, analisando o teste t para os anos objeto deste estudo existem evidências estatísticas para afirmar que em 2007 a média do índice de conformidade total, bem como a dos índices parciais IC 1 e IC 2 apresentam-se significativamente diferentes entre Portugal e Espanha, isto quer dizer que o país de origem influencia, neste caso, o cumprimento para com os requisitos obrigatórios da IAS 1. Esta situação poderá estar associada a matérias culturais (Hofstede et al., 2010; Schmidt et al., 2013) e ao facto de o ano de 2007 ser apenas o terceiro ano de aplicação das normas do IASB nestas empresas, visto que estes países antes destas normas tinham um sistema contabilístico muito virado e influenciado pela fiscalidade e agora com a aplicação das IFRSs existe uma separação evidente entre a parte contabilística e fiscal das empresas (Lourenço, 2014; Santos et al., 2014). Logo, é normal que ainda existam dificuldades em cumprir com as divulgações que estas normas obrigatórias exigem. Portanto, a hipótese 2 não é suportada.

No que diz respeito ao ano de 2014 as conclusões do teste t em tudo são semelhantes a 2007, exceto para o caso do IC 2 em que não se pode afirmar que a média deste relativa a Portugal é estatisticamente diferente da de Espanha. De facto, com a análise da Tabela 13 as

empresas destes dois países encontram-se, em média, a cumprir com os requisitos afetos ao IC 2 de igual forma (0,69 para ambos), não havendo uma diferença significativa. No entanto, face ao disposto neste ano também não se verifica a hipótese 2.

7.2. Análise do *Eta* e dos coeficientes de correlação de *Pearson*

Neste subcapítulo, apresentam-se as medidas de associação e de correlação entre as variáveis explicativas e o índice de conformidade para com a IAS 1, no qual se evidencia a análise do *Eta* para as variáveis ditas nominais (país de origem, tipo de entidade auditora, setor de atividade e internacionalização) e os coeficientes de correlação de *Pearson* no que se refere às quantitativas (dimensão, solvabilidade, ROA, ROE, resultado por ação básico, liquidez corrente e dimensão do conselho de administração). A análise da intensidade dos valores do *Eta* e dos coeficientes de correlação de *Pearson* são os descritos na tabela abaixo, sendo que para este último, a interpretação evidenciada é feita com os valores em módulo (Laureano e Botelho, 2012):

Tabela 15: Interpretação do *Eta* e dos coeficientes de correlação de *Pearson*

Valores	Interpretação
X=0	Ausência de relação
$0 < X < 0,2$	Relação muito fraca
$0,2 \leq X < 0,4$	Relação fraca
$0,4 \leq X < 0,7$	Relação moderada
$0,7 \leq X < 0,9$	Relação forte
$0,9 \leq X < 1$	Relação muito forte
X = 1	Relação perfeita

Tabela 16: *Eta* e *Eta squared* das variáveis independentes nominais em relação ao índice de conformidade

	<i>Eta</i>		<i>Eta squared</i>	
	2007	2014	2007	2014
PDO	0,172	0,172	0,029	0,029
AUDIT	0,006	0,089	0,000033	0,008
SEC	0,216	0,246	0,047	0,061
INTER	0,158	0,118	0,025	0,014

Capítulo 7: Resultados

De acordo com a tabela acima, em 2007, o país de origem (PDO) apenas explica 2,9% do cumprimento das entidades para com o exposto na IAS 1, mostrando uma relação muito fraca para com este ($Eta=0,172$). Porém, este fator influencia significativamente o índice de conformidade ($t_{(111)}=4,999$; $p=0,000$), para um nível de significância de 0,01. A mesma interpretação quanto à intensidade da relação sucede com a internacionalização (INTER) ($Eta=0,158$) e com o tipo de entidade auditora (AUDIT) ($Eta=0,006$), sendo que 2,5% do nível de conformidade é explicado pelo facto de a entidade ter pelo menos uma subsidiária no estrangeiro. O tipo de auditor, neste caso, não teve impacto no cumprimento da norma e por isso a hipótese 7 não se verifica, pois o facto de a entidade auditora ser uma Big4 ou não, não afetou o nível de conformidade das empresas ($t_{(111)}=0,061$; $p=0,952$). Este facto vai de encontro aos resultados obtidos por Mutawaa e Hewaidy, 2010; Lopes, 2014 e Lama *et al.*, 2015. Já a hipótese 10 encontra-se validada pois a influência da internacionalização sob o IC é estatisticamente significativa ($t_{(111)}=-1,682$; $p=0,095$, significativo para $p<0,1$), corroborando com as conclusões de Al-Shammari, 2011 e Yiadom e Atsunyo, 2014.

O setor de atividade (SEC) é a variável que mais influencia o grau de conformidade, explicando este em 4,7%. Apesar disso, demonstra uma relação fraca para com este ($Eta=0,216$), e é estatisticamente insignificante, conclusão também retirada por Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014 e Lopes, 2014 ($F_{(9;103)}=0,559$; $p=0,827$). Assim, a hipótese 9 não se confirma.

No que se refere a 2014, as conclusões retiradas para o tipo de entidade auditora (AUDIT) são as mesmas ($Eta=0,089$; $t_{(111)}=-0,936$; $p=0,351$), demonstrando uma relação muito fraca e estatisticamente insignificante para com o índice de conformidade, explicando apenas 0,8% deste e por isso, a hipótese 7 não se verifica. Quanto à internacionalização (INTER) ($Eta=0,118$; $t_{(12,710)}=-1,046$; $p=0,315$), esta explica apenas 1,4% do cumprimento dos requisitos obrigatórios da IAS 1 e a relação evidenciada é não significativa e muito fraca, pelo que a hipótese 10 não se confirma. Esta afirmação foi também concluída por Gaio e Mateus, 2014. Para além disso, o país de origem (PDO) ($Eta=0,172$; $t_{(111)}=1,834$; $p=0,069$) também demonstrou uma relação muito fraca e estatisticamente significativa, neste caso para um nível de significância de 0,1, explicando 2,9% do cumprimento da IAS 1 e o setor de atividade (SEC) caracteriza-se por ser o fator que mais explicou o cumprimento das empresas para com esta norma ($Eta\ squared=6,1\%$), mas como a sua relação para com este é considerada fraca e insignificante ($Eta=0,246$; $F_{(9;103)}=0,738$; $p=0,673$), a hipótese 9 não se confirma, tal como sucedeu em 2007.

Tabela 17: Coeficientes de correlação de *Pearson* 2007

Var.	IC total	DIM	SOLV	ROA	ROE	RPAB	LIQ	CADIM
IC total	1							
DIM	0,094	1						
	0,324							
SOLV	0,143	0,183	1					
	0,132	0,053*						
ROA	-0,116	0,031	-0,382	1				
	0,222	0,741	0,000***					
ROE	-0,158	0,220	-0,247	0,586	1			
	0,095*	0,019**	0,008***	0,000***				
RPAB	-0,163	0,207	0,044	0,159	0,138	1		
	0,085*	0,028**	0,644	0,093*	0,144			
LIQ	-0,093	-0,152	-0,347	0,015	0,047	-0,036	1	
	0,329	0,108	0,000***	0,872	0,619	0,701		
CADIM	-0,053	0,509	0,005	0,224	0,289	0,200	-0,074	1
	0,575	0,000***	0,955	0,017**	0,002***	0,033**	0,436	

*** significativo para $p < 0,01$; ** significativo para $p < 0,05$; * significativo para $p < 0,1$

Ao analisarmos na íntegra a matriz de correlações de *Pearson* conclui-se que não existe nenhum indício de colinearidade entre as variáveis independentes, pois as correlações evidenciadas encontram-se abaixo de 0,75 ou -0,75 (Marôco, 2014), o que não levanta um problema para a elaboração da regressão linear múltipla, que se apresenta no próximo subcapítulo.

Tendo por base a análise estatística bivariada, destacada na tabela acima, e o segundo objetivo deste trabalho, concluiu-se que o IC total, em 2007, encontra-se correlacionado de forma significativa com as seguintes situações:

- Para um nível de significância de 0,1:
 - i) Com a variável explicativa rendibilidade, medida pela rendibilidade dos capitais próprios (ROE) ($r = -0,158$; $p = 0,095$) e pelo resultado por ação básico (RPAB) ($r = -0,163$; $p = 0,085$), sendo que ambos detém uma correlação muito fraca com o grau de conformidade. Esta relação negativa corrobora com os resultados obtidos por Lama *et al.* (2015), o que quer dizer que as empresas com menor rendibilidade procuram divulgar mais informação ao exterior com a finalidade de o mercado compreender quais as causas para aquela rendibilidade reduzida (Owusu-ansah,

1998). Assim, a hipótese 5 encontra-se validada. Note que, a variável RPAB ainda não tinha sido objeto de análise noutros estudos. No caso de esta conclusão ser retirada com sustento na *proxy* ROA, a hipótese 5 já não se encontraria verificada, pois apresenta uma relação negativa e insignificante com o IC total ($r=-0,116$; $p=0,222$).

Quanto às correlações estatisticamente insignificantes, a dimensão (DIM) encontra-se positivamente correlacionada com o índice de conformidade ($r=0,094$; $p=0,324$), de forma muito fraca, sendo que esta relação positiva também foi verificada em diversos estudos (Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014), mas como a correlação existente não é estatisticamente significativa a hipótese 3 não está suportada. Já a solvabilidade (SOLV) também demonstra uma relação muito fraca e positiva com o IC total ($r=0,143$; $p=0,132$), a qual não confirma a hipótese 4, sendo que este resultado é consistente com o estudo de Popova *et al.* (2013).

De acordo com Al-Shammari (2011), a liquidez (LIQ) apresenta uma relação muito fraca negativa com o nível de cumprimento dos requisitos obrigatórios, o que também sucede neste estudo ($r=-0,093$; $p=0,329$). No entanto, como esta relação não é estatisticamente significativa, não se verifica a hipótese 6.

No que diz respeito à dimensão do conselho de administração (CADIM), ainda não existe nenhum estudo empírico que investigue o seu comportamento relativamente ao cumprimento das normas obrigatórias. Neste caso, revela-se a existência de uma relação negativa muito fraca e estatisticamente não significativa ($r=-0,053$; $p=0,575$), sendo que em média o conselho de administração apresenta cerca de 10 membros, podendo estes, em média variar em relação à média global em 3,93447, ou seja, em sensivelmente 4 administradores (Tabela 10). Esta ideia vai de encontro ao salientado por Jensen (2010) e John e Senbet (1998), em que a partir dos sete ou oito administradores, o conselho de administração começa a perder a sua eficácia comprometendo o tempo de decisão devido à falta de comunicação entre os membros, podendo originar um nível de conformidade inferior.

Tabela 18: Coeficientes de correlação de *Pearson* em 2014

Var.	IC total	DIM	SOLV	ROA	ROE	RPAB	LIQ	CADIM
IC total	1							
DIM	0,031	1						
	0,744							
SOLV	0,171	-0,007	1					
	0,069*	0,944						
ROA	-0,031	-0,064	-0,412	1				
	0,744	0,499	0,000***					
ROE	-0,098	-0,134	-0,193	0,608	1			
	0,301	0,157	0,038**	0,000***				
RPAB	-0,151	0,155	-0,149	0,237	0,220	1		
	0,111	0,101	0,116	0,011**	0,019**			
LIQ	-0,170	-0,075	-0,502	0,157	0,061	0,063	1	
	0,072*	0,433	0,000***	0,097*	0,518	0,503		
CADIM	-0,022	0,647	-0,098	-0,104	-0,101	0,038	0,054	1
	0,818	0,000***	0,301	0,272	0,289	0,691	0,573	

*** significativo para $p < 0,01$; ** significativo para $p < 0,05$; * significativo para $p < 0,1$

No que concerne à existência de colinearidade entre as variáveis independentes, não existem indícios da mesma, pelo que, como sucede no ano de 2007, não parece haver nenhum inconveniente em proceder à regressão linear múltipla evidenciada no subcapítulo seguinte.

O IC total, de acordo com a tabela acima, demonstra uma relação significativa, no ano de 2014, para as situações que se seguem:

- Com um nível de significância de 0,1:
 - i) A solvabilidade (SOLV) aponta para a existência de uma relação positiva e muito fraca ($r=0,0171$; $p=0,069$), que também é congruente com um estudo anteriormente elaborado (Popova *et al.*, 2013). Esta situação leva a que a hipótese 4 esteja verificada. Deste modo, pode dizer-se que as empresas com maior solvabilidade, que é um indicador de medição do endividamento da empresa, apresentam um maior cumprimento relativamente às divulgações obrigatórias exigidas pelas normas, pois querem mitigar os conflitos de interesse entre os gestores e os investidores, uma vez que, no geral, este tipo de entidades são caracterizadas por deter maior assimetria de informação (Al-Shammari, 2011; Dumontier e Raffournier, 1998; Lopes e Rodrigues, 2007; Tsalavoutas, 2009; Yiadom e Atsunyo, 2014) e

ii) A variável liquidez corrente (LIQ) evidencia também uma relação muito fraca, mas negativa ($r=-0,170$; $p=0,072$), sendo que este resultado vai de encontro ao expresso na literatura (Al-Shammari, 2011). É de se destacar que este rácio é bastante utilizado pelos *stakeholders*, na medida em que estes analisam a capacidade que a empresa detém em liquidar as suas dívidas no curto prazo, pelo que uma liquidez mais baixa leva as empresas a divulgarem mais informação, e consequentemente cumprem mais com aquilo que as normas obrigatórias exigem (Aljifri *et al.*, 2014; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Wallace *et al.*, 1994). Para além do referido, o facto de os países em análise estarem sob efeito das consequências da crise de 2008, que como já fora mencionado anteriormente, fez com que as empresas apresentassem níveis de liquidez mais baixos e a continuidade das suas atividades fosse colocada em causa, já se poderia antecipar esta relação para com o índice de conformidade, pois as empresas encontram-se sob pressão dos mercados de capitais e para dar seguimento ao seu negócio precisam que os investidores e as demais partes interessadas confiem nas suas capacidades (Dumitru, 2013). Assim, a hipótese 6 encontra-se validada.

Relativamente às correlações não estatisticamente significativas, a dimensão (DIM) evidencia uma relação positiva e muito fraca para com o índice de conformidade ($r=0,031$; $p=0,744$), sendo que esta influência positiva é corroborante com vários estudos (Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014). Logo, concluiu-se que a hipótese 3 não se encontra confirmada.

Há semelhança do que sucedeu anteriormente, a variável rendibilidade medida pelas proxies ROA, ROE e RPAB, evidencia uma correlação estatisticamente insignificante para com o índice de conformidade, apresentando-se esta como muito fraca e negativa ($r=-0,031$; $p=0,744$, $r=-0,098$; $p=0,301$ e $r=-0,151$; $p=0,111$, respetivamente). Desta forma a hipótese 5 não é suportada. Note que, esta correlação negativa também foi apresentada por Lama *et al.* (2015), em que estes autores demonstraram que em situações económicas desfavoráveis, a variável explicativa em questão tem um comportamento diferente daquele que se verifica em circunstâncias inversas.

Para finalizar a análise dos coeficientes de correlação de *Pearson* de 2014, em relação à variável dimensão do conselho de administração esta destaca a existência de uma correlação negativa, muito fraca e estatisticamente insignificante com o IC total ($r=-0,022$; $p=0,818$), pelo que a hipótese 8 não se confirma. Como verificámos na análise de 2007, Tabela 17, esta variável

ainda não tinha sido objeto de estudo na literatura sobre os fatores explicativos da divulgação obrigatória, mas esta conclusão já se era de esperar pois a partir duma dimensão de sete ou oito administradores no conselho de administração, os níveis de cumprimento relativos às normas tendem a ser mais baixos (Jensen, 2010; John e Senbet, 1998). Em média, existe aproximadamente 10 membros no conselho de administração podendo este número de membros se afastar em média, da média global em 3,754, isto é, em sensivelmente 4 administradores (Tabela 10).

Em suma, a tabela abaixo resume a validação das hipóteses relativas ao segundo objetivo deste trabalho, no que concerne às hipóteses 3 a 10, possibilitando comparar os fatores explicativos do índice de conformidade da IAS 1 no ano de 2007 e 2014.

Tabela 19: Validação das hipóteses referentes aos fatores explicativos do índice de conformidade da IAS 1

	2007		2014	
	Verificada	Não verificada	Verificada	Não verificada
Hipótese 3		✓		✓
Hipótese 4		✓	✓	
Hipótese 5	✓			✓
Hipótese 6		✓	✓	
Hipótese 7		✓		✓
Hipótese 8		✓		✓
Hipótese 9		✓		✓
Hipótese 10	✓			✓

Ao compararmos os anos em análise, não existe nenhuma hipótese que seja simultaneamente verificada, sendo que os fatores explicativos do grau de conformidade da IAS 1 relativos ao ano de 2007 são a rendibilidade e a internacionalização, enquanto em 2014 são a solvabilidade e a liquidez (Tabela 19).

7.3. Regressão linear múltipla

Neste tópico procede-se à elaboração do modelo de regressão linear múltipla aplicando o método dos mínimos quadrados ordinários (OLS) com o objetivo de identificar em que medida os fatores explicativos influenciam o índice de conformidade relativo à IAS 1, no que diz respeito às empresas portuguesas e espanholas nos anos de 2007 e 2014, obtendo desta

Capítulo 7: Resultados

forma um modelo de predição. Note que, os *outliers* foram removidos de acordo com a análise da distância de Cook maior que um para as variáveis independentes e três desvios-padrão para a variável dependente (*Casewise Diagnostics*).

Para comparar os diversos fatores explicativos recorreu-se à análise dos coeficientes estandardizados pois permitem obter uma estimativa em que a variável dependente e as variáveis independentes encontram-se mensuradas pela mesma escala, uma vez que os fatores explicativos são medidos de diferentes formas (Marôco, 2014).

O R² ajustado foi utilizado para avaliação da qualidade dos modelos e para comparação entre estes, pois o R² é influenciado pelo número de variáveis explicativas inseridas em cada modelo podendo este aumentar à medida que se vai inserindo mais fatores (Myers, 1986, citado por Marôco, 2014).

Tendo em vista a análise da influência dos fatores explicativos no nível de cumprimento dos requisitos obrigatórios da IAS 1, recorreu-se à elaboração da Tabelas 20 e 21 onde são evidenciados os modelos ajustados e algumas medidas de avaliação da sua qualidade.

Tabela 20: Modelo de regressão linear múltipla (Modelo 1)

	2007			2014			2007 e 2014		
	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF
(constante)	0,630 (t=8,676) ***			0,700 (t=9,169) ***			0,637 (t=12,367) ***		
ANO							0,045 (t=5,577) ***	0,330	1,054
PDO	-0,092 (t=-6,317) ***	-0,624	1,525	-0,026 (t=-1,971) *	-0,202	1,205	-0,054 (t=-5,516) ***	-0,364	1,310
DIM	0,007 (t=0,782)	0,080	1,634	0,00039 (t=-0,041)	-0,006	2,075	0,003 (t=0,521)	0,039	1,699
SOLV	-0,020 (t=-0,571)	-0,056	1,487	0,030 (t=1,201)	0,144	1,639	0,026 (t=1,330)	0,092	1,453
ROA	0,066 (t=0,511)	0,056	1,852	0,081 (t=1,421)	0,193	2,121	0,081 (t=1,628)	0,132	1,969
ROE	-0,018 (t=-1,152)	-0,121	1,738	-0,007 (t=-0,979)	-0,125	1,856	-0,008 (t=-1,276)	-0,096	1,698
RPAB	-0,002 (t=-1,148)	-0,098	1,133	-0,003 (t=-1,059)	-0,107	1,166	-0,003 (t=-1,775) *	-0,108	1,126
LIQ	0,00034 (t=-0,072)	-0,007	1,339	-0,005 (t=-0,779)	-0,086	1,412	-0,002 (t=-0,577)	-0,038	1,328

*** significativo para p<0,01; ** significativo para p<0,05; * significativo para p<0,1

(Continua)

Tabela 20 (Continuação)

	2007			2014			2007 e 2014		
	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF
AUDIT	0,030 (t=1,670) *	0,164	1,505	0,021 (t=0,956)	0,102	1,296	0,025 (t=1,847) *	0,122	1,318
CADIM	0,002 (t=1,141)	0,117	1,632	0,001 (t=0,258)	0,033	1,920	0,001 (t=0,475)	0,035	1,646
SEC	-0,003 (t=-1,031)	-0,088	1,147	0,00026 (t=-0,094)	-0,009	1,148	-0,002 (t=-1,176)	-0,070	1,083
INTER	0,049 (t=2,545) **	0,224	1,206	0,022 (t=1,094)	0,113	1,229	0,032 (t=2,346) **	0,144	1,135
R ² ajustado=29% F _(11;100) =5,126*** Erro-padrão=0,05719 DW=1,907			R ² ajustado=2,2% F _(11;101) =1,226 Erro-padrão=0,05971 DW=2,040			R ² ajustado=25,7% F _(12;212) =7,461*** Erro-padrão=0,05895 DW=1,856			

*** significativo para $p < 0,01$; ** significativo para $p < 0,05$; * significativo para $p < 0,1$

Ao inserir todas as variáveis explicativas no modelo de regressão linear múltipla através do programa *IBM SPSS Statistics*, versão 23, concluiu-se que o modelo 1 (Tabela 20) não é estatisticamente significativo para o ano de 2014 ($F_{(11;101)}=1,226$), sendo apenas aplicado à amostra inserida neste trabalho. Assim, procedeu-se à elaboração de mais modelos, analisando o comportamento individual e potenciador de cada uma das variáveis independentes e o efeito da interação entre as mesmas, chegando ao modelo 2, com variáveis agregadas, que demonstra em todos os casos um R^2 ajustado superior e que pode ser aplicado em inferência estatística, pois é estatisticamente significativo para todos os tipos de análise.

Tabela 21: Modelo de regressão linear múltipla (Modelo 2)

	2007			2014			2007 e 2014		
	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF	B	Beta	VIF
(constante)	0,666 (t=24,396) ***			0,703 (t=21,437) ***			0,656 (t=31,488) ***		
ANO							0,046 (t=5,667) ***	0,335	1,054
PDO	-0,094 (t=-6,628) ***	-0,643	1,478	-0,027 (t=-2,110) **	-0,210	1,185	-0,055 (t=-5,656) ***	-0,368	1,227 7
DIM*ROA	-0,001 (t=-0,052)	-0,005	1,685	0,012 (t=1,778) *	0,250	2,368	0,011 (t=1,782) *	0,151	2,158
SOLV ²	-0,028 (t=-1,169)	-0,108	1,348	0,024 (t=1,670) *	0,195	1,624	0,018 (t=1,503)	0,104	1,446
ROE	-0,017 (t=-1,117)	-0,114	1,646	-0,010 (t=-1,425)	-0,178	1,857	-0,011 (t=-1,666) *	-0,126	1,727
RPAB ²	0,00004 (t=-0,519)	-0,042	1,026	0,00030 (t=-1,569)	-0,145	1,013	-0,00011 (t=-1,417)	-0,082	1,017
AUDIT	0,034 (t=1,932) *	0,183	1,410	0,018 (t=0,849)	0,087	1,254	0,025 (t=1,918) *	0,125	1,271
INTER	0,053 (t=2,798) ***	0,243	1,183	0,025 (t=1,322)	0,126	1,081	0,034 (t=2,598) **	0,155	1,072
LIQ	0,00002 (t=0,005)	0,000424	1,219	-0,006 (t=-0,954)	-0,096	1,214	-0,002 (t=-0,578)	-0,036	1,183
CADIM	0,003 (t=1,635)	0,148	1,293	0,001 (t=0,462)	0,045	1,144	0,001 (t=0,803)	0,049	1,140
	R ² ajustado=29,4% F _(9;102) =6,139 *** Erro-padrão=0,05704 DW=1,926			R ² ajustado=6,2% F _(9;103) =1,817 * Erro-padrão=0,05848 DW=2,007			R ² ajustado=25,6% F _(9;102) =8,704 *** Erro-padrão=0,05900 DW=1,833		

*** significativo para $p < 0,01$; ** significativo para $p < 0,05$; * significativo para $p < 0,1$

De acordo com o teste F (ANOVA) concluiu-se que o modelo de regressão apresentado é, como já vimos, no geral, estatisticamente significativo para os três tipos de análise evidenciados, 2007, 2014 e análise conjunta de ambos os anos, isto quer dizer que é válido para inferência, não se aplicando apenas à amostra. Desta forma, é agora necessário averiguar, para cada análise, quais as variáveis independentes que são significativas nesse modelo, através do teste t.

Os resultados deste modelo 2 em 2007 permitem verificar, como esperado, que o coeficiente relativo ao país de origem apresenta um sinal negativo, enquanto o relacionado com o tipo de entidade auditora (Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Yiadom e Atsunyo, 2014) e a internacionalização (Al-Shammari, 2011; Yiadom e Atsunyo, 2014) evidencia um sinal positivo. Estas conclusões com base na análise da Tabela 21 são estatisticamente significativas, podendo-se afirmar que, em média, as empresas que são auditadas por uma Big4 e que têm pelo menos uma subsidiária no estrangeiro tendem a demonstrar um nível de conformidade para com a IAS 1 superior. Os restantes coeficientes das variáveis explicativas inseridas neste modelo encontram-se estatisticamente insignificantes. Quanto à qualidade do modelo, os fatores explicativos contemplados neste, explicam 29,4% da variância do índice de conformidade da IAS 1 e o erro de predição da estimativa apresentado é de 0,05704, o qual é considerado baixo, significando que me posso estar a afastar, em média, do nível de cumprimento observado em 0,05704. Neste ano, o fator mais importante para a explicação do índice de conformidade da IAS 1 foi o país de origem (coeficiente estandardizado de -0,643), seguido da internacionalização (coeficiente estandardizado de 0,243).

Para 2014 este modelo, que explica 6,2% da variância do índice de conformidade, evidencia também que o país de origem é um fator estatisticamente significativo. Para além disso, demonstra ainda que a ação potenciadora da solvabilidade e a análise conjunta da dimensão e do ROA são estatisticamente significativos, sendo que o efeito DIM*ROA é o que maior impacto detém na explicação do grau de conformidade para com a IAS 1 (coeficiente estandardizado de 0,250). Neste caso, o grau de conformidade, em média, será tanto maior quanto maior for o nível de endividamento da empresa (Popova *et al.*, 2013) e quanto maior for a dimensão (Al-Shammari, 2011; Gaio e Mateus, 2014; Lama *et al.*, 2015; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Yiadom e Atsunyo, 2014) e a rendibilidade associada aos seus negócios (Bepari *et al.*, 2014; Fernandes e Lourenço, 2014; Yiadom e Atsunyo, 2014). Não obstante, mais uma vez o país de origem apresenta sinal negativo e significativo e os outros coeficientes apresentados na Tabela 21 são estatisticamente insignificantes. É de salientar que apesar do modelo ter um ajustamento reduzido, o seu erro de predição é baixo (0,05848), sendo que na sua origem poderá estar o efeito da crise de 2008 que fez com que todo o tipo de empresas se preocupassem em cumprir com as normas obrigatórias devido ao facto da sua sobrevivência estar em risco e haver

Capítulo 7: Resultados

uma elevada pressão por parte do mercado, pelo que as características das empresas neste contexto podem não ser bons preditores do nível de cumprimento das mesmas.

Quanto ao resultado conjunto (2007 e 2014), o índice de conformidade é influenciado significativamente pelo ano de relato, país de origem, rendibilidade dos capitais próprios, tipo de entidade auditora, internacionalização e efeito da análise da interação entre a dimensão e o ROA, em que o país de origem (coeficiente estandardizado -0,368) e o ano de relato (0,335) são os fatores que mais têm impacto no nível de cumprimento da IAS 1. Assim, verifica-se que, em média, o ROE influencia negativamente o grau de conformidade, corroborando com as conclusões de Lama *et al.* (2015). Porém, esta evidência contraria os resultados obtidos por Bepari *et al.* (2014), Fernandes e Lourenço (2014) e Yiadom e Atsunyo (2014). No que diz respeito ao tipo de entidade auditora (Al-Shammari, 2011; Bepari *et al.*, 2014; Demir e Bahadir, 2014; Gaio e Mateus, 2014; Yiadom e Atsunyo, 2014), à internacionalização (Al-Shammari, 2011; Yiadom e Atsunyo, 2014) e ao efeito conjunto de DIM*ROA, estes fatores afetam o mesmo de forma positiva. Relativamente à qualidade do modelo, conclui-se a partir do R² ajustado que o modelo em questão explica 25,6% da variância do índice de conformidade.

Analisando a independência das variáveis explicativas, os resíduos referentes ao modelo 2 acima apresentado e a homocedasticidade dos erros verifica-se que todos os fatores explicativos apresentam um VIF (fator de inflação da variância) inferior a dez, pelo que não se observa nenhum problema de multicolinearidade entre estes (Myers, 1986, citado por Marôco, 2014). Quanto à análise dos resíduos, como descrito por Marôco (2014), conclui-se que os erros são independentes, uma vez que a estatística de *Durbin-Watson* (DW) encontra-se próxima de dois. Relativamente à homocedasticidade dos erros, através da aplicação do teste *White*, não se rejeita a hipótese nula ($p > 0,05$), pelo que este pressuposto dos modelos de regressão linear não é violado.

Em suma, o modelo final estimado para explicar e prever o índice de conformidade para com a IAS 1 para cada tipo de análise é (4), (5) e (6):

$$\mathbf{2007:} \widehat{IC} = 0,666 - 0,094 PDO - 0,001 (DIM * ROA) - 0,028 SOLV^2 - 0,017 ROE + 0,00004 RPAB^2 + 0,00002 LIQ + 0,034 AUDIT + 0,003 CADIM + 0,053 INTER \quad (4)$$

$$\mathbf{2014:} \widehat{IC} = 0,703 - 0,027 PDO + 0,012 (DIM * ROA) + 0,024 SOLV^2 - 0,010 ROE + 0,00030 RPAB^2 - 0,006 LIQ + 0,018 AUDIT + 0,001 CADIM + 0,025 INTER \quad (5)$$

$$\begin{aligned} \mathbf{2007 \ e \ 2014:} \widehat{IC} = & 0,656 + 0,046 ANO - 0,055 PDO + 0,011 (DIM * ROA) + \\ & 0,018 SOLV^2 - 0,011 ROE - 0,00011 RPAB^2 - 0,002 LIQ + 0,025 AUDIT + \\ & 0,001 CADIM + 0,034 INTER \end{aligned} \quad (6)$$

Por fim, destaca-se que é necessário encontrar outros fatores explicativos que evidenciem uma maior capacidade preditiva e explicativa subjacente ao índice de conformidade, quer sejam conjugados com as variáveis explicativas existentes, quer sejam apresentadas isoladamente, pois a conformidade para com as normas do IASB é influenciada por diversos fatores (Lourenço, 2014; Popova *et al.*, 2013).

Capítulo 8: Conclusão

Neste capítulo, sistematiza-se as principais características subjacentes ao estudo realizado, abordando também os resultados alcançados. Para além disso, identifica-se os principais contributos para a investigação no âmbito da contabilidade que este trabalho evidencia, procede-se à indicação das limitações do mesmo e, por último, propõe-se outros temas/tópicos que poderão ser de interesse para os investigadores em pesquisas futuras.

Considerações finais

O presente trabalho, teve como objetivo geral caracterizar as divulgações efetuadas nos relatórios anuais das empresas cotadas do mercado ibérico, com o propósito de perceber o seu grau de conformidade com o disposto na IAS 1, e de forma mais específica, comparar os índices de conformidade destas empresas em 2007 e 2014, averiguando o impacto da crise nestas divulgações obrigatórias e relacionar esses níveis de conformidade encontrados com diversas características destas entidades em 2007 e 2014. Para a concretização dos objetivos supracitados, procedeu-se à recolha de dados, de forma manual, dos relatórios de contas anuais das empresas e por vezes do relatório do governo societário, tanto para a construção dos índices de conformidade, através da abordagem dicotómica, como também para as variáveis explicativas selecionadas.

A norma em estudo, IAS 1, é de elevada importância pois para além de ser transversal a todas as entidades, é o ponto de partida para a elaboração das DF's que correspondem à principal ferramenta de comunicação entre as entidades e os *stakeholders*, permitindo ainda a comparabilidade entre as mesmas (Agyei-Mensah, 2012; IFRS, 2016b).

Como resultado do primeiro objetivo específico tem-se que as entidades portuguesas e espanholas evidenciam um índice de conformidade de 68,54% em 2007 e 73,46% em 2014, observando-se um aumento de 7,2% na conformidade relativa às divulgações obrigatórias da IAS 1, que pode ser consequência da crise de 2008 e da aprendizagem dos preparadores das DF's relativamente à sua elaboração, sendo que este último aspeto tem reduzido impacto no cumprimento (Lama *et al.*, 2015). Para além disso, através da análise detalhada destes índices de conformidade por duas temáticas, considerações gerais (IC 1) e estrutura e conteúdo das DF's (IC 2) demonstrou-se que estas empresas apresentam, tanto em 2007 como em 2014, um cumprimento bastante mais elevado relativamente ao IC 1, revelando que existe uma tendência para colocar um pouco mais de lado a questão da estrutura e conteúdo das DF's.

Por forma a identificar quais as características afetas às empresas que demonstram um aumento ou diminuição nos graus de conformidade encontrados, o qual compreende o segundo objetivo específico, recorreu-se à análise de testes estatísticos e de modelos de regressão linear múltipla. Através da inferência estatística revelou-se que o país de origem influencia o cumprimento das empresas para com a IAS 1, sendo que este facto se pode dever a matérias culturais (Hofstede *et al.*, 2010; Schmidt *et al.*, 2013).

Não obstante, o IC apresentado em 2007 e 2014 não evidencia nenhuma relação idêntica para com os fatores explicativos, sendo que em 2007 se relaciona com a internacionalização e a rendibilidade, em que esta última é negativa, enquanto em 2014 se relaciona positivamente

com a solvabilidade e a liquidez, não apresentando qualquer relação, nos dois anos, com a dimensão, o tipo de auditor, o setor de atividade e a dimensão do conselho de administração.

Contributos

Este trabalho pretende contribuir para o conhecimento geral sobre a temática das divulgações obrigatórias, principalmente no que diz respeito à IAS 1, visto que esta norma ainda não tinha sido objeto de análise em contexto da crise de 2008, e também, devido ao facto do mercado ibérico ainda não ter sido analisado quanto às suas práticas de divulgação obrigatória. Um outro contributo é o facto de as conclusões aqui apresentadas sobre os índices de conformidade e os seus fatores explicativos poderem ser utilizadas em outros estudos empíricos com a finalidade de haver confronto com os resultados obtidos por estes. A principal vantagem ao aprofundar este tema é o de auxiliar os organismos de normalização e os reguladores do mercado quanto ao seu entendimento acerca de que medidas devem implementar, com o propósito de as entidades apresentarem melhorias no cumprimento das normas, uma vez que passam a conhecer quais as características das empresas que estão por detrás dos índices de conformidade apresentados.

Limitações do estudo

A subjetividade associada à abordagem dicotómica na construção dos índices de conformidade constitui uma das principais limitações deste estudo. Para além disso, as conclusões aqui retiradas ao serem comparadas com outros estudos empíricos podem ser afetadas pela utilização de diferentes métricas na medição das variáveis explicativas, pela construção dos índices de conformidade, por questões culturais dos países e por erros afetos às amostras (Ahmed e Courtis, 1999; Hofstede *et al.*, 2010; Schmidt *et al.*, 2013; Tsalavoutas, 2009).

Sugestões para investigações futuras

Relativamente a trabalhos futuros será de todo interesse avaliar o comportamento das entidades inseridas na amostra relativamente às alterações da IAS 1, compreendidas no projeto *Disclosure Initiative* do IASB, a fim de se compreender se houve um progresso relativamente às divulgações por parte das empresas tendo por base os resultados evidenciados neste estudo.

Não obstante, também se poderá comparar os resultados do mercado ibérico, aqui obtidos, com outros países que apresentem culturas distintas e ainda analisar outros fatores

Capítulo 8: Conclusão

explicativos de forma isolada ou conjugados com os apresentados, pois a conformidade para com as normas do IASB é influenciada por diversos fatores (Lourenço, 2014; Popova *et al.*, 2013). Por fim, também se pode efetuar uma análise longitudinal por forma a obter tendências quanto ao cumprimento das divulgações obrigatórias.

Capítulo 9: Referências Bibliográficas

- AASB. 2010. AASB 136 - Impairment of Assets, http://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB136_07-04_ERDRjun10_07-09.pdf, acessado em 13 de janeiro de 2016.
- Agyei-Mensah, B. K. 2012. The impact of adopting International Accounting Standards 1 (IAS 1) in Ghana: The extent of disclosures, and their relationship to corporate characteristics. *African Journal of Business Management*, 6(44): 10896–10905.
- Ahmed, K., & Courtis, J. K. 1999. Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: A meta-analysis. *British Accounting Review*, 31(1): 35–61.
- Aljifri, K., Alzarouni, A., Ng, C., & Tahir, M. I. 2014. The association between firm characteristics and corporate financial disclosures: Evidence from UAE companies. *The International Journal of Business and Finance Research*, 8(2): 101–124.
- Al-Shammari, B. 2011. Factors influencing the extent of mandatory compliance with international financial reporting standards: The case of Kuwaiti listed companies. *Journal of International Business and Economics*, 11(4): 11–31.
- Beattie, V., McInnes, B., & Fearnley, S. 2004. A methodology for analysing and evaluating narratives in annual reports : A comprehensive descriptive profile and metrics for disclosure quality attributes. *Accounting Forum*, 28(3): 205–236.
- Bepari, M. K., Rahman, S. F., & Mollik, A. T. 2014. Firms' compliance with the disclosure requirements of IFRS for goodwill impairment testing: Effect of the global financial crisis and other firm characteristics. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 10(1): 116–149.
- Bogdan, V., Popa, A., Pop, C. M., & Farcane, N. 2009. Voluntary disclosure and ownership structure: An exploratory study of romanian listed companies, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1345267, acessado em 15 de outubro de 2015
- Cadbury, R. C. 2000. The corporate governance agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 8(1): 7-15
- Campbell, D. J. 2000. Legitimacy theory or managerial reality construction? Corporate social disclosure in Marks and Spencer Plc corporate reports , 1969-1997. *Accounting Forum*, 24(1): 80–100.

Referências Bibliográficas

- CE. 2002. Regulamento (CE) N.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de julho de 2002 relativo à aplicação das normas internacionais. *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*, L 243: 1-4, http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/IAS_IFRS_UE/Reg_1606_02_IAS_pt.pdf, acessado em 16 de outubro de 2015.
- Chalmers, K., & Godfrey, J. M. 2004. Reputation costs: The impetus for voluntary derivative financial instrument reporting. *Accounting, Organizations and Society*, 29(2): 95–125.
- Chari, V. V., Kehoe, P. J., & McGrattan, E. R. 2002. Accounting for the Great Depression. *The American Economic Review*, 92(2): 22–27.
- Chelli, M., Durocher, S., & Richard, J. 2014. France's new economic regulations: Insights from institutional legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(2): 283–316.
- Chua, W. F. 1986. Radical developments in accounting thought. *The Accounting Review*, 61(4): 601–632.
- CMVM. 2008. Relatório Anual sobre a Actividade da CMVM e sobre os Mercados de Valores Mobiliários 2008, <http://www.cmvm.pt/pt/EstatisticasEstudosEPublicacoes/Publicacoes/RelatorioAnualDaCMVM/Pages/Relatório-Anual-2008.aspx?shpage=RelatorioAnualDaCMVM>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- CMVM. 2014. Relatório anual sobre a atividade da cmvm e sobre os mercados de valores mobiliários 2014, <http://www.cmvm.pt/pt/EstatisticasEstudosEPublicacoes/Publicacoes/RelatorioAnualDaCMVM/Pages/Relat?rio-Anual-2014.aspx?shpage=RelatorioAnualDaCMVM>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- CMVM. 2016. CMVM - o que é a ESMA, <http://www.cmvm.pt/pt/Cooperacao/esma/Pages/o-que-e-a-ESMA.aspx>, acessado em 26 de janeiro de 2015.
- Cooke, T. E. 1989. Disclosure in the corporate annual reports of swedish companies. *Accounting and Business Research*, 19(74): 113–124.
- Darrough, M. N. 1993. Disclosure policy and competition: Cournot vs. Bertrand. *The Accounting Review*, 68(3): 534–561.
- Deloitte. 2007. International Financial Reporting Standards: Presentation and disclosure checklist 2007, <http://www.iasplus.com/en/binary/fs/2007checklist.pdf>, acessado em 26 de abril de 2016.
- Deloitte. 2014a. IFRS in Focus: IASB issues amendments to IAS 1 under the Disclosure Initiative, <http://www.iasplus.com/en/publications/global/ifrs-in-focus/2014/ias-1-amendments>, acessado em 18 de dezembro de 2015.

- Deloitte. 2014b. International Financial Reporting Standards: Presentation and disclosure checklist 2014, <http://www.iasplus.com/en/publications/global/models-checklists/2014/ifrs-checklist>, acessado em 26 de abril de 2016.
- Demir, V., & Bahadir, O. 2014. An investigation of compliance with International Financial Reporting Standards by listed companies in Turkey. *Accounting and Management Information Systems*, 13(1): 4–34.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. 1983. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2): 147–160.
- Dragu, I., & Tudor, A. T. 2011. Developing an econometric model for measuring the evolution of information disclosure: IAS 23 Borrowing Costs. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 13(2): 254–260.
- DRE. 2015. *Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho de 2015. Diário da República Portuguesa*, Série I: 3470-3493, <https://dre.pt/application/file/a/67361214>, acessado em 18 de abril de 2016.
- Dumitru, A. P. 2013. Saving the companies affected by the current economic crises: At the hand of stakeholders and accounting professionals. *Global Economic Observer*, 1(1): 101–110.
- 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.
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Jackson, P. R. 2015. *Management & business research* (5th edition). London: SAGE Publications.
- Elias, N. 2012. Discussion of the impact of mandatory IFRS adoption on accounting quality: Evidence from Australia. *Journal of International Accounting Research*, 11(1): 147–154.
- ESMA. 2016a. IFRS Supervisory Convergence, <http://www.esma.europa.eu/convergence/ifrs-supervisory-convergence>, acessado em 26 de janeiro de 2016.
- ESMA. 2016b. Who we are, <http://www.esma.europa.eu/about-esma/who-we-are>, acessado em 26 de janeiro de 2016.
- Fernandes, S. R. B., & Lourenço, I. C. 2014. *O cumprimento da divulgação obrigatória da IFRS 3 nos países emergentes*. XVI Encontro da AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas), Leiria.
- Friedland, J. 2009. The subprime and financial crises. *International Journal of Disclosure and Governance*, 6(1): 40–57.

Referências Bibliográficas

- Gaio, C., & Mateus, M. da C. 2014. O relato financeiro das empresas cotadas em Portugal: Grau de conformidade com os requisitos de divulgação da IAS 1. *Revista Científica Da Ordem Dos Técnicos Oficiais de Contas*, 15: 39–73.
- Gibbins, M., Richardson, A., & Waterhouse, J. 1990. The management of corporate financial disclosure: Opportunism, ritualism, policies, and processes. *Journal of Accounting Research*, 28(1): 121–143.
- Glaum, M., Baetge, J., Grothe, A., & Oberdorster, T. 2013. Introduction of international accounting standards, disclosure quality and accuracy of analysts' earnings forecasts. *European Accounting Review*, 22(1): 79–116.
- Guthrie, J., Petty, R., Yongvanich, K., & Ricceri, F. 2004. Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting. *Journal of Intellectual Capital*, 5(2): 282–293.
- Hassan, O., & Marston, C. 2010. Disclosure measurement in the empirical accounting literature: A review article, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1640598, acessado em 15 de outubro de 2015.
- Hirst, D. E., Koonce, L., & Venkataraman, S. 2008. Management earnings forecasts: A review and framework. *Accounting Horizons*, 22(3): 315–338.
- Hofstede, G. ., Hofstede, G. J. ., & Minkov, M. 2010. *Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and Expanded* (3rd edition). New York: McGraw-Hill.
- Hope, O.-K. 2003. Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts' forecast accuracy: An international study. *Journal of Accounting Research*, 41(2): 235–272.
- IASB. (2010). Conceptual Framework for Financial Reporting 2010, <http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IASB. 2014. IASB finalises amendments to IAS 1 under the Disclosure initiative, <http://www.iasplus.com/en/news/2014/12/di-ias-1>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IFRS. 2013a. Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure Feedback Statement, <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2013/Feedback-Statement-Discussion-Forum-Financial-Reporting-Disclosure-May-2013.pdf>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IFRS. 2013b. IASB publishes Feedback Statement on Disclosure Forum, calls for behavioural change regarding financial information disclosure, <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Pages/IASB-publishes-Feedback-Statement-on-Disclosure-Forum.aspx>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IFRS. 2015a. Disclosure Initiative: Amendments to IAS 1, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Amendments-to-IAS-1/Pages/Home.aspx>, acessado em 18 de dezembro de 2015.

- IFRS. 2015b. Disclosure Initiative: Materiality, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Materiality/Pages/Home.aspx>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IFRS. 2015c. Disclosure Initiative: Principles of Disclosure, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Pages/Home.aspx>, acessado em 18 de dezembro de 2015.
- IFRS. 2015d. Quem somos e o que fazemos, http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/2015/WhoWeAre_Portuguese_July_2015.pdf, acessado em 12 de janeiro de 2016.
- IFRS. 2016a. Disclosure Initiative. <http://www.ifrs.org/current-projects/iasb-projects/disclosure-initiative/Pages/Disclosure-Initiative.aspx>, acessado em 6 de setembro de 2016.
- IFRS. 2016b. International Accounting Standard N.º 1: Presentation of Financial Statements, <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1>, acessado em 12 de janeiro de 2016.
- Izzo, M. F., Luciani, V., & Sartori, E. 2013. Impairment of goodwill: Level of compliance and quality of disclosure during the crisis - An analysis of italian listed companies. *International Business Research*, 6(11): 94–122.
- Jensen, M. C. 2010. The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Applied Corporate Finance*, 22(1): 43–58.
- 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.
- John, K., & Senbet, L. W. 1998. Corporate governance and board effectiveness. *Journal of Banking & Finance*, 22(4): 371–403.
- Kao, H.-S., & Wei, T.-H. 2014. The effect of IFRS, information asymmetry and corporate governance on the quality of accounting information. *Asian Economic and Financial Review*, 4(2): 226–256.
- Lama, M. D. V., Sanchez, H. M., & Sobrino, J. N. R. 2015. Assessing the impact of accounting choices and the economic context on firm's compliance with the mandatory requirements of IFRS. *Aktual'ni Problemy Ekonomiky = Actual Problems in Economics*, 2(164): 355–366.
- Lang, M., & Lundholm, R. 1993. Cross-sectional Determinants of analyst ratings of corporate disclosures. *Journal of Accounting Research*, 31(2): 246–271.
- Laureano, R., & Botelho, M. 2012. *SPSS - o meu manual de consulta rápida* (2ª edição), Lisboa: Edições Sílabo.

Referências Bibliográficas

- Leuz, C., & Verrecchia, R. E. 2000. The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38: 91–124.
- Liu, C., Yao, L. J., Hu, N., & Liu, L. 2011. The impact of IFRS on accounting quality in a regulated market: An empirical study of China. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(4): 659–676.
- Lopes, I. T. 2014. The information compliance indexes: The illustrative case of income taxes. *Contaduría Y Administración*, 59(4): 11–37.
- Lopes, I. T. 2015. Research methods and methodology towards knowledge creation in accounting. *Contaduría Y Administración*, 60(S1): 9–30.
- 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(1): 22–56.
- Lourenço, I. C. 2014. Notas explicativas: Uma visão internacional. *Revista FINECAPI*, 1: 10–15.
- Malone, D., Fries, C., & Jones, T. 1993. An empirical investigation of the extent of corporate financial disclosure in the oil and gas industry. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8(3): 249–275.
- Marôco, J. 2014. *Análise estatística com o SPSS statistics* (6ª edição). Lisboa: ReportNumber
- Monastiriotis, V., Hardiman, N., Regan, A., Goretti, C., Landi, L., Conde-Ruiz, J. I., Marín, C., & Cabral, R. 2013. Austerity measures in crisis countries – Results and impact on mid-term development. *Intereconomics*, 48(1): 4–32.
- Morris, R. D. 1987. Signalling, agency theory and accounting policy choice. *Accounting and Business Research*, 18(69): 47–56.
- Mota, A. G., & Custódio, C. 2007. *Finanças da Empresa* (2ª edição). Booknomics.
- Mutawaa, A. Al, & Hewaidy, A. M. 2010. Disclosure level and compliance with IFRSs: An empirical investigation of Kuwaiti companies. *International Business & Economics Research Journal*, 9(5): 33–49.
- Myers, R.H. 1986. *Classical and Modern Regression with Applications*. Boston: Duxbury Press.
- Nobes, C. 1998. Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting. *Abacus*, 34(2): 162–187.
- Owusu-ansah, S. 1998. The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe. *The International Journal of Accounting*, 33(5): 605–631.

- Paananen, M., & Lin, H. 2009. The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: The case of Germany. *Journal of International Accounting Research*, 8(1): 31–55.
- Paulo, S. 2011. L'Europe et la crise économique mondiale expliquée en 10 fiches. *Fondation Robert Schuman*, <http://www.robert-schuman.eu/fr/doc/questions-d-europe/qe-200-fr.pdf>, acessado em 15 de dezembro de 2015.
- Petacchi, R. 2015. Information asymmetry and capital structure: Evidence from regulation FD. *Journal of Accounting and Economics*, 59(2-3): 143–162.
- Popova, T., Georgakopoulos, G., Sotiropoulos, I., & Vasileiou, K. Z. 2013. Mandatory disclosure and its impact on the company value. *International Business Research*, 6(5): 1–17.
- Riaz, S. 2009. The global financial crisis: an institutional theory analysis. *Critical Perspectives on International Business*, 5(1-2): 26–35.
- Robbins, W. A., & Austin, K. R. 1986. Disclosure quality in governmental financial reports: An assessment of the appropriateness of a compound measure. *Journal of Accounting Research*, 24(2): 412–421.
- Samkin, G., & Scheider, A. 2010. Accountability, narrative reporting and legitimation: The case of a New Zealand public benefit entity. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 23(2): 256–289.
- Santos, E. S., Ponte, V. M. R., & Mapurunga, P. V. R. 2014. Mandatory IFRS adoption in Brazil (2010): Index of compliance with disclosure requirements and some explanatory factors of firms reporting. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65): 161–176.
- Schmidt, P., Glaum, M., Street, D. L., & Vogel, S. 2013. Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: Company- and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, 43(3): 163–204.
- Scott, W. R. 2012. *Financial accounting theory* (6^o edition). Toronto: Pearson.
- Smith, A. L., & Harvey, T. W. 2011. Test of a theory: An empirical examination of the changing nature of investor behavior. *Journal of Management Policy and Practice*, 12(3): 49–69.
- Suchman, M. C. 1995. Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *The Academy of Management Review*, 20(3): 571–610.
- Sutthachai, S., & Cooke, T. E. 2009. An analysis of Thai financial reporting practices and the impact of the 1997 economic crisis. *Abacus*, 45(4): 493–518.

Referências Bibliográficas

- Tsalavoutas, I. 2009. *The adoption of IFRS by Greek listed companies : financial statement effects , level of compliance and value relevance*. Unpublished doctoral dissertation, University of Edinburgh, Scotland.
- Wallace, R. S. O., Naser, K., & Mora, A. 1994. The relationship between the comprehensiveness of corporate annual reports and firm characteristics in Spain. *Accounting and Business Research*, 25(97): 41–53.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. 1978. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1): 112–134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. 1990. Positive accounting theory : A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1): 131–156.
- Wiseman, R. M., Cuevas-Rodríguez, G., & Gomez-Mejia, L. R. (2012). Towards a social theory of agency. *Journal of Management Studies*, 49(1): 202–222.
- Yiadom, E. M., & Atsunyo, W. 2014. Compliance with international financial reporting standards by listed companies in Ghana. *International Journal of Business and Management*, 9(10): 87–101.

Anexos

Anexo 1 – Lista de itens da IAS 1

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>8/10</u>		Um conjunto de demonstrações financeiras inclui:
	a)	Um balanço;
	b)	Uma demonstração de resultados;
	c)	Uma demonstração de alterações no capital próprio;
	d)	Uma demonstração de fluxos de caixa; e
	e)	Notas, compreendendo um resumo das políticas contábilísticas significativas e outras notas explicativas.
<u>14/16</u>		Uma entidade cujas demonstrações financeiras estão em conformidade com as IFRS deve fazer uma declaração explícita e sem reservas dessa conformidade nas notas. Não se deve considerar que as demonstrações financeiras cumprem as IFRS a menos que cumpram todos os requisitos das IFRS.
<u>18/20</u>		Quando uma entidade se afastar de um requisito de uma Norma ou Interpretação de acordo com o parágrafo 17, ela deve divulgar:
	a)	Que a gerência concluiu que as demonstrações financeiras apresentam de forma apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa da entidade;
	b)	Que cumpriu as Normas e Interpretações aplicáveis, exceto que se afastou de um requisito particular a fim de conseguir uma apresentação apropriada;
	c)	O título da Norma ou Interpretação da qual a empresa se afastou, a natureza do afastamento, incluindo o tratamento que a Norma ou Interpretação exigiria, a razão pela qual esse tratamento seria tão enganoso nas circunstâncias que entrasse em conflito com o objetivo das demonstrações financeiras estabelecido na Estrutura Conceptual e o tratamento adotado; e
	d)	Para cada período apresentado, o impacto financeiro do afastamento em cada item nas demonstrações financeiras que teria sido relatado no cumprimento do requisito.

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>23/25</u>		Aquando da preparação de demonstrações financeiras, a gerência deve fazer uma avaliação da capacidade de uma entidade de prosseguir como uma entidade em continuidade. As demonstrações financeiras devem ser preparadas na base da empresa em continuidade, a menos que a gerência ou pretenda liquidar a entidade ou cessar de negociar, ou não tenha alternativa realista senão fazer isso. Quando a gerência estiver consciente, ao fazer a sua avaliação, de incertezas materiais relacionadas com acontecimentos ou condições que possam lançar dúvidas significativas acerca da capacidade da entidade de prosseguir como uma empresa em continuidade, essas incertezas devem ser divulgadas. Quando as demonstrações financeiras não forem preparadas numa base de continuidade, esse facto deve ser divulgado, juntamente com as bases pelas quais as demonstrações financeiras foram preparadas e a razão por que a entidade não é considerada como estando em continuidade.
<u>32/32</u>		Os ativos e passivos, e os rendimentos e gastos, não devem ser compensados exceto quando tal for exigido ou permitido por uma Norma ou Interpretação.
<u>36/38</u>		A menos que uma Norma ou uma Interpretação o permita ou exija de outra forma, deve ser divulgada informação comparativa com respeito ao período anterior para todas as quantias relatadas nas demonstrações financeiras. Deve ser incluída informação comparativa para a informação narrativa e descritiva quando for relevante para uma compreensão das demonstrações financeiras do período corrente.
<u>46/51</u>		Cada componente das demonstrações financeiras deve ser identificado claramente. Além disso, a informação seguinte deve ser mostrada de forma proeminente e repetida quando for necessário para a devida compreensão da informação apresentada:
	a)	O nome da entidade que relata ou outros meios de identificação, e qualquer alteração nessa informação desde a data do balanço anterior;
	b)	Se as demonstrações financeiras abrangem a entidade individual ou um grupo de entidades;

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>46/51</u>	c)	A data do balanço ou o período abrangido pelas demonstrações financeiras, conforme o que for apropriado para esse componente das demonstrações financeiras;
	d)	A moeda de apresentação, tal como definido na IAS 21 <i>Os Efeitos de Alterações em Taxas de Câmbio</i> ; e
	e)	O nível de arredondamento usado na apresentação de quantias nas demonstrações financeiras.
<u>51/60</u>		Uma entidade deve apresentar ativos correntes e não correntes, e passivos correntes e não correntes, como classificações separadas na face do balanço de acordo com os parágrafos 57-67 (2007) e 66-76 (2014), exceto quando uma apresentação baseada na liquidez proporcionar informação que é fiável e mais relevante. Quando se aplica essa exceção, todos os ativos e passivos devem ser apresentados de uma forma geral por ordem de liquidez.
<u>68/54</u>		Como mínimo, a face do balanço deve incluir linhas de itens que apresentem as seguintes quantias até ao ponto em que essas quantias não sejam apresentadas de acordo com o parágrafo 68 A:
	a)	Ativos fixos tangíveis;
	b)	Propriedade de investimento;
	c)	Ativos intangíveis;
	d)	Ativos financeiros [excluindo quantias apresentadas segundo as alíneas e), h) e i)];
	e)	Investimentos contabilizados pelo uso do método da equivalência patrimonial (<i>equity method</i>);
	f)	Ativos biológicos;
	g)	Inventários;
	h)	Contas a receber comerciais e outras;
	i)	Caixa e seus equivalentes;
	j)/k)	Contas a pagar comerciais e outras;
	k)/l)	Provisões;
	l)/m)	Passivos financeiros [excluindo quantias apresentadas segundo as alíneas j) e k)];
	m)/n)	Passivos e ativos para imposto corrente, conforme definido na IAS 12 <i>Impostos sobre o Rendimento</i> ;
	n)/o)	Passivos por impostos diferidos e ativos por impostos diferidos, conforme definido na IAS 12;
	o)/q)	Interesse minoritário, apresentado dentro do capital próprio; e
	p)/r)	Capital emitido e reservas atribuíveis aos detentores de capital próprio da empresa-mãe.

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>68 A/54</u>		A face do balanço também deve incluir linhas de itens que apresentem as quantias seguintes:
	a)/j)	O total de ativos classificados como detidos para venda e de ativos incluídos em grupos para alienação classificados como detidos para venda de acordo com a <i>IFRS 5 Ativos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas</i> ; e
	b)/p)	Os passivos incluídos em grupos para alienação classificados como detidos para venda de acordo com a <i>IFRS 5</i> .
<u>70/56</u>		Quando uma entidade apresentar ativos correntes e não correntes, e passivos correntes e não correntes, como classificações separadas na face do respectivo balanço, ela não deve classificar ativos (passivos) por impostos diferidos como ativos (passivos) correntes.
<u>76/79</u>		Uma entidade deve divulgar o seguinte ou na face do balanço ou nas notas:
	a)	Para cada classe de capital por ações: <ul style="list-style-type: none"> i) A quantidade de ações autorizadas; ii) A quantidade de ações emitidas e inteiramente pagas, e emitidas mas não inteiramente pagas; iii) O valor ao par por ação, ou que as ações não têm valor ao par; iv) Uma reconciliação da quantidade de ações em circulação no início e no fim do período; v) Os direitos, preferências e restrições associados a essa classe, incluindo restrições na distribuição de dividendos e no reembolso de capital; vi) Ações da entidade detidas pela própria entidade ou por subsidiárias ou associadas; e vii) Ações reservadas para emissão segundo opções e contratos para a venda de ações, incluindo os termos e as quantias; e
	b)	Uma descrição da natureza e da finalidade de cada reserva dentro do capital próprio.

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>81/82</u>		Como mínimo, a face da demonstração dos resultados deve incluir linhas de itens que apresentem as quantias seguintes para o período:
	a)	Rédito;
	b)	Custos financeiros;
	c)	Participação nos lucros ou prejuízos de associadas e de empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial;
	d)	Gastos de imposto;
	e)/ea)	Uma quantia única para o total das unidades operacionais descontinuadas (ver a IFRS 5).
	f)/ 81 A a)	Lucros ou prejuízos.
<u>82/83</u>		Os itens que se seguem devem ser divulgados na face da demonstração dos resultados como imputações de lucros ou prejuízos para o período:
	a)/a) i)	Lucros ou prejuízos atribuíveis a interesse minoritário; e
	b)/a) ii)	Lucros ou prejuízos atribuíveis aos proprietários da empresa-mãe.
<u>85/87</u>		Uma entidade não deve apresentar quaisquer itens de rendimento e de gasto como itens extraordinários, seja na face da demonstração dos resultados seja nas notas.
<u>93/104</u>		As entidades que classifiquem os gastos por função devem divulgar informação adicional sobre a natureza dos gastos, incluindo os gastos de depreciação e de amortização e os gastos com os benefícios dos empregados.
<u>95/107 a) e b)</u>		Uma entidade deve divulgar, ou na face da demonstração dos resultados ou na demonstração de alterações no capital próprio, ou nas notas, a quantia de dividendos reconhecida como distribuições aos detentores de capital próprio durante período, e a quantia relacionada por ação.
<u>96/106</u>		Uma entidade deve apresentar uma demonstração de alterações no capital próprio mostrando na face da demonstração:
	a)	Os lucros ou prejuízos do período;
	b)/a)	Cada item de rendimento e de gasto do período que, tal como exigido por outras Normas ou Interpretações, seja reconhecido diretamente no capital próprio, e o total destes itens;

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>96/106</u>	c)/a)	Rendimento e gasto total do período [calculados como a soma das alíneas a) e b)], mostrando separadamente as quantias totais atribuíveis aos detentores de capital próprio da empresa-mãe e ao interesse minoritário; e
	d)/b)	Para cada componente do capital próprio, os efeitos das alterações nas políticas contabilísticas e as correções de erros reconhecidas de acordo com a IAS 8.
<u>97/106</u>		Uma entidade deve também apresentar, ou na face da demonstração de alterações no capital próprio ou nas notas:
	a)/c)	As quantias de transações com detentores de capital próprio agindo na sua capacidade de detentores de capital próprio, mostrando separadamente distribuições a detentores de capital próprio;
	b)/ <u>108</u>	O saldo de resultados retidos (ou seja, lucro ou prejuízo acumulado) no início do período e à data do balanço, e as alterações durante o período; e
	c)/d)	Uma reconciliação entre a quantia escriturada de cada classe de capital próprio contribuída e cada reserva no início e no fim do período, divulgando separadamente cada alteração.
<u>104/113</u>		As notas devem ser apresentadas, tanto quanto seja praticável, de uma forma sistemática. Cada item na face do balanço, na demonstração dos resultados, na demonstração de alterações no capital próprio e na demonstração dos fluxos de caixa deve ter uma referência cruzada com qualquer informação relacionada nas notas.
<u>108/117</u>		Uma entidade deve divulgar no resumo de políticas contabilísticas significativas:
	a)	A base (ou bases) de mensuração usada (s) na preparação das demonstrações financeiras; e
	b)	As outras políticas contabilísticas usadas que sejam relevantes para uma compreensão das demonstrações financeiras.
<u>113/122</u>		Uma entidade deve divulgar, no resumo das políticas contabilísticas significativas ou outras notas, os julgamentos, com a exceção dos que envolvem estimativas (ver parágrafo 116/125.), que a gerência fez no processo de aplicação das políticas contabilísticas da entidade e que têm o efeito mais significativo nas quantias reconhecidas nas demonstrações financeiras.

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>116/125</u>		Uma entidade deve divulgar nas notas informação acerca dos principais pressupostos relativos ao futuro, e outras principais fontes da incerteza das estimativas à data do balanço, que tenham um risco significativo de provocar um ajustamento material nas quantias escrituradas de ativos e passivos durante o próximo ano financeiro. Com respeito a esses ativos e passivos, as notas devem incluir pormenores do seguinte:
	a)	A sua natureza; e
	b)	A sua quantia escriturada à data do balanço.
<u>124 B/135</u>		A fim de dar cumprimento ao disposto no parágrafo 124 A/ 134, a entidade divulgará as seguintes informações:
	a)	Informações qualitativas sobre os seus objetivos, políticas e processos de gestão do capital, incluindo, sem a elas se limitar, as seguintes: i) Uma descrição daquilo que gere como capital; ii) Quando uma entidade estiver sujeita a requisitos de capital impostos externamente, a natureza desses requisitos e a forma como eles são incorporados na gestão do capital; e iii) A forma como está a cumprir os seus objetivos de gerir o capital;
	b)	Um resumo dos dados quantitativos daquilo que gere como capital. Algumas entidades encaram alguns passivos financeiros (por exemplo, determinadas formas de dívida subordinada) como parte integrante do capital. Outras entidades encaram o capital como excluindo alguns componentes do capital próprio (por exemplo, componentes resultantes de coberturas de fluxo de caixa);
	c)	Quaisquer alterações nas alíneas a) e b) do período anterior;
	d)	Se, durante o período, ela cumpriu os requisitos de capital impostos externamente e aos quais está sujeita;
	e)	Quando a entidade não cumpriu esses requisitos de capital impostos externamente, as consequências desse incumprimento.

(Continua)

Anexo 1 (Continuação)

Parágrafo 2007/2014	Alíneas	IAS 1: Apresentação das Demonstrações Financeiras
<u>125/137</u>		Uma entidade deve divulgar nas notas:
	a)	A quantia de dividendos proposta ou declarada antes de as demonstrações financeiras serem autorizadas para emissão mas não reconhecida como distribuição aos detentores de capital próprio durante o período, e a quantia relacionada por ação; e
	b)	A quantia de qualquer dividendo preferencial cumulativo não reconhecido.
<u>126/138</u>		Uma entidade deve divulgar o seguinte, se não for divulgado noutra local em informação publicada com as demonstrações financeiras:
	a)	O domicílio e a forma jurídica da entidade, o seu país de registo e o endereço da sede registada (ou o local principal dos negócios, se diferente da sede registada);
	b)	A descrição da natureza das operações da entidade e das suas principais atividades; e
	c)	O nome da empresa-mãe e da empresa-mãe do topo do grupo.

Anexo 2 – Percentagem do cumprimento das empresas portuguesas e espanholas relativamente ao IC 1

		Entidades portuguesas		Entidades espanholas	
		2007	2014	2007	2014
& 8/10	Cumpre	100%	100%	100%	100%
& 14/16	Não cumpre	0%	2,9%	0%	0%
	Cumpre	100%	97,1%	100%	100%
& 18/20	Não aplicável	100%	100%	100%	100%
& 23/25	Não cumpre	20%	8,6%	89,8%	65,4%
	Cumpre	80%	91,4%	10,2%	34,6%
& 32	Cumpre	100%	100%	100%	100%
& 36/38	Não cumpre	5,7%	0%	0%	0%
	Cumpre	94,3%	100%	100%	100%

Anexo 3 – Percentagem do cumprimento das empresas portuguesas e espanholas relativamente ao IC 2

		Entidades portuguesas		Entidades espanholas	
		2007	2014	2007	2014
& 46/51	Não cumpre	14,3%	17,1%	7,7%	1,3%
	Cumpre	85,7%	82,9%	92,3%	98,7%
& 51/60	Cumpre	100%	100%	100%	100%
& 68/54	Não cumpre	0%	0%	9%	6,4%
	Cumpre	100%	100%	91%	93,6%
& 68 A/54	Não cumpre	0%	0%	3,8%	0%
	Cumpre	17,1%	40%	29,5%	50%
	Não aplicável	82,9%	60%	66,7%	50%
& 70/56	Não cumpre	0%	0%	0%	0%
	Cumpre	100%	100%	97,4%	100%
	Não aplicável	0%	0%	2,6%	0%
& 76/79	Não cumpre	100%	100%	100%	98,7%
	Cumpre	0%	0%	0%	1,3%
& 81/82	Não cumpre	2,9%	2,9%	1,3%	2,6%
	Cumpre	97,1%	97,1%	98,7%	97,4%
& 82/83	Não cumpre	0%	0%	1,3%	1,3%
	Cumpre	100%	100%	98,7%	98,7%
& 85/87	Cumpre	100%	100%	100%	100%
& 93/104	Cumpre	2,9%	2,9%	0%	0%
	Não aplicável	97,1%	97,1%	100%	100%
& 95/107	Não cumpre	28,6%	22,9%	43,6%	14,1%
	Cumpre	31,4%	37,1%	35,9%	35,9%
	Não aplicável	40%	40%	20,5%	50%
& 96/106	Não cumpre	57,1%	60%	98,7%	83,3%
	Cumpre	42,9%	40%	1,3%	16,7%

(Continua)

Anexo 3 (Continuação)

		Entidades portuguesas		Entidades espanholas	
		2007	2014	2007	2014
& 97/106 e 108	Não cumpre	2,9%	0%	2,6%	0%
	Cumpre	97,1%	100%	97,4%	100%
& 104/113	Não cumpre	68,6%	54,3%	79,5%	70,5%
	Cumpre	31,4%	45,7%	20,5%	29,5%
& 108/117	Não cumpre	37,1%	40%	60,3%	50%
	Cumpre	62,9%	60%	39,7%	50%
& 113/122	Não cumpre	88,6%	91,4%	93,6%	84,6%
	Cumpre	11,4%	8,6%	6,4%	15,4%
& 116/125	Não cumpre	11,4%	0%	2,6%	1,3%
	Cumpre	88,6%	100%	97,4%	98,7%
& 124 B/135	Não cumpre	97,1%	91,4%	84,6%	70,5%
	Cumpre	2,9%	8,6%	15,4%	29,5%
& 125/137	Não cumpre	65,7%	62,9%	76,9%	64,1%
	Cumpre	20%	11,4%	16,7%	10,3%
	Não aplicável	14,3%	25,7%	6,4%	25,6%
& 126/138	Não cumpre	11,4%	14,3%	15,4%	5,1%
	Cumpre	88,6%	85,7%	84,6%	94,9%