

Departamento de Contabilidade

O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16:
Estudo das empresas cotadas em Espanha

Patrícia Raquel Clérigo Milho Lopes da Cunha

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

Orientadora:
Prof.^a Doutora Ana Isabel Morais, Professora Auxiliar,
ISCTE-IUL

Setembro, 2009

AGRADECIMENTOS

A elaboração deste trabalho de investigação só foi possível graças ao auxílio e cooperação de várias pessoas e instituições a quem pretendo expressar o meu sincero agradecimento.

Em primeiro lugar ao Ricardo Cunha, meu marido e colega de Mestrado, pelo infinito apoio, compreensão e estímulo manifestado ao longo deste projecto, nomeadamente nos momentos de maior desânimo e frustração.

Aos meus pais e restantes familiares próximos pelo apoio incondicional e motivação que sempre me transmitiram.

Aos meus amigos pela sua compreensão e paciência manifestada ao longo deste percurso, devido às minhas duradouras ausências.

Ao meu colega de trabalho Miguel Ángel Alvarez e respectiva instituição laboral, Nippon Express de Espanã, S.A., pela colaboração na vertente financeira.

Para terminar, um especial agradecimento à Prof.^a Doutora Ana Isabel Morais, orientadora da dissertação, pelo apoio científico, valiosas recomendações e saber transmitidos, graças à indiscutível competência, empenho e disponibilidade que sempre dedicou a este projecto. Ao Prof. Doutor José Dias Curto pela sua preciosa ajuda na realização do estudo empírico.

RESUMO

O estudo tem como objectivo investigar qual o grau de cumprimento das demonstrações financeiras, apresentadas pelas empresas cotadas em Espanha no ano da primeira adopção obrigatória das normas internacionais de contabilidade do IASB, com a norma IAS 16 - Activos Fixos Tangíveis. Após uma revisão da literatura foi recolhida informação sobre as empresas cotadas na bolsa de Madrid em 2007 com base nos relatórios e contas de 2005 e na base de dados *Worldscope*.

Os resultados revelaram que existe um nível de divulgação de informação mediano para estas empresas relativamente ao grau de cumprimento com os requisitos previstos na norma, devido à dispersão em termos de valor dos activos fixos tangíveis entre as empresas.

O método estatístico utilizado foi a regressão linear e permitiu concluir que as variáveis explicativas ‘logaritmo dos AFT’, ‘rendibilidade dos capitais próprios’ e os sectores de actividade ‘petróleo e energia’, ‘materiais básicos, indústria e construção’, ‘bens de consumo’ e ‘serviços de consumo’, são consideradas determinantes de divulgação de informação de activos fixos tangíveis, visto apresentaram-se estatisticamente significativas.

A maior parte das empresas da amostra apresentaram um elevado grau de cumprimento no que respeita às divulgações exigidas para cada classe de activos fixos tangíveis, dada a semelhança de informação anteriormente divulgada no normativo espanhol. A principal conclusão revela que a maioria das empresas, face ao grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16, não divulgam informação relativa ao modelo de revalorização, visto adoptarem o modelo do custo.

Palavras-chave: IASB, Activos Fixos Tangíveis, Reconhecimento, Mensuração, Divulgações.

JEL Classification System: M 40, M 41

ABSTRACT

This study investigates the level of compliance of financial statements, prepared and presented by Spanish listed companies in the first year of mandatory adoption of IASB accounting standards, with IAS 16 – Property, Plants & Equipment. After a literature revision, we selected information of companies listed in the financial market of Madrid in 2007 from annual reports of 2005 and from Worldscope database.

The results showed that there is a medium level of disclosure information for these companies relatively to the degree of compliance with the requisites predicted in the standard, due to the dispersal in terms of value of the tangible assets between the companies.

The statistical method used was linear regression and allowed to conclude that the explicative variables ‘logarithm of the tangible assets’, ‘return on equity’ and the sectors of activity ‘oil and energy’, ‘basic materials, industry and construction’, ‘consumer goods’ and ‘services’, are determinants of disclosure information of fixed tangible assets, since they are statistically significant.

The relatively low value of the R^2 did not influence the validity of the model proved through the result of the test F .

Most companies included in the sample presented a high level of compliance with the disclosures requirements for each class of fixed assets, since the information is similar to the one required by the Spanish normative. The main conclusion showed that most of companies, facing compliance level with IAS 16, do not disclose information about revaluation assets, because the cost model is always adopted.

Keywords: IASB, Tangible Assets, Recognition, Measurement, Disclosures.

JEL Classification System: M 40, M 41

ÍNDICE GERAL

Índice de Tabelas	vi
Lista de Siglas e Abreviaturas	vii
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO II - ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS	3
1. Breve conceito e enquadramento jurídico internacional	3
2. Conceito, critérios de reconhecimento e mensuração	5
2.1. Conceito	6
2.2. Critérios de reconhecimento	6
2.3. Mensuração	6
2.3.1. Mensuração inicial	6
2.3.2. Mensuração subsequente	9
3. Desreconhecimento de activos fixos tangíveis	14
4. Informação a divulgar	14
5. Síntese	16
CAPÍTULO III - REVISÃO DA LITERATURA	18
1. Introdução	18
2. Estudos sobre o grau de cumprimento com as normas do IASB	24
3. Estudos sobre os determinantes da divulgação da informação	33
4. Estudos sobre os critérios de reconhecimento e mensuração dos activos fixos tangíveis	36
CAPÍTULO IV - ESTUDO EMPÍRICO	42
1. Objectivo	42
2. Hipóteses	42
3. Amostra	46
4. Metodologia	48
5. Resultados	52
5.1. Estatística descritiva	52
5.2. Coeficiente de correlação simples (ou coeficiente de Pearson)	55
5.3. Regressão linear	56
5.3.1. Modelo Sumário e Teste de Durbin-Watson	56
5.3.2. Teste de Kolmogorov-Smirnov	57

5.3.3. Multicolinearidade das variáveis explicativas	58
5.3.4. Teste de White	59
5.3.5. Modelo de regressão linear	60
CAPÍTULO V – CONCLUSÕES, CONTRIBUTOS, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE INVESTIGAÇÃO FUTURAS	64
1. Conclusões gerais	64
2. Contributos	66
3. Limitações do estudo	67
4. Sugestões de investigação futuras	67
Bibliografia	69

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Empresas incluídas na amostra	47
Tabela 2 – Análise sectorial	48
Tabela 3 – Grelha de cumprimento	49
Tabela 4 – Medidas de estatística descritiva	52
Tabela 4.1 – Medidas de estatística descritiva (para Índice Divulgação maior que a Média)	54
Tabela 4.2 – Medidas de estatística descritiva (para Índice Divulgação maior que a Média)	54
Tabela 5 – Coeficientes de correlação simples (ou coeficiente de Pearson)	55
Tabela 6 – Modelo sumário e Teste de Durbin-Watson	57
Tabela 7 – Teste de Kolmogorov-Smirnov	58
Tabela 8 – Análise da Multicolinearidade	59
Tabela 9 – Teste de White	60
Tabela 10 – Resultados da regressão linear	61

SIGLAS E ABREVIATURAS

AFT - Activo Fixo Tangível

BLUE - Best Linear Unbiased Estimator

CP - Capital Próprio

DF - Demonstrações Financeiras

EUA - Estados Unidos da América

FASB - Financial Accounting Standards Board

G4+1 - The Working Group's Role + IASC

IAS - International Accounting Standard

IASB - International Accounting Standards Board

IASC - International Accounting Standards Committee

IFAC - International Federation of Accountants

IFRS - International Financial Reporting Standard

IOSCO - Internacional Organisation of Securities Commissions

n.º - Número

NASDAQ - North American Securities Dealers Automated Quotation System

NYSE – New York Stock Exchange

OLS - Estimadores dos mínimos quadrados ordinários (Modelo de Ohlson)

PGCE – Plano General de Contabilidad Espanhol

RL - Resultado Líquido

SEAQ - Stock Exchange Automated Quotation

SEC - Securities and Exchanges Commission

SFAC - Statement of Financial Accounting Concepts

UE - União Europeia

UK GAAP - United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles

US GAAP - United States Generally Accepted Accounting Principles

§ - Parágrafo

% - Percentagem

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Os activos fixos tangíveis apresentam-se cada vez mais como um factor determinante na análise às demonstrações financeiras das empresas devido ao seu capital intensivo. Analisar a norma do *International Accounting Standards Board* (IASB) que estabelece o tratamento contabilístico destes activos proporcionará aos utilizadores da informação financeira conhecimentos mais abrangentes sobre a mesma, minimizando eventuais erros na sua aplicabilidade.

A investigação tem como objectivo analisar o grau de cumprimento das demonstrações financeiras, divulgadas pelas empresas cotadas em Espanha no primeiro ano da adopção obrigatória do normativo do IASB, com a norma *International Accounting Standard 16 – Activos Fixos Tangíveis*.

Diversos estudos analisaram o nível de divulgação e cumprimento com as IAS. Francis *et al.* (2005) verificaram que a dependência de financiamento externo cria estímulos às empresas e estas apresentam elevados níveis de divulgação. A participação em mercados internacionais pode conduzir ao aumento da divulgação da informação e à aceitação das exigências impostas por organismos reguladores como o IASB (Archambault e Archambault, 2003). O elevado nível de divulgação e o grau de cumprimento das empresas cotadas atesta-se através da menção da aplicação do normativo IAS nas suas políticas contabilísticas e no relatório do auditor (Street e Bryant, 2000). Glaum e Street (2003) defendem que o elevado grau de cumprimento nestas empresas é consequência do auditor pertencer às empresas *Big 4*.

Contudo, esses estudos geralmente não abrangem o período de aplicação obrigatória e normalmente consideram todas as normas. Esta investigação vai analisar apenas uma norma (IAS 16) de aplicação generalizada pelas empresas e no período obrigatório de aplicação das normas do IASB.

Entre as diversas fases da pesquisa, salienta-se o estudo da IAS 16 e a construção de uma grelha com a informação de divulgação obrigatória. Esta vai permitir a construção de um índice de divulgação após análise dos relatórios anuais. Em seguida, relacionou-se o índice de

divulgação com diversas variáveis: activos fixos tangíveis líquidos de depreciações acumuladas, rentabilidade e autonomia financeira. Os sectores de actividade em que as empresas se inserem e a escolha do auditor recair, ou não, sobre uma das grandes empresas de auditoria, também, vão ser objecto de análise.

Assim, o presente estudo debruça-se sobre a norma do IASB que trata dos activos fixos tangíveis e a sua estrutura subdivide-se em cinco capítulos. O capítulo seguinte respeita à norma do IASB, IAS 16 - Activos Fixos Tangíveis e respectivo enquadramento jurídico internacional. O terceiro capítulo é dedicado à revisão da literatura onde são analisados estudos sobre (i) o grau de cumprimento com as normas do IASB, (ii) os determinantes da divulgação da informação e (iii) os critérios de reconhecimento e mensuração dos activos fixos tangíveis. O quarto capítulo contempla o estudo empírico em que, numa primeira fase, se constrói e calcula um índice de divulgação de informação sobre os activos fixos tangíveis e, numa segunda fase, se procura identificar os determinantes da divulgação de informação sobre activos fixos tangíveis. Por fim, o quinto e último capítulo apresenta as conclusões finais da investigação, os contributos, limitações e sugestões de investigação futura.

CAPÍTULO II - ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

1. BREVE CONCEITO E ENQUADRAMENTO JURÍDICO INTERNACIONAL

A internacionalização e a globalização das economias, em particular dos mercados financeiros, facilitou a expansão do comércio internacional e o livre acesso aos mercados de capitais. Houve necessidade de harmonizar as práticas contabilísticas entre países, de modo a permitir a comparabilidade das demonstrações financeiras a nível internacional, na avaliação da eficácia na tomada de decisões sobre investimentos bolsistas de cada empresa. Todo este processo deu origem à chamada harmonização contabilística.

A harmonização das normas de contabilidade, além da comparabilidade da informação e do estímulo ao investimento, facilitou às empresas multinacionais a redução de custos, a obtenção de financiamento, a elaboração das contas consolidadas e as fusões internacionais. Contudo, trata-se de um processo contabilístico complexo e controverso, susceptível de originar implicações a outros níveis, nomeadamente político e económico.

Foram criados organismos harmonizadores de carácter público e privado, ao nível regional e mundial. Para o estudo, será interessante focar a nossa atenção no *International Accounting Standards Board* (IASB), organismo fundado em 1973 e que actualmente tem mais de 140 membros em mais de 100 países.

Formular e publicar, no âmbito do interesse público, normas de contabilidade de alta qualidade que devem ser observadas na apresentação das demonstrações financeiras e promover a sua aceitação e cumprimento a nível mundial, é um dos objectivos deste organismo. Também para o IASB, trabalhar para a melhoria e harmonização de regulamentos, normas e procedimentos relativos à apresentação das demonstrações financeiras, é de extrema importância, visto poder contribuir para o projecto de convergência com o normativo americano (FASB – *Financial Accounting Standards Board*). Actualmente o normativo do IASB é composto por 29 IAS (que ainda vigoram) e 8 IFRS (*International Financial Reporting Standard*).

A criação de normas harmonizadoras, por parte da Comissão Europeia, promoveu a harmonização das legislações dos diferentes países da União Europeia. Estes foram obrigados a introduzi-las na legislação nacional, mediante os mecanismos que consideraram mais adequados.

Em matéria de sociedades, a Comissão emitiu três Directivas que afectam a informação contabilística na UE: (i) Quarta Directiva (78/660/CEE) de 25 de Julho de 1978, sobre a apresentação das contas anuais das diversas sociedades de forma individual e, tem como objectivo coordenar a estrutura e conteúdo das contas anuais e do relatório de gestão, os métodos de valorimetria e a publicidade dos documentos; (ii) Sétima Directiva (83/349/CEE) de 13 de Junho de 1993, que abrange as contas consolidadas dos grupos de empresas e mantém os mesmos objectivos que a anterior; (iii) Oitava Directiva (84/253/CEE) de 10 de Abril de 1984, relativa às habilitações e requisitos a cumprir pelos auditores na fiscalização e aprovação legal dos documentos contabilísticos.

Estas relançaram algumas controvérsias no que constam à comparabilidade das demonstrações financeiras, uma vez que, começaram a ficar obsoletas, continham elevado número de opções, e faltava a concretização ou utilização de conceitos imprecisos e de regulamentação de várias questões.

A 18 de Julho de 2003, o Parlamento Europeu e o Conselho emitem a Directiva 2003/51/CE que vem alterar as Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE relativas às contas anuais e às contas consolidadas de certas formas de sociedades.

A Directiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de Maio de 2006, relativa à revisão legal das contas anuais e consolidadas, vem alterar novamente as Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE do Conselho e revogar também a Directiva 84/253/CEE do Conselho.

Mais tarde, a 11 de Maio de 2008, foi emitida a Directiva 2008/30/CE do Parlamento Europeu e do Conselho que vem alterar a Directiva 2006/43/CE relativa à revisão legal das contas

anuais e consolidadas, no que diz respeito às competências de execução atribuídas à Comissão.

Contudo, a 18 de Setembro de 2008, o Comité Económico e Social Europeu aprovou um Parecer (2009/C77/07) sobre a Proposta de Directiva do Parlamento Europeu e do Conselho que altera as Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE do Conselho no que respeita a determinados requisitos de divulgações para as pequenas e médias sociedades e à obrigação de apresentar contas consolidadas.

É através do Regulamento (CE) n.º 2002/1606 do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de Julho de 2002, relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade que se adoptam as normas revistas, das quais faz parte a norma em estudo, IAS 16 – Activos Fixos Tangíveis. Esta norma estabelece o tratamento contabilístico dos activos fixos tangíveis, facilitando aos utilizadores das demonstrações financeiras o acesso à informação e respectivas alterações sobre os investimentos da sociedade nesta matéria.

2. CONCEITO, CRITÉRIOS DE RECONHECIMENTO E MENSURAÇÃO

A IAS 16 (2004) deve ser aplicada na contabilização de activos fixos tangíveis, excepto quando outra norma exige ou permite um tratamento contabilístico diferente, o que se verifica, por exemplo: (i) nas propriedades classificadas como propriedades de investimentos, cujo tratamento contabilístico deve obedecer ao disposto na IAS 40 – Propriedades de Investimento; (ii) nos activos fixos tangíveis adquiridos no âmbito de uma concentração de negócios, cuja valorização inicial deve obedecer ao disposto na IFRS 3 – Concentrações de Negócios; e (iii) nos activos fixos tangíveis classificados como detidos para venda, cujo tratamento contabilístico deve obedecer ao disposto na IFRS 5 – Activos não correntes detidos para venda e operações descontinuadas. A IAS 16 não se aplica a activos biológicos relacionados com a actividade agrícola, nem a reservas minerais como petróleo, gás natural e recursos não regenerativos similares (Morais e Lourenço, 2005).

Nos pontos seguintes serão apresentados o conceito de activos fixos tangíveis e os critérios de reconhecimento e mensuração que podem ser adoptados.

2.1. Conceito

Os activos fixos tangíveis (AFT) são definidos como itens tangíveis que são detidos para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, para arrendamento a outros, ou para fins administrativos; e que se espera que sejam usados durante mais do que um período contabilístico (IAS 16, § 6).

2.2. Critérios de reconhecimento

O custo de um item de activo fixo tangível deve ser reconhecido como activo se, e apenas se: (i) for provável futuros benefícios económicos associados ao item fluirão para a entidade; e o custo do item puder ser mensurado de modo fiável (IAS 16, § 7).

Segundo Morais e Lourenço (2005), o critério de reconhecimento dos activos fixos tangíveis, deve ser aplicado:

- a) Na data em que os custos suportados com os elementos tangíveis ocorrem, nomeadamente despesas, para adquirir ou construir AFT, para adicionar ou substituir uma parte de AFT, e para adicionar um serviço a AFT;
- b) Às despesas posteriores à aquisição ou construção, nomeadamente, as despesas de reparação e manutenção do dia a dia, que devem ser mensuradas como custo do período; a substituição de partes dos elementos dos activos fixos tangíveis, que podem ser capitalizáveis se for satisfeito o critério do reconhecimento, após a eliminação do valor contabilístico das partes substituídas; e as inspecções periódicas que também podem ser capitalizáveis, após eliminar o respectivo valor contabilístico.

2.3. Mensuração

2.3.1. Mensuração inicial

Os activos fixos tangíveis, na data de reconhecimento, devem ser mensurados pelo seu custo. Por custo, entende-se a quantia em dinheiro ou seus equivalentes paga e o justo valor de outra retribuição dada para adquirir um activo no momento da sua aquisição ou construção (IAS 16,

§ 6); ou quando aplicável, pode ainda ser o valor atribuído ao activo no momento do reconhecimento inicial de acordo com o exigido noutra norma.

A IAS 16 distingue entre activos fixos tangíveis adquiridos e construídos esclarecendo a forma de determinação do seu custo.

Activo fixo tangível adquirido

O custo de um activo fixo tangível adquirido compreende, o preço de compra, incluindo os direitos de importação e os impostos de compra não reembolsáveis, após dedução dos descontos comerciais e abatimentos; quaisquer custos directamente atribuíveis para colocar o activo na localização e condição necessárias para o mesmo ser capaz de operar nos termos pretendidos pela gestão; e a estimativa inicial dos custos de desmontagem e remoção do elemento e de recuperação do local onde o mesmo está localizado (IAS 16, § 16).

Assim, os custos directamente atribuíveis aos AFT são custos com: a preparação de infra-estruturas; recepção e manuseamento; instalação e montagem; honorários a profissionais; benefícios dos empregados decorrentes directamente da construção ou aquisição de um item do activo fixo tangível; e os custos de testar se o activo funcionar correctamente, deduzido do valor líquido que possa resultar da venda de alguns bens produzidos enquanto o activo estava a ser colocado na sua localização e condição (IAS 16, § 17).

Por outro lado, não são custos de um elemento activo fixo tangível, os custos com: abertura de novas instalações; a introdução de um novo produto ou serviço (incluindo custos de publicidade ou actividades promocionais) no mercado; o desenvolvimento de um negócio numa nova localização ou com uma nova classe de clientes (incluindo custos de formação de pessoal); a administração e outros custos gerais (IAS 16, § 19). Há ainda a excluir, os custos incorridos enquanto o bem capaz de operar nos termos pretendidos pela gestão ainda não está a ser utilizado ou está a operar abaixo da sua capacidade; as perdas operacionais iniciais, tais como as incorridas enquanto cresce a exigência da produção do item; e por fim, os custos de realocação ou reorganização de uma parte ou de todas as operações da entidade (IAS 16, § 20).

Quando se trata de aquisição a crédito, o pagamento é diferido geralmente para além das condições normais de crédito. Neste caso, a diferença entre o equivalente ao preço a dinheiro e o pagamento total é reconhecida como juro durante o período de crédito, a não ser que esse juro seja capitalizado de acordo com a IAS 23 – Custos de empréstimos obtidos (IAS 16, § 23).

A norma estabelece ainda que um ou mais itens do activo fixo tangível podem ser adquiridos em troca de um activo ou activos não monetários, ou de uma combinação de activos monetários e não monetários. De acordo com IAS 16, § 24, o custo de um bem do AFT deve ser mensurado pelo justo valor a não ser que (i) a transacção da troca careça de substância comercial ou (ii) nem o justo valor do activo recebido nem o justo valor do activo cedido sejam mensuráveis de modo fiável.

Activo fixo tangível construído

O custo de um activo fixo tangível construído pela própria empresa determina-se usando os mesmos princípios de um activo adquirido (IAS16, § 22). Interessa salientar que, o custo destes activos deve incluir o custo das matérias e outros materiais directos consumidos, a mão de obra directa, e os custos industriais variáveis e fixos necessariamente suportados para produzir e colocar o bem no seu actual estado e localização.

No caso do bem ser idêntico a produtos fabricados pela entidade no desenvolvimento da sua actividade operacional, este deve ser reconhecido em função do previsto na norma IAS 2 - Inventários. Os critérios de mensuração definidos na norma IAS 2 estabelecem que um activo construído deve ser mensurado pelo menor entre o custo e o valor realizável líquido. Devem ainda ser eliminados do custo de um activo quaisquer lucros internos e o custo de quantias anormais de materiais, de mão-de-obra ou de outros recursos desperdiçados incorridos na sua auto – construção (IAS 16, § 22).

2.3.2. Mensuração subsequente

Entende-se por mensuração subsequente de activos fixos tangíveis, a escolha da política contabilística definida por uma entidade, relativamente à base de mensuração de cada classe inteira dos activos em estudo. A IAS 16, no § 29, prevê dois tipos de mensuração: o modelo do custo (IAS 16, § 30); ou o modelo de revalorização (IAS 16, § 31).

Modelo do custo

Segundo o modelo do custo mencionado no § 30, da IAS 16, um activo fixo tangível depois do seu reconhecimento inicial como activo, deve ser mensurado pela entidade pelo seu custo deduzido das respectivas depreciações acumuladas e quaisquer perdas por imparidade acumuladas. Nos casos em que cada parte de um activo fixo tangível tenha um custo que seja significativo em relação ao custo total do item, cada parte deve ser amortizada separadamente (IAS 16, § 43).

O custo de depreciação de cada período deve ser reconhecido nos resultados a menos que seja incluído na quantia escriturada de um outro activo (IAS 16, § 48 e 49) e a quantia depreciável de um activo deve ser imputada numa base sistemática durante a sua vida útil (IAS 16, § 50).

Entende-se por quantia depreciável o custo de um activo (ou outra quantia que substitui o custo), deduzido do seu valor residual e determinado separadamente para cada parte significativa do activo fixo tangível (IAS 16, § 6).

Designa-se por valor residual, a quantia estimada que uma entidade poderia obter actualmente através da venda de um activo, após dedução dos custos estimados de alienação, se o activo já tivesse a idade e as condições esperadas no final da sua vida útil (IAS 16, § 6).

O § 60 e 61, da IAS 16, explicam que cabe a cada entidade escolher o método de depreciação que melhor reflecta o modelo através do qual os benefícios económicos futuros associados ao activo sejam consumidos e; avaliar o método de depreciação aplicado a um activo. Este deve ser revisto pelo menos no final de cada período, e no caso de existir uma alteração significativa no modelo esperado de consumo dos benefícios económicos incorporados no activo, o método deve ser alterado para reflectir o modelo adoptado. A alteração do método

deve ser contabilizada como alteração numa estimativa contabilística (procedimento prospectivo) de acordo com a norma IAS 8 - Políticas contabilísticas, alterações nas estimativas contabilísticas e erros. O valor residual também deve ser revisto seguindo os mesmos parâmetros (IAS 16, § 51).

De referir ainda que os activos fixos tangíveis devem estar sujeitos a uma depreciação sistemática durante a sua vida útil, a partir do momento em que fiquem disponíveis para utilização. Quando um AFT é desreconhecido ou classificado como detido para venda, as suas depreciações devem cessar automaticamente.

A questão das perdas por imparidade é tratada na norma IAS 36 – Imparidade de activos. A entidade deve aplicá-la para determinar se um item do activo fixo tangível está ou não com imparidade. A IAS 36 explica como uma entidade revê a quantia escriturada dos seus activos, como determina a sua quantia recuperável e quando reconhece ou reverte o reconhecimento de uma perda por imparidade (IAS 16, § 63). Uma entidade deve avaliar em cada data de relato se existe evidência, através de fontes internas e externas de informação, de que um activo possa estar com imparidade. Se existir, a entidade deve estimar a quantia recuperável do activo (IAS 36, § 8 a 17).

O § 6, da IAS 16, define perda por imparidade como a quantia pela qual a quantia escriturada de um activo excede a sua quantia recuperável.

Já a IAS 36, no § 18, define quantia recuperável de um activo como o valor mais elevado entre o justo valor menos os custos de venda e o seu valor de uso. Se qualquer destas quantias exceder o valor escriturado do activo, este activo não está com imparidade, logo não será necessário estimar o outro montante (IAS 36, § 19).

Para determinar o justo valor do activo, este deverá ser negociado num mercado activo. Caso este activo não seja negociado num mercado activo, não será possível determinar o justo valor menos os custos de venda porque não há qualquer base para fazer uma estimativa fiável da quantia a obter da venda do activo numa transacção entre partes conhecedoras e dispostas a

isso, sem qualquer relacionamento entre elas. Neste caso, a entidade deve usar o valor de uso do activo como quantia recuperável (IAS 36, § 20).

Considera-se valor de uso o valor presente dos fluxos de caixa que a entidade espera obter com o activo. O § 30, da IAS 36, faz menção aos elementos que devem ser reflectidos no cálculo do valor de uso de um activo, tais como:

- a) Uma estimativa dos fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter do activo;
- b) Expectativas acerca das possíveis variações na quantia ou na tempestividade desses fluxos de caixa futuros;
- c) O valor temporal do dinheiro, representado pela taxa corrente de juro sem risco do mercado;
- d) O preço de suportar a incerteza inerente ao activo; e
- e) Outros factores, tais como a falta de liquidez, que os participantes do mercado reflectirão na atribuição de um valor aos fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter do activo.

Já o tratamento da compensação por imparidade encontra-se definido nos § 65 e 66, da IAS 16. A norma estabelece que a compensação de terceiros por itens do activo fixo tangível que estiverem com imparidade, perdidos ou cedidos deve ser incluída nos resultados quando a compensação se tornar recebível (IAS 16, § 65).

Contudo, as imparidades ou perdas de itens do activo fixo tangível, reivindicações relacionadas ou pagamentos de compensação de terceiros e quaisquer aquisição ou construção posterior de activos de substituição constituem acontecimentos económicos separados que são contabilizados separadamente conforme estabelecido no § 66, da IAS 16:

- a) As imparidades de itens do activo fixo tangível são reconhecidas de acordo com a IAS 36;
- b) O desreconhecimento de itens do activo fixo tangível retirados ou alienados é determinado de acordo com a IAS 16;
- c) A compensação de terceiros por itens do activo fixo tangível que estiverem com imparidade, perdidos ou cedidos é incluída na determinação dos resultados quando a compensação se tornar recebível; e

d) O custo de itens do activo fixo tangível restaurados, comprados ou construídos como reposições é determinado de acordo com a IAS 16.

Modelo de revalorização

A IAS 16, nos § 31 a 42, caracteriza o modelo de revalorização de um activo fixo tangível. Um item desta natureza, após o seu reconhecimento como activo, e cujo justo valor possa ser mensurado de modo fiável, deve ser escriturado por uma quantia revalorizada, que será o seu justo valor à data da revalorização deduzido de qualquer depreciação acumulada subsequente e perdas por imparidade subsequentes. As revalorizações devem ser realizadas com suficiente regularidade para assegurar que a quantia escriturada não difere materialmente daquela que seria determinada pelo uso do justo valor à data do balanço (§ 31).

As questões que se colocam à depreciação e imparidade são iguais às do modelo do custo.

O § 34 refere ainda que alguns itens de AFT sofrem alterações significativas e voláteis no justo valor, necessitando, por conseguinte, de revalorização anual. A frequência das revalorizações frequentes deixa de fazer sentido para itens de AFT apenas com alterações insignificantes no justo valor. A norma permite a revalorização do item apenas a cada três ou cinco anos.

Quando se trata de revalorizações de terrenos e edifícios, o justo valor é determinado a partir de provas com base no mercado por avaliação que é normalmente realizada por avaliadores profissionalmente qualificados. Por outro lado, o justo valor de itens de instalações e equipamentos é geralmente o seu valor de mercado determinado por avaliação (§ 32 da IAS 16).

Quanto ao tratamento previsto para as depreciações acumuladas à data da revalorização, quando um item do AFT for revalorizado, está previsto na alínea a) e b) do § 35 da norma em estudo. A norma prevê que, à data da revalorização, qualquer depreciação acumulada deva ser tratada de uma das seguintes formas: (i) reexpressa proporcionalmente com a alteração na quantia escriturada bruta do activo a fim de que a quantia registada do mesmo após a revalorização iguale a quantia revalorizada. Este método aplica-se muitas vezes quando um

activo é revalorizado por meio da aplicação de um índice ao seu custo de reposição depreciado; (ii) eliminada contra a quantia escriturada bruta do activo, sendo a quantia líquida reexpressa para a quantia revalorizada do activo. Este método é muitas vezes usado para edifícios.

O § 35 informa ainda que a quantia do ajustamento proveniente da reexpressão ou da eliminação da depreciação acumulada faz parte do aumento ou da diminuição na quantia escriturada de acordo com os § 39 e 40 da IAS 16.

Se a quantia escriturada de um activo for aumentada como resultado de uma revalorização, o aumento deve ser creditado directamente ao capital próprio numa conta com o título de excedente de revalorização. Contudo, o aumento deve ser reconhecido nos resultados até ao ponto em que reverta um decréscimo de revalorização do mesmo activo previamente reconhecido nos resultados (§ 39).

Por outro lado, se a quantia escriturada de um activo for diminuída como resultado de uma revalorização, a diminuição deve ser reconhecida nos resultados. No entanto, a diminuição deve ser debitada directamente ao capital próprio com o título de excedente de revalorização até ao ponto de qualquer saldo credor existente no excedente de revalorização com respeito a esse activo (§ 40).

De referir que, o excedente de revalorização incluído no capital próprio com respeito a um bem do AFT pode ser transferido directamente para resultados retidos quando o activo for desreconhecido. Isto pode implicar a transferência da totalidade do excedente quando o activo for retirado ou alienado. Entretanto, uma parte do excedente pode ser transferida quando o activo for usado por uma entidade. Nesse caso, a quantia do excedente transferida será a diferença entre a depreciação baseada na quantia escritura revalorizada do activo e a depreciação baseada no custo original do mesmo. As transferências do excedente de revalorização para resultados retidos não são feitas por via de resultados (§ 41).

Por fim, há a referir os efeitos dos impostos sobre o rendimento, se os houver, resultantes da revalorização do activo fixo tangível são reconhecidos e divulgados de acordo com a IAS 12 - Impostos sobre o Rendimento (§ 42).

3. DESRECONHECIMENTO DE ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

O desreconhecimento da quantia escriturada de um bem do activo fixo tangível deve ocorrer: (i) no momento da alienação; ou (ii) quando não se esperam benefícios económicos futuros do seu uso ou alienação (§ 67).

O ganho ou a perda decorrente do desreconhecimento de um item do AFT deve ser incluído nos resultados quando o bem for desreconhecido (a menos que a IAS 17 - Locações exija algo diferente numa venda e relocação).

O ganho ou perda decorrente do desreconhecimento de um item do activo fixo tangível deve ser determinado como a diferença entre os valores líquidos da alienação, se os houver, e a quantia escriturada do bem (§ 71).

A norma define ainda que a retribuição a receber pela alienação de um item do AFT é reconhecida inicialmente pelo seu justo valor. Se o pagamento do bem for diferido, a retribuição recebida é reconhecida inicialmente pelo equivalente ao preço a dinheiro. A diferença entre a quantia nominal da retribuição e o equivalente ao preço a dinheiro é reconhecida como rédito de juros de acordo com a IAS 18 – Rédito, reflectindo o rendimento efectivo sobre a conta a receber (§ 72).

4. INFORMAÇÃO A DIVULGAR

No que concerne à apresentação das demais demonstrações financeiras, a IAS 16 (§ 73 e § 74) estabelece a divulgação obrigatória, nas respectivas Notas, de pontos fundamentais para a compreensão das mesmas.

Assim, para cada classe de activos fixos tangíveis as demonstrações financeiras devem divulgar (§ 73):

- i) Critérios de mensuração usados para determinar a quantia escriturada bruta;
- ii) Métodos de depreciação usados;
- iii) Vidas úteis ou taxas de depreciação usadas;
- iv) Quantia escriturada bruta e a depreciação acumulada, incluindo perdas por imparidade acumuladas, no início e no fim do período;
- v) Reconciliação da quantia escriturada no início e no fim do período, identificando: adições; os AFT classificados como activos não correntes detidos para venda; alienações; aquisições através de concentrações de negócios; aumentos ou reduções durante o período resultantes de revalorizações segundo os parágrafos 31, 39 e 40 e de perdas por imparidade reconhecidas ou revertidas directamente nos capitais próprios; perdas por imparidade reconhecidas nos resultados; perdas por imparidade revertidas nos resultados; depreciações reconhecidas no período; diferenças cambiais líquidas resultantes da transposição das demonstrações financeiras da moeda funcional para uma moeda de apresentação diferente, incluindo a transposição de uma operação estrangeira para a moeda de apresentação da entidade que relata; e outras alterações no valor contabilístico durante o período.

Porém, não para cada classe, mas para os activos fixos tangíveis no seu todo, devem as demonstrações financeiras divulgar (§ 74):

- i) A existência e quantias de restrições de titularidade e AFT que sejam dados como garantia de passivos;
- ii) A quantia de dispêndios reconhecida na quantia escriturada de um AFT no decurso da sua construção;
- iii) A quantia de compromissos contratuais para aquisição de AFT;
- iv) Se não for divulgada separadamente na face da demonstração dos resultados, a quantia de compensação de terceiros por itens de AFT que estiverem com imparidade, perdidos ou cedidos que seja incluída nos resultados.

Face às necessidades dos utentes das demonstrações financeiras, a norma encoraja ainda as empresas a divulgar informação que entenda ser relevante aos seus utilizadores (§ 79):

- i) A quantia escriturada do AFT que esteja temporariamente inactivo;
- ii) A quantia escriturada bruta de qualquer AFT totalmente depreciado que ainda esteja em uso;
- iii) A quantia escriturada de AFT retirados de uso activo e detidos para alienação;
- iv) Quando o modelo do custo for usado, o justo valor do activo fixo tangível quando este for materialmente diferente da quantia escriturada.

Se alguns itens do activo fixo tangível forem expressos por quantias revalorizadas, a norma estabelece que deve ser divulgado nas Notas às demonstrações financeiras o seguinte (§ 77):

- i) A data da eficácia da revalorização;
- ii) Se esteve ou não envolvido um avaliador independente;
- iii) Os métodos e pressupostos significativos aplicados na estimativa do justo valor dos itens;
- iv) A medida em que o justo valor dos itens foi determinado directamente por referência a preços observáveis num mercado activo ou em transacções de mercado recentes numa base de não relacionamento entre as partes ou foi estimado usando outras técnicas de valorização;
- v) Para cada classe de activos fixos tangíveis revalorizada, a quantia escriturada que teria sido reconhecida se os activos tivessem sido escriturados de acordo com o modelo do custo;
- vi) O excedente de revalorização, indicando a alteração do período e quaisquer restrições na distribuição do saldo aos accionistas.

5. SÍNTESE

O início deste capítulo contempla uma breve abordagem ao enquadramento jurídico internacional de alguns organismos responsáveis pela emissão e regulação das normas internacionais de contabilidade.

Posteriormente, apresentou-se a definição de activo fixo tangível e descreveram-se os critérios de reconhecimento necessários para que estes itens fossem reconhecidos nas demonstrações financeiras.

Analisaram-se os procedimentos previstos pela IAS 16 em matéria de mensuração inicial, distinguindo-se a forma de determinação do custo de um activo fixo tangível adquirido e construído.

Ilustraram-se os principais procedimentos previstos pela norma relativos à mensuração subsequente dos activos fixos tangíveis e evidenciaram-se as regras em termos de amortização e vida útil, perdas por imparidade, revalorização e desreconhecimento.

Por último, descreveram-se os pontos fundamentais de divulgação de informação obrigatória e encorajada a divulgar requerida pela IAS 16 e que permitem uma melhor compreensão das Notas publicadas nas demonstrações financeiras.

Em seguida, serão analisados diversos estudos sobre a relevância do normativo do IASB para o desenvolvimento da presente investigação.

CAPÍTULO III - REVISÃO DA LITERATURA

1. INTRODUÇÃO

A vasta diversidade de modelos contabilísticos existentes na Europa afectaram a comparação da informação financeira e causaram grandes dificuldades no reporte da mesma.

Nos finais dos anos 70, inícios dos anos 80, a União Europeia publicou Directivas Contabilísticas para harmonizar as práticas de reporte financeiro, com o intuito de reduzir a sua diversidade e assegurar um elevado grau de transparência e de comparabilidade das demonstrações financeiras, o que facilitava o eficiente funcionamento do mercado de capitais.

A harmonização da contabilidade progrediu nos anos 90 com a melhoria das práticas contabilísticas internacionais, nomeadamente o Acordo com IOSCO - *International Organization of Securities Commissions*, a adopção da moeda única e com alterações de políticas.

Em substituição das normas nacionais em vigor, algumas empresas europeias com contas consolidadas e cujos títulos são negociados publicamente adoptaram, nos finais dos anos 90, as normas internacionais de contabilidade, antes de 1 de Janeiro de 2005. A adopção voluntária das normas do IASB permitiu a realização de diversos estudos sobre a relevância das normas do IASB *versus* normas de contabilidade locais.

Leuz e Verrecchia (2000) investigaram 102 empresas alemãs que substituíram as suas normas nacionais pelas do normativo do IASB ou do FASB – *Financial Accounting Standards Board*, de modo a testar a teoria de que o compromisso das empresas em aumentar o nível de reporte da informação, diminuiria a assimetria da informação e o custo do capital. Para os autores, é evidência consistente de que níveis elevados de divulgação exigidos pelos normativos IASB e FASB, acarretam benefícios económicos significativos às empresas envolvidas no estudo. Ashbaugh e Olsson (2002) examinaram 55 empresas cotadas em Londres em 1997, e que prepararam a sua informação financeira de acordo com os padrões internacionais geralmente aceites (US GAAP – *United States Generally Accepted Accounting Principles* e IAS), no mesmo mercado e que dependem de capital estrangeiro. O estudo permitiu avaliar o

comportamento dos dois modelos contabilísticos num mercado de livre circulação de capitais e os autores concluíram que os benefícios e os valores de igualdade das IAS e das US GAAP são igualmente de valor relevante, mas dependem do modelo de avaliação utilizado. El-Gazzar *et al.* (1999) investigaram as características das empresas multinacionais que adoptaram voluntariamente as IAS. Segundo os autores, existe ainda um conjunto de motivações subjacentes a esta adopção, nomeadamente o acesso ao mercado de capitais estrangeiros, as políticas de financiamento e a participação em acordos comerciais na UE. Para fundamentar as suas linhas de pensamento, os autores estudaram empiricamente algumas variáveis que consideraram pertinentes, tais como, “rácio de financiamento”, “% de vendas ao exterior sobre vendas totais”, “n.º de bolsas estrangeiras listadas” e “% de empresas que são membros da UE” e aplicaram-nas a 87 empresas com reporte de informação em normativo IAS e a 87 empresas com normativo diferente do internacional. Os resultados do estudo são significativos e comprovam a motivação das empresas no cumprimento voluntário das normas do IASB. Estas, ao operarem nos mercados internacionais, asseguram a entrada de capital estrangeiro e conseguem facilmente divulgar níveis elevados de informação direccionada para o investidor. Consequentemente, verificam a existência de uma redução de custos associados à divulgação e análise da informação financeira, o que proporciona a eficiência dos mercados de capitais.

Ball *et al.* (2003) investigaram a interacção que existe entre as normas de contabilidade adoptados na preparação da informação financeira e os incentivos encarados pelos gestores e auditores no reporte dessa mesma informação, em 4 países Asiáticos (Hong Kong, Malásia, Singapura e Tailândia). Como amostra, os autores seleccionaram 2726 publicações de resultados anuais da “*Global Vantage Industrial/Commercial*” e de outros arquivos desses países, entre 1984 e 1996. Para a realização de alguns testes empíricos, a amostra dos 4 países foi agregada como categoria “Ásia” e comparada com mais 2 categorias (“*benchmark*”), “*Common-law*” (Austrália, Canadá, U.K. e U.S.A) e “*Code-law*” (Alemanha, França e Japão). As variáveis exploradas, “rotação de stocks” e “resultado líquido”, permitiram identificar elevada qualidade e transparência dos sistemas contabilísticos dos 4 países, contudo, a adopção das IAS não era sinónimo de melhor qualidade. Ball *et al.* (2003) reconheceram que a qualidade contabilística é largamente determinada pelas forças do mercado e pelos factores institucionais, mais do que pelos próprios modelos contabilísticos.

Holthausen (2003) refere que a noção de qualidade do sistema de reporte financeiro e das normas da contabilidade investigada por Ball *et al.* (2003) apresenta-se problemática. Para Holthausen (2003), o resultado do processo de reporte da informação financeira responde a estímulos, factores institucionais e normas de contabilidade, não podendo contudo assegurar quais os resultados que são de alta ou de baixa qualidade. Apenas os testes empíricos a realizar a empresas de vários países da Ásia Oriental vão permitir determinar se a extensão das normas de contabilidade e outras características, são complementos ou substitutos. Segundo Holthausen (2003), esta matéria será pertinente para uma linha de investigação futura, embora a interpretação da qualidade dos resultados possa ser um tema a exigir prudência.

Leuz (2003) investigou se as empresas do Novo Mercado Alemão, que utilizam os princípios contabilísticos geralmente aceites americanas (US GAAP), por oposição aos modelos de contabilidade internacionais (IAS), exibem diferenças em diversas variáveis na análise da assimetria da informação. O autor, para medir a assimetria da informação, seleccionou 195 empresas inseridas nesse mercado, a 30 de Abril de 1999 e a 30 de Abril de 2000, cuja distribuição das IAS e US GAAP é regular. Procurou explorar variáveis como “*bid-ask spreads*” e “*share turnover*” (pois captam diferenças nas informações dos relatórios financeiros mais abrangentes) na realização de testes empíricos, de modo a obter resultados que lhe permitam concluir se as empresa que utilizam o US GAAP exibem menor assimetria da informação e maior liquidez de mercado, em relação às empresas que adoptam as IAS. Contudo, tal como Leuz e Verrecchia (2000), o autor não encontrou diferenças nestas duas variáveis, uma vez que são económica e estatisticamente insignificantes nos dois modelos de contabilidade.

Ashbaugh (2001) investigou e desenvolveu hipóteses que explicassem os motivos que conduziram as empresas não americanas a optar pela adopção voluntária das IAS ou US GAAP na preparação da sua informação financeira, em detrimento das normas contabilísticas nacionais de cada país. Na preparação do estudo empírico, seleccionou relatórios anuais referentes a 1993, de 211 empresas cotadas na SEAQ de Londres, de 17 países diferentes e que tenham sido admitidas à cotação até 31 Março de 1994. A autora concluiu que a maioria

das empresas que reporta informação preparada de acordo com o normativo IAS, está localizada em França, Finlândia, Suíça e Suécia e que as empresas que reportam informação cuja preparação segue o normativo US GAAP, localizam-se no Japão e em França.

Os resultados obtidos revelam a opção das empresas em preparar a sua informação financeira em normativo IAS ou US GAAP, quando as acções dessas empresas estão cotadas em mais do que um mercado de capitais internacional e quando a aplicação das IAS ou US GAAP resulta em informação mais estandardizada, comparativamente com as normas nacionais. Contudo, verifica-se que as empresas tendem a divulgar mais informação financeira de acordo com as IAS quando participam em ofertas públicas de capitais. O grau de divulgação das IAS aumenta nas empresas quando os critérios de reconhecimento das US GAAP são mais exigentes que os próprios normativos nacionais. Ashbaugh (2001) atribui ainda, importância à elevada qualidade da informação financeira, valorizada pelos intervenientes no mercado por ser o resultado de uma contabilidade transparente e facilmente comparável.

Segundo Platikanova e Nobes (2006), a introdução das IFRS na Europa teve como objectivo melhorar a contabilidade e facilitar as transacções financeiras internacionais. O propósito deste estudo foi descobrir se a implementação das normas IFRS nos países europeus poderá ser um evento passível de introduzir relevância nos mercados financeiros. Para tal, os autores averiguaram as alterações registadas na variável “*bid-ask spread*” antes e depois da introdução das IFRS (2003-2005), em 3907 empresas, de 13 países da UE. Verificaram que a variável é formada por três componentes, mas apenas um, o componente assimetria de informação, pode revelar a estabilidade dos investidores nas suas decisões de investimento. Por conseguinte, se a adopção das normas internacionais (IFRS) proporcionarem um aumento nos resultados financeiros, estas poderão conduzir a um nível mais baixo do componente assimetria de informação. Contudo, existem outros três factores (origem legal, gestão de resultados e divulgações corporativas) que também foram introduzidos no estudo para testar o nível de relevância dos mercados financeiros face à implementação do normativo internacional. Estes factores ajudaram os autores a agregar os países seleccionados para amostra em diferentes grupos (britânicos, alemães, franceses e escandinavos), de modo a ser possível analisar as alterações do componente assimetria de informação antes e depois de 2005. Os resultados confirmaram que há uma pequena redução na percentagem de “*spread*”

após a adoção das normas IFRS (2005) face às percentagens de 2004. Note-se o caso da França e da Alemanha que diminuíram 1,31%, enquanto que a Itália reduziu 0,27%. Mesmo assim, esta redução percentual na variável “*bid-ask spread*” não confirmou a relevância da introdução do normativo internacional. A análise realizada às três componentes da variável em estudo, permitiu concluir que a diminuição no “*spread*” não está necessariamente associada à redução do componente assimetria de informação, uma vez que existe uma diferença significativa nos valores destes componente, quando analisado na vertente grupo de países. O componente assimetria de informação é significativamente o mais volátil em países como Reino Unido, Alemanha, França e Escandinávia, sendo o Reino Unido o país que regista a volatilidade mais elevada. Para Platikanova e Nobes (2006), altos níveis de divulgação estão positivamente associados a elevados níveis de assimetria de informação. Platikanova e Nobes (2006) entendem que a futura decomposição do índice de divulgação poderá dar origem a estimativas mais significativas do componente assimetria de informação.

Em 2002, foi publicado o regulamento 1606/2006 que obriga que as entidades cotadas em bolsa a adoptarem as normas do IASB a partir de 1/1/2005. Com a publicação deste regulamento diversos autores (Cujipers e Buijink, 2005; Francis *et al.*, 2005; Burgstahler *et al.*, 2007; Sun, 2006; Bushman e Piotroski, 2006; Callao *et al.*, 2007; Barth *et al.*, 2008) investigaram empresas que adoptam as IAS de forma obrigatória.

Soderstrom e Sun (2007), através da revisão da literatura, estudaram o percurso dos diferentes modelos contabilísticos geralmente aceites, identificando o contexto e a orientação que alguns investigadores desenvolveram na qualidade da contabilidade, depois da adoção das IFRS na União Europeia. Salientam ainda, que diferenças identificadas noutros estudos (La Porta *et al.*, 1998; Leuz e Verrecchia, 2000; Ball, 2001; Leuz, 2003; Frankel e Li, 2004; Bushman e Piotroski, 2006), no que concerne à qualidade da contabilidade, provavelmente permanecerão depois da adoção das IFRS, visto essa qualidade ser função do contexto institucional e do sistema legal e político do país em que a empresa se insere. A adoção das IAS permitiu reduzir as assimetrias da informação entre gestores e accionistas. No entanto, estudos realizados (Ashbaugh e Pincus, 2001; Cujipers e Buijink, 2005; Francis *et al.*, 2005; Burgstahler *et al.*, 2007; Sun, 2006; Barth *et al.*, 2008) mencionam que a adoção do normativo IAS em detrimento do normativo nacional de cada país, pode levar algum tempo.

A análise custo – benefício realizada pelas empresas em redor de todo o processo de adopção das IAS, é sinónimo de prudência na tomada de decisão. Contudo, para os investidores esta adopção pode melhorar a qualidade dos resultados, pressionando os gerentes na gestão e conduzindo as empresas a uma melhoria da qualidade e comparabilidade dos relatórios financeiros.

Callao *et al.* (2007) analisaram o processo de adaptação do regulamento (CE) n.º 1606/2002 em Espanha. Inicialmente, elaboraram uma tabela comparativa com os dois normativos (IFRS e PGCE) e respectivas diferenças, o que lhes permitiu identificar a existência de diferenças significativas na preparação das demonstrações financeiras. Contudo, o normativo internacional ao permitir opção de escolha no tratamento contabilístico de algumas normas, note-se o caso da IAS 16 (mensuração dos activos ao custo ou ao justo valor), minimiza essas diferenças, uma vez que a adopção das políticas contabilísticas nas empresas espanholas se aproxima, a maior parte das vezes, do normativo nacional anteriormente aplicado. Com base numa amostra de 26 empresas cotadas no índice IBEX 35, a 30 de Junho de 2005 (excluíram as instituições financeiras e as seguradoras), para os exercícios de 2004 e 2005 e respectivos semestres (análise de comparativos), os autores avaliaram a presença de diferenças significativas em figuras chaves das demonstrações financeiras e no cálculo de alguns rácios (variáveis dependentes) em ambos os normativos. Os testes demonstraram que económica e financeiramente as empresas espanholas que reportam a sua informação em IFRS, apresentam diferenças significativas face às empresas que reportam de acordo com o PGCE. Os autores verificaram a persistência do impacto quantitativo das IFRS, quando analisado um ano completo. Também, o valor da empresa difere significativamente do valor do mercado em ambos os normativos e o “*gap*” entre estes dois valores aumenta, se for adoptado o normativo internacional em ambas as datas consideradas no estudo (Junho e Dezembro). Perante os resultados expostos, Callao *et al.* (2007) concluem que são os utilizadores da informação financeira que mais beneficiam com a adopção das IFRS e conseqüente aumento da comparabilidade das demonstrações financeiras.

O presente estudo da dissertação está relacionado com três correntes principais de investigação:

- i. Estudos sobre o grau de cumprimento das empresas com os requisitos previstos nas normas do IASB;
- ii. Estudos sobre os determinantes da divulgação de informação por parte das entidades;
- iii. Estudos sobre os critérios de reconhecimento e mensuração dos activos fixos tangíveis.

2. ESTUDOS SOBRE O GRAU DE CUMPRIMENTO COM AS NORMAS DO IASB

A primeira corrente contempla estudos que pretendem avaliar o grau de cumprimento por parte das empresas dos requisitos previstos nas várias normas emitidas pelo IASB.

Taylor e Jones (1999) analisaram relatórios financeiros do ano de 1996, publicados no “*Website*” do IASC em 1997, de 124 empresas, pertencentes a 26 países. Focaram os seus objectivos na apreciação de onde e como as normas internacionais de contabilidade (IAS) eram citadas nos seus reportes financeiros e avaliaram a coerência na menção às mesmas. O estudo realizado à amostra avaliou três classificações distintas: (i) referência às IAS; (ii) normativo adoptado (iii) referência ao IASC no relatório do auditor. Os autores observaram que muitas empresas aplicavam normativo IAS conjuntamente com as normas nacionais, outras reportavam um elevado número de excepções às normas internacionais. Metade das empresas da amostra não referenciava o IASC, outras apenas o mencionava nas Notas.

O resultado da investigação permitiu concluir que a aplicação das IAS às empresas e a respectiva alusão às mesmas no relatório de auditoria, proporcionaria uma maior comparabilidade e transparência da informação financeira. Taylor e Jones (1999) defendem ainda, que reconciliar os impactos monetários decorrentes do uso das IAS com diferentes modelos contabilísticos (p. ex. normativos nacionais ou US GAAP), aumenta o rigor da interpretação e aplicação do normativo internacional (IAS) e proporciona elevada qualidade no reporte da informação financeira.

Street *et al.* (2000) procuraram analisar a aceitabilidade das normas internacionais de contabilidade (IAS) nos Estados Unidos. O objectivo da pesquisa foi identificar as diferenças mais importantes entre os dois normativos, IAS e US GAAP, no que respeita às práticas contabilísticas e à avaliação do significado e materialidade dessas diferenças, em particular, na mensuração do resultado líquido. Analisaram empiricamente as reconciliações US GAAP (Form 20-F) de 33 empresas não americanas listadas na SEC que aplicassem o normativo internacional, entre 1995 e 1997. Os resultados, em geral, registaram ajustes significativos ao RL das demonstrações financeiras preparadas em IAS no período em análise. Porém, a falta de cumprimento de alguns requisitos de aplicação obrigatória exigidos pelas IAS nas DF em estudo, originaram diferenças significativas nos anos 1995 e 1996. Essas violações muitas vezes são factor de impedimento à implementação das IAS. Como solução, Street *et al.* (2000) defenderam a necessidade de regular os normativos nacionais de alguns países (p. ex. Canadá, Finlândia, França e Suécia) de modo a que seja possível a sua convergência com o normativo do IASC. Associado ainda às violações identificadas, o estudo revelou que muitas empresas de auditoria que prepararam as reconciliações Form 20-F registaram ajustamentos incorrectos ao resultado. Estes deveriam ser parte integrante do grau de cumprimento das IAS aquando da preparação das DF e não reflectidos como reconciliação US GAAP. Tal como em estudos anteriores, os autores verificaram que as grandes empresas de auditoria muitas vezes aprovam o descrito nas políticas contabilísticas das empresas, mencionando também nos seus relatórios o cumprimento com o normativo internacional. Contudo, a análise efectuada demonstra precisamente o contrário. A pesquisa revelou ainda, que em 1997 as diferenças entre reconciliações IAS e US GAAP diminuíram não sendo estatisticamente significativas. Os esforços desenvolvidos pela SEC e pelo IOSCO na procura incessante da comparabilidade das DF produziram resultados. Por exemplo, a IAS 16 – “Activos Fixos Tangíveis” permitiu às empresas que aplicassem as normas do IASC, adoptarem o tratamento alternativo em vez do recomendado no reconhecimento dos seus bens, divulgando o impacto quer no RL, quer nos activos líquidos das DF em US GAAP. Deste modo, Street *et al.* (2000), tal como a SEC e o IOSCO, corroboram com a teoria da eliminação da reconciliação US GAAP no acesso ao mercado de capitais nos Estados Unidos para as empresas que aplicarem o normativo internacional.

Street e Gray (2002) examinaram as demonstrações financeiras e respectivas Notas, de 279 empresas mundiais, para avaliar a extensão do grau e evidência dos factores associados ao cumprimento do normativo internacional (IAS). A análise das empresas seleccionadas para amostra incidiu sobre os relatórios financeiros de 1998. O estudo empírico realizado às variáveis dependentes “média do índice de divulgações de cada IAS aplicada à empresa”, “quociente de divulgações requeridas sobre divulgações aplicadas”, “% do grau de cumprimento de aplicabilidade das IAS na empresa” e “média da % do grau de cumprimento por IAS”, e a introdução de variáveis independentes como “país”, “políticas contabilísticas” e “escolha empresa auditoria”, permitiu aos autores identificar uma elevada percentagem de não divulgação de informação das IAS. Países como a França e a Alemanha privilegiam os normativos nacionais, condicionando o cumprimento das IAS. Por outro lado, a Suíça e a China apresentam altos níveis de cumprimento na aplicação do normativo IAS, visto este ser valorizado internacionalmente, e consideram os normativos nacionais obsoletos e de difícil acesso aos mercados financeiros internacionais, dificultando-lhes o investimento. O estudo demonstrou claramente que são os países fora dos EUA que mais elegem o normativo internacional. Um dos factores chave que explica um maior cumprimento das IAS é o auditor pertencer às grandes empresas de auditoria. Street e Gray (2002) advertem para a necessidade do IASB e do IFAC encorajarem outras empresas de auditoria a forçar o cumprimento das IAS quando os seus clientes façam menção ao normativo internacional, e aconselham o IASB a pressionar alguns países, como a França e a Alemanha, a adaptar os seus normativos nacionais ao contexto internacional.

Street e Shaughnessy (1998) investigaram a evolução das normas internacionais de contabilidade e a extensão de semelhanças e diferenças, em práticas de reporte financeiro, entre o IASC (criado em 1973) e as normas standardizadas nos Estados Unidos, Reino Unido Canadá e Austrália (grupo G4). Analisaram, ainda, os vários esforços realizados pelo G4+1 para reduzir as diferenças, mas o processo de harmonização contabilística só ganhou força nos anos 90, data em que o IASC decide alterar a sua filosofia de pensamento, aproximando-se das normas Anglo-Americanas. Os factores decisivos de alteração de comportamento do IASB, e impulsionadores da tão desejada harmonização, foram a globalização do negócio e a globalização dos mercados de capitais. Após alguma pesquisa, Street e Shaughnessy (1998) aferiram que os esforços de coordenação e cooperação realizados pelo G4+1 culminaram em

benefícios significativos para todos, nomeadamente a criação da estrutura conceptual de base às normas do IASC e posteriormente, a publicação individual das diversas IAS (pelo IASC), fruto dos acordos estabelecidos pelos profissionais pertencentes ao grupo. Porém, concluíram que as IAS não devem ser consideradas como um produto Anglo-Americano quando aceites internacionalmente. O IASC deverá continuar a desenvolver trabalho conjunto com grupos que ainda apliquem os normativos nacionais, e que consideram as IAS demasiado amplas para suprir as suas necessidades económico-legais. Desta forma, o IASC poderá minimizar alguns conflitos que possam existir com a sua estrutura conceptual, o que favorecerá os objectivos a que se propôs inicialmente: a harmonização da contabilidade internacional.

Street *et al.* (1999) examinaram o grau de cumprimento do normativo internacional de vários relatórios financeiros anuais de 1996, pertencentes a empresas de 12 países diferentes. No estudo empírico efectuado, os autores avaliaram a mensuração e a divulgação das diversas IAS mencionadas pelas 49 empresas seleccionadas para amostra, através do reporte das suas políticas contabilísticas e/ou relatório dos auditores. Os resultados evidenciaram um cumprimento selectivo por parte da amostra, uma vez que, apenas 20 empresas cumpriam, sem limitações, o normativo internacional. As restantes revelaram apreensão no cumprimento integral das normas. Note-se o caso da não divulgação de informação sobre a IAS 16 – “Activos Fixos Tangíveis” e em especial a problemática das empresas no que diz respeito a questões e políticas de revalorização. Porém, existe incoerência de informação divulgada pelos auditores nos seus relatórios e pelas empresas nas suas Notas e políticas contabilísticas. Todavia, a procura incessante do acesso ao mercado internacional de capitais, conduz muitas empresas à aceitação das normas do IASC. A pesquisa efectuada observa que algumas empresas apresentam nas suas divulgações exigências requeridas quer por normativos nacionais, quer internacionais. Street *et al.* (1999) reforçam ainda, a teoria da aproximação dos normativos nacionais às normas do IASC, alegando ser esta a direcção correcta para suprir as diferenças significativas que existem entre ambos.

Street e Bryant (2000) verificaram o grau de cumprimento e as divulgações exigidas pelo normativo internacional (IAS) em 41 empresas cotadas nos mercados financeiros NYSE ou NASDAQ e U.S. OTC, e em 41 empresas não cotadas que faziam referência ao uso deste normativo. Algumas variáveis analisadas foram: “políticas contabilísticas divulgadas indicam ou não que as IAS são a base para as DF”, “empresa cotada ou não em bolsa nos EUA” e “opinião dos auditores”. O estudo empírico desenvolvido revelou um elevado nível de divulgação das empresas cotadas, visto fazerem alusão à aplicação do normativo IAS nas suas políticas contabilísticas no que concerne à preparação da informação financeira e no relatório do auditor. Os resultados indicaram ainda um elevado grau de cumprimento destas empresas pelos mesmos motivos. Todavia, as empresas não cotadas apresentaram algumas lacunas no reporte da informação, visto não existir coerência entre as suas políticas contabilísticas e os relatórios dos seus auditores. Estes últimos reportam que as empresas cumprem com as IAS, no entanto, os relatórios financeiros analisados pertencentes à amostra evidenciam o contrário. Street e Bryant (2000) atestaram a falta de coordenação existente na divulgação da informação financeira, quer pelas empresas, quer pelos seus auditores e recomendam aos utilizadores da informação que questionem a aplicabilidade (ou não) das normas internacionais.

Glaum e Street (2003) examinaram o grau de cumprimento de empresas cotadas no Novo Mercado Alemão face aos normativos adoptados (IAS's ou US GAAP's). A amostra incidiu sobre os relatórios financeiros anuais do ano 2000, pertencentes a 100 empresas que cumpriram com o normativo IAS e outras 100 que adoptaram o normativo US GAAP. O estudo revelou um grau de cumprimento de 83,7% da variável dependente “índice de cumprimento”, sendo as empresas que cumpriram com as IAS aquelas que apresentaram um menor grau de cumprimento. Para Glaum e Street (2003), esta escolha tende a ser eliminada, visto na UE ser obrigatória a apresentação das contas em IAS a partir de 2005.

Também, quatro das cinco variáveis independentes (“dimensão da empresa”, “escolha do normativo”, “empresa de auditoria”, “referência ao normativo no relatório de auditoria”, “empresas cotadas em mercados financeiros”) testadas na análise empírica apresentaram resultado significativo. A excepção foi a variável “dimensão da empresa”. Segundo a pesquisa de Glaum e Street (2003), o determinante mais importante do grau de cumprimento é a

qualidade e o rigor da auditoria. Contudo, as empresas analisadas contrariaram estas conclusões, apresentaram resultados que transmitiram uma forte evidência da heterogeneidade da qualidade dos auditores do Novo Mercado Alemão, e fizeram com que a auditoria em muitos casos não fosse suficientemente rigorosa.

Outra conclusão foi a escolha da empresa de auditoria recair sobre empresas que não pertencem ao grupo das grandes empresas de auditoria e as suas opiniões não mencionarem o motivo de recusa das IAS's, nem justificarem a ausência de divulgação exigida pelo normativo adoptado (US GAAP). Os níveis de cumprimento médios dos normativos apresentaram-se mais elevados em empresas que seleccionaram auditores pertencentes às grandes empresas de auditoria.

Finalmente, comprovaram que as empresas seleccionadas para amostra cotadas no mercado financeiro NYSE estão associadas a um elevado nível de cumprimento, o que destaca a importância de um mercado regulador forte. As que são cotadas apenas no Novo Mercado Alemão têm um fraco valor de mercado para os investidores.

Para Glaum e Street (2003), os resultados obtidos devem ser interpretados com alguma prudência devido às limitações impostas pela metodologia e dados disponíveis. Ressalvam que será relevante investigar igualmente, o cumprimento das regras de mensuração e divulgação aplicadas.

Tower *et al.* (1999) examinaram o grau de cumprimento e divulgações das IAS de 60 relatórios anuais do ano 1997, pertencentes a empresas localizadas em 6 países da região do Pacífico Asiático (Austrália, Singapura, Malásia, Tailândia, Filipinas e Hong Kong). Os autores aferiram que o grau de cumprimento das IAS é superior a 90% em países como Austrália, Tailândia, Malásia e Singapura. Por outro lado, em Hong Kong e Filipinas essas percentagens foram de 89% e 88% respectivamente, o que confirmou a influência exercida pelos normativos britânicos e americanos nesses países. O estudo revelou também que os países que divulgam informação financeira regularmente são influenciados a adoptar normativos que sejam comuns a nível internacional. Para os autores, esta evidência demonstra a existência de uma diversidade de práticas contabilísticas (harmonia material) entre países, mesmo que as IAS não façam parte da estrutura da contabilidade nacional de cada um deles.

No que concerne às divulgações exigidas pelas IAS, estas permanecem problemáticas visto existir ainda um elevado número de itens não divulgados. Os testes efectuados demonstraram ainda que existe uma relação inversamente proporcional entre os acontecimentos após a data do balanço e a divulgação da informação e respectivo grau de cumprimento com as IAS.

Taplin *et al.* (2002) ampliaram o estudo realizado por Tower *et al.* (1999) sobre o grau de cumprimento e divulgações das normas internacionais de contabilidade. Taplin *et al.* (2002) ao examinarem questões relacionadas com o cumprimento, procuraram responder a duas perguntas: (i) diferenças no tipo de divulgações; (ii) avaliar a extensão das divulgações. Esta pesquisa envolve ainda uma comparação das 26 normas do IASC com as práticas contabilísticas adoptadas por cada empresa pertencente à amostra. A introdução de um novo instrumento de avaliação chamado índice de perceptibilidade (“*discernibility index*”) permitiu medir a extensão das divulgações efectivamente publicadas por cada empresa e o respectivo grau de cumprimento com o normativo adoptado. As normas do IAS foram usadas como marca de referência global apropriada. Taplin *et al.* (2002) testaram ainda variáveis como “país onde a empresa está sediada”, “elementos financeiros”, “grau de alavanca”, “lucro”, “sector de actividade” e “acontecimentos após a data do balanço”. Os resultados permitiram concluir que o índice estava significativamente relacionado com as variáveis “país” e “lucro” e mantinha uma relação moderada com o “sector de actividade”. Por outro lado, verificaram ser difícil definir o grau de cumprimento das divulgações das empresas com determinado normativo ou até mesmo com as IAS. Este facto sugere que independentemente do normativo adoptado (harmonia formal) não significa que exista harmonização das práticas contabilísticas face às divulgações apresentadas (harmonia material). Como o IASB não tem poderes de execução, deposita confiança nos países que adoptem as IAS e que façam juízo ao cumprimento das normas.

Soewarso *et al.* (2003) desenvolveram um estudo sobre harmonização contabilística em 2 países: Austrália e Singapura. Analisaram as divulgações inerentes aos 5 normativos contabilísticos utilizados em cada país (divulgação formal) e compararam através de estudo empírico as práticas contabilísticas adoptadas no reporte da informação financeira, com a sua diversidade e comparabilidade face às divulgações apresentadas (divulgação material). Para amostra seleccionaram 30 relatórios anuais de cada país e testaram as variáveis dependentes

“não violação para não divulgação” (NVND) e “violação para não divulgação” (VND) em função de 3 bases de divulgação: (i) divulgações dos corpos directivos; (ii) divulgações obrigatórias de empresas admitidas à cotação; (iii) divulgações exigidas pelos normativos contabilísticos. Soewarso *et al.* (2003) concluíram que as empresas australianas têm um número de divulgações muito mais extenso as empresas em Singapura. Verificaram ainda um elevado nível de harmonização nas empresas que participam nos mercados de capitais destes países, dadas as semelhanças encontradas nas divulgações publicadas. Deste modo, validaram que os 5 normativos em estudo são comparáveis com as IAS. Relativamente, ao excesso de divulgações dos normativos australianos previa-se uma redução aquando da entrada em vigor das IAS neste país, a 1 de Janeiro de 2005. O baixo nível de divulgações das empresas em Singapura pode ser explicado pela teoria dos investidores (“*stakeholder theory*”), visto a informação financeira ser consequência da relação que existe entre a empresa e os seus investidores. Note-se que o número de investidores na Austrália atinge os 62.000 contra os 9.000 em Singapura, o que justifica o elevado número de divulgações nas empresas australianas. Estas são também influenciadas pelo ambiente económico subjacente e pela estrutura de negócios.

A análise empírica envolveu ainda seis variáveis independentes (“elementos financeiros”, “rentabilidade”, “grau de alavanca”, “sector de actividade”, “operações internacionais” e “país onde a empresa está sediada”) que procuraram justificar o elevado número de divulgações. A variável “país onde a empresa está sediada” foi considerada a principal responsável pelas excessivas divulgações. Para Soewarso *et al.* (2003), este excesso pode ainda ser atribuído a diferenças económicas, culturais, legais e políticas existentes entre os 2 países.

Al-Shammari *et al.* (2008) investigaram empiricamente o grau de cumprimento obrigatório das normas internacionais (IAS) em empresas listadas no Gulf Co-Operation Council (GCC) e explicaram a causa de algumas apresentarem um nível de cumprimento superior a outras. Os países envolvidos no estudo - Bahrain, Omã, Kuwait, Qatar, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos – eram membros do GCC.

Para o período compreendido entre 1996 e 2002, identificaram 436 empresas que integravam o índice, no entanto, para amostra seleccionaram apenas 137 relatórios anuais que incluíam

dados válidos para o estudo. Como metodologia adoptada, elaboraram um índice de cumprimento baseado em 14 normas internacionais (IAS) de modo a poderem comprovar a medição do cumprimento, quer ao nível do reconhecimento, quer da divulgação aplicados aos relatórios. Verificaram que nenhuma empresa, dentro do período de tempo examinado, cumpriu totalmente todas as exigências. Contudo, detectaram um aumento de 14% no nível médio de cumprimento (de 68% em 1996 para 82% em 2002), sendo a Arábia Saudita o país que obteve o nível médio de cumprimento mais elevado (88%). Os restantes países registaram um aumento gradual no nível de cumprimento, o que evidencia um percurso individual em direcção à harmonização da contabilidade com as normas internacionais (IAS). Este aumento progressivo foi visível em empresas que apresentaram níveis mais elevados de valor de mercado, grau de alavanca e “participação de capitais estrangeiros”, permitindo concluir que estas variáveis independentes resultam significativas no estudo empírico. Porém, existem outras que foram consideradas não significativas, nomeadamente, a “rentabilidade”, a “liquidez”, a “participação de investidores institucionais” e a “escolha da empresa de auditoria”.

Al-Shammari *et al.* (2008) verificaram ainda o grau de não adopção das IAS por parte dos estados membros do GCC, o qual foi atribuído à limitada monitorização e execução dos relatórios financeiros por parte dos gestores e às abrangentes limitações dos auditores externos.

Finalmente, esta pesquisa revelou consistência com alguns estudos anteriores, nomeadamente, Tower *et al.* (1999) e Street e Gray (2002) que observaram diferenças significativas ao nível do cumprimento dos países investigados. Também no que respeita ao grau de cumprimento de divulgação voluntária, o estudo foi consistente com Street e Gray (2002), contudo discordante com Tower *et al.* (1999) e Street e Bryant (2000) que alegaram não existir associação entre divulgação voluntária e as variáveis explicativas valor de mercado da empresa e sector de actividade. A “escolha da empresa de auditoria” considerada não significativa para Al-Shammari *et al.* (2008), contraria a opinião de Glaum e Street (2003) que realçaram a sua importância em detrimento da variável “valor de mercado da empresa”.

3. ESTUDOS SOBRE OS DETERMINANTES DA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO

A segunda corrente de investigação contempla estudos que pretendem identificar os factores que justificam o nível de divulgação de informação por parte das empresas.

Francis *et al.* (2005) investigaram a existência de incentivos que conduzam as empresas à prática da divulgação voluntária de informação financeira. Procuram ainda investigar se esses incentivos existem em função das necessidades de financiamento externo, em países onde existe fraca protecção ao investimento e os mercados de capitais são financeiramente menos desenvolvidos. Na análise empírica, seleccionaram 856 empresas não americanas de 34 países, e de 18 sectores industriais diferentes, para os anos de 1991 e 1993. Ao calcularem a correlação entre as variáveis dependentes “n.º de empresas americanas incluídas na base de dados do CIFAR (“*Center for International Financial Analysis and Research, 1993, 1995*”) e “fracção de capital correspondente às despesas não financiadas com fundos internos de empresas americanas nos mesmos sectores industriais, e calculada a média para o período 1980-1989”, os autores demonstraram que as divulgações financeiras anuais das empresas americanas, têm credibilidade. Outras variáveis, tais como, “lei comum”, “estrutura de financiamento do país”, “valor de mercado da empresa” e “*performance*”, foram incluídas no estudo devido à diversidade de sistemas legais e financeiros existentes. Para Francis *et al.* (2005), o estudo demonstrou que a dependência de financiamento externo cria estímulos às empresas, e origina um elevado nível de divulgação voluntária. As empresas que registam estes níveis de divulgação têm um custo mais baixo de capital, denotando-se que as práticas voluntárias de divulgação reduzem a assimetria de informação e diminuem o custo de financiamento externo das empresas. Francis *et al.* (2005) provaram ainda que os resultados são coerentes com a diversidade dos modelos contabilísticos existentes.

Chau e Gray (2002) examinaram a relação que existe entre a estrutura accionista e as divulgações voluntárias publicadas nos relatórios financeiros de 1997 de empresas industriais cotadas nos mercados asiáticos de Hong Kong e Singapura. Empiricamente testaram a variável dependente “divulgação voluntária” e a independente “estrutura accionista”, sendo esta última composta por 6 variáveis de controlo: “rácio dos capitais próprios da empresa sobre capitais próprios totais de todas as empresas”, “escolha da empresa de auditoria”, “% de endividamento”, “resultado antes de impostos”, “logaritmo de vendas líquidas” e “% das

vendas efectuadas por subsidiárias em relação às vendas totais”. Os autores concluíram que o comportamento das divulgações voluntárias dos países em estudo revelou uma associação positiva com a estrutura accionista e destacaram a importância das características contextuais de Hong Kong e Singapura. Por outro lado, a forte prevalência de accionistas com informação privilegiada e o facto das empresas serem controladas por famílias, justificaram os baixos níveis de divulgação em Hong Kong, uma vez que as empresas em Singapura não apresentaram dados suficientemente válidos para tratamento estatístico. A pesquisa demonstrou ainda que os mercados de capitais destes dois países apresentaram características estruturais fortes que compensaram as crescentes pressões de internacionalização e transparência global.

Jaggi e Low (2000) estudaram o impacto dos valores culturais nas divulgações financeiras de 2 sistemas legais distintos, em 6 países diferentes: Canadá, França, Alemanha, Japão, Reino Unido e Estados Unidos. Para amostra seleccionaram 401 empresas (1993), das quais 314 eram multinacionais. Verificaram que o sistema “*common law*” era adoptado por 3 dos 6 países (263 empresas), enquanto que os restantes aplicavam o sistema “*code law*”, caso da França, Alemanha e Japão. Esta classificação permitiu aos autores averiguar o comportamento da variável “divulgações financeiras”, e concluíram que as empresas que aplicaram o sistema “*common law*” apresentaram um número mais elevado de divulgações em comparação com aquelas que adoptaram o sistema “*code law*”. Por outro lado, o estudo também revela que os valores culturais nas empresas multinacionais não são significativos nas divulgações financeiras dos países que aplicaram o sistema “*common law*”. Estes valores provavelmente não terão impacto no cumprimento do normativo internacional, caso as empresas decidam segui-lo.

Jaggi e Low (2000) defendem que as empresas devem responder à exigência de informação requerida pelos utilizadores das demonstrações financeiras. A adopção voluntária das normas internacionais de contabilidade poderá reduzir a assimetria de informação e proporcionar a divulgação da informação financeira mais fiável, abrangente e comparável entre diferentes países.

Archambault e Archambault (2003) realizaram um estudo sobre os determinantes da divulgação da informação financeira correspondente a 621 empresas, 33 países e à selecção dos relatórios financeiros anuais de 1992 e 1993. Para os autores, o conceito de divulgação resulta da influência: (i) da cultura; (ii) dos sistemas nacionais políticos e económicos; e (iii) dos sistemas operacionais e financeiros corporativos. Os seus resultados apontaram a divulgação como um processo complexo sob o efeito de um considerável jogo de factores, compatíveis com a maior parte da literatura existente. Comparativamente com estudos anteriores, a investigação abrangeu um grande número de variáveis que representavam determinantes da divulgação, bem como um elevado número de países que foram testados empiricamente.

Os testes empíricos realizados asseguraram que a decisão da divulgação financeira de uma empresa é complexa e está sob o efeito de muitos factores nacionais e corporativos. O modelo revelou ainda que os factores em cada sistema podem influir no nível da divulgação financeira corporativa em função das suas acções, e podem também variar entre países (sistema nacional e variáveis culturais) e entre empresas do mesmo país (variáveis de sistema corporativo). As fortes relações evidenciadas entre a divulgação da informação e os sistemas culturais e nacionais indicaram que a aceitação das divulgações exigidas por um organismo como o IASC, podem ser sinónimo de resistência. Contudo, o envolvimento das empresas em mercados internacionais pode conduzir ao aumento da divulgação da informação e à aceitação das exigências impostas por organismos reguladores. Para Archambault e Archambault (2003), a pesquisa demonstrou que as conclusões sobre factores que actuam nos sistemas contabilísticos não podem ser definidas sem uma cuidadosa consideração de como estes interagem com outros sistemas no país e dentro da corporação.

Haniffa e Cooke (2002) analisaram a importância dos vários governos das sociedades e das características culturais conjugadas com factores específicos das empresas, passíveis de serem determinantes da divulgação voluntária de informação. Este estudo examinou em que medida a extensão voluntária de divulgações, presentes em 167 empresas da Malásia (relatórios anuais de 1995), poderá estar associada a três grupos de variáveis: (i) governo das sociedades; (ii) factores culturais; e (iii) características específicas das empresas (variáveis de controlo). Os resultados obtidos através do modelo de regressão linear com 31 variáveis, indicaram que

apenas 2 grupos (governo das sociedades e características específicas das empresas) estavam associados com a extensão da divulgação. Num desses grupos - governo das sociedades - identificaram duas sub-variáveis (“direcção presidida por membros da família” e “directores não executivos”) que indicaram a sua importância como determinante da divulgação voluntária. De salientar que a sub-variável “director não executivo” apresentou o coeficiente de regressão mais alto, associando-se negativamente com a extensão voluntária de divulgação. Os resultados revelaram ainda que os “directores não executivos” são uma mais valia para as sociedades, no que respeita ao sigilo de informações privilegiadas.

As conclusões baseadas no modelo de regressão linear não identificaram nenhuma variável cultural como significativa para o estudo. No entanto, o factor cultural (origem) quantificou a proporção de directores originários da Malásia que ocupavam o cargo de direcção, como significantes para a pesquisa. Assim, concluíram que as práticas de divulgação da informação deverão estar associadas ao governo das sociedades e não a factores culturais.

4. ESTUDOS SOBRE OS CRITÉRIOS DE RECONHECIMENTO E MENSURAÇÃO DOS ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

A terceira corrente de investigação engloba estudos que investigam a adopção de diferentes critérios de reconhecimento e mensuração de activos fixos tangíveis.

Herrmann *et al.* (2006) estudaram a valorização dos activos fixos tangíveis a nível internacional e defenderam o uso de medidas de justo valor baseados na estrutura apresentada no *Statement of Financial Accounting Concepts* (SFAC) n.º 2, desafiando a posição estabelecida pelos Estados Unidos, de valorizar os activos fixos tangíveis ao custo histórico a não ser que os mesmos estejam em imparidade. Contabilizar os activos fixos tangíveis ao justo valor não é novidade. Note-se a IAS 16 que prevê a opção de revalorizar os activos ao justo valor. Os autores atestaram que até 1940 nos Estados Unidos, as reavaliações foram uma constante por serem práticas aceites. Isto demonstra que a valorização dos activos fixos tangíveis ao custo histórico não tem uma estrutura conceptual sólida. A pesquisa revelou que as revalorizações positivas estão relacionadas com preços de mercado e são úteis na previsão de resultados futuros. Herrmann *et al.* (2006) defendem que o justo valor concede à

informação financeira uma imagem coerente, verdadeira, comparável e apropriada, algo que o custo histórico não reflecte devido à depreciação do valor real do bem.

O estudo demonstrou ainda que as mais e menos valias resultantes da alienação de bens registados ao custo histórico podem ser usadas na manipulação dos resultados. Também a contabilização dos activos segundo este modelo (custo), (i) enfraquece a coerência da informação financeira; (ii) não permite a comparabilidade de itens semelhantes; e (iii) não ajuda os utilizadores da informação na tomada de decisões. Para Herrmann *et al.* (2006), a mensuração dos activos fixos tangíveis nos Estados Unidos deve ser reconsiderada e deverá aproximar-se rapidamente dos padrões internacionais do IASB aceites em quase todo o mundo.

Aboody *et al.* (1999) investigaram se as reavaliações dos activos fixos tangíveis operadas por empresas no Reino Unido estavam associadas com a *performance* futura da empresa, reconhecida nos resultados operacionais e nos fluxos de caixa. A selecção da amostra recaiu sobre as empresas deste país, devido às UK GAAP permitirem o reconhecimento dos activos fixos tangíveis ao justo valor. Deste modo, foi possível aos autores testar se as revalorizações ao justo valor dos activos fixos no Reino Unido reflectem as expectativas dos gestores sobre a *performance* futura da empresa.

Para o estudo empírico, foram seleccionadas 738 empresas, das quais apenas 347 apresentavam reavaliações anuais positivas no período de 1983-1995. Inicialmente, Aboody *et al.* (1999) focaram a sua pesquisa na relação entre a reavaliação de activos e as variáveis “resultados por acção” e “retorno financeiro”. Salientaram também algumas descobertas quanto à relevância do valor das reavaliações. Por exemplo, os “resultados por acção” reflectem a avaliação dos investidores quanto ao valor dos activos e expectativas sobre a futura *performance* operacional. Contudo, eles são o reflexo das suas análises de investimento e decisões de financiamento. No que respeita à variável “retorno financeiro”, Aboody *et al.* (1999) também verificaram uma associação positiva com as reavaliações. Deste modo, comprovaram que os testes efectuados a variáveis que estão associadas aos mercados financeiros fornecem somente evidência indirecta sobre a relação em análise. Aboody *et al.* (1999) concluíram ainda que o efeito positivo das reavaliações de bens associadas a alterações

futuras na performance operacional, apresenta um comportamento semelhante nos 3 anos subsequentes à reavaliação.

A pesquisa acentuou o comportamento discricionário da reavaliação de activos ao abrigo do normativo britânico, bem como das políticas contabilísticas delineadas pela gestão na manipulação de alguns rácios financeiros. Esta situação apresentou-se em empresas com elevados níveis de endividamento financeiro e, nestes casos, a consequente debilidade das relações testadas anteriormente.

Lin e Peasnell (2000) examinaram as políticas de reavaliação de activos fixos adoptadas pelas empresas que detinham títulos à cotação no mercado financeiro de Londres. As divergências sobre reavaliações identificadas nos relatórios financeiros britânicos, nomeadamente, as oscilações no custo histórico dos activos e as decisões livres dos gestores, encaminharam os autores nesta pesquisa. Através do estudo empírico realizado a 1106 e 1083 empresas, respectivamente para os anos de 1989 e 1991, concluíram que as reavaliações estão positivamente associadas às variáveis “vendas” e “rotação de activos” e negativamente à variável “liquidez”. Este estudo procurou ainda explicar o porquê das empresas reavaliarem ou não todo ou algum dos seus activos fixos tangíveis e o período em que essa reavaliação deverá ocorrer. Os resultados indicaram que a realização de reservas, o endividamento e a cotação de mercado são fundamentais na compreensão da probabilidade de uma empresa ser classificada no grupo daquelas que estão em permanente reavaliação ascendente dos seus bens, e importante na compreensão de actuais ou anteriores reavaliações.

Foram também examinados os valores pelos quais os bens se encontravam registados. Em 1989, verificaram que raramente ocorreram desvalorizações. No entanto, em 1991 as desvalorizações associaram-se positivamente com as vendas e a rotação de activos, e negativamente com a cotação de mercado, devido à pressão exercida pelos auditores ou partes contratantes.

Lin e Peasnell (2000) concluíram ainda que a realização da reserva foi considerada como um factor importante na decisão de reavaliação no Reino Unido. Contudo, se comparada com a perspectiva da contabilidade internacional, a reavaliação de activos e a respectiva

contabilização em reservas foi um dos aspectos marcantes e controversos na informação financeira britânica nos períodos em estudo.

Brown *et al.* (1992) procuraram explicar os motivos que conduziram as empresas australianas a reavaliar os seus activos fixos, quando uma reavaliação, por si só, não tem nenhum efeito directo sobre a Demonstração de Fluxos de Caixa, e o seu tratamento contabilístico é demasiado dispendioso. Segundo Brown *et al.* (1992), uma reavaliação pode afectar preços de contratação e custos políticos das empresas. Porém, pode também ajudar a resolver problemas associados com assimetrias de informação ou ser utilizada para transmitir informação aos investidores.

Na definição do esquema conceptual, foram seleccionadas 204 e 206 empresas, respectivamente, para os períodos de 1974-7 e 1984-6, tendo as variáveis aplicadas ao estudo sido agrupadas em 3 categorias: “razões de contratação”, “razões políticas” e “razões de assimetria de informação”. Entre 1974-7, os profissionais que procederam à reavaliação, trabalharam em indústrias mais propensas a greves, enquanto que entre 1984-6, a selecção recaiu sobre empresas com fortes perspectivas de crescimento. Deste modo, Brown *et al.* (1992) provaram que os resultados foram consistentes com a conjectura: a reavaliação de activos reduz a probabilidade de aparecerem custos de alavanca financeira, decorrente de preços de contratação e de custos políticos, e adverte os utilizadores das demonstrações financeiras. Contudo, apesar da significância estatística do modelo, o valor do R^2 sugere que ainda está longe de providenciar uma explicação completa da decisão de revalorizar.

McLeay e Jaafar (2007) estudaram o impacto do processo de harmonização da contabilidade na Europa, em particular o modo como os diferentes tratamentos da informação financeira podem ser atribuíveis às características específicas das empresas seleccionadas. A mensuração da harmonização material da contabilidade considerando as circunstâncias operacionais das empresas, também foi objecto de estudo.

As práticas contabilísticas analisadas permitiram a McLeay e Jaafar (2007) mensurar o grau de harmonização e consequentes alterações verificadas em 3 períodos distintos: 1991/92,

1994/95 e 1998/99. A sua investigação centrou-se em 3 áreas específicas: método de custeio dos inventários, “*goodwill*” e a depreciação dos activos fixos tangíveis.

No que concerne à depreciação dos AFT, o requisito básico define que o montante depreciável de um bem deve ser alocado numa base sistemática em função da sua vida útil, usando um método que reflecta, se possível, regularmente o modelo no qual os seus benefícios económicos são consumidos. No estudo empírico desenvolvido, os resultados demonstraram que em países como a Alemanha, a escolha da política contabilística aplicada à depreciação de activos fixos tangíveis é fortemente influenciada por considerações fiscais. Por outro lado, em países como o Reino Unido, as depreciações registadas nos relatórios financeiros seguem metodologias independentes face aos pressupostos fiscais.

Outros estudos (Hagerman e Zmijewski, 1979; Skinner, 1993; Bower *et al.*, 1995) identificaram alterações na escolha do método de depreciação como resposta, às modificações da lei fiscal, pobre performance, e mudanças em oportunidades de investimento. Assim, além das regras estabelecidas pelas políticas contabilísticas para a depreciação de AFT, denotou-se que a acção dos gestores, muitas vezes, é influenciada por consequências económicas.

McLeay e Jaafar (2007) concluíram que os resultados indicaram o país e o sector de domicílio da empresa como determinantes significativos das políticas contabilísticas na UE. Contudo, as diferenças entre países afiguram-se maiores do que as diferenças entre sectores. Também, as características específicas das empresas e a sua dimensão foram consideradas variáveis explicativas significativas na adopção da política contabilística. Deste modo, a harmonização contabilística deverá centrar os seus esforços nas diferenças entre sectores e noutras características específicas das empresas.

Para McLeay e Jaafar (2007), a comparabilidade da informação financeira não deve contemplar as características específicas das empresas em países individualmente, nem ser avaliada pela convergência para um único método. A comparabilidade necessita que as empresas usem o método apropriado em função do mercado e do sector em que operem.

Barth e Clinch (1998) investigaram a relevância e a fiabilidade das reavaliações de activos em empresas australianas e respectivas diferenças entre classes de activos (tangíveis e

intangíveis). Verificaram também se a extensão de diferentes reavaliações estaria associada a preços de mercado e a estimativas de valores de mercado baseados em previsões de analistas financeiros. Por fim, analisaram se os activos que estão em imparidade, de acordo com as US GAAP (reavaliações permitidas apenas em activos registados abaixo do justo valor), exibem diferentes comportamentos face ao valor de mercado de outros activos reavaliados, para os quais não são permitidas reavaliações.

Como metodologia utilizada, Barth e Clinch (1998) avaliaram as reavaliações australianas por classes de activos, dado o normativo contabilístico deste país permitir reavaliações baseadas, em valores atribuídos por avaliadores independentes ou, em valores estimados previstos por analistas financeiros. Para amostra, seleccionaram relatórios anuais de 100 empresas não financeiras, entre 1991 e 1995 e analisaram-nos empiricamente com base em dois modelos: modelo do preço e modelo do retorno. Através do modelo do preço, Barth e Clinch (1998) procuraram saber se os valores revalorizados em três classes de activos são ou não relevantes para o estudo. Com base no modelo do retorno analisaram as reservas de reavaliação e as revalorizações incluídas nos resultados das demonstrações financeiras e verificaram se estas são ou não significativas em três tipos de empresas - financeiras, não financeiras e mineiras.

Barth e Clinch (1998) concluíram que, quer as empresas avaliem os seus activos ao custo ou ao justo valor, ambas apresentam explicação para o seu valor de mercado. Concluíram ainda, que se os resultados apresentarem coeficientes significativamente diferentes, o mercado estará a valorizar também de maneira diferente os seus activos fixos ao custo e ao justo valor. No entanto, os valores reavaliados demonstraram ser significativos neste estudo.

Atendendo aos estudos anteriormente efectuados, julga-se relevante a realização de um estudo que permita identificar o nível de divulgação da informação sobre activos fixos tangíveis e os factores que motivam essas divulgações. Contrariamente a estudos anteriores, este estudo abrange apenas uma norma, das mais relevantes para as empresas, e o primeiro ano de adopção obrigatória das normas do IASB.

CAPÍTULO IV – ESTUDO EMPÍRICO

1. OBJECTIVO

A obrigatoriedade de adopção do normativo internacional do IASB, a partir de 1 de Janeiro de 2005, a todas as empresas que detenham títulos à cotação nos mercados bolsistas internacionais, nas demonstrações financeiras consolidadas suscitou algumas questões quanto à sua adequada aplicabilidade às demonstrações financeiras.

Neste sentido, o presente estudo procura identificar o grau de cumprimento em termos de divulgação de informação sobre AFT das empresas com a IAS 16, no primeiro exercício em que as empresas foram obrigadas a aplicar as normas do IASB.

Foram definidos dois objectivos a partir dos quais se desenvolveu a investigação.

O primeiro objectivo será analisar o nível de cumprimento, em termos de divulgação, com a IAS 16 por parte das empresas espanholas cotadas nas suas demonstrações financeiras consolidadas.

O segundo objectivo irá identificar os determinantes da divulgação de informação sobre AFT, ou seja, os factores que poderão justificar um maior ou menor nível de divulgação de informação sobre AFT por parte das empresas.

2. HIPÓTESES

Estudos prévios examinaram a relação entre o cumprimento e um número de atributos das empresas, nomeadamente, a dimensão da empresa, cotação em mercados financeiros, divulgação das políticas contabilísticas, escolha da empresa de auditoria, referência ao normativo adoptado no relatório dos auditores, sector de actividade, entre outros. As variáveis cotação em mercados financeiros, divulgação das políticas contabilísticas e a escolha da empresa de auditoria apresentaram resultados significativos em alguns estudos (Street e Bryant, 2000; Glaum e Street, 2003). A variável sector de actividade mantém uma relação moderada com o índice de divulgação e cumprimento (Taplin *et al.*, 2002).

Analogamente, algumas destas variáveis que representam atributos das empresas foram incluídas neste estudo como variáveis independentes. Deste modo, é importante determinar se essas variáveis têm ou não poder explicativo do índice de divulgação e cumprimento das empresas incluídas na investigação.

Estudos anteriores evidenciaram que existe associação entre rentabilidade e o grau de cumprimento das empresas. As pesquisas de Wallace *et al.* (1994) e Taplin *et al.* (2002) estudaram esta variável e concluíram que ela é estatisticamente significativa. Al-Shammari *et al.* (2008) concluíram ser uma variável de coeficiente positivo, mas não estatisticamente significativa. O estudo de Chen e Jaggi (2000) revelou ser uma variável estatisticamente significativa e de coeficiente negativo. Por outro lado, Owusu-Ansah (1998) defende que a rentabilidade tem impacto positivo ao nível do cumprimento com as divulgações requeridas, demonstrando que essa variável é estatisticamente significativa. Neste sentido, espera-se que as empresas mais rentáveis venham a ter um grau de cumprimento mais elevado com o previsto nas normas do IASB, em geral, e na IAS 16, em particular. Este será o pressuposto para formular a seguinte hipótese:

H₁: O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 é menor para as empresas menos rentáveis.

Para medir a rentabilidade, seleccionou-se o rácio rentabilidade do capital próprio, conforme definido pelo *Worldscope Datatype Definitions Guide: Resultado líquido (RL) antes de dividendos preferenciais deduzidos dos dividendos preferenciais requeridos dividido pelo capital próprio (CP) do último ano vezes 100.*

Alguns estudos incluíram a variável independente “*Leverage*” na sua análise empírica. Salienta-se Taplin *et al.* (2002) e Soewarso *et al.* (2003) que na sua medição utilizaram o rácio *débitos de médio e longo prazo dividido pelos capitais próprios* e concluíram ser uma variável com coeficiente positivo, mas não estatisticamente significativa. Wallace *et al.* (1994) verificaram que esta variável não produz efeitos sobre as divulgações de informação. Meek *et al.* (1995) e Zarzeski (1996) consideraram que a divulgação de informação tende a diminuir em empresas com maior “*Leverage*”, porque os credores podem ter acesso à

obtenção de informação privilegiada. Já para Jaggi e Low (2000), o nível de divulgação de informação aumenta nas empresas com maior “Leverage” em sistemas de “common law”, mas não tem nenhuma relação significativa em sistemas de “code law”.

Atendendo à diversidade de resultados obtidos nos estudos referidos anteriormente, na próxima hipótese formula-se apenas uma associação entre o nível de divulgação sobre activos fixos tangíveis e o “Leverage”. Logo, é neste contexto que se enuncia a próxima hipótese:

H₂: Existe associação entre o grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 e a autonomia financeira.

Da base de dados *Worldscope* retirou-se a informação das duas variáveis utilizadas no cálculo da autonomia financeira. Na sua avaliação utilizou-se como variável o rácio *Capital Próprio (CP) dividido pelo Total dos Activos (TA) vezes 100*.

Os níveis de cumprimento médios dos normativos apresentaram-se mais elevados em empresas que seleccionaram auditores pertencentes às *Big 5*, essencialmente devido ao papel de maior estímulo e imposição desempenhado por estas empresas de auditoria na promoção do cumprimento com as normas do IASB (Street e Gray, 2002; Glaum e Street, 2003). Como resultado de pesquisas anteriores terem demonstrado evidência de que o nível de cumprimento com as IAS está associado à escolha da empresa de auditoria, pode supor-se que:

H₃: O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 é mais elevado para as empresas que são auditadas por uma das grandes empresas de auditoria (Big 4) do que para as empresas que são auditadas por outras empresas.

Para estudar a influência das empresas serem auditadas pelas *Big 4*, utilizou-se a variável binária (auditor) que assume o valor 1 se as empresas forem auditadas por uma das *Big 4* e 0, caso contrário. A informação foi obtida a partir da base de dados *Worldscope*.

Alguns estudos realizados sobre instituições financeiras demonstraram que essas entidades têm tendência a divulgar mais informação sobre os elementos que são mais importantes para a sua actividade. Para Lopes e Rodrigues (2007), é o facto das empresas pertencerem ao sector financeiro que determina o grau de cumprimento com as divulgações sobre instrumentos financeiros. No entender de Al-Shammari *et al.* (2008), é expectável que certas entidades, numa dada indústria, possam cumprir mais estreitamente com uma determinada norma aplicável ao seu sector de actividade.

Por outro lado, o estudo de Myers (1977) alega que existe uma relação positiva entre os activos contabilizados e a intensidade de capital, defendendo que a proporção de activos fixos tangíveis é um indício de capital intensivo.

Com base nestes estudos, as empresas que são mais intensivas em capital tenderão a divulgar mais informação sobre os activos que são mais relevantes, isto é, sobre os activos fixos tangíveis. Este motivo conduz à formulação da próxima hipótese:

H₄: O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 é mais elevado para as empresas mais intensivas em capital.

Utilizou-se a variável logaritmo dos activos fixos tangíveis líquido de depreciações, para avaliar o efeito da intensidade do capital. O valor dos AFT líquidos de depreciações foi obtido a partir da base de dados *Worldscope*.

Estudos precedentes revelaram que o sector de actividade é um determinante significativo na escolha das políticas contabilísticas (McLeay e Jaafar, 2007; Cooke, 1992), destacando-se o relacionamento entre o nível de divulgação de informação e o sector industrial (Cooke, 1992; Raffounier, 1995). Também, o estudo de Taplin *et al.* (2002) concluiu que o sector em que as empresas se inserem exhibe uma maior perceptibilidade no que respeita às divulgações exigidas pelas normas do IASB.

Uma vez que o estudo em análise incide somente sobre as empresas cotadas de um único país (Espanha), faz sentido averiguar se os sectores de actividade em que se inserem têm, ou não,

poder explicativo face ao índice de divulgação. Tal como foi referido anteriormente, é nossa expectativa que os sectores mais intensivos em capital tendem a cumprir com os requisitos previstos na IAS 16. Consequentemente, depois de identificados seis sectores (sector 1: petróleo e energia; sector 2: materiais básicos, indústria e construção; sector 3: bens de consumo; sector 4: serviços de consumo; sector 5: imobiliárias; sector 6: tecnologia e telecomunicações) espera-se que desses seis as empresas que pertencerem aos sectores petróleo e energia; materiais básicos, indústria e construção; bens de consumo; serviços de consumo; e tecnologia e telecomunicações, tenderão a divulgar mais informação sobre activos fixos tangíveis, uma vez que para essas empresas esses activos são mais relevantes do que para as empresas do sector imobiliário. As empresas do sector imobiliário ao dedicarem-se à compra e venda de imóveis, estes são classificados como inventários em vez de activos fixos tangíveis. Neste contexto, enuncia-se a última hipótese:

H₅: O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 é mais elevado para as empresas dos sectores de actividade (i) petróleo e energia, (ii) materiais básicos, indústria e construção, (iii) bens de consumo, (iv) serviços de consumo e (v) tecnologia e telecomunicações do que para as empresas do sector imobiliário.

Para estudar a influência dos sectores, utilizaram-se as variáveis binárias (sector 1, sector 2, sector 3, sector 4, sector 5 e sector 6) que assume o valor 1 no sector em que a empresa se insere e 0, caso contrário. A informação sobre os sectores foi obtida através da Bolsa de Madrid.

3. AMOSTRA

O estudo empírico que se segue incidiu sobre empresas espanholas cotadas na bolsa de valores de Madrid, em Dezembro de 2007.

Dada a semelhança de normativos contabilísticos entre Portugal e Espanha, considerou-se pertinente analisar as empresas cotadas espanholas devido à dimensão da população disponível, visto em Portugal o número de empresas cotadas ser mais reduzido.

Foram seleccionados os relatórios e contas referentes ao exercício de 2005 das empresas que adoptaram o normativo do IASB.

A Tabela 1 apresenta uma síntese das empresas incluídas na amostra. Ao total das empresas cotadas no mercado bolsista Madrileno (137) foram excluídas 6 empresas devido à inexistência de informação na base de dados *Worldscope*; 17, 2 e 2, respectivamente, por serem instituições de crédito, agências financeiras e seguradoras; uma por ser agência funerária; 2 por não publicarem as respectivas demonstrações financeiras; outra por apresentar as demonstrações financeiras em USGAAP; 3 cuja adopção das normas do IASB é posterior ao ano 2005; 5 por não apresentarem relatório e contas consolidado; outra por fazer parte do grupo consolidado de uma outra empresa incluída na amostra; e por fim uma empresa cujo seu exercício económico não coincide com o ano civil.

Consequentemente, o número das empresas da amostra foi reduzida de 137 para 96 empresas, sendo estas as que se encontram afectas ao estudo empírico.

Tabela 1 Empresas incluídas na amostra

	N.º de empresas	%
Empresas cotadas no mercado bolsista	137	100%
Inexistência de informação na base de dados	(6)	4,4%
Instituições de crédito	(17)	12,4%
Agências financeiras	(2)	1,5%
Seguradoras	(2)	1,5%
Funerária	(1)	0,7%
Inexistência de relatório e contas	(2)	1,5%
Apresentação das contas em USGAAP	(1)	0,7%
Adopção das normas do IASB posterior a 2005	(3)	2,2%
Não apresentam relatório e contas consolidado	(5)	3,6%
Incluídas em grupo consolidado da amostra	(1)	0,7%
Data de encerramento de contas diferente do ano	(1)	0,7%
Empresas incluídas na amostra	96	70,1%

A Tabela 2 apresenta a classificação das empresas incluídas na amostra por sector de actividade e respectivas percentagens.

Tabela 2 Análise sectorial

	N.º de empresas	%
Petróleo e Energia (Sector 1)	11	11,5%
Mat. Básicos, Industria e Construção (Sector 2)	28	29,2%
Bens de Consumo (Sector 3)	26	27,1%
Serviços de Consumo (Sector 4)	14	14,6%
Imobiliárias (Sector 5)	11	11,5%
Tecnologia e telecomunicações (Sector 6)	6	6,3%
Total	96	100%

Fonte: Bolsa de Madrid

4. METODOLOGIA

O primeiro objectivo deste estudo é investigar o grau de cumprimento, em termos de divulgação, com os requisitos da IAS 16 por parte das empresas espanholas cotadas nas suas demonstrações financeiras consolidadas. Para cumprir este objectivo, construiu-se uma grelha de cumprimento (tabela 3), baseada nas divulgações exigidas pela IAS 16, tal como foi adoptada pela União Europeia, e utilizada pelas empresas incluídas na amostra.

Tabela 3 Grelha de cumprimento

Itens	Empresas
1) As DF's devem divulgar, para cada classe de AFT:	
a) critérios de mensuração usados para determinar a quantia escriturada bruta;	(1 ou 0)
b) métodos de depreciação usados;	(1 ou 0)
c) vidas úteis ou taxas de depreciação usadas;	(1 ou 0)
d) quantia escriturada bruta e a depreciação acumulada, incluindo perdas por imparidade acumuladas, no início e no fim do período;	(1 ou 0)
e) reconciliação da quantia escriturada no início e no fim do período, identificando:	
i) adições;	(1 ou 0)
ii) os activos fixos tangíveis classificados como activos não correntes detidos para venda	(1 ou 0)
iii) alienações;	(1 ou 0)
iv) aquisições através de concentrações de negócios;	(1 ou 0)
v) aumentos ou reduções durante o período como resultado de reavaliações e perdas por imparidade reconhecidas ou revertidas directamente nos capitais próprios;	(1 ou 0)
vi) perdas por imparidade reconhecidas nos resultados;	(1 ou 0)
vii) perdas por imparidade revertidas nos resultados;	(1 ou 0)
viii) depreciações reconhecidas no período;	(1 ou 0)
ix) diferenças cambiais líquidas resultantes da transposição das DF's da moeda funcional para uma moeda de apresentação diferente, incluindo a transposição de uma operação estrangeira para a moeda de apresentação da entidade que relata;	(1 ou 0)
x) outras alterações no valor contabilístico durante o período.	(1 ou 0)
2) As DF's devem também divulgar:	
a) a existência e quantias de restrições de titularidade e AFT que sejam dados como garantia de passivos;	(1 ou 0)
b) a quantia de dispêndios reconhecida na quantia escriturada de um AFT no decurso da sua construção;	(1 ou 0)
c) a quantia de compromissos contratuais para aquisição de AFT;	(1 ou 0)
d) se não for divulgada separadamente na DR, a quantia de compensação de terceiros por itens do AFT que estiverem com imparidade, perdidos ou cedidos que seja incluída nos resultados.	(1 ou 0)
3) Se itens do AFT forem expressos por quantias revalorizadas, deve ser divulgado:	
a) a data de eficácia da revalorização;	(1 ou 0)
b) se esteve ou não envolvido um avaliador independente;	(1 ou 0)
c) os métodos e pressupostos significativos aplicados na estimativa do JV dos elementos;	(1 ou 0)
d) a medida em que o JV dos elementos foi determinado directamente por referência a preços observáveis num mercado activo ou em transacções de mercado recentes numa base de não relacionamento entre as partes ou foi estimado usando outras técnicas de valorização;	(1 ou 0)
e) para cada classe de AFT revalorizada, a quantia escriturada que teria sido reconhecida se os activos tivessem sido escriturados de acordo com o modelo do custo;	(1 ou 0)
f) o excedente de revalorização, indicando a alteração do período e quaisquer restrições na distribuição do saldo aos accionistas.	(1 ou 0)
4) Informação encorajada a divulgar:	
a) a quantia escriturada do AFT que esteja temporariamente inactivo;	(1 ou 0)
b) a quantia escriturada bruta de qualquer AFT totalmente depreciado que ainda esteja em uso;	(1 ou 0)
c) a quantia escriturada de AFT retirados de uso activo e detidos para alienação;	(1 ou 0)
d) quando o modelo do custo for usado, o JV do AFT quando este for materialmente diferente da quantia escriturada.	(1 ou 0)

A grelha de cumprimento inclui 28 itens de divulgação de informação relacionados com a norma dos activos fixos tangíveis. Na segunda coluna, identificou-se o valor '0' quando as empresas não divulgam informação requerida pelas IAS 16 adoptada na União Europeia e o valor '1' quando as empresas cumprem com as divulgações requeridas pela IAS 16 adoptada na UE.

A informação sobre as divulgações requeridas pela norma foi apurada utilizando uma classificação dicotómica. É atribuído o valor ‘1’ para a presença de cada item e ‘0’ para a ausência do item. As diversas opções para a descrição de cada item são codificadas como se segue:

- i) ‘0’ para ‘Itens não adoptados’: esta divulgação não foi adoptada pelas empresas;
- ii) ‘1’ para ‘Itens adoptados’: esta divulgação foi adoptada pelas empresas;
- iii) ‘NP’ para ‘Itens não apresentados’: as empresas não se pronunciam sobre a existência de transacções ou itens para que a divulgação do item se aplique.
- iv) ‘NA’ para ‘Itens não aplicados’: as empresas não têm transacções ou itens que possam aplicar para cumprir com as divulgações.

Quando uma entidade não divulgou informação sobre determinado item, mas era obrigada a fazê-lo, o ‘não apresenta’ (NP), foi substituído por ‘0’. Este tipo de situações foram identificadas nas demonstrações financeiras, por exemplo, quando uma empresa apresenta activos fixos detidos para alienação no balanço, mas não divulga nenhuma informação sobre a quantia de AFT retirados de uso nas notas.

Finalmente, quando uma empresa não divulgou informação sobre um item, no balanço ou nas notas, considerou-se que a entidade não adoptou esse procedimento porque não foi obrigada, conseqüentemente, considerou-se ‘não aplicável’ (NA). Estes casos foram excluídos da análise empírica. Assim, um eventual erro pode ocorrer se as empresas não divulgarem informação, e não porque não terem o item, mas devido à não conformidade com os requisitos previstos na IAS 16. Nestes casos, classificou-se o item como ‘NP’, em vez de ‘NA’.

Os dados foram recolhidos manualmente, a partir do primeiro relatório anual de adopção obrigatória das normas internacionais (2005), disponíveis nos *websites* das empresas incluídas na amostra.

Por ser o primeiro ano de adopção obrigatória das normas internacionais, importa salientar que é neste ano que se definem as políticas contabilísticas a adoptar pelas empresas na preparação das suas demonstrações financeiras.

Inicialmente, analisaram-se as notas que contém as políticas contabilísticas. Na eventualidade das empresas não divulgarem algumas informações sobre activos fixos tangíveis, foi necessário examinar a nota sobre AFT.

O segundo objectivo deste estudo é identificar os determinantes da divulgação de informação sobre activos fixos tangíveis. Para investigar este segundo objectivo, utilizou-se o modelo de regressão linear para relacionar a variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’ com as variáveis explicativas (‘Ln AFT líquidos de depreciações acumuladas’, ‘rendibilidade dos capitais próprios’, ‘autonomia financeira’, ‘sectores de actividade’ e ‘auditor’). Os dados para todas as variáveis independentes foram obtidos a partir da base de dados *Worldscope*.

O modelo de regressão linear (1) que analisa a relação entre o logaritmo da percentagem do índice de divulgação e as variáveis independentes aplicadas à totalidade da amostra para as 96 empresas cotadas na bolsa de Madrid foi designado como se segue:

$$\text{Ln}(\% \text{ ID}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln}(\text{AFT})_i + \alpha_2 \text{RCP}_i + \alpha_3 \text{CPTA}_i + \alpha_4 \text{S1}_i + \alpha_5 \text{S2}_i + \alpha_6 \text{S3}_i + \alpha_7 \text{S4}_i + \alpha_8 \text{S6}_i + \alpha_9 \text{AUDITOR}_i + \varepsilon \quad (1)$$

$\text{Ln}(\text{AFT})$ é o logaritmo dos activos fixos tangíveis líquidos de depreciações acumuladas i ; RLCP é o rácio do resultado líquido antes de dividendos preferenciais deduzidos dos dividendos preferenciais requeridos dividido pelo capital próprio de cada empresa i ; CPTA é o rácio do capital próprio dividido pelo total dos activos i ; S1 assume o valor ‘1’ se a empresa i pertencer ao sector petróleo e energia e ‘0’ se for outro sector; S2 assume o valor ‘1’ se a empresa i pertencer ao sector materiais básicos, indústria e construção e ‘0’ se for outro sector; S3 assume o valor ‘1’ se a empresa i pertencer ao sector bens de consumo e ‘0’ se for outro sector; S4 assume o valor ‘1’ se a empresa i pertencer ao sector serviços de consumo e ‘0’ se for outro sector; S6 assume o valor ‘1’ se a empresa i pertencer ao sector tecnologia e telecomunicações e ‘0’ se for outro sector; AUDITOR assume o valor ‘1’ se a empresa i é auditada por uma das *Big 4* e ‘0’, caso contrário.

5. RESULTADOS

O presente estudo investiga o grau de cumprimento das demonstrações financeiras consolidadas apresentadas pelas empresas cotadas em Espanha no primeiro ano de adopção obrigatória das normas internacionais de contabilidade do IASB, com a norma IAS 16 – Activos Fixos Tangíveis.

A análise efectuada a estudos considerados relevantes na interpretação das normas internacionais de contabilidade do IASB, permitiu formular determinadas hipóteses que irão ser testadas através de tratamentos estatísticos, nomeadamente, estatística descritiva, correlação e regressão.

5.1. Estatística descritiva

O índice de divulgação é um índice de similaridade entre as práticas contabilísticas das empresas e as divulgações requeridas pela IAS 16. Na Tabela 4, apresentam-se as medidas de estatística descritiva por variável (‘índice de divulgação’, ‘ativos fixos tangíveis líquidos de depreciações acumuladas’, ‘rendibilidade dos capitais próprios’ e ‘autonomia financeira’). As restantes variáveis envolvidas no estudo foram excluídas por se tratarem de variáveis binárias.

Tabela 4 Medidas de estatística descritiva

	N	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-Padrão
Índice Divulgação	96	0.321	0.857	0.516	0.500	0.085
RCP	96	-94.770	106.710	15.229	16.610	22.517
CPTA	96	-7.430	82.270	36.799	33.685	18.984
AFT (líquido dep. acum.)	96	1027	32384000	2238670	247744	5565291

Conforme se ilustra na Tabela 4, a média do índice de divulgação face ao grau de cumprimento com as divulgações requeridas pela IAS 16 é de 51,6%. Contudo, o grau de divulgação deste índice varia num intervalo compreendido entre os 32,1% e os 85,7%. As percentagens da mediana e do desvio padrão são de 50% e 8,5%, respectivamente.

A média de divulgação do presente estudo em nada se assemelha aos valores apresentados por alguns autores relativos à média do índice de divulgação das IAS: 73,09% (Jaggi e Low,

2000); 12,23% e 13,83% (Chau e Gray, 2002); 31,3% (Haniffa e Cooke, 2002); 75,69% (Archambault e Archambault, 2003); e 71,76% (Francis *et al.*, 2005). Comparativamente a estes estudos, a média de divulgação da IAS 16 de 51,6% mostra-se, por um lado superior e, por outro, inferior, em termos de grau de cumprimento.

A explicação para este resultado é fornecida pela análise efectuada aos relatórios e contas consolidados das 96 empresas espanholas cotadas na bolsa madrilena, onde se concluiu que as empresas no que concerne às divulgações exigidas para cada classe de activos fixos tangíveis, manifestaram um elevado grau de cumprimento, dada a semelhança de informação já divulgada no anterior normativo (Plano General de Contabilidad Espanhol). Distinguem-se os pontos que dizem respeito aos ajustamentos fruto das políticas de revalorização. Salvo algumas excepções, as empresas não optam por revalorizar os seus activos.

Caso não se considerem os elementos constantes das divulgações exigidas pela norma, no que diz respeito aos itens de activos fixos tangíveis expressos por quantias revalorizadas, a média do índice de divulgação é 65,4%.

O modelo de mensuração inicial adoptado pela maior parte das empresas da amostra foi o modelo do custo. Esta situação só prova que ainda existe um elevado grau de apreensão por parte da gestão na adopção do modelo de revalorização de activos. Isto reflectiu-se no ponto sobre itens expressos em quantias revalorizadas da grelha de cumprimento, que acaba por ser um dos mais polémicos e controverso das divulgações requeridas pela norma em estudo, com a classificação de não aplicável.

Quanto à informação encorajada a divulgar prevista na IAS 16, a maior parte das empresas da amostra não a apresenta.

Analogamente aos itens de activos fixos tangíveis expressos por quantias revalorizadas, se não forem considerados os itens encorajados a divulgar sobre os mesmos, a média do índice de divulgação é 55,6%.

A média das empresas em termos de activos fixos tangíveis líquidos de depreciações acumuladas [AFT (líquido depreciações acumuladas)] é de 2.239 mil euros. O valor de 5.565 mil euros referente à medida estatística desvio padrão revela que existe dispersão de dados nesta variável explicativa.

As estatísticas da rendibilidade dos capitais próprios (RCP) e da autonomia financeira (CPTA) indicam que algumas empresas apresentam RCP e CPTA negativas. Embora se verifiquem máximos de rendibilidade dos capitais próprios de 10.671% e de 8.227% para a autonomia financeira, as médias calculadas são de 1.522,9% e 3.679,9%, respectivamente.

Em seguida, na Tabela 4.1 e na Tabela 4.2 apresentam-se os resultados da estatística descritiva para dois grupos distintos da amostra: as empresas cujo índice de divulgação é superior à média e as empresas cujo índice de divulgação é inferior à média.

Tabela 4.1 Medidas de estatística descritiva (para Índice Divulgação maior que a Média)

	N	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-Padrão
Índice Divulgação	42	0.536	0.857	0.590	0.571	0.063
RCP	42	-0.460	60.900	19.329	17.980	12.870
CPTA	42	9.950	82.270	35.804	33.760	17.304
AFT (líquido dep. acum.)	42	20219	32384000	3897445	851812	7776523

Tabela 4.2 Medidas de estatística descritiva (para Índice Divulgação menor que a Média)

	N	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-Padrão
Índice Divulgação	54	0.321	0.500	0.458	0.464	0.044
RCP	54	-94.770	106.710	12.040	14.635	27.513
CPTA	54	-7.430	81.300	37.573	33.605	20.321
AFT (líquido dep. acum.)	54	1027	9284528	948512	130405	2204151

Da análise resulta que a média do índice de divulgação face ao grau de cumprimento com as divulgações requeridas pela IAS 16 é de 59% para as empresas cujo índice de divulgação é superior à média e de 45,8% para as empresas com índice de divulgação inferior à média. Verifica-se que as empresas que divulgam mais informação sobre AFT (Tabela 4.1) são empresas que tendem a ter maiores valores de AFT (em média 3897445), são em média mais rentáveis (a média do RCP é de 19,329) e menos financiadas por capitais próprios (em média 35,804) do que as empresas que divulguem menos informação sobre AFT (Tabela 4.2).

5.2. Coeficiente de correlação simples (ou coeficiente de Pearson)

Em seguida, apresenta-se a análise efectuada à correlação que existe entre as variáveis explicativas do modelo e o ‘Ln % índice de divulgação’. Para tal, recorre-se ao coeficiente de correlação simples (ou coeficiente de Pearson) que possibilita apurar essa correlação. Por ser uma medida dimensional do grau de correlação entre duas variáveis (expressa a co-variância entre as variáveis estandardizadas), é invariante frente a transformações lineares (mudanças de escala) e quase invariante frente a transformações monotónicas, em qualquer das duas variáveis. Resulta sempre num valor compreendido no intervalo fechado $[-1$ e $1]$ e estes valores extremos identificam relações lineares perfeitas de x e y .

Os resultados do coeficiente de correlação simples permitem analisar o sentido das variáveis através da sua correlação (positiva ou negativa) e do seu valor (quanto mais próximo de -1 ou 1 , maior é a correlação).

Tabela 5 Coeficientes de correlação simples (ou coeficiente de Pearson)

	Ln(%ID)	Ln(AFT)	RCP	CPTA	S1	S2	S3	S4	S6	AUDITOR
Ln(%ID)	1,000									
Ln(AFT)	0,457***	1,000								
RCP	0,216**	0,185	1,000							
CPTA	-0,082	-0,281***	-0,087	1,000						
S1	0,192	0,376***	0,071	0,015	1,000					
S2	-0,016	0,014	0,125	-0,151	-0,231**	1,000				
S3	0,014	-0,193	-0,105	0,263***	-0,219**	-0,391***	1,000			
S4	0,031	-0,085	-0,158	-0,006	-0,185	-0,329***	-0,313***	1,000		
S6	0,034	-0,139	-0,196	0,003	-0,093	-0,166	-0,157	0,503***	1,000	
AUDITOR	0,147	0,182	0,110	-0,056	-0,128	0,111	-0,071	0,062	0,078	1,000

, * Significativo em 5% e 1% do nível de significância, respectivamente.

A Tabela 5 evidencia as variáveis explicativas cujos coeficientes de correlação simples registam um nível de significância estatisticamente válido que explicam as diferentes percentagens do índice de divulgação, bem como a significância estatística que estas variáveis explicativas representam no modelo.

Em virtude dos resultados apurados a partir do SPSS, conclui-se o ‘Ln dos activos fixos tangíveis líquido de depreciações acumuladas’ e ‘rendibilidade dos capitais próprios’ exibem correlação positiva estatisticamente significativa em 1% e 5%, respectivamente, com a variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’. Contudo, verifica-se a existência de

correlação de nível 1% e 5% também entre algumas variáveis explicativas. Por exemplo, em relação ao nível 0,01 temos: (i) 'Ln dos activos fixos tangíveis líquido de depreciações acumuladas' correlacionado com 'autonomia financeira' e sector 'petróleo e energia'; (ii) 'autonomia financeira' com sector 'bens de consumo'; (iii) sector 'materiais básicos, indústria e construção' correlacionado com sectores 'bens de consumo' e serviços de consumo'; (iv) sector 'bens de consumo' com sector 'serviços de consumo'; e, por fim, (v) sector 'serviços de consumo' correlacionado a 1% com o sector 'tecnologia e telecomunicações'.

Os resultados indicam ainda que a variável dependente 'Ln % índice de divulgação' está negativamente correlacionada com as variáveis explicativas 'autonomia financeira' e 'sector materiais básicos, indústria e construção'.

5.3. Regressão linear

A análise à regressão linear vai permitir interpretar o coeficiente de determinação (R^2), utilizado como medida de bondade para comparar a validade dos resultados e avaliar a significância estatística do modelo através do teste F . Fornecer-nos-á ainda uma indicação sobre a importância relativa de cada uma das variáveis explicativas no modelo, relacionando-as com as hipóteses anteriormente formuladas.

Por sua vez, de forma a identificar a validade global do modelo em questão, utiliza-se uma série de testes que medem as consequências da autocorrelação dos erros, interpretam o problema da multicolinearidade entre as variáveis explicativas e detectam a presença da hipótese de homoscedasticidade.

5.3.1. Modelo sumário e Teste de Durbin-Watson

O modelo de regressão linear múltipla utilizado no estudo, obtido directamente a partir do SPSS, pretende descrever a relação entre a variável dependente $\text{Ln}(\%ID)$ e as variáveis explicativas. Admite-se que a variável dependente $\text{Ln}(\%ID)$ é uma função linear das variáveis explicativas $\text{Ln}(AFT)$, RCP , $CPTA$, $S1$, $S2$, $S3$, $S4$, $S6$, $AUDITOR$ e do erro ϵ_i .

A inclusão do erro é fundamental porque não se pode esperar que as variações nas variáveis explicativas expliquem totalmente as variações na variável dependente. Assim, o erro de 0,142 (Tabela 6) representa a variação na variável dependente que não está associada ou, que não resulta de variações nas variáveis explicativas.

Tabela 6 Modelo sumário e Teste de Durbin-Watson

Modelo	R	R^2	R^2 Ajustado	Erro-padrão da estimativa	Durbin-Watson
Empresas Cotadas em Espanha	0.553	0.305	0.233	0.142	1.975

Dados obtidos a partir do SPSS.

O teste de Durbin-Watson (Tabela 6) é o mais utilizado para aferir sobre a autocorrelação de primeira ordem nos erros. Atendendo ao valor de 1,975 do modelo, nada se pode concluir sobre a autocorrelação dos erros de primeira ordem, uma vez que este se encontra muito próximo da zona inconclusiva (valor base 2 - região II).

Contudo, a normalidade dos erros é uma das hipóteses do modelo clássico de regressão linear. O seu significado implica que os valores mais baixos de ε_i (em valor absoluto) tenham maior probabilidade de serem observados, isto é, quanto mais elevados forem esses valores, menor é a probabilidade de virem a ocorrer.

Esta hipótese é o suporte de toda a inferência estatística no modelo de regressão linear, visto fundamentar o teste à significância global do modelo estimado (teste F) e os testes à significância de cada um dos coeficientes (teste t).

5.3.2. Teste de Kolmogorov-Smirnov

Uma das técnicas que permite concluir, com base no valor dos resíduos, se é de admitir que os erros têm distribuição normal, é o teste Kolmogorov-Smirnov. Este é um teste estatístico que representa a distância máxima, medida verticalmente, entre os valores das funções de distribuição da amostra e da função de distribuição teórica em teste.

A rejeição da hipótese nula do teste Kolmogorov-Smirnov é possível para um nível de significância estatística de 5%.

Tabela 7 Teste de Kolmogorov-Smirnov

Modelo	Ln(%ID)	Ln(AFT)	RCP	CPTA	S1	S2	S3	S4	S6	AUDITOR
Kolmogorov-Smirnov Z	1.102	0.697	1.904	0.779	5.146	4.377	4.478	4.769	5.280	5.238
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.176	0.716	0.001	0.578	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Dados obtidos a partir do SPSS.

Na Tabela 7, os resultados revelam que os erros não violam a hipótese da normalidade da variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’, nem das variáveis explicativas ‘Ln AFT líquidos de depreciações acumuladas’ e ‘autonomia financeira’, visto apresentarem significância estatística acima de 5%.

As variáveis explicativas ‘rendibilidade dos capitais próprios’, ‘sectores de actividade’ e ‘auditor’, ao exibir um nível de significância estatística abaixo de 5%, violam a hipótese da normalidade dos erros. Contudo, o facto da violação da hipótese da normalidade dos erros não significa que se invalide o modelo, uma vez que se tratar de uma amostra de certa dimensão (96 observações) validada pelo Teorema do Limite Central, onde os teste t e F continuam estatisticamente válidos.

5.3.3. Multicolinearidade das variáveis explicativas

Para analisar a existência, ou não, da forte correlação entre variáveis explicativas sobre os estimadores dos mínimos quadrados ordinários (OLS) e as respectivas variâncias, será necessário averiguar a multicolinearidade.

O problema da multicolinearidade no modelo de regressão linear é consequência das dependências aproximadamente lineares entre as variáveis independentes.

O valor de R^2 pode ser considerado como indicador do grau da multicolinearidade entre as variáveis explicativas, contudo o seu valor de 30,5% (Tabela 6) e a significância estatística dos coeficientes do modelo indicam ser muito pouco provável a sua existência. Também, os reduzidos valores dos erros padrão dos estimadores e os elevados valores dos testes t , evidenciados no modelo demonstram este facto.

Uma das medidas mais importantes de diagnóstico à multicolinearidade é a análise ao *Factor Inflacionador da Variância* (VIF). Este baseia-se no coeficiente de determinação R_j^2 que resulta da regressão de cada x_j (vector-coluna das observações da variável explicativa) nas restantes $K-1$ variáveis explicativas.

Marquardt (1970) sugere uma regra prática baseada no VIF para avaliar a intensidade da correlação entre as variáveis explicativas: se o factor inflacionador da variância de uma variável j exceder o valor 10, diz-se que essa variável está fortemente relacionada com as restantes variáveis explicativas.

Tabela 8 Análise da Multicolinearidade

	Colinearidade estatísticas	
	Tolerância	VIF
C		
Ln(AFT)	0,706	1,417
RCP	0,904	1,106
CPTA	0,834	1,198
S1	0,488	2,048
S2	0,395	2,534
S3	0,377	2,652
S4	0,379	2,636
S6	0,717	1,395
AUDITOR	0,897	1,115

VIF (Factor Inflacionador da Variância)

Após a obtenção dos resultados a partir do SPSS (Tabela 8), pode-se comprovar que não existem valores de VIF superiores a 10, logo, conclui-se que não se verificam problemas de multicolinearidade.

5.3.4. Teste de White

Para concluir sobre a violação da hipótese da homoscedasticidade dos erros no modelo transformado, é necessário detectar a presença de heteroscedasticidade.

Inicialmente o modelo é re-estimado e posteriormente calcula-se o valor do teste de White (Tabela 9), recorrendo ao *Eviews*.

Tabela 9 Teste de White

Modelo	Obs* R^2	Probabilidade
Empresas Cotadas em Espanha	21,401	0,981

Dados obtidos a partir do EViews.

Os resultados indicam que a significância associada ao valor do teste de White (0,981) é claramente superior a 0,05, logo não se rejeita a hipótese nula do teste. Por conseguinte, pode-se concluir que a hipótese da homoscedasticidade dos erros não é violada no modelo transformado. Como o valor da estatística de Durbin-Watson (Tabela 5) de 1,975 se encontra muito próximo da zona inconclusiva, conforme referido anteriormente, nada se pode concluir sobre a autocorrelação dos erros de primeira ordem. Assim, pode-se admitir que os erros do modelo transformado são esféricos e a primeira medida foi suficiente para que os estimadores dos mínimos quadrados ordinários (OLS) sejam BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*), visto terem a variância mínima (teorema de Gauss-Markov).

5.3.5. Modelo de regressão linear

Na regressão linear, o problema do R^2 como medida da qualidade do ajustamento, reside no facto de se referir apenas à variação da variável dependente. Assim, como alternativa, devem ser consideradas as variâncias em vez das variações, resultando no coeficiente de determinação ajustado (R^2 Ajustado) e eliminando a dependência da qualidade do ajustamento do número de variáveis explicativas do modelo.

Tabela 10 Resultados da Regressão Linear

	Sinal estimado	Coefficiente	<i>t</i> -estatístico
α		3.371	0.000
RCP	+	0.001	0,050**
CPTA	?	-0.000	0.975
AUDITOR	+	0.028	0.615
Ln(AFT)	+	0.032	0,000***
S1	+	0.117	0,076*
S2	+	0.095	0,065*
S3	+	0.140	0,010**
S4	+	0.116	0,048**
S6	+	0.071	0.317
<i>N</i>		96	
R^2 Ajustado		0.233	
<i>F</i> Estatístico		4.202	
Significância de <i>F</i>		0.000	

*, **, *** Significativo em 10%, 5% e 1% do nível de significância, respectivamente.

Na Tabela 10, o R^2 Ajustado de 23,3% representa a proporção da variância do ‘Ln % índice de divulgação’ que é explicada pelas variáveis independentes.

Embora o valor de 23,3% do R^2 Ajustado demonstre que o ‘Ln % índice de divulgação’ poderá ser explicado por outras variáveis que não as analisadas, o teste *F* que se apresenta estatisticamente significativo (0,000) vem reforçar que o modelo é globalmente válido (a probabilidade associada ao valor de teste *F* é claramente inferior ao nível de significância 0,05 que foi considerado por defeito).

Por ser um teste à significância global da regressão estimada e conseqüentemente um teste à significância de R^2 , o teste *F* permite testar a hipótese nula de que o coeficiente de determinação R^2 da amostra é igual a zero. Por sua vez, o valor do teste *F* permite concluir pela rejeição da hipótese nula que lhe está associada (existe relação linear entre as variáveis).

A partir da análise individual a cada uma das variáveis explicativas, o teste *t* fornece resultados do nível de significância do modelo ($< 0,01$, ou $< 0,05$, ou $< 0,10$) e os sinais dos

coeficientes estimados fornecem indicação sobre a forma como explicam a variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’.

No modelo em análise, as estimativas para estes coeficientes têm todas o sinal positivo, à exceção da variável explicativa ‘autonomia financeira’, para a qual não se previa qualquer estimativa de sinal.

O ‘sector imobiliário’ (Sector 5) excluí-se da análise empírica de forma a ser possível analisar individualmente cada uma das variáveis explicativas.

A Tabela 10 apresenta o nível de significância das variáveis explicativas, sendo o ‘Ln AFT líquido de depreciações acumuladas’ a única variável explicativa estatisticamente significativa para um nível de significância de 1%. O sinal positivo da variável explicativa ‘Ln AFT líquido de depreciações acumuladas’ significa que em média, quanto maior o valor do AFT líquido, maior é o nível de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16.

Este resultado valida a hipótese H_4 , comprovando-se que as empresas mais intensivas em capital tendem a divulgar mais informação sobre os activos fixos tangíveis, tal como concluído também por Al-Shammari *et al.* (2008) e Myers (1977).

Não menos importante, e de igual modo estatisticamente significativas, temos as variáveis explicativas ‘rendibilidade dos capitais próprios’, e as empresas pertencentes ao ‘sector bens de consumo’ e ‘sector serviços de consumo’, visto apresentarem também algum poder explicativo (5% do nível de significância) sobre a variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’.

O sinal positivo da variável explicativa ‘rendibilidade dos capitais próprios’ indica que em média, quanto maior o valor da rendibilidade dos capitais próprios, maior é a associação com o nível de cumprimento das divulgações previstas na IAS 16.

Independentemente do nível de significância de 5% ou 10%, os sectores de actividade estatisticamente significativos apresentam um sinal positivo, o que significa que em média as empresas que não pertencerem ao sector imobiliário, tendem a divulgar mais informação

sobre activos fixos tangíveis. Consequentemente, maior é o nível de cumprimento com os requisitos previsto na IAS 16.

Estes resultados suportam as hipóteses H_1 e H_5 . Conforme a hipótese H_1 , as empresas que apresentam maior rentabilidade têm um grau de cumprimento mais elevado com o previsto nas normas do IASB, em geral, e na IAS 16, em particular. Por outro lado, os sectores mais intensivos em capital tendem a divulgar mais informação sobre activos fixos tangíveis, em conformidade com a hipótese H_5 , à excepção do ‘sector 6 - tecnologia e telecomunicações’ que não exhibe evidência empírica que permita ser considerado estatisticamente significativo.

Os sectores ‘petróleo e energia’ e ‘materiais básicos, indústria e construção’, apenas validam a significância do modelo em 10%. Não obstante, os resultados confirmam a estimativa positiva do sinal.

Quanto às variáveis explicativas ‘autonomia financeira’, ‘sector tecnologia e telecomunicações’ e ‘auditor’, como não são estatisticamente significativas, não justificam a variável dependente. Consequentemente, não validam empiricamente as hipóteses H_2 e H_3 .

CAPÍTULO V - CONCLUSÃO

1. CONCLUSÕES GERAIS

Este estudo teve como objectivo averiguar o grau de cumprimento das demonstrações financeiras consolidadas divulgadas pelas empresas cotadas em Espanha no primeiro ano de adopção obrigatória do normativo do IASB com a norma IAS 16 – Activos Fixos Tangíveis. Foi recolhida informação sobre as empresas cotadas na Bolsa de Madrid em 2007 com base nos relatórios e contas de 2005 e na base de dados *Worldscope*.

Estudos precedentes debruçaram-se sobre a aplicabilidade das normas do IASB em termos gerais. Este projecto investigou somente uma norma, a IAS 16. A intensidade do seu capital nas demonstrações financeiras foi um dos factores determinantes na eleição da mesma.

Assim, elaborou-se uma síntese da norma IAS 16, de modo a ser possível conceber uma interpretação correcta dos resultados apurados.

A IAS 16 é uma norma aplicável às demonstrações financeiras dos períodos contabilísticos que se iniciem em 1 de Janeiro de 2005 e o seu objectivo é estabelecer o tratamento contabilístico dos activos fixos tangíveis, de modo a que os utilizadores das demonstrações financeiras possam ter acesso a informação sobre os investimentos das empresas em AFT, bem como as respectivas alterações nestes investimentos.

Para tal, a IAS 16 apresenta a definição de activos fixos tangíveis e o respectivo critério de reconhecimento no Balanço. Identifica ainda o procedimento a adoptar na mensuração na data de reconhecimento e na mensuração subsequente de AFT, onde se enquadra a revalorização, as depreciações e a imparidade. Por fim, faz uma abordagem ao desreconhecimento destes activos no Balanço e identifica a informação a divulgar nas demonstrações financeiras.

No estudo empírico foram definidos dois objectivos: o primeiro analisou o nível de cumprimento, em termos de divulgação, com a IAS 16 por parte das empresas cotadas em Espanha nas suas demonstrações financeiras; o segundo identificou os determinantes da

divulgação de informação sobre activos fixos tangíveis, ou seja, os factores que justificaram um maior ou menor nível de divulgação de informação sobre AFT por parte das empresas.

Como resultado do primeiro objectivo definido para investigação, salienta-se o nível mediano de 51,6% do grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 das empresas incluídas na amostra. Isto demonstra que, a menção ao uso do normativo internacional nas suas políticas contabilísticas, não significa que na prática, este seja adoptado plenamente.

Para efeitos comparativos, calculou-se a média do índice de divulgação da IAS 16 das empresas em estudo, excluindo os elementos constantes das divulgações exigidas pela norma, no que diz respeito aos itens de activos fixos tangíveis expressos por quantias revalorizadas. Verificou-se que a média do índice de divulgação melhorou substancialmente ao atingir os 65,4%. Face à média inicial de 51,6%, este resultado vêm comprovar a recusa por parte das empresas na adopção do modelo de revalorização. Seguindo o mesmo raciocínio, desta vez para os itens encorajados a divulgar sobre os activos fixos tangíveis, o valor encontrado para a média do mesmo índice foi de 55,6%.

Para analisar o segundo objectivo do estudo, a identificação dos determinantes da divulgação de informação de activos fixos tangíveis, formularam-se cinco hipóteses após revisão da literatura. Posteriormente, e com recurso ao modelo de regressão linear, procurou-se descrever a relação entre a variável dependente $\text{Ln}(\%ID)$ e as variáveis explicativas seleccionadas, identificando as que são consideradas como determinantes da divulgação de informação sobre AFT.

Os resultados da regressão linear demonstraram ainda que embora o valor de 23,3% do R^2 evidenciasse que a variável dependente ‘ $\text{Ln } \% \text{ índice de divulgação}$ ’ pode ser justificada por outras variáveis explicativas que não as seleccionadas, o valor do teste F (0,000) comprovou que o modelo é globalmente válido.

As variáveis independentes ‘ $\text{Ln AFT líquido de depreciações acumuladas}$ ’, ‘rendibilidade dos capitais próprios’ e os sectores ‘petróleo e energia’, ‘materiais básicos, indústria e construção’, ‘bens de consumo’ e ‘serviços de consumo’, testadas no modelo apresentaram-se

estatisticamente significativas para a investigação e determinantes da divulgação de informação sobre AFT. As excepções foram as variáveis ‘autonomia financeira’, ‘sector tecnologia e telecomunicações’ e ‘auditor’, consideradas não significativas, logo não determinantes da divulgação de informação.

O sinal positivo de coeficientes estimados encontra-se associado às variáveis estatisticamente significativas. Para a variável explicativa ‘autonomia financeira’ não foi considerada qualquer estimativa de sinal, contudo, os resultados mostram ser a única variável de sinal negativo.

A análise empírica efectuada às variáveis explicativas do modelo de regressão linear verificou diferentes níveis de significância face à variável dependente ‘Ln % índice de divulgação’. A variável independente ‘Ln AFT líquido de depreciações acumuladas’ foi a única que se apresentou estatisticamente significativa em 1% do nível de significância.

A ‘rendibilidade dos capitais próprios’, os sectores ‘bens de consumo’ e ‘serviços de consumo’ foram consideradas variáveis estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%, enquanto que os sectores ‘petróleo e energia’ e ‘materiais básicos, indústria e construção’ apenas verificaram um nível de significância estatística de 10%.

Diga-se que os resultados obtidos evidenciam os diferentes níveis de significância estatística, indicando informação sobre a forma como as diversas variáveis explicativas se encontram representadas no modelo.

2. CONTRIBUTOS

O facto da pesquisa incidir meramente sobre a norma IAS 16 será um contributo importante para o futuros investigadores, uma vez que procura ir mais além do que os estudos analisados na revisão da literatura. Estes observavam o grau de cumprimento com as normas internacionais do IASB no seu conjunto e não exclusivamente sobre uma determinada norma. Entendo que a análise individual de cada norma sobre o seu grau de cumprimento e sobre os seus determinantes de divulgação dessa informação ilustram o modo como as normas do IASB estão a ser aplicadas nos diferentes países que as adoptaram.

A análise à norma IAS 16 contribuirá também para uma melhoria na aplicabilidade da mesma no país seleccionado para amostra, visto existirem ainda alguns constrangimentos na adopção do modelo de revalorização de activos e na publicação de informação encorajada a divulgar.

3. LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Salienta-se que o presente estudo apresenta algumas limitações, nomeadamente o facto de, por um lado, a amostra não ser de grande dimensão e, por outro, encontra-se cingida às empresas em Espanha: em virtude dos determinantes de divulgação ligados a factores culturais, económicos e políticos encontrarem-se sujeitos às especificidades espanholas, a análise conclusiva dos procedimentos adoptados não pode ser generalizada para outros países.

A análise incidiu somente sobre um período de tempo, o ano de adopção obrigatória das normas internacionais de contabilidade para as empresas com títulos à cotação, não permitindo realizar comparações entre diferentes períodos, nem averiguar as oscilações verificadas ao nível do capital intensivo dessas empresas.

Outra das limitações da investigação prende-se a selecção das variáveis explicativas incluídas na análise empírica. A introdução de novas variáveis na pesquisa permitiria obter diferentes conclusões e identificar novos determinantes de divulgação de informação.

Por último, de realçar que a classificação de informação divulgada em 0, 1 e NA poderá apresentar alguma subjectividade.

4. SUGESTÕES DE INVESTIGAÇÃO FUTURAS

As investigações futuras sobre o grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 poderão centrar a sua atenção nas políticas contabilísticas definidas pelas entidades noutros países, especialmente no que concerne, à mensuração inicial e subsequente. Em Espanha, este foi considerado um dos factores que justifica os níveis medianos do grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 e a divulgação de informação apresentada pelos relatórios e contas consolidados das empresas cotadas associada à norma analisada.

A identificação de novos determinantes da divulgação da informação e a formulação de novas hipóteses poderão conduzir a uma melhoria do modelo apresentado para as empresas consideradas na amostra.

Seria também interessante uma investigação a nível nacional, sendo a amostra composta exclusivamente por empresas portuguesas, no sentido de verificar o grau de cumprimento com a IAS 16 e identificar os principais determinantes de divulgação de informação. De referir que esta não foi a opção tomada neste estudo, fundamentalmente devido ao número reduzido de empresas que seriam consideradas para um único ano de observações. Deste modo, seria importante incluir mais períodos para identificar se a experiência da aplicação das normas tem, ou não, impacto positivo na informação divulgada.

BIBLIOGRAFIA

- Aboody, D., Barth, M. E., e Kasznik, R. (1999) “Revaluations of fixed assets and future firm performance: evidence from the U.K”, *Journal of Accounting and Economics*, 26, pp. 149-178.
- Al-Shammari, B., Brown, P. e Tarca, A. (2008) “An investigation of compliance with international accounting standards by listed companies in the gulf co-operation council member states”, *The International Journal of Accounting*, 43(4), pp. 425-447.
- Archambault, J. J. e Archambault, M. E. (2003) “A multinational test of determinants of corporate disclosure”, *The International Journal of Accounting*, 38(2), pp. 173-194.
- Ashbaugh, H. (2001) “Non-US firms’ accounting standard choices”, *Jornal of Accounting and Public Policy*, 20, pp. 129-153.
- Ashbaugh, H. e Olsson, P. (2002) “An exploratory study of the valuation properties of cross-listed firms’ IAS and U.S. GAAP earnings and book values”, *The Accounting Review*, 77(1), pp. 107-126.
- Ashbaugh, H. e Pincus, M. (2001) “Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings”, *Journal of Accounting Research*, 39(3), pp. 417-434.
- Ball, R., Robin, A. e Wu, J. S. (2003) “Incentives versus standards: properties of accounting income in four east asian countries, and implications for acceptance of IAS”, *Journal of Accounting and Economics*, 36(1-3), pp. 235-270.
- Barth, M. E. e Clinch, G. (1998) “Revalued Financial, Tangible, and Intangible Assets: Associations with Share Prices and Non-Market-Based Value Estimates”, *Journal of Accounting Research*, 36(Suppl.), pp. 199-233.
- Barth, M. E., Landsman, W. e Lang, M. (2008) “International accounting standards and accounting quality”, *Journal of Accounting Research*, 46(3), pp. 467-498.
- Brown, P., Izan, H. e Loh, A. (1992) “Fixed asset revaluations and managerial incentives”, *Abacus*, 28(1), pp. 36-57.
- Burgstahler, D., Hail, L. e Leuz, C. (2007) “The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms”, *The Accounting Review*, 81(5), pp. 983-1016.
- Callao, S., Jarne, J. I. e Láinez, J. A. (2007) “Adoption of IFRS in Spain: effect on the comparability and relevance of financial reporting”, *Journal of Internacional Accounting, Auditing and Taxation*, 16(2), pp. 148-178.

- Chau, G. K. e Gray, S. J. (2002) “Ownership structure and corporate voluntary disclosure in Hong Kong and Singapore”, *The International Journal of Accounting*, 37(2), pp. 247-265.
- Chen, C. J. P. e Jaggi, B. (2000) “Association between independent non-executive directors, family control and financial disclosures in Hong Kong”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 19, pp. 285-310.
- Cooke, T. E. (1992) “The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese-listed corporations”, *Accounting and Business Review*, 22(87), pp. 229-237.
- Cuijpers, R. e Buijink, W. (2005) “Voluntary adoption of non-local GAAP in the European Union: a study of determinants and consequences”, *European Accounting Review*, 14(3), pp. 487-524.
- Directiva 2003/51/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 18 de Julho de 2003, que altera as Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE e 91/674/CEE do Conselho relativas às contas anuais e às contas consolidadas de certas formas de sociedades, bancos e outras instituições financeiras e empresas de seguros.
- Directiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 17 de Maio de 2006, relativa à revisão legal das contas anuais e às contas consolidadas, que altera as Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE do Conselho e que revoga a Directiva 84/253/CEE do Conselho.
- Directiva 2008/30/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 11 de Março de 2008, que altera a Directiva 2006/43/CE relativa à revisão legal das contas anuais e consolidadas, no que diz respeito às competências de execução atribuídas à Comissão.
- El-Gazzar, S. M., Finn, P. M. e Jacob, R. (1999) “An empirical investigation of multinational firms’ compliance with International Accounting Standards”, *The International Journal of Accounting*, 34(2), pp. 239-248.
- Francis, J. R., Khurana, I. K. e Pereira, R. (2005) “Disclosure incentives and effects on cost of capital around the world”, *The Accounting Review*, 80(4), pp. 1125-1162.
- Glaum, M. e Street, D. L. (2003) “Compliance with the disclosure requirements of Germany’s new market: IAS versus US GAAP”, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14(1), pp. 64-100.
- Haniffa, R. M. e Cooke, T. E. (2002) “Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporations”, *Abacus*, 38(3), pp. 317-349.
- Herrmann, D., Saudagaran, S. M. e Thomas, W. B. (2006) “The quality of fair value measures for property, plant, and equipment”, *Accounting Forum*, 30, pp. 43-59.

- Holthausen, R. W. (2003) “Testing the relative power of accounting standards versus incentives and other institutional features to influence the outcome of financial reporting in an international setting”, *Journal of Accounting and Economics*, 36, pp. 271-283.
- Jaggi, B. e Low, P. Y. (2000) “Impact of culture, market forces and legal system on financial disclosures”, *The International Journal of Accounting*, 35(4), pp. 495-419.
- Leuz, C. (2003) “IAS versus US GAAP: information asymmetry-based evidence from Germany's new market”, *Journal of Accounting Research*, 41(3), pp. 445-472.
- Leuz, C., e Verrecchia, R. E. (2000) “The economic consequences of increased disclosure”, *Journal of Accounting Research*, 38(Suppl.), pp. 91-124.
- Lin, Y. C. e Peasnell, K. V. (2000) “Fixed asset revaluation and equity depletion in the UK”, *Journal of Business Finance of Accounting*, 27(3-4), pp. 359-394.
- Lopes, P. T. e 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, pp. 25-56.
- Marquardt, D. W. (1970), *Generalized inverses, ridge regression, biased linear estimation and nonlinear estimation*, *Technometrics*, vol. 12, pp. 591-612.
- McLeay, S. e Jaafar, A. (2007) “Country effects and sector effects on the harmonization of accounting policy choice”, *Abacus*, 43(2), pp. 156-189.
- Meek, G. K., Roberts, C. B. e Gray, S. J. (1995) “Factors influencing voluntary annual report disclosures by U.S., U.K., and continental European multinational corporations”, *Journal of International Business Studies*, 26(3), pp. 555-572.
- Morais, A. e Lourenço, I. (2005), *Aplicação das normas do IASB em Portugal*, Lisboa: Publisher Team.
- Myers, S. (1977) “Determinants of corporate borrowing”, *Journal of Financial Economics*, 4, pp. 147-175.
- Oitava Directiva 84/253/CEE do Conselho, de 10 de Abril de 1984, fundada no n.º 3, alínea g) do artigo 54º do Tratado CEE, relativa à aprovação das pessoas encarregadas da fiscalização legal dos documentos contabilísticos.
- 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), pp. 605-631.
- Parecer do Comité Económico e Social Europeu (2009/C077/07) sobre a proposta de directiva do Parlamento Europeu e do Conselho que altera as Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE do Conselho no que respeita a determinados requisitos de divulgação para as pequenas e médias sociedades e à obrigação de apresentar contas consolidadas.

- Platikanova, P. e Nobes, C. (2006) “Was the introduction of IFRS in Europe value-relevant?”, Working paper, University Pompeu Fabra and University of Reading - Department of Management.
- Quarta Directiva 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978, baseada no artigo 54º, n.º 3, alínea g), do Tratado e relativa às contas anuais de certas formas de sociedades.
- Raffounier, B. (1995) “The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss-listed companies”, *European Accounting Review*, 4(2), pp. 261-280.
- Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, *relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade*, Jornal Oficial da União Europeia L 243/1, de 11 de Setembro de 2002.
- Regulamento (CE) n.º 2236/2004 da Comissão, de 29 de Dezembro de 2004, *Norma Internacional de Contabilidade 36 – Imparidade de Activos*, Jornal Oficial da União Europeia L 392/83 a L 392/119, de 31 de Dezembro de 2004.
- Regulamento (CE) n.º 2238/2004 da Comissão, de 29 de Dezembro de 2004, *Norma Internacional de Contabilidade 16 – Activos Fixos Tangíveis*, Jornal Oficial da União Europeia L 394/60 a L 394/82, de 31 de Dezembro de 2004.
- Sétima Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, baseada no n.º 3, alínea g) do artigo 54º do Tratado e relativa às contas consolidadas.
- Soderstrom, N. S. e Sun, K. J. (2007) “IFRS adoption and accounting quality: a review”, *European Accounting Review*, 16(4), pp. 675-702.
- Soewarso, E. N., Tower, G. D., Hancock, P. e Taplin, R. H. (2003) “A comparative study of de jure and de facto disclosure between Australia and Singapore”, *Asian Review of Accounting*, 11(1), pp. 18-47.
- Street, D. L. e Bryant, S. M. (2000) “Disclosure level and compliance with IASs: a comparison of companies with and without U.S. listings and filings”, *The International Journal of Accounting*, 35(3), pp. 305-329.
- Street, D. L. e Gray, S. J. (2002) “Factors influencing the extent of corporate compliance with international accounting standards: summary of a research monograph”, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 11, pp. 51-76.
- Street, D. L., Gray, S. J. e Bryant, S. M. (1999) “Acceptance and observance of international accounting standards: an empirical study of companies claiming to comply with IASs”, *The International Journal of Accounting*, 34(1), pp. 11-48.
- Street, D. L., Nichols, N. B. e Gray, S. J. (2000) “Assessing the acceptability of international accounting standards in the US: an empirical study of the materiality of US GAAP reconciliations by non-U.S. companies complying with IASC standards”, *The International Journal of Accounting*, 35(1), pp. 27-63.

- Street, D. L., Shaughnessy, K. A. (1998) “The quest for international accounting harmonization: a review of the standards setting agendas of the IASC, U.S., U.K., Canada, and Australia, 1973-1997”, *The International Journal of Accounting*, 33(2), pp. 179-209.
- Sun, K. (2006) “Financial reporting quality, capital allocation efficiency, and financing structure: an international study”, Working paper, University of Hawaii at Manoa.
- Taplin, R. H., Tower, G. D. e Hancock, P. (2002) “Disclosure (Discernibility) and compliance of accounting policies: Asia-Pacific evidence”, *Accounting Forum*, 26(2), pp. 172-190.
- Taylor, M. T. e Jones, R. A. (1999) “The use of international accounting standards terminology, a survey of IAS compliance disclosure”, *The International Journal of Accounting*, 34(4), pp. 557-570.
- Tower, G. D., Hancock, P. e Taplin, R. H. (1999) “A regional study of listed companies’ compliance with international accounting standards”, *Accounting Forum*, 23(3), pp. 293-305.
- Wallace, R. S., Nasser, K., Mora, A. (1994) “The relationship between the comprehensiveness of corporate annual reports and firm characteristics in Spain”, *Accounting and Business Research*, 25(97), pp. 41-53.
- Zarzeski, M. T. (1996) “Spontaneous harmonization effects of culture and market forces on accounting disclosure practices”, *Accounting Horizons*, 10(1), pp. 18-37.