



Escola de Gestão

**Relato Financeiro Diferenciado:
Determinantes e a Necessidade de Normalização Internacional**

Sérgio Leonel Pinto da Costa Pontes

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de
Doutor em Contabilidade

Orientadores:

Doutor Emanuel Gamas, Professor Auxiliar
Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)

Doutor Raul M. S. Laureano, Professor Auxiliar
Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)

Dezembro, 2013

“A simplicidade é o que há de mais difícil no mundo: é o último resultado da experiência, a derradeira força do gênio.”

George Bernard Shaw, (1856 / 1950)

Resumo

As PME não cotadas não são versões diminuídas das empresas cotadas. Inseridas em contextos distintos, apresentam características próprias. A adequabilidade às primeiras, de normativos contabilísticos desenvolvidos para as segundas, foi definida como o problema de investigação, que se decompõe em duas questões. Deve o relato financeiro das PME não cotadas divergir do relato financeiro das empresas cotadas e, deve este resultar de normalização internacional?

Com base nos dados obtidos através de um questionário a gestores e preparadores das demonstrações financeiras de PME não cotadas, definiu-se um modelo conceptual de interpretação de utilização dessas demonstrações, suportado na teoria das partes interessadas-agência. O modelo evidencia um restrito número de utilizadores, os quais são pouco heterógenos e estabelecem, de forma a minimizar a assimetria de informação, canais diretos de obtenção de informação.

Adicionalmente, a reduzida dispersão da propriedade, a gestão pelo proprietário, o nível de conhecimentos de contabilidade dos gestores e preparadores, a fixidez dos custos gerais de preparação das demonstrações financeiras, a sua utilização internacional, ainda que reduzida, a necessidade de comparabilidade internacional e a sensibilidade destas características à dimensão das PME não cotadas sustentam normas diferenciadas para estas empresas, de âmbito internacional, e com diferentes patamares de exigência informativa consoante a dimensão.

A sistematização da literatura, a definição de um modelo conceptual e a corroboração de resultados previamente obtidos em contexto de *common law*, contribuem para o enriquecimento do conhecimento científico, proporcionam *inputs* aos organismos normalizadores e, ao arguir a diferenciação e conseqüente simplificação, contribui-se para o ajustamento do trabalho dos preparadores às necessidades dos utilizadores.

Palavras-chave: IFRS for SMEs; Normas simplificadas; Little GAAP; PME não cotadas; Relato financeiro diferenciado.

Classificação JEL: M41.

Abstract

Unlisted SMEs are not diminished versions of listed companies. Inserted in different contexts, they have their own characteristics. The suitability of accounting standards developed for listed companies to unlisted SMEs, was defined as the research problem, which subdivides into two questions. Should the financial reporting of unlisted SMEs differ from financial reporting of listed companies, and should the financial reporting of unlisted SMEs result from international standards?

It was defined a conceptual model of interpretation supported on the stakeholder-agency theory based on data obtained from a questionnaire to managers and preparers of financial statements of unlisted SMEs. The model shows a limited number of users somewhat heterogeneous who minimizes information asymmetry establishing direct channels to obtain information.

Additionally, the reduced dispersion of property, the owner's management, the level of accounting knowledge of the managers and preparers, the fixity of the overall costs of preparing financial statements, its international use, although reduced, the need for international comparability and sensitivity of these characteristics to the size of unlisted SMEs support differential financial reporting of international scope for these companies as well as different levels of information demand, depending on the size.

The literature systematization, the definition of a conceptual model and the corroboration of results previously obtained in common law context, contributes to the enrichment of scientific knowledge, provides inputs to standard setting bodies and by pleading the differentiation and consequent simplification, contributes to adjusting the work of preparers to the users' needs.

Key-words: IFRS for SMEs; Simplified IFRSs; Little GAAP; Private companies; Differential financial reporting.

JEL Classification: M41.

Agradecimentos

Ao ISCTE, pelas condições que me proporcionou, e aos Professores das diversas unidades curriculares e seminários, os quais me permitiram encontrar um espírito científico e, de igual modo, compreender o caminho a percorrer como investigador.

Ao orientador, Prof. Emanuel Gamelas, pelos ensinamentos, amizade e apoio no que se mostrou necessário. Ao coorientador, Prof. Raul Laureano, que, incondicionalmente, me apoiou, envolvendo-se ativamente nas questões de investigação, a cujos conselhos, sempre oportunos, devo, inequivocamente, o enriquecimento da investigação. Às Profs. Maria João Machado e Ana Maria Simões, pelos sempre úteis comentários, designadamente, quanto a metodologias, paradigmas de investigação e organização da tese.

Ao Bastonário da OTOC e à DB Informa, por facilitarem a obtenção de informação junto, respetivamente, dos preparadores das demonstrações financeiras e gestores das PME. De igual forma, a todos os que auxiliaram na difícil tarefa de obtenção de respostas, sem dúvida uma parte muito árdua desta investigação.

A todos os preparadores e gestores anónimos, cuja participação no estudo foi absolutamente determinante para a obtenção dos resultados.

A todos quantos, ao longo da investigação, foram proporcionando *feedback* acerca da mesma, designadamente, em reação à apresentação pública de resultados parciais. Igualmente à AECA, à OTOC e à APOTEC, organizações que proporcionaram apresentações públicas dos resultados a investigadores, académicos e preparadores.

A todos os Colegas do programa doutoral em Contabilidade, designadamente àqueles com os quais tive oportunidade de partilhar momentos de estudo, apreensão e descontração.

Sempre, à minha família.

Índice

Índice	xi
Índice de Figuras	xv
Índice de Tabelas	xix
Lista de Abreviaturas.....	xxiii
1. Introdução.....	1
1.1 O Problema	1
1.2 Lacunas da investigação prévia	4
1.3 Objetivo da investigação.....	6
1.4 Abordagem metodológica e estrutura da tese	7
2. Revisão da literatura.....	13
2.1 Introdução	13
2.2 As PME e a regulação do relato financeiro diferenciado.....	14
2.2.1 O objeto de investigação: as PME.....	14
2.2.2 Relevância económico-social das PME	18
2.2.3 Regulação do relato financeiro diferenciado.....	19
2.3 Investigação sobre o relato financeiro diferenciado	23
2.3.1 Sistematização.....	23
2.3.2 Peculiaridades das PME e sua comparação com as empresas cotadas.....	30
2.3.3 Utilizadores do relato financeiro	34
2.3.4 Benefícios do relato financeiro.....	38
2.3.5 Custos do relato financeiro.....	41
2.3.6 Debate: a relação custo-benefício.....	44
2.3.7 Complexidade da normalização e compreensibilidade das demonstrações financeiras	45
2.3.8 Universalidade da normalização e comparabilidade das demonstrações financeiras	46
2.4 Perspetivas institucionais sobre o relato financeiro diferenciado	49
2.4.1 International Accounting Standards Board	49

2.4.2	Financial Accounting Standards Board e American Institute of Certified Public Accountants.....	57
2.4.3	União Europeia.....	61
2.4.4	Análise comparada	68
2.5	Possíveis teorias de suporte ao relato financeiro diferenciado	70
2.5.1	Teorias utilizadas na investigação em contabilidade.....	72
2.5.2	Teoria da agência	74
2.5.3	Teoria das partes interessadas	75
2.5.4	Teoria das partes interessadas-agência.....	76
2.5.5	Modelo conceptual	78
2.6	Sumário do Capítulo	80
3.	Hipóteses de investigação e metodologia.....	85
3.1	Introdução	85
3.2	Formulação das hipóteses de investigação	85
3.3	Metodologia.....	92
3.3.1	Paradigmas da investigação.....	92
3.3.1.1	Positivismo.....	92
3.3.1.2	Interpretativismo	93
3.3.1.3	Teoria Crítica	94
3.3.1.4	Posicionamento da investigação face aos paradigmas	94
3.3.2	População alvo	95
3.3.3	Instrumento de recolha de dados e trabalho de campo.....	99
3.3.4	Amostra	109
3.3.5	Tratamento quantitativo dos dados.....	111
3.4	Sumário do Capítulo	115
4.	Resultados e sua discussão	117
4.1	Introdução	117
4.2	Questão 1: Relato financeiro diferenciado.....	117
4.2.1	Dispersão da propriedade e existência de gestores não proprietários	117
4.2.2	Diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras	123

4.2.3	Canais de comunicação bilateral	137
4.2.4	Utilidade das demonstrações financeiras para o gestor	139
4.2.5	Formação, conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro	152
4.2.6	Relação custo-benefício	158
4.2.7	Modelo explicativo do relato financeiro diferenciado.....	174
4.3	Questão 2: Normalização internacional para PME	179
4.3.1	Internacionalização e os utilizadores internacionais das demonstrações financeiras	179
4.3.2	Internacionalização e comparabilidade das demonstrações financeiras.....	186
4.3.3	Complexidade dos negócios.....	193
4.3.4	Modelo explicativo da necessidade de normas internacionais para PME.....	202
4.3.5	Modelo explicativo da relação entre simplificação e internacionalização	206
4.4	Sumário do capítulo	212
5.	Conclusões.....	221
5.1	Síntese da investigação	221
5.2	Principais conclusões	224
5.3	Contributos.....	235
5.4	Limitações da investigação	239
5.5	Oportunidades para investigação futura.....	240
	Referências bibliográficas.....	245
	Anexos.....	267
	Anexo A – Questionário efetuado aos preparadores	267
	Anexo B – Questionário efetuado aos gestores.....	275
	Anexo C – Resultados dos testes estatísticos às diferenças de médias e distribuições ...	283

Índice de Figuras

Figura 1.1: Relação entre as características das PME e as questões de investigação	7
Figura 1.2: Elementos de um projeto de investigação	8
Figura 2.1: Empresas cotadas qualificadas como PME por bolsa de valores na Europa	15
Figura 2.2: Categorias de empresas	17
Figura 2.3: Relação entre as categorias de empresas e as normas aplicáveis	22
Figura 2.4: Encargo da regulação por empregado	43
Figura 2.5: Patamares de diferenciação (IASB)	56
Figura 2.6: Modelo clássico de investigação de Tricker	71
Figura 2.7: Relações de agência no âmbito da teoria das partes interessadas-agência	77
Figura 2.8: Conceptualização da teoria partes interessadas-agência aplicada ao relato diferenciado	78
Figura 3.1: Relação entre as características das PME, questões e respetivas hipóteses de investigação	91
Figura 3.2: Sistematização do processo de recolha de dados	102
Figura 4.1: Proprietários segundo o volume de negócios (TOC)	120
Figura 4.2: Gestores não proprietários segundo o volume de negócios (TOC)	120
Figura 4.3: Proprietários segundo o volume de negócios (Empresas)	120
Figura 4.4: Gestores não proprietários segundo o volume de negócios (Empresas)	120
Figura 4.5: Gestores não proprietários segundo o número de proprietários (TOC)	121
Figura 4.6: Gestores não proprietários segundo o número de proprietários (Empresas)	121
Figura 4.7: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de gestores não proprietários (TOC)	125
Figura 4.8: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de gestores não proprietários (Empresas)	125
Figura 4.9: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de proprietários (TOC)	125
Figura 4.10: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de proprietários (Empresas)	125
Figura 4.11: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores por volume negócios (TOC)	126
Figura 4.12: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores por volume negócios (Empresas)	126
Figura 4.13: Ajustamento do modelo devido à concentração da propriedade e da gestão nos mesmos indivíduos (TOC e Empresas)	127
Figura 4.14: Ajustamento do modelo com hierarquização dos utilizadores (TOC e Empresas)	129
Figura 4.15: Frequência média de acesso às DF por volume negócios (TOC)	130
Figura 4.16: Frequência média de acesso às DF por volume negócios (Empresas)	130
Figura 4.17: Número médio estimado de utilizadores segundo o volume de negócios (TOC)	134
Figura 4.18: Número médio estimado de utilizadores segundo o volume de negócios (Empresas)	134
Figura 4.19: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de proprietários (TOC)	134
Figura 4.20: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de proprietários (Empresas)	134
Figura 4.21: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de gestores não proprietários (TOC)	134
Figura 4.22: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de gestores não proprietários (Empresas)	134
Figura 4.23: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo o volume de negócios (TOC)	143
Figura 4.24: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo o volume de negócios (Empresas)	143

Figura 4.25: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: fins fiscais (TOC e Empresas)	144
Figura 4.26: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: avaliação do desempenho (TOC e Empresas).....	144
Figura 4.27: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: confiança em terceiros (TOC e Empresas)	144
Figura 4.28: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: decisões de financiamento (TOC e Empresas).....	144
Figura 4.29: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: decisões de investimento (TOC e Empresas).....	144
Figura 4.30: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: gestão de tesouraria (TOC e Empresas).....	144
Figura 4.31: Manutenção da contabilidade segundo o volume de negócios (TOC)	145
Figura 4.32: Manutenção da contabilidade segundo o volume de negócios (Empresas).....	145
Figura 4.33: Manutenção da contabilidade segundo o número de proprietários (TOC)	146
Figura 4.34: Manutenção da contabilidade segundo o número de gestores não proprietários (TOC)	146
Figura 4.35: Árvore de classificação da imprescindibilidade das demonstrações financeiras	148
Figura 4.36: Ajustamento do modelo devido à utilização das DF pelos proprietários gestores e gestores	151
Figura 4.37: Habilitações literárias do TOC segundo o volume de negócios (TOC).....	154
Figura 4.38: Conhecimentos de IFRS do TOC segundo o volume de negócios (TOC)	154
Figura 4.39: Habilitações literárias do Gestor segundo o volume de negócios (TOC).....	154
Figura 4.40: Manutenção da contabilidade segundo as habilitações literárias do gestor	155
Figura 4.41: Manutenção da contabilidade segundo as habilitações literárias do TOC.....	155
Figura 4.42: Conhecimento de IFRS do TOC segundo a formação académica (TOC)	157
Figura 4.43: Conhecimento de IFRS do gestor segundo a formação académica (Empresas).....	157
Figura 4.44: Determinantes do financiamento bancário segundo o volume de negócios (TOC).....	160
Figura 4.45: Determinantes do financiamento bancário segundo o volume de negócios (Empresas)	160
Figura 4.46: Determinantes do custo do financiamento bancário segundo o volume de negócios (TOC).....	161
Figura 4.47: Determinantes do custo do financiamento bancário segundo o volume de negócios (Empresas)	161
Figura 4.48: Importância atribuída pelos bancos às DF segundo o volume de negócios (TOC)	166
Figura 4.49: Importância atribuída pelos bancos às DF segundo o volume de negócios (Empresas).....	166
Figura 4.50: Custos inerentes às DF segundo o volume de negócios (TOC).....	168
Figura 4.51: Custos inerentes às DF segundo o volume de negócios (Empresas)	168
Figura 4.52: Custo em percentagem do volume de negócios segundo o volume de negócios (TOC)	169
Figura 4.53: Custo em percentagem do volume de negócios segundo o volume de negócios (Empresas).....	169
Figura 4.54: Intangíveis com vidas úteis indefinidas segundo o volume de negócios (TOC)	171
Figura 4.55: <i>Goodwill</i> segundo o volume de negócios (TOC)	171
Figura 4.56: Propriedades de investimento segundo o volume de negócios (TOC)	171
Figura 4.57: Ativos biológicos segundo o volume de negócios (TOC).....	171
Figura 4.58: Árvore de classificação da aceitação de simplificação.....	176
Figura 4.59: Importações segundo o volume de negócios (TOC)	181
Figura 4.60: Exportações segundo o volume de negócios (TOC)	181
Figura 4.61: Capital externo segundo o volume de negócios (TOC).....	181
Figura 4.62: Financiamento externo segundo o volume de negócios (TOC).....	181
Figura 4.63: Importações segundo o volume de negócios (Empresas).....	181
Figura 4.64: Exportações segundo o volume de negócios (Empresas).....	181
Figura 4.65: Capital externo segundo o volume de negócios (Empresas)	182

Figura 4.66: Financiamento externo segundo o volume de negócios (Empresas)	182
Figura 4.67: Benefícios da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (TOC).....	191
Figura 4.68: Benefícios da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (Empresas)	191
Figura 4.69: Custos da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (TOC).....	192
Figura 4.70: Custos da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (Empresas)	192
Figura 4.71: Ocorrência de contratos de construção segundo o volume de negócios (TOC)	195
Figura 4.72: Ocorrência de investigação e desenvolvimento segundo o volume de negócios (TOC)	195
Figura 4.73: Ocorrência de aquisição de carteiras segundo o volume de negócios (TOC).....	195
Figura 4.74: Ocorrência de operações de concentração segundo o volume de negócios (TOC)	195
Figura 4.75: Cobertura de taxa de juro segundo o volume de negócios (TOC).....	197
Figura 4.76: Cobertura de taxa de câmbio segundo o volume de negócios (TOC)	197
Figura 4.77: Cobertura de preço segundo o volume de negócios (TOC).....	198
Figura 4.78: Relevância média de investimentos em não cotadas (20% a 50%) por volume de negócios (TOC).....	200
Figura 4.79: Relevância média de investimentos em não cotadas (> 50%) por volume de negócios (TOC).....	200
Figura 4.80: Relevância média de investimentos em cotadas por vol. de negócios (TOC)	201
Figura 4.81: Relevância média de investimentos em empreendimentos conjuntos por vol. de negócios (TOC).....	201
Figura 4.82: Relevância média de investimentos em propriedades de investimento por vol. de negócios (TOC)	201
Figura 4.83: Árvore de classificação da aceitação de normas internacionais	204
Figura 4.84: Árvore de classificação da aceitação de normas internacionais e simplificação para PME	210
Figura 5.1: <i>Status quo</i> da normalização internacional quanto à admissão à cotação e dimensão das empresas	234
Figura 5.2: Proposta para a normalização internacional resultante da investigação quanto à admissão à cotação e dimensão das empresas.....	234
Figura 5.3: Modelo conceptual de utilização das demonstrações financeiras nas PME não cotadas.....	237

Índice de Tabelas

Tabela 1.1: Insuficiências empíricas relativas às PME e seu relato financeiro apontadas na literatura ao longo do tempo.	5
Tabela 2.1: Diversidade de definições de PME.....	16
Tabela 2.2: Definições de PME de organismos internacionais.....	17
Tabela 2.3: Dimensão das empresas por número de empregados: EUA (2007), UE-27 e Portugal (2008).....	18
Tabela 2.4: As PME enquanto empregadores da população ativa na UE-27 e em Portugal (2008).....	18
Tabela 2.5: Normas contabilísticas para PME.....	20
Tabela 2.6: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (décadas de 70 e 80 do século XX).....	26
Tabela 2.7: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 90 do século XX).....	27
Tabela 2.8: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (primeira década do século XXI).....	28
Tabela 2.9: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 10 do século XXI).....	29
Tabela 2.10: Comparação das características das PME não cotadas com as empresas cotadas.....	33
Tabela 2.11: Utilizadores das DF de acordo com as Estruturas Conceptuais.....	35
Tabela 2.12: Comparação dos utilizadores das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas.....	37
Tabela 2.13: Comparação dos benefícios das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas.....	41
Tabela 2.14: Comparação dos custos inerentes às DF das PME não cotadas com as empresas cotadas.....	43
Tabela 2.15: Relação entre os custos e os benefícios da contabilidade no ambiente das PME.....	44
Tabela 2.16: Simplificações da <i>IFRS for SME</i> face à <i>full IFRS</i>	52
Tabela 2.17: Jurisdições que adotaram a <i>IFRS for SME</i> até 2012.....	55
Tabela 2.18: Relatórios emitidos por AICPA e FASB (década de 70 do século XX).....	59
Tabela 2.19: Relatórios emitidos por AICPA e FASB (décadas de 80 e 90 do século XX).....	60
Tabela 2.20: Relatórios emitidos por AICPA, PICPA e FAF (1ª e 2ª décadas do século XXI).....	61
Tabela 2.21: Evolução dos limiares quantitativos delimitadores das exceções.....	63
Tabela 2.22: Evolução do número de páginas da Quarta Diretiva.....	64
Tabela 2.23: Classificação das empresas por dimensão.....	65
Tabela 2.24: Regime contabilístico para microempresas.....	66
Tabela 2.25: Regime contabilístico para PME.....	67
Tabela 2.26: Conjunto de demonstrações financeiras: atual e proposto.....	68
Tabela 2.27: Comparação de normativos aplicáveis a empresas cotadas e não cotadas.....	70
Tabela 2.28: Teorias Económico-financeiras utilizadas na investigação em contabilidade.....	72
Tabela 2.29: Teorias da Psicologia utilizadas na investigação em contabilidade.....	73
Tabela 2.30: Teorias da Sociologia utilizadas na investigação em contabilidade.....	73
Tabela 3.1: Sequência: problema – questões – hipóteses.....	91
Tabela 3.2: Posicionamento face aos paradigmas de investigação.....	95
Tabela 3.3: Síntese dos estudos prévios quanto à população estudada.....	97
Tabela 3.4: Síntese dos estudos prévios quanto à jurisdição.....	99
Tabela 3.5: Nível de escolaridade dos preparadores (TOC) na amostra e na população.....	110
Tabela 3.6: Setor de atividade, localização geográfica na amostra e na população.....	110
Tabela 3.7: Volume de negócios e trabalhadores na amostra e na população.....	111
Tabela 3.8: Função do respondente do inquérito às PME.....	111
Tabela 4.1: Informação financeira e número de proprietários e gestores não proprietários.....	118
Tabela 4.2: Frequência de acesso às DF pelos utilizadores nacionais (TOC e Empresas).....	123

Tabela 4.3: Hierarquia de utilizadores das DF (TOC e Empresas).....	128
Tabela 4.4: Frequência de obtenção das DF de clientes, fornecedores e concorrentes (TOC e Empresas)	130
Tabela 4.5: Grupos de utilizadores extraídos da análise de componentes principais (TOC)	132
Tabela 4.6: Frequência de acesso por grupo de utilizadores (TOC e Empresas)	132
Tabela 4.7: Medidas descritivas relativas ao número estimado de utilizadores (TOC e Empresas).....	133
Tabela 4.8: Solicitação de informação adicional.....	138
Tabela 4.9: Importância da utilidade das DF para os gestores.....	140
Tabela 4.10: Utilidades das DF para o gestor extraídas da ACP (TOC).....	141
Tabela 4.11: Importância das categorias de utilidade das DF (TOC e Empresas)	141
Tabela 4.12: Frequência de análise das DF pelos gestores	142
Tabela 4.13: Resultados de vários modelos para a manutenção da contabilidade	147
Tabela 4.14: Importância relativa das características explicativas da manutenção da contabilidade	147
Tabela 4.15: Imprescindibilidade segundo o volume de negócios	149
Tabela 4.16: Imprescindibilidade segundo o número estimado de utilizadores das DF	149
Tabela 4.17: Imprescindibilidade segundo o acesso a DF por proprietários não gestores	150
Tabela 4.18: Habilitações literárias dos gestores e preparadores (TOC e empresas).....	153
Tabela 4.19: Autoavaliação dos conhecimentos em IFRS (TOC e Empresas)	156
Tabela 4.20: Fatores determinantes do financiamento bancário (TOC e empresas)	159
Tabela 4.21: Fatores determinantes do custo do financiamento bancário (TOC e Empresas)	161
Tabela 4.22: Correlação entre os fatores determinantes do financiamento bancário e do seu custo (TOC e Empresas) ..	162
Tabela 4.23: Correlação entre os determinantes do financiamento bancário (TOC e Empresas)	163
Tabela 4.24: Determinantes do financiamento bancário extraídos da ACP (TOC)	164
Tabela 4.25: Categorias de determinantes do financiamento bancário (TOC e Empresas)	164
Tabela 4.26: Importância atribuída pelos bancos às DF (TOC e Empresas)	165
Tabela 4.27: Custos inerentes às DF (TOC e Empresas).....	167
Tabela 4.28: Importância dos custos (TOC e Empresas).....	168
Tabela 4.29: Estimativa dos custos de preparação das DF (TOC e Empresas).....	169
Tabela 4.30: Ativos com tratamento contabilístico específico (TOC e Empresas).....	170
Tabela 4.31: Custo inerente aos procedimentos contabilísticos específicos (TOC e Empresas)	172
Tabela 4.32: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas simplificadas	174
Tabela 4.33: Importância relativa das características explicativas da aceitação de simplificação.....	175
Tabela 4.34: Simplificação segundo as habilitações literárias do gestor	176
Tabela 4.35: Simplificação segundo o volume de negócios	177
Tabela 4.36: Simplificação segundo o número estimado de utilizadores	177
Tabela 4.37: Simplificação segundo a utilidade para a gestão	178
Tabela 4.38: Simplificação segundo a manutenção da contabilidade	178
Tabela 4.39: Pressupostos da normalização	178
Tabela 4.40: Exposição internacional das empresas.....	180
Tabela 4.41: Internacionalização (TOC e Empresas)	182
Tabela 4.42: Frequência de acesso às DF para cada utilizador internacional	183
Tabela 4.43: Distribuição da frequência de acesso às DF por exposição internacional	184
Tabela 4.44: Grupos de utilizadores internacionais extraídos da análise de componentes principais (TOC)	185
Tabela 4.45: Frequência de acesso por grupo de utilizadores internacionais (TOC e Empresas).....	186
Tabela 4.46: Aumento da internacionalização com DF comparáveis	187
Tabela 4.47: Potencial aumento da internacionalização através de DF comparáveis segundo a internacionalização.....	187

Tabela 4.48: Distribuição da necessidade de DF comparáveis por tipo de exposição internacional	189
Tabela 4.49: Distribuição dos benefícios de normas internacionais por tipo de exposição internacional.....	190
Tabela 4.50: Distribuição dos custos de normas internacionais por tipo de exposição internacional	191
Tabela 4.51: Distribuição da ocorrência de operações complexas por volume de negócios.....	194
Tabela 4.52: Distribuição da ocorrência de operações complexas por operações internacionais	196
Tabela 4.53: Distribuição do volume de negócios por ocorrência de operações de cobertura.....	197
Tabela 4.54: Distribuição da ocorrência de operações de cobertura por operações internacionais	198
Tabela 4.55: Categorias de operações complexas extraídas da ACP (TOC)	199
Tabela 4.56: Complexidade – Operações e coberturas (TOC e Empresas)	199
Tabela 4.57: Relevância de determinados investimentos e sua relação com a dimensão	200
Tabela 4.58: Relevância dos investimentos (TOC e Empresas)	201
Tabela 4.59: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas internacionais para PME	203
Tabela 4.60: Importância relativa das características explicativas da aceitação de normas internacionais	203
Tabela 4.61: Aceitação de normas internacionais segundo os respetivos benefícios.....	205
Tabela 4.62: Aceitação de normas internacionais segundo a necessidade de DF internacionalmente comparáveis.....	205
Tabela 4.63: Aceitação de normas internacionais segundo os custos da respetiva adoção.....	206
Tabela 4.64: Aceitação de normas internacionais segundo o aumento da internacionalização com DF comparáveis.....	206
Tabela 4.65: Aceitação de normas internacionais segundo a simplificação	207
Tabela 4.66: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas internacionais e simplificação para PME	208
Tabela 4.67: Importância relativa das características explicativas da aceitação de normas internacionais e simplificação para PME.....	208
Tabela 4.68: Modelo contabilístico segundo as habilitações literárias do gestor	211
Tabela 4.69: Modelo contabilístico segundo a necessidade de comparabilidade internacional	211
Tabela 4.70: Modelo contabilístico segundo os benefícios da adoção de normas internacionais.....	212
Tabela 4.71: Modelo contabilístico segundo o volume de negócios	212
Tabela 4.72: Relações esperadas e observadas relativas à simplificação	213
Tabela 4.73: Relações esperadas e observadas relativas à simplificação	218
Tabela 5.1: Determinantes do relato financeiro diferenciado, cotadas e PME não cotadas.....	230
Tabela 5.2: Determinantes da diferenciação no grupo PME não cotadas	230
Tabela 5.3: Determinantes da necessidade de normalização internacional, cotadas e PME não cotadas	233

Lista de Abreviaturas

- AARF – Australian Accounting and Reporting Foundation
- ACP – Análise de Componentes Principais
- AICPA – American Institute of Certified Public Accountants
- APB – Accounting Principles Board
- ASB – Accounting Standards Board
- ASSC – Accounting Standards Steering Committee
- CART – Classification and Regression Tree
- CCAB – Consultative Committee of Accountancy Bodies
- CE – Comissão Europeia
- CICA – Canadian Institute of Chartered Accountants
- DF – Demonstrações Financeiras
- DRSC – Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee e.V.
- EFRAG – European Financial Reporting Advisory Group
- EM – Estado-Membro
- EUA – Estados Unidos da América
- EUR – Euro
- FAF – Financial Accounting Foundation
- FASB – Financial Accounting Standards Board
- FRF-SME – Financial Reporting Framework for Small and Medium-Sized Entities
- GAAP – Generally Accepted Accounting Principles
- GBP – Great Britain Pound
- IAS – International Accounting Standard
- IASB – International Accounting Standards Board
- IASC – International Accounting Standard Committee
- ICANZ – Institute of Chartered Accountants of New Zealand
- IFAC – International Federation of Accountants

IFC – International Finance Corporation

IFRS – International Financial Reporting Standards

IFRS for SME – International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities

MIF-IADB – Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank

NZD – New Zealand dollar

OCBOA – Other Comprehensive Basis of Accounting

OTOC – Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas

PCC – Private Company Council

PCFRC – Private Company Financial Reporting Committee

PCPEC – Private Companies Practice Executive Committee

PCSIC – Private Company Standards Improvement Council

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequena e Média Empresa

SEC – Securities and Exchange Commission

SFAC – Statement of Financial Accounting Concepts

SFAS – Statement of Financial Accounting Standards

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

TOC – Técnico Oficial de Contas

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UNDP – United Nations Development Programme

USD – United States Dollar

US GAAP – United States Generally Accepted Accounting Principles

UK GAAP – United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles

1. Introdução

1.1 O Problema

Glynos e Howarth (2007) identificam os direcionadores de investigação, métodos, teorias e problemas, defendendo, na linha de Popper (1962, 1999), o problema como direcionador da investigação. O problema resulta da perceção de um desequilíbrio originado por determinada situação insatisfatória da realidade (Locke *et al.*, 2000). Também na investigação em contabilidade o problema é indicado por vários investigadores como o ponto de partida de um projeto de investigação (Christensen, 2011; Chua, 2011; Ohlson, 2011). O problema deve constituir-se como de relevância para um conjunto de assuntos de interesse dos profissionais (Christensen, 2011), apresentando uma conexão com a prática (Chua, 2011). Neste sentido, este projeto de investigação é direcionado pelo problema, o qual é definido como segue:

As Pequenas e Médias Empresas (PME) não cotadas estão sujeitas a normas substancialmente idênticas às desenvolvidas e aplicáveis a empresas cotadas. Normas desenvolvidas internacionalmente para uma minoria de empresas – as cotadas – aplicam-se ou inspiram normas aplicáveis à maioria das empresas – as PME não cotadas. PME não cotadas e empresas cotadas são substancialmente distintas. Consequentemente, suscita-se um problema de adequabilidade dessas normas às PME não cotadas.

Com efeito, a normalização contabilística promovida nas últimas décadas pelo International Accounting Standards Board (IASB) e pelo Financial Accounting Standards Board (FASB) evoluiu pressionada por fatores, tais como, a influência política (Watts e Zimmerman, 1978; Newman, 1981; Zeff, 2002; Devi, 2003) e as necessidades de informação dos utilizadores das demonstrações financeiras de empresas com títulos admitidos à cotação (Jarvis, 1996; CICA, 1999). Esta posição – satisfazer as necessidades de informação dos utilizadores das demonstrações financeiras de empresas com títulos admitidos à cotação – é claramente assumida pelos referidos organismos, quando, nas respetivas Estruturas Conceptuais e numa

alusão evidente ao mercado de capitais, a propósito dos utilizadores das demonstrações financeiras, referem que os investidores, atuais e potenciais, tomam decisões do tipo ‘*buy, sell or hold*’ (FASB, 2010:OB¹.2 e IASB, 2010:OB.2).

As normas assim desenvolvidas, através do efeito *push down*, definido, por Pacter (2008), como a influência das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) no desenvolvimento dos normativos contabilísticos domésticos, propagaram-se às empresas não cotadas, as quais são maioritariamente PME. Acresce que algumas empresas não cotadas, tendo como objetivo a adoção das IFRS procuram uma transição gradual, aproximando às IFRS as demonstrações financeiras elaboradas com base em normas domésticas (Barth *et al.*, 2008). Desta forma, embora nalgumas circunstâncias por opção, empresas cotadas e não cotadas enfrentam uma regulação contabilística substancialmente idêntica (Ball e Shivakumar, 2005). Concomitantemente, normas desenvolvidas para empresas cotadas, uma minoria quando considerado o número total de empresas existentes (Eurostat, 2010; Anderson, *et al.*, 2011), impactam com a elaboração das demonstrações financeiras das empresas não cotadas. Esta constatação não é universal dado que nalguns países, tais como Estados Unidos da América (EUA) e Japão, as empresas não cotadas, independentemente da dimensão, não são obrigadas a preparar informação financeira para publicação (UNCTAD, 2005). No entanto, a estas empresas, designadamente nos EUA, é-lhes exigido, por alguns utilizadores das demonstrações financeiras, como financiadores, a elaboração de demonstrações financeiras de acordo com o modelo mais sofisticado, os *United States Generally Accepted Accounting Principles* (US GAAP).

A proporção das empresas cotadas no total das empresas é sensivelmente a mesma na Europa e nos EUA. O número de empresas na União Europeia (UE), em 2008, era de cerca de 20 milhões (Eurostat, 2010), das quais cerca de 7.000 com títulos admitidos à cotação, enquanto nos EUA existiam, em 2007, cerca de 28 milhões e entre 14 a 15 mil cotadas (Anderson, *et al.*, 2011). Individualmente menores que as empresas cotadas, as não cotadas, quando consideradas de forma agregada, contribuem significativamente para o emprego e para o

¹ A *Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 - Conceptual Framework for Financial Reporting* (FASB, 2010) e a *The Conceptual Framework for Financial Reporting* (IASB, 2010), apresentam, antes da numeração de cada um dos seus parágrafos, duas letras correspondentes ao capítulo em que os referidos parágrafos se encontram inseridos. Desta forma, a numeração dos parágrafos respeitantes aos capítulos *The Objective of General Purpose Financial Reporting*, *Basis for Conclusions*, *Qualitative Characteristics of Useful Financial Information*, é precedida, respetivamente, das letras OB, BC e QC.

produto nos países em que se encontram instaladas (Schmitz, 1989; Klapper *et al.*, 2002; Francis *et al.*, 2008).

A utilização de normas iguais ou semelhantes por empresas substancialmente distintas quanto à disponibilidade de recursos e ao número, diversidade e exigência informativa dos utilizadores das suas demonstrações financeiras, suscita o problema da potencial adequabilidade dessas normas. Este problema tem vindo a ser potenciado pela crescente complexidade e dimensão das normas concebidas para as empresas cotadas (James, 2012). A complexidade das normas resulta dos diversos princípios (IFRS) e regras (US GAAP), exceções no âmbito de aplicação e das respostas a solicitações de clarificação (Schipper, 2003). Uma análise elaborada pela ErnestYoung (2006) a 65 empresas europeias utilizadoras das IFRS no período de 2005, conclui que as empresas efetuaram cerca de 2.000 divulgações, o dobro e o quádruplo das exigíveis de acordo com os anteriores *United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles* (UK GAAP) e as anteriores regras francesas, respetivamente. No que tange à dimensão, importa salientar que as IFRS constituem-se por mais de 2.500 páginas, enquanto os US GAAP, na versão codificada, por mais de 7.000 páginas (Christie e Brozovsky, 2010).

A adequabilidade das normas contabilísticas aplicáveis às PME, em regra não cotadas, constitui um problema económico na medida em que a adoção de normas implica sacrifício de recursos, gerando informação potencialmente desnecessária para alguns dos utilizadores das demonstrações financeiras das PME. A problemática da adequação de um único conjunto de normas à totalidade das empresas tem vindo a ser discutida na literatura relativa ao ‘relato financeiro diferenciado’, o qual se pode definir como a aplicação, a diferentes empresas, de diferentes regras (Harvey e Walton, 1996; Devi, 2003). Esta diferenciação, então designada de *dual accounting standards*, é apresentada pela primeira vez em 1974, por Max Block, editor do *The CPA Journal* (Zanzig e Flesher, 2006).

O conhecimento atual deste problema, conforme se identifica posteriormente, apresenta diversas limitações reiteradamente apontadas por vários investigadores. Contribuir para a superação dessas limitações, constitui um dos objetivos deste projeto de investigação.

1.2 Lacunas da investigação prévia

Não obstante a inquestionável relevância económico-social das PME, embora com diferentes motivações, organismos de normalização contabilística e investigadores canalizam grande parte do seu esforço para as empresas cotadas.

Hildebrand *et al.* (1980) referem que até ao final da década de 70 do século passado, o *staff* do FASB não encontrou qualquer estudo cujo foco fosse o reporte financeiro das empresas não cotadas. Com efeito, a investigação em contabilidade desenvolvida nas últimas décadas do século XX² assentou quase exclusivamente na assunção de que as demonstrações financeiras fornecem informação para as decisões do mercado de capitais. Ball e Shivakumar (2005) atribuem esta evolução da investigação à ausência de dados acerca das PME, designadamente de medidas de qualidade das suas demonstrações financeiras. De igual forma, Sian *et al.* (2003) admitem que as lacunas na literatura contabilística acerca das PME se podem atribuir às dificuldades na recolha de dados sobre as mesmas, designadamente sobre as de menor dimensão. Hahn (2007), analisando as teorias utilizadas na investigação em contabilidade, corrobora esta ideia, concluindo que a hipótese do mercado eficiente, o *capital asset pricing model* e o *discounted cash flow valuation model*, os quais operam por utilização de cotações bolsistas, constituem as teorias mais comumente utilizadas.

A relação inversa entre a importância das PME e a investigação existente, a concomitante ausência de evidência empírica acerca das particularidades destas empresas, as necessidades dos utilizadores das suas demonstrações financeiras e a relação custo-benefício inerente a essas mesmas demonstrações (Eierle e Haller, 2009), propiciam um vasto campo de pesquisa. No que concerne às microempresas, o IFAC (2006) conclui, de forma idêntica, que pouca pesquisa tem sido realizada, lacuna que justifica que esta área do conhecimento necessite de análise e pesquisa mais profunda.

Sem prejuízo da revisão da literatura incluída no Capítulo 2, é apresentada na Tabela 1.1 uma relação das insuficiências apontadas na mesma ao longo do tempo, as quais indicam a necessidade de recolha e análise de evidência adicional relativa às PME e ao seu relato financeiro.

² Sobretudo após a adoção por Ball e Brown (1968) e por Beaver (1968), citados por Watts e Zimmerman (1990), de métodos das finanças empresariais.

Tabela 1.1: Insuficiências empíricas relativas às PME e seu relato financeiro apontadas na literatura ao longo do tempo

Autor	Insuficiência detetada
Falk e Gobdel (1976)	É necessária mais evidência acerca das necessidades dos utilizadores das demonstrações financeiras das PME.
Hildebrand <i>et al.</i> (1980)	É necessária evidência acerca das necessidades de informação: i) dos proprietários não envolvidos na gestão das PME e da sua capacidade de acesso a informação financeira para além da incluída nas demonstrações financeiras, e ii) dos que tomam decisões de crédito para as PME, no sentido de aferir se as necessidades se distinguem em função da dimensão da empresa e do facto de ser ou não cotada.
Stanga e Tiller (1983)	Após concluir que as necessidades de informação dos analistas de crédito que tomam decisões de empréstimo a empresas cotadas e não cotadas não divergem, suscita a necessidade de realização de investigação adicional que permita melhorar o conhecimento das necessidades de informação dos utilizadores.
CCAB (1994, 1995)	Embora exista um corpo de pesquisas acerca das necessidades dos utilizadores das demonstrações financeiras das grandes empresas, pouco se conhece acerca de quem utiliza as demonstrações financeiras das pequenas empresas e que informação procuram.
Dugdale (1998)	É necessária pesquisa de forma a aumentar o entendimento do papel das demonstrações financeiras na gestão das pequenas empresas.
Collis e Jarvis (2000)	A insuficiência significativa da literatura no que respeita aos utilizadores das demonstrações financeiras das PME constitui um problema significativo para os reguladores.
Collis <i>et al.</i> (2001)	Apesar de uma lacuna considerável na literatura relativa aos utilizadores e utilizações das demonstrações financeiras das PME, a urgência atual dos reguladores para a simplificação dos respetivos normativos, conduz a que estes sejam formulados na ignorância. Com o objetivo de obter uma visão global dos utilizadores das demonstrações financeiras das pequenas empresas, a investigação futura deve incluir os preparadores, tal como ocorreu nos estudos de Carsberg <i>et al.</i> (1985) e Barker e Noonan (1996).
Anacoreta e Silva (2005) Evans <i>et al.</i> (2005) Baskerville e Cordery (2006)	O conjunto de pesquisas académicas sobre a contabilidade das PME é muito reduzido, suscitando-se a necessidade de trabalhos futuros nesta área, principalmente para identificar as necessidades dos utilizadores das suas demonstrações financeiras.
Evans <i>et al.</i> (2005)	Foram identificadas lacunas significativas na literatura sobre as PME. As conclusões acerca da relação custo-benefício inerentes ao relato financeiro destas empresas são inconsistentes e relativamente pouco é conhecido sobre os pontos de vista e necessidades reais dos proprietários-gestores e dos outros utilizadores.
Ball e Shivakumar (2005)	Pouco é conhecido acerca do relato financeiro por empresas não cotadas, incluindo a qualidade do relato.
Di Pietra <i>et al.</i> (2008)	Existe uma lacuna considerável na literatura sobre os utilizadores das demonstrações financeiras das PME e suas necessidades e, em particular, sobre o ponto de vista e necessidades reais dos proprietários-gestores.
Eierle e Haller (2009)	É considerável a ignorância relativa à influência do tamanho de uma empresa sobre as atitudes dos seus representantes e dos seus <i>stakeholders</i> em relação às demonstrações financeiras.
Anderson <i>et al.</i> (2011)	É insuficiente a compreensão das necessidades dos utilizadores das demonstrações financeiras de empresas não cotadas e do balanceamento entre os custos e os benefícios da utilização de normas desenvolvidas para cotadas, no contexto das não cotadas. A ausência de uma Estrutura Conceptual diferenciada contribuiu para as preocupações atuais das empresas não cotadas acerca da relevância, complexidade e custos.

Tendo por objeto as insuficiências atuais da investigação, os investigadores, referidos na Tabela 1.1, apontam rumos para investigação futura. Também Nobes (2010) considera existirem novas oportunidades de investigação acerca da adoção da *IFRS for SME*. Acresce

que as conclusões da investigação tendo por objeto empresas cotadas, dificilmente se podem generalizar às não cotadas (Botosan *et al.*, 2006).

As insuficiências, em resumo, patenteiam-se ao nível dos utilizadores e utilidades das demonstrações financeiras das PME, o que dificulta a normalização contabilística para estas empresas, podendo redundar na sua desadequação. Consequentemente, uma normalização contabilística desadequada dificulta o trabalho dos preparadores, prejudicando o respetivo *output*, isto é, as demonstrações financeiras. Preparadores, a par dos proprietários-gestores, devem constituir o foco de recolha de evidência em investigações futuras. A relação custo-benefício da normalização contabilística das PME deve, igualmente, merecer a atenção da investigação futura.

1.3 Objetivo da investigação

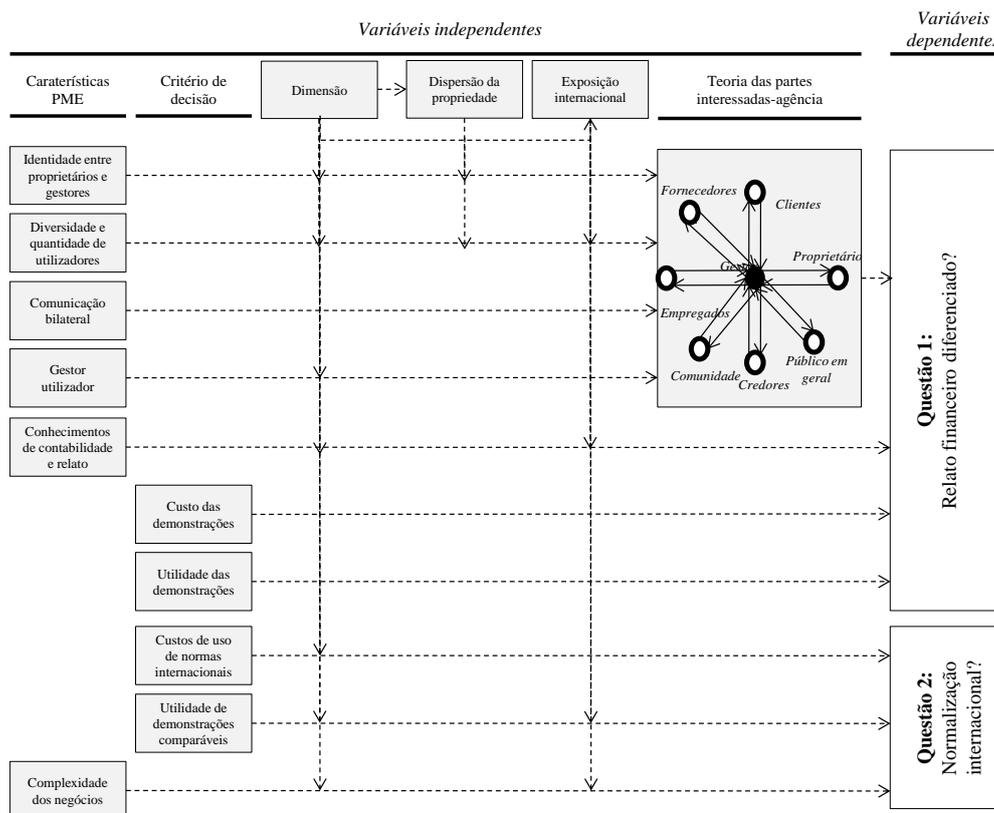
Dado o problema da adequabilidade do relato financeiro e as limitações e pistas identificadas na literatura, o objetivo desta investigação é o de contribuir para a literatura relativa ao relato financeiro diferenciado, acrescentando evidência que permita concluir: i) se o relato financeiro deve, efetivamente, divergir consoante a dimensão das empresas e, ii) se a regulação da normalização contabilística para empresas não cotadas deve resultar de normas internacionais.

Tendo como ponto de partida as características próprias das PME, pretende-se aferir como estas moldam as relações de agência, as quais, associadas a outros fatores, tais como os conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro dos preparadores e gestores, podem justificar um relato financeiro simplificado e, portanto, diferenciado do relato mais complexo a que estão sujeitas as empresas com títulos admitidos a cotação. Adicionalmente, procura-se concluir acerca da utilidade da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras e, ainda, se a relação custo-benefício da adoção de normas internacionais por PME, determina a aceitação ou rejeição destas. A Figura 1.1 esquematiza a relação entre as características das PME e as duas questões de investigação que emanam do problema e do objetivo de investigação.

Com efeito, pretende-se investigar o comportamento de um conjunto de características das PME, tais como, a identidade entre proprietários e gestores e a reduzida diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, face à dimensão dessas PME e

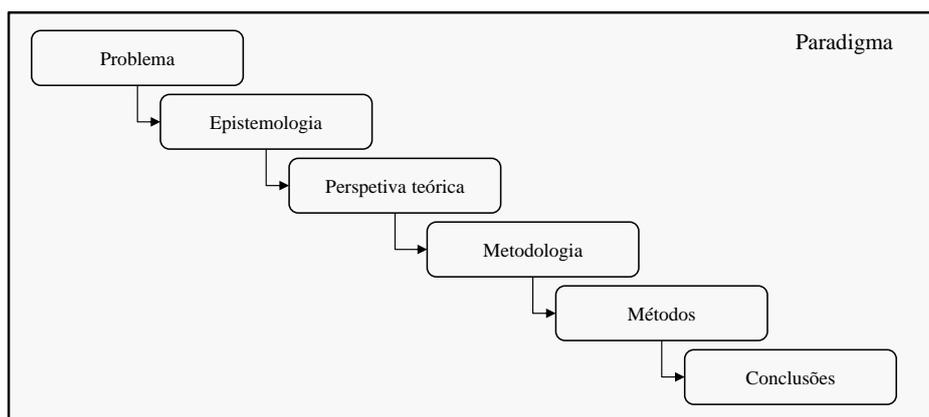
dispersão da sua propriedade, tendo em vista responder à questão: há necessidade de relato financeiro diferenciado? Por outro lado, investiga-se a relação entre o custo-benefício da adoção de normas internacionais face à dimensão e à exposição internacional e, bem assim, investiga-se se a complexidade dos negócios destas empresas exige normas internacionais de contabilidade e relato financeiro para os reconhecerem, mensurarem e divulgarem, sendo então possível responder à questão: deve o relato financeiro para PME resultar de normas internacionais?

Figura 1.1: Relação entre as características das PME e as questões de investigação



1.4 Abordagem metodológica e estrutura da tese

Para produzir resultados adequados, qualquer investigação deve assentar numa base filosófica da qual decorre a respetiva configuração, desde a definição do problema às conclusões. Entre a definição do problema e as conclusões, Crotty (1998) sugere a seguinte sequência de investigação: epistemologia, perspetiva teórica, metodologia e métodos. Em cada fase desta sequência (Figura 1.2), a escolha de cada um dos caminhos alternativos está relacionada com o paradigma de investigação adotado.

Figura 1.2: Elementos de um projeto de investigação

Fonte: adaptado Crotty (1998:4)

Definido o problema, questiona-se como obter conhecimento sobre o mesmo, a epistemologia. Crotty (1998) identifica três posições epistemológicas: objetivismo, construcionismo e subjetivismo. A posição objetiva, considera que há no mundo uma realidade independente do investigador e que possui uma determinada natureza ou essência que se pode conhecer. Consequentemente, através da observação do objeto, pode obter-se conhecimento isento dos valores do observador (Bernstein, 1983). Por oposição, a posição epistemológica subjetiva considera que o conhecimento é criado na mente humana, influenciado pelo contexto social e cultural do investigador (Ratner, 2002). Entre o objetivismo e o subjetivismo, encontra-se o construcionismo, posição epistemológica que considera que o conhecimento não é descoberto, mas construído, devendo o objeto e o sujeito interagir de forma a construir conhecimento sobre os significados potenciais do objeto (Crotty, 1998). Esta investigação enquadra-se na posição epistemológica do objetivismo.

Definidas as premissas filosóficas, segue-se a identificação de uma teoria que auxilie a entender o fenómeno observado. São inúmeras as teorias existentes para explicar e entender o mundo, entre as quais teorias económico-financeiras, teorias da psicologia e da sociologia (Hahn, 2007), tendo-se mostrado ajustada a esta investigação a teoria das partes interessadas-agência, introduzida por Hill e Jones (1992).

A metodologia é, nesta sequência, entendida como a estratégia, o plano de ação, o processo ou desenho que suporta um método particular. Assim, enquanto o método é a técnica inerente à recolha, tratamento e análise de dados, a metodologia refere-se ao desenho da pesquisa de forma mais ampla.

Esta sequência – epistemologia, perspectiva teórica, metodologia e métodos – deve enquadrar-se no paradigma em que se realiza a investigação (Chua, 1986; Crotty, 1998; Ryan *et al.*, 2002). Um paradigma de investigação é entendido como um conjunto de conquistas científicas que consegue atrair, duradouramente, um grupo de seguidores afastando-o de modelos alternativos (Kuhn, 1996). Os principais paradigmas utilizados na investigação em contabilidade são: positivismo, interpretativismo e teoria crítica (Chua, 1986; Ryan *et al.*, 2002). O positivismo é o paradigma dominante, encontrando-se associado ao objetivismo, sendo o conhecimento obtido pela observação empírica da realidade. O interpretativismo, integrado na epistemologia do construcionismo, é uma resposta ao positivismo, integrando interpretações derivadas da cultura e historicamente situadas. A teoria crítica, aceita a interpretação, considerando que o investigador pode alterar as estruturas existentes, sendo normativa por natureza.

A investigação implica um conjunto de opções. As opções tomadas são justificadas no Capítulo 3, no qual se apresenta a metodologia. Nesta fase, importa mencionar que esta investigação se enquadra no paradigma *mainstream*, o positivismo. Neste sentido, a estrutura da tese segue a sequência associada a este paradigma: objetivismo, positivismo, investigação por inquérito e análise estatística (Crotty, 1998). Contudo, a interpretação dos resultados estatísticos e respetivas conclusões, são objeto de interpretação, a qual não é alheia ao contexto.

A realização do objetivo proposto, considerando a sequência de Crotty (1998), comporta as seguintes fases:

Fase 1: Identificar e aclarar o problema objeto de estudo.

Considerando a abordagem anteriormente referida, esta primeira fase consiste na identificação do problema que se pretende estudar: a adequabilidade às PME de normas desenvolvidas para empresas cotadas ou de normas inspiradas nas desenvolvidas para empresas cotadas. O problema objeto de estudo conduziu à formulação do objetivo anteriormente identificado.

Fase 2: Revisão da literatura.

Esta fase, cujo resultado se consubstancia no Capítulo 2, envolveu pesquisa, leitura e análise de diversos artigos científicos, procedimentos que permitiram identificar variados aspetos que os investigadores consideraram condicionar o relato financeiro das

PME. Permitiu, igualmente, identificar lacunas na investigação existente, as quais se subsumem, sobretudo, na ausência de evidência empírica relativa à identificação dos utilizadores e das utilidades das demonstrações financeiras das PME.

A análise das diversas teorias utilizadas, explícita ou implicitamente, em investigação em contabilidade, permitiu delinear uma teoria à priori, a teoria das partes interessadas-agência que, expetavelmente, explica o relato financeiro diferenciado.

A revisão da literatura culminou com a definição das questões de investigação e consequentes hipóteses a testar.

Fase 3: Definição das questões de investigação, hipóteses a testar e metodologia a utilizar.

Foi formulada uma questão de pesquisa (I), a qual foi segregada em duas (I.1 e I.2).

I): Deve o relato financeiro divergir consoante a dimensão das empresas, sujeitando-se as PME a normalização internacional?

I.1): Deve o relato financeiro das PME não cotadas divergir do relato financeiro das empresas cotadas?

I.2): Deve o relato financeiro das PME não cotadas ser objeto de normalização internacional?

Para responder a cada uma das questões de pesquisa, foram formuladas nove hipóteses de investigação, as quais são apresentadas no Capítulo 3.

A resposta às questões de investigação, implica a recolha de dados a tratar estatisticamente. O inquérito, por meio de questionário, foi o método selecionado para a recolha de evidência. Esta seleção considerou a natureza do objeto de estudo, as PME, bem como as opções tomadas pelos investigadores nos prévios estudos de idêntica índole (Falk e Gobdel, 1976; Harris, 1980, *apud* Hildebrand *et al.*, 1980; Abdel-khalik *et al.*, 1983; Stanga e Tiller, 1983; Page, 1984; Knutson e Wichman, 1985; Keasy e Short, 1990; Holmes *et al.*, 1991; Coker e Hayes, 1992; Baker e Cunningham, 1993; McMahon e Davies, 1994; Barker e Noonan, 1996; Bollen, 1996; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal, 2006; Zanzig e Flesher, 2006; Eierle e Haller, 2009; Allee e Yohn, 2009; Mandilas *et al.*, 2010; Müllerová *et al.*, 2010; Christie *et al.*, 2010).

Esta fase resultou em dois Capítulos nesta tese. No Capítulo 3 apresentam-se as populações em estudo, preparadores e gestores de PME, justificando-se a opção por estas populações. Neste capítulo descrevem-se, ainda, os procedimentos adotados na referida recolha dos dados, procede-se à identificação das técnicas estatísticas consideradas mais apropriadas, com destaque para a análise descritiva uni e bivariada, Análise de Componentes Principais (ACP) e árvores de classificação com algoritmo CART (*Classification And Regression Tree*).

Subsequentemente, no Capítulo 4, procede-se à apresentação dos resultados decorrentes da aplicação das técnicas estatísticas selecionadas e explicitadas no Capítulo precedente, e à sua análise e discussão.

Fase 5: Conclusões.

Previamente às conclusões, que são apresentadas no Capítulo 5, efetua-se uma síntese do trabalho de investigação realizado. Deste trabalho de investigação resultam contributos de diferente âmbito, que são igualmente apresentados no capítulo 5. Por fim, são identificadas algumas limitações do estudo e pistas para investigação futura.

Esta investigação apresenta diversos contributos, designadamente: sistematiza a literatura associada ao relato financeiro diferenciado; identifica e testa empiricamente a teoria das partes interessadas-agência como referencial teórico de compreensão da utilização das demonstrações financeiras pelos diversos *stakeholders* das PME não cotadas; apresenta um modelo conceptual baseado nessa teoria; proporciona evidência inédita num contexto previamente inexplorado, Portugal, aumentando desta forma a literatura sobre o relato financeiro diferenciado em países de *code law*.

2. Revisão da literatura

2.1 Introdução

Considerando o problema identificado, relativo à utilização, por PME não cotadas, de normas desenhadas para empresas cotadas ou alinhadas com as desenhadas para empresas cotadas, este projeto de investigação, conforme referido no Capítulo 1, comporta duas questões de investigação, e cuja resposta permitirá aclarar a solução para o problema identificado. Por um lado, pretende-se investigar a adequação, às PME não cotadas, das referidas normas e, por outro, avaliar se as normas que devem regular a contabilidade dessas PME devem resultar de normativos internacionais. A primeira questão de investigação relaciona-se com o relato financeiro diferenciado, enquanto a segunda, com a adoção pelas PME de normas internacionais desenvolvidas por instituições supranacionais. Procura-se, igualmente, identificar uma teoria que sustente o relato financeiro diferenciado. Consequentemente, este Capítulo contempla quatro partes distintas, embora relacionadas.

Inicialmente, apresentam-se as dificuldades em definir as PME e demonstra-se a existência de PME com títulos admitidos à cotação, as quais se encontram fora do escopo desta investigação. É, igualmente, apresentada a relevância económico-social destas empresas. A regulação normativa do relato financeiro diferenciado é, também, abordada.

Numa segunda parte, identificam-se os diversos estudos cujo objeto versou o relato financeiro das PME sem títulos admitidos à cotação. Esses estudos obtiveram evidência essencialmente junto dos preparadores, credores, auditores e gestores. Subsequentemente, ocupa-se da discussão acerca do relato financeiro diferenciado, considerando, designadamente, as características discriminantes das PME, utilizadores e utilidades das respetivas demonstrações financeiras e na argumentação a favor e contra a diferenciação, a qual assenta em argumentos baseados na relação custo-benefício, complexidade e compreensibilidade, universalidade e comparabilidade.

Numa terceira parte, aborda-se a perspetiva institucional, procurando identificar o itinerário percorrido pelos dois organismos normalizadores de referência: FASB e IASB. Refere-se igualmente o posicionamento, face à problemática, do AICPA. Para além dos normativos diferenciados apresentados por estas instituições, debate-se a adequação destas instituições

enquanto organismos definidores de normas para PME. A posição da União Europeia face ao problema é igualmente abordada.

Por último, considerando que a investigação deve encontrar suporte numa teoria (Crotty, 1998), identifica-se, num conjunto de teorias possíveis, aquela que possa enquadrar, conceptualmente, o relato financeiro diferenciado. São relativamente escassas as referências a um quadro teórico que justifique o relato financeiro diferenciado, o que igualmente constitui uma lacuna da literatura.

2.2 As PME e a regulação do relato financeiro diferenciado

2.2.1 O objeto de investigação: as PME

Apesar da admissão à cotação, em mercado regulamentado, dos títulos representativos do capital (ações) ou de dívida (obrigações) constituir fator usualmente referenciado na literatura para a diferenciação do relato financeiro (Schiebel, 2008; Pounder, 2012), as dicotomias PME-Não PME e Não cotada-Cotada confundem-se com frequência, associando-se as PME às empresas não cotadas e considerando que as empresas cotadas não são PME. Para Schiebel (2008:18) esta associação é adequada, uma vez que identifica em diversas definições de PME o seguinte ponto em comum: “*mostly refers to unlisted entities*”.

Pounder (2012) considera que a definição de PME é complexa, referindo que mesmo na língua inglesa, a separação entre cotada, ‘*public*’, e não cotada, ‘*private*’, é difícil dado o conjunto de antónimos utilizados: *Public vs. Private; Public vs. Nonpublic; Publicly Held vs. Privately Held; Publicly Traded vs. Not Publicly Traded; Publicly Accountable vs. Not Publicly Accountable; Listed vs. Nonlisted; Quoted vs. Nonquoted; Regulated vs. Nonregulated; Issuers vs. Nonissuers; Filers vs. Nonfilers; Registrants vs. Nonregistrants*.

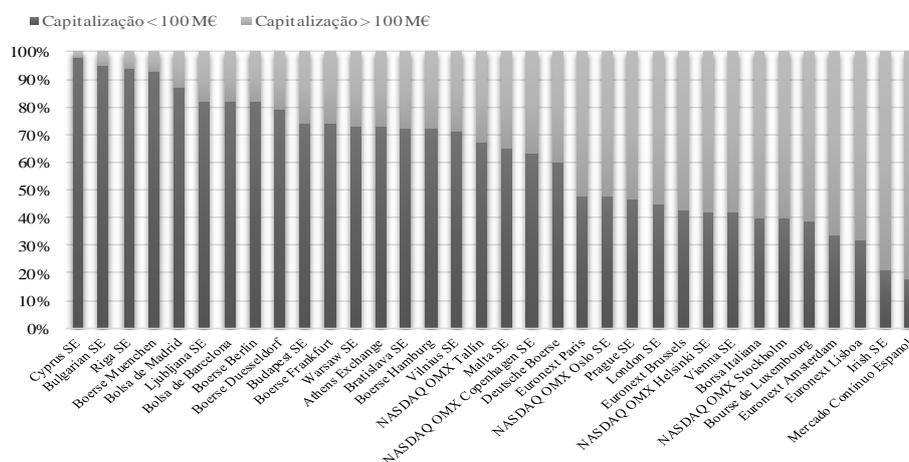
Esta associação – PME-empresas não cotadas – encontra, igualmente, suporte no contexto europeu, no qual os elevados custos inerentes ao acesso ao mercado de capitais por parte das PME constituem um entrave ao mesmo (Demarigny, 2010). Além do custo, outros fatores são apontados para o desinteresse na colocação em bolsa das PME: receio de perda de controlo pelos proprietários; baixa propensão para divulgar as demonstrações financeiras ou a estratégia; sistemas fiscais favoráveis ao financiamento através de passivo em detrimento de capital próprio; sistemas de contabilidade subdesenvolvidos e estrutura de comunicação

insuficiente para manter os investidores regularmente informados (ECMI, 2001). Vismara *et al.* (2012) apresentam uma retrospectiva das empresas admitidas à cotação na Alemanha, França, Itália e Reino Unido, no mercado secundário, vocacionado para empresas de menor dimensão, referindo a existência de dois *hot periods*, os quais ocorreram entre 1998-2000 e 2004-2007, durante os quais quantificam a entrada anual de apenas 200 empresas, o que demonstra a dificuldade de acesso às bolsas de valores por empresas de menor dimensão.

Demarigny (2010) considera essencial estabelecer uma definição legal de *Small and Medium-sized Issuers Listed in Europe* e, simultaneamente, um conjunto simplificado de regras de admissão à cotação, tal como ocorre no contexto norte-americano, com a introdução do conceito de *Small Reporting Companies* (SEC, 2007), o qual considera uma PME cotada aquela cuja capitalização bolsista seja inferior a 75 milhões de dólares norte americanos (USD). Com base num critério semelhante – 100 milhões de euros de capitalização bolsista – um conjunto importante de empresas cotadas em bolsas de valores europeias ficaria enquadrada, com referência a Fevereiro de 2010, como PME cotada (Demarigny, 2010).

Com base no referido critério, mais de metade das empresas, em mais de metade das bolsas de valores incluídas na Figura 2.1, enquadra-se como PME. É de notar que na Europa existem cerca de 70 mercados de títulos, dos quais 15 vocacionados sobretudo para as PME. Em contraste, os EUA dispõem apenas de um mercado no qual se podem transacionar títulos de PME, o NASDAQ (ECMI, 2001). Em conformidade, a ideia de que esta tipologia de empresas, as PME, não se encontra, por definição, cotada, é incorreta.

Figura 2.1: Empresas cotadas qualificadas como PME por bolsa de valores na Europa



Fonte: Demarigny (2010).

Embora demonstrada a possibilidade dos títulos representativos do capital das PME se encontrarem cotados em bolsa, não se discorreu ainda sobre o que se entende por PME. Numa tentativa de proceder a essa definição, o *International Finance Corporation* (IFC), grupo de trabalho do Banco Mundial, identificou 120 diferentes definições de PME (IFC e Kozak, 2007), as quais utilizam, em regra, o número de trabalhadores como fator de classificação. De forma a identificar a diversidade de empresas incluídas nas diversas definições de PME, é possível categorizar os grupos de definições constantes da Tabela 2.1.

A Tabela 2.1 não inclui países da UE, uma vez que, em regra, apresentam definições de PME alinhadas com a recomendação 2003/361/CE (Comissão, 2003). Já fora do contexto europeu e conforme se verifica, enquanto nalguns países uma empresa com 21 trabalhadores está fora da categoria das PME, noutros, apenas as empresas com mais de 500 trabalhadores são classificadas como grandes empresas. Consequentemente, devido à diversidade de limiares delimitadores, não é possível proceder à comparação internacional das PME.

Tabela 2.1: Diversidade de definições de PME

Limite máximo do n.º de trabalhadores				
≤20	>20 e ≤ 50	> 50 e ≤100	>100 e ≤250	>250 e ≤500
Jamaica; Tanzânia.	Albânia; Bermuda; Bolívia; Egipto; Guam; Malawi; Paquistão.	Africa do Sul; Arménia; Bangladesh; Botswana; Brasil; Brunei; Costa Rica; El Salvador; Gana; Geórgia; Guatemala; Irão; Israel; Jordânia; Líbano; Nicarágua; Omã; Panamá; Paraguai; República Dominicana; Singapura; Timor-Leste; Tunísia; Uganda; Uruguai; Uzbequistão; Venezuela.	Austrália; Bósnia e Herzegovina; Cazaquistão; Croácia; Federação Russa; Filipinas; Honduras; Islândia; Macedónia; Marrocos; México; Moldávia; Nepal; Peru; Porto Rico; Sérvia e Montenegro; Suíça; Tailândia; Tadjiquistão; Trindade e Tobago; Turquia; Ucrânia.	Canadá; Coreia do Sul; Emirados Árabes Unidos; EUA; Japão; Nova Zelândia; Vietname.

Fonte: IFC e Kozak (2007).

Com efeito, a escolha da definição de PME depende de diversos fatores, tais como a cultura, a dimensão da população do país, o nível de industrialização e de integração económica internacional e, bem assim, de pressões para que a definição assumira uma configuração particular. Estas circunstâncias dificultam a adoção de uma definição universal de PME. Ainda assim, procurando uma solução *one-size-fits-all*, Gibson e Van der Vaart (2008) propõem que as PME sejam definidas através do volume de negócios anual, o qual se deve situar entre 10 e 1.000 vezes a média do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* do país em que opera. Embora esta possa constituir uma definição com aplicabilidade generalizada,

verifica-se que vários organismos internacionais (Tabela 2.2) adotam distintas definições de PME, sintoma de que não se alcançou um consenso quanto à referida definição.

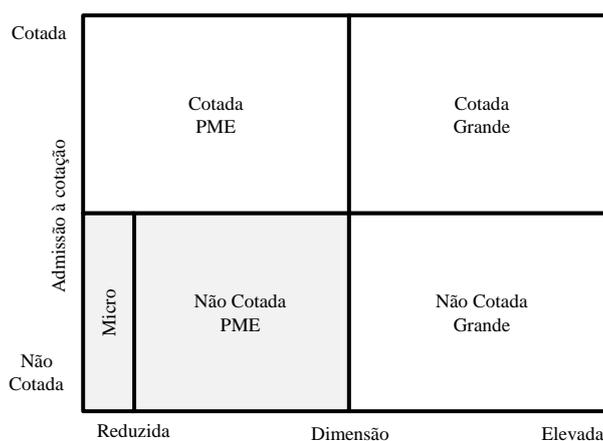
Tabela 2.2: Definições de PME de organismos internacionais

Instituição	N.º máximo de empregados	Máximo de	
		Volume de negócios	Ativo
Comissão Europeia	250	50.000.000 EUR	43.000.000 EUR
Banco Mundial	300	15.000.000 USD	15.000.000 USD
MIF-IADB	100	3.000.000 USD	(nenhum)
African Development Bank	50	(nenhum)	(nenhum)
UNDP	200	(nenhum)	(nenhum)

Fonte: Comissão (2003) e Gibson e Van der Vaart (2008).

É, assim, enorme a diversidade de definições de PME (Tabela 2.1 e Tabela 2.2), sendo muito amplo o leque de empresas que se pode enquadrar como tal. A distinção entre empresas de acordo com a dimensão envolve um *cut off* arbitrário, difícil de defender (Carsberg *et al.*, 1985), sendo, igualmente, difícil de saber o ponto de divisão correto entre grandes e pequenas empresas (Fearnley e Hines, 2007). A Tabela 2.2 identifica os limites máximos delimitadores de PME. No extremo oposto, isto é, abaixo dos limiares mínimos, tem vindo a ser desenvolvido o conceito de microempresa, constituído pelo grupo das PME de mais reduzida dimensão. Assim, quanto à dimensão e admissão à cotação, as empresas podem classificar-se em quatro categorias (Figura 2.2): i) cotadas, embora sendo consideradas PME; ii) não cotadas e PME, ou microempresas; iii) cotadas de grande dimensão e iv) não cotadas e de grande dimensão.

Figura 2.2: Categorias de empresas



O objeto de estudo deste projeto de investigação é constituído pelas microempresas e pelas PME não cotadas, doravante designadas, por simplificação de redação, de PME. Esta opção

é justificada, por um lado, pelas insuficiências identificadas na investigação contabilística tendo por objeto as PME não cotadas e as microempresas, e por outro, pela relevância económico-social destas empresas.

2.2.2 Relevância económico-social das PME

Apesar de individualmente se apresentarem socioeconomicamente pouco relevantes, quando observadas como um todo, as PME apresentam-se claramente mais importantes que as grandes empresas com títulos admitidos à cotação. Em 2008, representavam na Europa 99,8% do número total de empresas, empregavam 67% da população ativa e contribuíram para 58% do Valor Acrescentado Bruto (Eurostat, 2010). Esta evidência demonstra a relevância destas empresas, a qual é válida à escala mundial (Banco Mundial, 2007). Nos países desenvolvidos, as PME constituem entre 80-95% do total de empresas (Devi, 2003). Uma análise comparada permite verificar que nos EUA, em 2007, 99,6% das empresas empregava um número igual ou inferior a 100 colaboradores (USCensusBureau, 2010), enquanto na UE, em 2008, mais de 99,8% das empresas empregava menos de 250, demonstrando que a quase totalidade se qualifica como pequena ou média (Tabela 2.3).

Tabela 2.3: Dimensão das empresas por número de empregados: EUA (2007), UE-27 e Portugal (2008)

	N.º Total de Empresas	Total com menos de 500 empregados		Total com menos de 250 empregados		Total com menos de 100 empregados	
		N.º	%	N.º	%	N.º	%
EUA (ano 2007)	27.757.676	27.262.983	99,93%	N.D.		27.172.597	99,60%
UE (ano 2008)	19.647.000	N.D.		19.601.600	99,77%	N.D.	
Portugal (ano 2008)	848.475	N.D.		847.681	99,91%	N.D.	

Fonte: USCensusBureau (2010), para os EUA, e Eurostat (2010), para UE.

Os dados demonstram que a quase totalidade das empresas se qualifica como PME. Os dados disponíveis permitem, ainda, embora não em bases comparáveis, traçar o perfil destas empresas enquanto empregadores. Em Portugal, as PME contribuem mais para o emprego do que a média europeia (Tabela 2.4).

Tabela 2.4: As PME enquanto empregadores da população ativa na UE-27 e em Portugal (2008)

	Micro %	Pequena %	Média %	Total %
UE (ano 2008)	29,60%	20,60%	16,80%	67,00%
Portugal (ano 2008)	42,68%	22,95%	16,39%	82,02%

Fonte: Eurostat (2010).

Face à evidência, é inquestionável a relevância económico-social deste tipo de empresas, justificando que constituam o objeto de investigação deste projeto. Para além da sua relevância, as PME apresentam especificidades próprias que as distinguem das empresas de maior dimensão.

As PME caracterizam-se pela inexistência de uma separação entre a propriedade e a gestão e por operarem num ambiente altamente incerto, disporem de um pequeno número de clientes e fornecedores, não conseguem impor preços, e os proprietários podem tomar decisões diferentes da maximização do lucro (Burton e Hillison, 1979; John e Heleas, 2000). Apresentam um pequeno número de utilizadores da sua informação financeira e a diversidade destes é reduzida (Bollen, 1996). Os títulos representativos do seu capital e da sua dívida não se encontram admitidos à cotação e as suas demonstrações financeiras não são usadas para tomar decisões do tipo *'buy, sell or hold'* (CICA, 1999), uma vez que o compromisso entre o proprietário e a empresa é de muito longo prazo.

As características próprias das PME sugerem que as demonstrações financeiras preparadas com base nas normas aplicáveis às empresas com títulos admitidos à cotação, não satisfazem as necessidades dos respetivos utilizadores, dado que são orientadas para o acionista que atua no mercado de capitais. Acresce que o custo de aplicação de normas contabilísticas é relativamente fixo e, por isso, proporcionalmente mais elevado em empresas de menor dimensão (Comissão, 2007; CapGemini *et al.*, 2010). A consideração, por parte de alguns organismos normalizadores, de que o custo de normas para PME idênticas às utilizadas por empresas cotadas ultrapassa os respetivos benefícios, conduziu à produção de normas próprias para PME não cotadas (ICANZ, 1994; ASB, 1997; CICA, 2009; IASB, 2009; AICPA, 2013).

2.2.3 Regulação do relato financeiro diferenciado

Antes da emissão, pelo IASB, da *International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SME)*, em 2009 (IASB, 2009), outros organismos normalizadores anglo-saxónicos, de índole nacional, emitiram normas aplicáveis a PME (Tabela 2.5). Adicionalmente, embora sem normas próprias, numa parte dos países europeus encontram-se estabelecidas exceções para empresas de menor dimensão. No preâmbulo da Quarta Diretiva (Conselho, 1978: 1), lê-se que “podem ser concedidas derrogações em favor de certas sociedades tendo em conta a sua pouca importância económica e social” e “em

favor das pequenas e médias sociedades”. O artigo 11º dessa Diretiva corporiza o primeiro ensaio harmonizado de relato financeiro diferenciado, ao conceder a derrogação a que alude o preâmbulo. A derrogação consubstancia-se na possibilidade dos Estados-Membro (EM) permitirem que as empresas que não ultrapassem certos quantitativos de ativo, de volume de negócios e de pessoal empregue, apresentem um Balanço e uma Demonstração dos Resultados com menor grau de detalhe, e um Anexo às contas abreviado.

De forma a concluir quanto ao respetivo critério de diferenciação, importa observar, na Tabela 2.5, as empresas abrangidas pelas referidas normas. Enquanto no conjunto das não cotadas, o ICANZ e o ASB diferenciam, efetuando um corte consoante a dimensão e criando, desta forma, dois subconjuntos, respetivamente acima e abaixo dos limiares quantitativos definidos, o CICA e o IASB diferenciam consoante o interesse público³, e o AICPA diferencia entre cotadas e não cotadas. Esta observação sugere que nem mesmo nas instituições que assumem a necessidade de relato financeiro diferenciado, é consensual o critério que deve presidir a essa diferenciação.

Tabela 2.5: Normas contabilísticas para PME

Organismo	Ano		Jurisdição	Norma	Empresas abrangidas
	Emissão	Última versão			
ICANZ	1994	2007	Nova Zelândia	<i>Framework for Differential Reporting</i>	A utilizar, por opção, por empresas que não ultrapassem dois dos três limites: i) volume de negócios de 20 milhões de NZD, ativos líquidos de 10 milhões de NZD e 50 trabalhadores.
ASB	1997	2008	Reino Unido	<i>Financial Reporting Standard for Smaller Entities</i>	A utilizar, por opção, por empresas que não ultrapassem dois dos três limites: i) volume de negócios de 5.6 milhões de GBP, ativos líquidos de 2.8 milhões de GBP e 50 trabalhadores.
CICA	2009	2009	Canadá	<i>Accounting Standards for Private Enterprises</i>	A utilizar, por opção, por entidades com fins lucrativos que não sejam de interesse público. Consideram-se de interesse público as entidades com títulos de capital ou dívida admitidas à cotação, ou em processo de admissão e as empresas que detenham ativos de outras numa lógica fiduciária (por exemplo, instituições financeiras).
IASB	2009	2009	Supra-nacional	<i>IFRS for SME</i>	
AICPA	2013	2013	EUA	<i>Financial Reporting Framework for Small- and Medium-Sized Entities</i>	É uma norma não impositiva, a qual pode ser adotada por todas as entidades que não adotem os US GAAP emitidos pelo FASB. Estes são obrigatórios para todas as entidades supervisionadas pela SEC, ou seja, todas as que têm títulos admitidos à cotação.

Fonte: ICANZ (1994); ASB (1997); ASB (2001); ICANZ (2007); ASB (2008); CICA (2009); IASB (2009); AICPA (2013).

³ Em Portugal, a definição de empresas de interesse público encontra-se no artº 2º do Decreto-Lei nº225/2008, de 20 de Novembro.

O ICANZ constitui-se como um dos primeiros organismos a consagrar a normalização contabilística diferenciada. Noutros países, embora sem introdução de norma própria para empresas de menor dimensão, estabeleceram-se, igualmente, regimes aligeirados para PME. Alinhados com a Quarta Diretiva (Conselho, 1978), todos os países da UE definiram limiares de ativo, volume de negócios e trabalhadores, que funcionam como ponto de corte, abaixo do qual o relato financeiro pode ser simplificado.

Nos EUA, é permitido elaborar demonstrações financeiras preparadas com base em regras diferentes dos US GAAP, designadas de *Other Comprehensive Basis of Accounting (OCBOA)*. Estas regras, caracterizam-se pela ausência de *standard*, dado que as empresas podem selecionar e aplicar regras fiscais, a base de caixa, ou qualquer outra regra, ou norma, como as IFRS ou a *IFRS for SME* (IASB, 2009). De acordo com Wright *et al.* (2012) este método é idêntico ao introduzido na Austrália pela *Australian Accounting and Reporting Foundation (AARF)*.

Wright *et al.* (2012) identificam que mais recentemente, a Nova Zelândia e o Reino Unido propõem um modelo de três patamares: i) IFRS para as demonstrações financeiras de empresas com títulos admitidos à cotação; ii) *IFRS for SME* permitida para outras entidades; e iii) uma versão especial da norma doméstica para empresas pequenas, a definir, no caso do Reino Unido, com base na Quarta Diretiva. Qualquer entidade referida em ii) e iii) poderá utilizar os requisitos superiores.

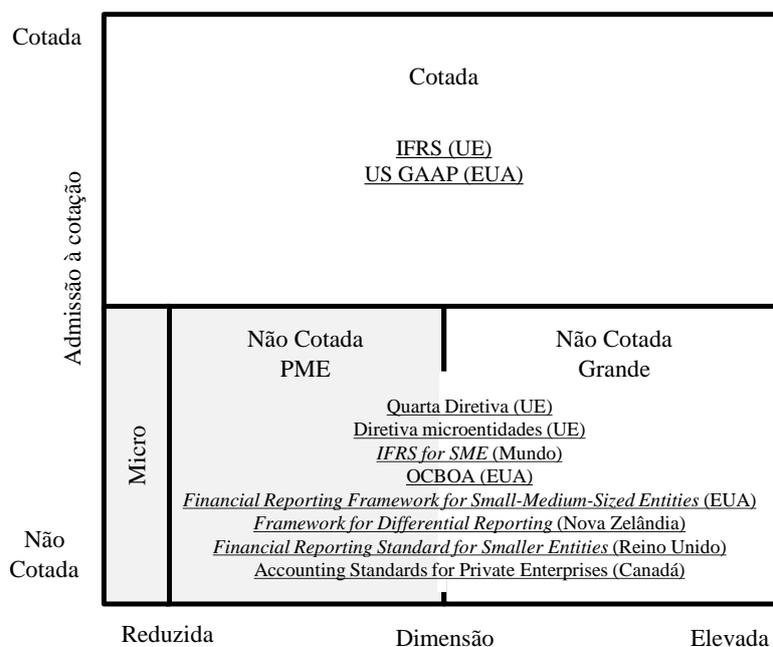
Enquanto na génese do relato financeiro diferenciado, que remonta a 1978 com a Quarta Diretiva (Conselho, 1978), se estabeleceram simplificações para PME, a evolução levou ao surgimento de normas próprias para PME, sendo que, na matéria e neste momento, se equaciona a existência de vários patamares de normalização⁴. Portanto, o problema não reside apenas na adequação de um único conjunto de normas para todas as empresas, mas até que ponto é que estas normas devem diferenciar as características e dimensão das PME, estabelecendo-se, em conformidade, vários patamares de normas.

A Figura 2.3, procura sistematizar a utilização de normas nas diversas jurisdições. As empresas cotadas nos EUA utilizam os US GAAP, enquanto as cotadas na Europa e num conjunto de outros países, num total de 55 jurisdições utilizam as IFRS (IFRS, 2013). As

⁴ Num momento (29.06.2013) em que se encontrava esta tese em revisão, foi publicada, no Jornal Oficial da União Europeia, a Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013, a qual consagra quatro dimensões de empresas – micro, pequenas, médias e grandes – efetuando exigências diferenciadas para cada uma delas.

empresas não cotadas na Europa seguem, como requisitos mínimos, os estabelecidos na Quarta Diretiva, tendo a mesma sido revista, no sentido da respetiva simplificação (Parlamento e Conselho, 2013). Nos EUA, o regime contabilístico é selecionado pelas empresas de entre um conjunto de opções. De acordo com um estudo efetuado nesse país, por O'Dell e Cohen (1991), 81% dos preparadores inquiridos prepara demonstrações financeiras de acordo com o OCBOA, ou seja, em base distinta dos US GAAP. Christie *et al.* (2010) documentam uma percentagem de utilizadores dos US GAAP substancialmente distinta: 65%. A *IFRS for SME* (IASB, 2009) é, em meados de 2013, utilizada ou existe um compromisso para a respetiva utilização em 80 jurisdições (IFRS, 2013). Portanto, é no âmbito das empresas não cotadas, conforme apresenta a Figura 2.3, que se identifica uma maior diversidade de normas de contabilidade.

Figura 2.3: Relação entre as categorias de empresas e as normas aplicáveis



Fonte: Conselho (1978); ICANZ (1994); ASB (1997); ASB (2001); Comissão (2002); ICANZ (2007); ASB (2008); CICA (2009); IASB (2009); Conselho (2012); AICPA (2013).

É neste contexto que se pretende desenvolver a investigação, procurando evidência empírica sobre qual a necessidade de diferenciação das normas aplicáveis a microempresas e PME não cotadas, face às normas aplicáveis a empresas cotadas. Conforme anteriormente referido, o objeto de estudo deste projeto de investigação é constituído pelas microempresas e pelas PME não cotadas, doravante designadas, por simplificação de redação, de PME não cotadas ou apenas PME.

2.3 Investigação sobre o relato financeiro diferenciado

2.3.1 Sistematização

Os estudos prévios centraram-se na procura de evidência junto de um conjunto de *stakeholders*, designadamente preparadores, credores, auditores e gestores, desenvolvendo-se cada um deles, apenas num país, e não mais do que um em simultâneo, não se identificando, salvo raras exceções (Interpreta, 2011), estudos comparados. Maioritariamente, a investigação prévia foi desenvolvida em países anglo-saxónicos, em geral, EUA (Falk e Gobdel, 1976; Harris, 1980, *apud* Hildebrand *et al.*, 1980; Abdel-khalik *et al.*, 1983; Stanga e Tiller, 1983; Knutson e Wichman, 1985; Coker e Hayes, 1992; Baker e Cunningham, 1993; Zanzig e Flesher, 2006; Allee e Yohn, 2009; Christie *et al.*, 2010), Reino Unido (Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Keasy e Short, 1990; McMahon e Davies, 1994; Collis e Jarvis, 2000), Canadá (Maingot e Zeghal, 2006), Austrália (Holmes *et al.*, 1991; Laing e Laing, 2012) e Irlanda (Barker e Noonan, 1996), embora também se identifique evidência obtida na Holanda (Bollen, 1996), Alemanha (Eierle e Haller, 2009), Vietname (Son *et al.*, 2006), Finlândia (Ikaheimo *et al.*, 2010), Republica Checa (Müllerová *et al.*, 2010) e Grécia (Mandilas *et al.*, 2010).

Importa notar que o primeiro estudo sobre o relato financeiro diferenciado remonta a 1976 (Falk e Gobdel, 1976) e que a primeira evidência recolhida em contexto não anglo-saxónico observa-se apenas na segunda metade da década de 90 do século passado (Bollen, 1996), demonstrando que o tema constitui, na academia, um debate relativamente recente.

Apesar das assinaladas lacunas da investigação prévia, utilizadores e utilidades das demonstrações financeiras das PME têm sido dos aspetos mais investigados. Conforme decorre da síntese efetuada (Tabela 2.6 a Tabela 2.9) a investigação prévia preocupou-se em identificar os utilizadores das demonstrações financeiras de empresas não cotadas, bem como as suas necessidades de informação. O número de utilizadores é limitado, e restringe-se aos bancos, autoridades fiscais e gestores (Son *et al.*, 2006).

Os bancos são identificados como um utilizador comum entre a maioria dos estudos (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Carsberg *et al.*; 1985; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal; 2006), sendo a informação usada para decisões de crédito (Bollen, 1996). Estes utilizadores não pretendem menos informação ou informação simplificada, não variando as suas necessidades consoante a dimensão da empresa (Falk e Gobdel, 1976; Stanga e Tiller,

1983). Mas esta conclusão não é universal. Knutson e Wichman (1985) defendem, quanto às divulgações, que estas são tão mais importantes quanto maior a empresa. Estes utilizadores preferem informação elaborada de acordo com os US GAAP em detrimento de informação preparada para fins fiscais (Coker e Hayes, 1992; Baker e Cunningham, 1993)⁵.

Um outro paralelo entre os diversos estudos refere-se à utilidade das demonstrações financeiras das PME para fins fiscais e de gestão. Como salientam Fulbier e Gassen (2010), mesmo nos países anglo-saxónicos, os quais se caracterizam pela separação entre a contabilidade e a fiscalidade, os estudos enfatizam o objetivo fiscal da contabilidade (Page, 1984; Maingot e Zeghal, 2006).

Mas a contabilidade nas PME serve, também, a própria gestão (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Barker e Noonan, 1996; Collis e Jarvis, 2000). Esta conclusão não é, porém, extensível a todas as jurisdições, constatando-se, por exemplo, que na República Checa raramente as demonstrações financeiras são usadas para fins de gestão (Müllerová *et al.*, 2010).

A comparabilidade internacional das demonstrações financeiras não é uma necessidade (Eierle e Haller, 2009; Müllerová *et al.*, 2010; Mandilas *et al.*, 2010), pelo que, a confirmar-se esta evidência, não se justificará, por motivos de comparabilidade, a adoção de normas internacionais de contabilidade por PME.

O custo da preparação das demonstrações financeiras constituiu, também, um outro aspeto de investigação, não se concluindo, unanimemente, que estes custos sejam elevados nas PME. Keasy e Short (1990) concluem que não há uma opinião predominante quanto aos custos de cumprimento, enquanto Barker e Noonan (1996), consideram-nos elevados. Mais recentemente, a investigação sugere que o referido custo é relativamente fixo e, conseqüentemente, proporcionalmente mais elevado em empresas de menor dimensão (Comissão, 2007; CapGemini *et al.*, 2010).

Identificar possibilidades de simplificação constituiu igualmente outro foco da investigação (Falk e Gobdel, 1976). Neste aspeto em concreto, alguns investigadores procuraram comparar qual a informação que não tem a mesma importância para utilizadores das

⁵ Enquanto as demonstrações financeiras elaboradas de acordo com os US GAAP facultam um vasto conjunto de informações acerca da performance, posição financeira e alterações na mesma, a informação preparada para fins fiscais visa apenas uma adequada determinação do imposto sobre o rendimento das empresas.

demonstrações financeiras de empresas de distinta dimensão. Embora a evidência não seja consensual, dado que Stanga e Tiller (1983) concluíram que os analistas de crédito pretendem sensivelmente a mesma informação independentemente das características da empresa financiada, a divulgação é a área em que se considera possível a simplificação (Carsberg *et al.*, 1985; Barker e Noonan, 1996), dependendo a utilidade das divulgações da dimensão (Knutson e Wichman, 1985). Werner *et al.* (1976) e Derieux *et al.* (1980) consideram, por outro lado, que a simples redução das divulgações não constitui uma simplificação suficiente.

Embora menos comum, identifica-se investigação cuja preocupação é institucional, procurando determinar como os organismos normalizadores se posicionam face às PME. A conclusão é, por exemplo, a de que o FASB é pouco responsivo face às necessidades das PME (Harris, 1980 *apud* Hildebrand *et al.*, 1980), e a proveniência dos respetivos membros e das fontes de financiamento do IASB resultam numa instituição voltada para as empresas cotadas (Fulbier e Gassen, 2010).

A evidência empírica obtida, até sensivelmente 2008/2009, não se debruçou sobre normas concretas, mas sobre o estudo da contabilidade e relato financeiro nas PME em geral. Após esse período, e com a publicação, pelo IASB, da *IFRS for SME* (IASB, 2009) desenvolveram-se diversos estudos relativos à adoção dessa norma (Eierle e Haller, 2009; Müllerová *et al.*, 2010; Mandilas *et al.*, 2010; Ikaheimo *et al.* 2010). O conhecimento disponível nas PME relativo à *IFRS for SME* é, também, um aspeto estudado, indicando a literatura que esse conhecimento é reduzido (Mandilas *et al.*, 2010), embora apresente uma relação direta com a dimensão (Eierle e Haller, 2009). Não obstante as conclusões de Ikaheimo *et al.* (2010), na sua maioria os investigadores concluem que os *stakeholders* das PME não sentem necessidade, ou sentem-na residualmente, de informação financeira comparável internacionalmente. Concomitantemente, colocam em causa a necessidade da *IFRS for SME* que consubstancia um normativo de relato financeiro diferenciado internacional. No entanto, a evidência anterior sugere a necessidade de relato financeiro diferenciado. É então legítima a seguinte dedução, a qual carece de legitimação empírica: justifica-se o relato financeiro diferenciado, embora não necessariamente através de um normativo de aplicação internacional.

Da Tabela 2.6 à Tabela 2.9 sistematizam-se os diversos estudos desenvolvidos relacionados com o tema, objetivo, método e amostra, bem como principais conclusões. Algumas das conclusões são desenvolvidas nos pontos seguintes deste Capítulo.

Tabela 2.6: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (décadas de 70 e 80 do século XX)

Autores	Objetivo / Método / Amostra	Resultados principais
Falk e Gobdel (1976)	Necessidades de informação financeira dos bancos	A alteração das políticas contabilísticas é considerada a informação mais relevante. A divulgação de passivos contingentes e financiamentos de longo prazo foi considerada relevante. Os resultados não suportam afirmações anteriores (Arnstein, 1972 e Block, 1974, em Falk e Gobdel, 1976) de que as divulgações respeitantes ao método da equivalência patrimonial e a impostos diferidos são pouco relevantes.
	Inquérito (EUA)	
	950 analistas bancários	
Harris (1980) <i>apud</i> Hildebrand <i>et al.</i> (1980)	Atitudes dos líderes acerca das atividades do FASB.	Cerca de metade dos inquiridos rejeita a afirmação de que o FASB é suficientemente responsivo às necessidades dos pequenos negócios. Os líderes da totalidade das firmas de contabilidade consideram que o FASB está vocacionado para as grandes empresas.
	Inquérito (EUA)	
	415 líderes empresariais	
Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983)	Relevância e custo para as PME de aplicação dos USGAAP	Os principais utilizadores das demonstrações financeiras das empresas não cotadas são os gestores e os bancos. A preocupação com os custos de preparação das demonstrações financeiras é maior nos preparadores, do que nos gestores. Algumas normas são compreendidas como muito complexas, pelo que auditores e alguns gestores consideram benéficas regras próprias para empresas não cotadas, sobretudo para as pequenas. Outros gestores e os analistas bancários não partilham esta ideia. Bancos, gestores e preparadores/ auditores percebem a relação custo-benefício de forma distinta.
	Entrevistas e Inquérito (EUA)	
	642 gestores de PME, 554 analistas bancários, 1.100 auditores/ preparadores de pequenas firmas de auditoria/ contabilidade e 64 auditores/ preparadores das “big eight”	
Stanga e Tiller (1983)	Necessidades de informação dos analistas de crédito	As necessidades de informação dos analistas de crédito, não variam muito consoante a empresa à qual o empréstimo é concedido é ou não cotada.
	Inquérito (EUA)	
	400 analistas bancários, 50% de pequenos bancos	
Page (1984)	Utilidade das demonstrações financeiras	Facultar informação para os próprios gestores; determinar os impostos e fornecer informação para os credores, constituem as principais utilidades do relato financeiro numa PME. A maioria dos inquiridos considera que as divulgações são excessivas.
	Inquérito (Reino Unido)	
	413 gestores de PME	
Carsberg <i>et al.</i> (1985)	Utilidade das demonstrações financeiras	Gestores, instituições financeiras e autoridades fiscais, são considerados os principais utilizadores das demonstrações financeiras. Os auditores consideram que a maior simplificação para as PME consiste no aliviar das divulgações. Aumentar a tempestividade das demonstrações financeiras, torna-as mais úteis aos gestores.
	Entrevista (Reino Unido)	
	50 gestores de PME, 50 sócios de firmas de auditoria envolvidos em auditorias a PME	
Knutson e Wichman (1985)	Requisitos de divulgação	As divulgações não são igualmente importantes para todas as dimensões de empresas: são menos importantes para as não cotadas face às cotadas; são muito menos importantes para as pequenas empresas não cotadas, face às maiores igualmente não cotadas; são mais importantes para as grandes empresas cotadas, do que para as pequenas empresas cotadas.
	Inquérito (EUA)	
	659 preparadores	

Tabela 2.7: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 90 do século XX)

Autores	Objetivo / Método / Amostra	Resultados principais
Keasy e Short (1990)	Custos relativos da contabilidade nas PME	Não foi identificada uma opinião predominante acerca dos custos de cumprimento. As demonstrações financeiras são úteis para a gestão do negócio e obtenção de crédito e capital.
	Inquérito (Reino Unido)	
	100 PME	
Holmes <i>et al.</i> (1991)	Necessidade do relato financeiro diferenciado	A diferenciação do relato financeiro é necessária, e deve ocorrer na base da dimensão e forma legal da empresa.
	Inquérito (Austrália)	
	273 preparadores	
Coker e Hayes (1992)	Utilidade das demonstrações financeiras para decisões de crédito	Preferência por demonstrações financeiras elaboradas com base nos US GAAP, em detrimento das elaboradas para fins fiscais. Potenciais credores solicitam informação para além da elaborada para fins fiscais.
	Inquérito (EUA)	
	486 analistas bancários	
Baker e Cunningham (1993)	Utilidade das demonstrações financeiras para decisões de crédito	A confiança na informação financeira depende se esta é elaborada para efeitos fiscais, ou de acordo com os US GAAP e da existência de auditor independente.
	Inquérito (EUA)	
	233 analistas bancários	
McMahon e Davies (1994)	Relação entre as práticas de análise às demonstrações financeiras e o crescimento empresarial	Não ficou demonstrada a associação entre a utilização das demonstrações financeiras da própria empresa e o seu crescimento.
	Inquérito (Reino Unido)	
	770 PME em forte crescimento	
Barker e Noonan (1996)	Utilidade e custo das demonstrações financeiras	A utilidade das demonstrações é apresentada pela seguinte ordem: planeamento e tomada de decisões, fins fiscais, fins bancários e revisão da performance. O custo de cumprimento é elevado e poderia ser minimizado com a redução das divulgações.
	Inquérito (Irlanda)	
	240 auditores com clientes PME	
Bollen (1996)	Utilidade das demonstrações financeiras	As PME não identificam vantagens no cumprimento das regras contabilísticas. Os analistas bancários consideram-nas úteis para as suas decisões de empréstimo.
	Inquérito (Holanda)	
	570 PME e 200 analistas bancários	

Tabela 2.8: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (primeira década do século XXI)

Autores	Objetivo / Método / Amostra	Resultados principais
Collis e Jarvis (2000)	Necessidades dos gestores de PME e benefícios percebidos do reporte financeiro	Principal benefício das demonstrações financeiras: verificação do resultado anual. Principal desvantagem: custo, em termos monetários e de tempo e inconveniência. A divulgação de informação potencialmente útil aos concorrentes, não é entendida como uma desvantagem. As demonstrações financeiras não são úteis, quando comparadas com outras fontes de informação que possam estar disponíveis para a gestão. As fontes de informação mais úteis são a contabilidade de gestão, informação acerca dos <i>cash flows</i> , extratos bancários e orçamentos.
	Inquérito (Reino Unido)	
	2.288 PME	
Maingot e Zeghal (2006)	Objetivos da contabilidade numa PME	O cálculo do imposto e a informação para os credores, são os principais objetivos da contabilidade numa PME. A adoção completa de um extensivo conjunto de normas considera-se como muito dispendiosa e consumidora de tempo. Considera-se necessário um conjunto separado de regras contabilísticas com isenções específicas para PME.
	Inquérito (Canadá)	
	600 preparadores e auditores de PME	
Son <i>et al.</i> (2006)	Utilizações das demonstrações financeiras por PME	É limitado o número de utilizadores das demonstrações financeiras, constituindo-se principalmente pelas autoridades fiscais e outras agências governamentais. Apenas uma minoria, considera os bancos como outro dos principais utilizadores.
	Entrevista (Vietname)	
	19 PME	
Zanzig e Flesher (2006)	Importância de matérias contabilísticas consideradas como complexas	Concluíram que dois aspetos considerados como complexos, rendimento compreensivo e o justo valor, são considerados muito importantes pelos utilizadores (esta conclusão contraria outros estudos e pode estar enviesada pela inclusão de investidores e capitalistas de risco para os quais esta informação é útil em empresas cotadas e em processo de admissão à cotação). Os financiadores consideraram os impostos diferidos e a informação sobre garantias, como muito importante.
	Inquérito (EUA)	
	3.500 incluindo três grupos: i) proprietários e gerentes; ii) <i>stakeholders</i> externos (credores, financiadores, investidores e <i>venture capitalist</i>), e iii) preparadores.	
Eierle e Haller (2009)	Necessidade de relato financeiro comparado para PME	A internacionalização e a afinidade com as IFRS, apresentam uma relação direta com a dimensão das empresas, embora os inquiridos de menor dimensão apresentem igualmente um razoável conhecimento de IFRS. Esta conclusão sugere que mesmo as empresas de menor dimensão poderiam beneficiar da aplicação da <i>IFRS for SME</i> . No entanto, os inquiridos observam pouca ou nenhuma necessidade em fornecer informação financeira comparável aos seus <i>stakeholders</i> internacionais.
	Inquérito (Alemanha)	
	4.000 empresas sem títulos admitidos à cotação	
Allee e Yohn (2009)	Produção e uso das demonstrações financeiras por empresas não cotadas	Numa jurisdição, EUA, em que a apresentação de demonstrações financeiras não é obrigatória pelas empresas não cotadas, conclui-se que a elaboração das mesmas de acordo com os US GAAP, está associada com a dimensão e crescimento.
	Inquérito (EUA)	
	4.240 preparadores	

Tabela 2.9: Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 10 do século XXI)

Autores	Objetivo / Método / Amostra	Resultados principais
Ikaheimo <i>et al.</i> (2010)	Aceitação da <i>IFRS for SME</i>	Identificaram como desvantagens: custos adicionais de formação e <i>upgrade</i> dos sistemas informáticos. Vantagens: melhoria da gestão do negócio, melhoria do processo de consolidação das subsidiárias estrangeiras, melhor acesso a financiamento externo e a possibilidade de participar em cadeias de valor internacionais, dependendo destes benefícios do nível de internacionalização.
	Entrevista (Finlândia)	
	19 auditores, especialistas em IFRS e representantes de empresas	
Mandilas <i>et al.</i> (2010)	Aceitação da <i>IFRS for SME</i>	As PME entendem que a adoção não lhes trará benefícios (apenas 11% entende o oposto). Conclui, também, que as principais limitações à adoção se devem aos recursos limitados das empresas e à falta de conhecimento acerca do mesmo.
	Inquérito (Grécia)	
	100 PME	
Müllerová <i>et al.</i> (2010)	Aceitação de <i>IFRS for PME</i>	As PME estão pouco preocupadas com a confiança e com a imagem fiel eventualmente proporcionada pelas demonstrações financeiras, estando mais preocupadas com questões fiscais. Conclui, igualmente, que raramente as demonstrações financeiras são usadas para fins de gestão. As PME não estão interessadas em relatar de acordo com a IFRS, e a necessidade de comparabilidade ocorre muito residualmente quando os proprietários (internacionais) exigem informação comparável.
	Inquérito (Republica Checa)	
	132 preparadores	
Christie <i>et al.</i> (2010)	Conhecer as normas que as PME utilizam e quais poderão utilizar no futuro	No que respeita às normas contabilísticas utilizadas: 65% utilizam os US GAAP, 21% utilizam as regras fiscais, 10% usam a base de caixa, 2% as IFRS e 3% outros normativos. Se as IFRS fossem adotadas nas empresas cotadas norte-americanas, os preparadores das não cotadas, continuariam a aplicar as normas que aplicavam antes. No que respeita à necessidade de uma norma específica para empresas não cotadas os preparadores encontram-se divididos, embora uma ligeira maioria entenda como necessária tal norma.
	Inquérito (EUA)	
	243 preparadores	
Laing e Laing (2012)	Relevância da imposição de normas para PME	As PME são fortemente influenciadas pelos regulamentos fiscais e não por qualquer forma de requisito das normas contabilísticas. Os custos de cumprir com os requerimentos do relato financeiro, são um encargo para as PME que estão mal preparadas para o suportar, e não é justificado por qualquer reclamação de que são úteis para os utilizadores ou outros possíveis <i>stakeholders</i> . Está por demonstrar que a comparabilidade e a consistência são benéficas para qualquer <i>stakeholder</i> .
	Entrevista a proprietários-gestores de PME (Austrália)	
	3 PME	

As conclusões dos estudos prévios encontram-se condicionadas pelas características das próprias PME. Com efeito, conforme se refere no ponto seguinte, as PME não cotadas apresentam peculiaridades próprias que as distinguem das empresas cotadas. Relembra-se, aqui, o objeto de estudo definido, as PME não cotadas, as quais são, por facilidade de redação, apenas referidas como PME.

2.3.2 Peculiaridades das PME e sua comparação com as empresas cotadas

A maioria das jurisdições reconhece as diferenças entre as empresas de maior e de menor dimensão e entre aquelas que são cotadas e não cotadas (Devi, 2003). É no âmbito destas diferenças que se esgrimem argumentos favoráveis e desfavoráveis ao relato financeiro diferenciado.

Com efeito, uma pequena empresa não é simplesmente uma versão menor de uma grande empresa (Comissão, 2008). Tem características próprias relevantes para a sua regulação contabilística. Embora se identifique literatura empírica relacionada com essas características, por exemplo, Jarvis *et al.* (1996), John e Heleas (2000), Baskerville e Cordery (2006), Demarigny (2010), a evidência contrastando PME e empresas cotadas é reduzida e não se debruça sobre matérias contabilísticas, mas sobretudo financeiras e de governação societária (Rijken *et al.*, 1999; Long *et al.*, 2005; Loderer e Waelchli, 2010). Loderer e Waelchli (2010), referenciando Zingales (2000) e Hermalin e Weisbach, (2003), referem que sabemos muito pouco sobre as empresas não cotadas, e menos ainda sobre as suas administrações.

Investigando acerca do referido contraste entre PME e empresas cotadas, a diferença mais relevante para efeitos do relato financeiro está relacionada com os gestores a quem é confiada a gestão do negócio (John e Heleas, 2000). A gestão pelo próprio proprietário e a conseqüente não separação entre a propriedade e a gestão, circunstâncias observáveis nas PME, constituem a diferenciação primordial que justifica o relato financeiro diferenciado. Com efeito, muitas PME são geridas pelos proprietários, ou familiares, pelo que não havendo separação entre propriedade e gestão, as demonstrações financeiras como forma de avaliar e monitorar os gestores assumem relevância reduzida (John e Heleas, 2000).

Nas PME, os proprietários que assumem a gestão, proprietários-gestores, muitas vezes não dispõem da adequada formação em gestão (Baskerville e Cordery, 2006), pelo que a sua reduzida literacia financeira não lhes permite compreender demonstrações financeiras sofisticadas (Halabi *et al.*, 2010). Contrariamente, nas grandes empresas, em que a gestão é assumida por gestores profissionais, estes encontram-se apetrechados com maiores níveis educacionais (Liu e Anbumozhi, 2009). Nestas empresas, as competências do gestor são bem remuneradas, e muitas vezes indexadas a variáveis relacionadas com o desempenho (Goldberg e Idson, 1995).

Gao *et al.* (2010) comparam a remuneração dos gestores em empresas cotadas e PME não cotadas, concluindo que as referidas remunerações nas empresas cotadas, contrariamente às não cotadas, são estabelecidas através de contratos de incentivos sensíveis a variáveis mensuráveis de desempenho, tais como, a cotação das ações. Uma vez que o objetivo de um contrato de incentivos é superar um problema de agência, estas conclusões demonstram que as empresas não cotadas estão sujeitas a menos problemas de agência do que as cotadas. Nas empresas não cotadas, o proprietário-gestor obtém outro tipo de remuneração, procurando estratégias de estabilidade e sobrevivência do seu estilo de vida (Jarvis *et al.*, 1996).

Devido à dimensão ou recursos limitados, as PME não conseguem (John e Heleas, 2000), ou têm muita dificuldade (Demarigny, 2010), em operar no mercado de capitais, o que não quer dizer que não o façam (Figura 2.1). Consequentemente, apresentam estruturas de capital abundantemente assentes em *secured loans*, i.e. dívida bancária obtida com garantias (Hildebrand *et al.*, 1980). As empresas cotadas recorrem, igualmente, ao crédito bancário, embora muitas vezes não garantido. Em comparação com as grandes empresas, as PME não usam mais locações ou crédito comercial, de modo que estas fontes de financiamento não compensam o menor acesso ao financiamento bancário por parte das PME. Em momentos de constrangimento, comparativamente com as pequenas, as empresas maiores mais facilmente expandem o seu financiamento (Beck *et al.*, 2008). Com efeito, em momentos de crise, os bancos dificultam a obtenção de financiamentos pelas PME (Audretsch *et al.*, 2009).

Comparativamente com as grandes empresas, as PME apresentam mais dificuldades de acesso ao financiamento, seja por capital próprio (John e Heleas, 2000; Demarigny, 2010), seja por capital alheio (Beck *et al.*, 2008; Audretsch *et al.*, 2009), apresentando-se este último, quase como a única opção. Nesta linha, Chittenden *et al.* (1990), Cosh e Hughes (1996) e Brav (2009) demonstram que as empresas não cotadas dependem, principalmente, do financiamento através de dívida. Usando os dados de uma população de empresas britânicas, Saunders e Sascha (2009) demonstram que as empresas não cotadas, enfrentam custos de financiamento mais elevados do que os das empresas cotadas.

Ora, as dificuldades de financiamento restringem o desenvolvimento. As PME tendem a desenvolver operações menos diversas e operam numa lógica geográfica mais restrita (Hildebrand *et al.*, 1980), embora esta conclusão seja sensível à dimensão, ou seja, observa-se uma relação diretamente proporcional entre o tamanho da PME e o seu nível de internacionalização (Audretsch *et al.*, 2009). Adicionalmente, operam num ambiente

altamente incerto, interagem com um pequeno número de clientes e fornecedores, não conseguem impor preços e os proprietários podem tomar decisões que não visam maximizar o lucro (John e Heleas, 2000). As PME, usualmente, efetuam menos operações e estas são menos complexas (Hildebrand *et al.*, 1980).

Numa alusão ao nexo de contratos inerente à teoria da agência, Fulbier e Gassen (2010) consideram que as PME diferem, pelo menos, num aspeto material das cotadas: o número de relações contratuais é menor. Não auferindo das vantagens do mercado de capitais, financiando-se, quase exclusivamente, junto dos bancos, agindo usualmente numa lógica local, não diversificando clientes e fornecedores, relacionam-se com menos entidades que as grandes empresas. Com efeito, interagem com um menor número de *stakeholders* tendo, por isso, individualmente, menor impacto económico-social (CICA, 1999). Consequentemente, apresentam menor número de utilizadores da sua informação financeira (Son *et al.*, 2006) e a diversidade destes é menor (Bollen, 1996; Jarvis, 1996; Sian e Roberts, 2008, 2009).

Os utilizadores das demonstrações financeiras das PME têm um conhecimento mais próximo do negócio e podem ter a autoridade ou a capacidade de obter informação fora das demonstrações financeiras (Hildebrand *et al.*, 1980).

Importa referir que as demonstrações financeiras também podem ser influenciadas pelos incentivos aos preparadores. Alguns preparadores pretendem mostrar elevados resultados, com o intuito de impressionar o mercado, enquanto outros pretendem mostrar resultados baixos, a fim de aumentar os preços ou reduzir dividendos, salários ou impostos. É considerável a literatura contabilística relativa ao oportunismo da gestão e à contabilidade criativa (Watts e Zimmerman, 1990; Burghstahler *et al.*, 2006). Estudos recentes demonstram que a gestão dos resultados tem diminuído desde a introdução das IFRS (Barth *et al.*, 2008). Em países de forte controlo, as empresas estão menos dispostas a abdicar de uma estrita aplicação das IFRS, por oposição às empresas de países de controlo mais ligeiro (Zeff, 2007). Bradshaw e Miller (2008) demonstram que a supervisão é um importante fator para a aplicação adequada das normas. Neste âmbito, Ray e Shivakumar (2005) testaram a hipótese da qualidade do relato financeiro das empresas não cotadas ser pior do que a das cotadas. Concluíram que as empresas não cotadas são suscetíveis a substituir o relato financeiro pela comunicação bilateral, como forma de reduzir a assimetria de informação entre os gestores e as restantes partes interessadas. Desta forma, a procura das demonstrações

financeiras das PME é mais reduzida e, conseqüentemente, a sua qualidade é inferior à das demonstrações financeiras de empresas cotadas. Esta conclusão assenta na ideia de que as demonstrações financeiras são bens económicos e as suas propriedades são determinadas, primariamente, pela sua utilização económica. Assim sendo, a diferença da qualidade média do relato financeiro entre empresas cotadas e não cotadas, é resultado do equilíbrio no mercado do relato financeiro, refletindo diferenças na procura dos respetivos relatórios financeiros.

Michaely e Roberts (2007) concluem de forma diferente, demonstrando que, comparativamente com as cotadas, as empresas não cotadas efetuam menos gestão de resultados e, por isso, a qualidade das suas demonstrações financeiras é superior. Na mesma linha, os resultados de Francis *et al.* (2008), num trabalho criticado por Nobes (2010), permitem concluir que as empresas não cotadas têm incentivos, resultantes das múltiplas contratações externas em que se envolvem, para melhorar a qualidade das suas demonstrações financeiras através da adoção voluntária das IFRS.

A literatura referenciada anteriormente, sistematizada na Tabela 2.10, permite concluir que as PME são diferentes das empresas com títulos admitidos à cotação, não sendo a dimensão o único fator diferenciador.

Tabela 2.10: Comparação das características das PME não cotadas com as empresas cotadas

Caraterística	PME Não cotada	Empresa cotada
Gestão da empresa	Pelo proprietário ou familiares	Por gestores profissionais
Dispersão da propriedade	Concentrado em poucos proprietários	Disperso
Conhecimentos de gestão do gestor	Reduzidos	Elevados
Remuneração do gestor	Não se encontra indexada aos resultados	Parte indexada a resultados
Financiamento	Capital alheio	Capital próprio (mercado de capitais) e capital alheio
Segmentos geográficos	Sobretudo locais	Multinacionais
Segmentos de indústria	Único ou reduzido n.º de segmentos	Vários segmentos
N.º de stakeholders e n.º de utilizadores das Demonstrações financeiras	Reduzido	Elevado
Qualidade das demonstrações financeiras	Reduzida, embora a literatura não seja unânime	Elevada, embora a literatura não seja unânime

2.3.3 Utilizadores do relato financeiro

Relatórios históricos em contabilidade, como o *The Corporate Report* (ASSC, 1975) e o *The Trueblood Report* (AICPA, 1973), identificaram um abrangente grupo de utilizadores das demonstrações financeiras. Não obstante, esses relatórios não se debruçaram, explicitamente, sobre a dimensão da empresa, assumindo que o relato financeiro respeita exclusivamente às grandes empresas cotadas. Os referidos relatórios incluem referências ao mercado de ações, à consolidação de contas e ao *goodwill*, questões que não constituem motivo de preocupação no contexto em que a maioria das PME opera (Jarvis, 1996).

Alinhadas com esses relatórios, as primeiras versões de várias Estruturas Conceptuais de relato financeiro, consideravam que o objetivo das demonstrações financeiras era o de fornecer informações úteis para uma ampla variedade de utilizadores na tomada de decisões económicas. As Estruturas Conceptuais identificavam, então, um variado grupo de utilizadores das demonstrações financeiras, tais como atuais e potenciais investidores, credores, colaboradores, clientes, fornecedores e outros credores comerciais, governo e as suas agências e o público em geral (FASB, 1978; IASB, 1989).

A Tabela 2.11 permite verificar que a *Statement of Financial Accounting Concepts* (SFAC) 1 (FASB, 1978) considera 23 tipos de utilizadores das demonstrações financeiras, alguns dos quais, investidores e potenciais investidores apenas existentes, na aceção em que os termos são utilizados, em empresas cujos títulos são transacionados em bolsa. Mas, nas suas versões de 2010, FASB e IASB, reduzem os utilizadores a quatro: investidores, atuais e potenciais, financiadores e outros credores. Numa referência clara ao mercado de capitais, ambos os documentos mencionam que as decisões dos investidores são do tipo ‘*buy, sell or hold*’ (FASB, 2010: OB.2 e IASB, 2010: OB.2). Esta menção, constitui uma forte evidência da inadequação destas Estruturas Conceptuais enquanto base do raciocínio contabilístico de empresas não cotadas (Jamal *et al.*, 2009).

Nas bases para conclusões referentes às ditas Estruturas Conceptuais (FASB, 2010: BC.9; IASB, 2010: BC.9) é esclarecido que aqueles quatro grupos de utilizadores – investidores, atuais e potenciais, financiadores e outros credores – são os utilizadores primários das demonstrações financeiras, uma vez que não dispõem de condições para solicitar diretamente informação às empresas. Concomitantemente, estes organismos normalizadores, FASB e IASB, admitem que as demonstrações financeiras servem para

suprir as necessidades de informação que não podem ser diretamente satisfeitas junto da empresa.

Tabela 2.11: Utilizadores das DF de acordo com as Estruturas Conceptuais

Utilizadores	FASB (1978)	IASB (1989)	FASB (2010)	IASB (2010)
01. Proprietários	•			
02. Financiadores	•	•	•	•
03. Fornecedores	•	•		
04. Outros credores	•	•	•	•
05. Potenciais investidores	•	•	•	•
06. Empregados	•	•		
07. Gestores e diretores	•			
08. Clientes	•	•		
09. Analistas e consultores financeiros	•			
10. <i>Brokers</i>	•			
11. Investidores	•	•	•	•
12. Bolsas de valores	•			
13. Advogados	•			
14. Economistas	•			
15. Governos e as suas agências		•		
16. Autoridades fiscais	•			
17. Autoridades de regulação	•			
18. Legisladores	•			
19. <i>Imprensa financeira e reporting agencies</i>	•			
20. Sindicatos	•			
21. Associações de comércio	•			
22. Investigadores, professores e estudantes	•			
23. Público	•	•		

Fonte: FASB (1978, 2010) e IASB (1989, 2010).

Pelo referido, não apresentam todas as empresas o mesmo tipo de utilizadores das suas demonstrações financeiras. Desde logo, os investidores em mercado, apenas, por definição, estão presentes nas empresas com títulos admitidos à cotação em mercado regulamentado. Para além desta diferença, evidente, suscita-se a questão de saber se os restantes utilizadores das demonstrações financeiras das PME não cotadas diferem dos das empresas cotadas.

A investigação, embora muito limitada em termos de volume, indica diferenças entre os principais utilizadores das demonstrações financeiras das cotadas e das PME não cotadas. Diferentemente dos utilizadores consagrados nas Estruturas Conceptuais, os principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME não cotadas têm sido identificados como os gestores (Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Barker e Noonan, 1996; Collis e Jarvis,

2000). Os proprietários são, também, indicados como utilizadores das demonstrações financeiras (Werner *et al.*, 1976; Demartini *et al.*, 2005). Werner *et al.* (1976), por outro lado, concluem que os utilizadores primários das demonstrações financeiras são os proprietários-gestores, outros proprietários e os financiadores, identificando, ainda, que usualmente apresentam pouco interesse na informação ou em compreender a informação que é gerada para satisfazer analistas financeiros e os investidores que operam nos mercados de capitais.

Mas, considerando que os gestores das PME utilizam as demonstrações financeiras das próprias empresas que se encontram a gerir, Dugdale (1998) sugere que tal evidência deva ser tida em consideração na normalização futura. Estas conclusões são surpreendentes, na medida em que é assumido que os gestores dispõem de informação interna, e que, por isso, as demonstrações financeiras são utilizadas como fonte de informação para os utilizadores externos (FASB, 2010: OB.9; IASB, 2010: OB.9).

Já de acordo com Collis (2005), a propósito da temática da auditoria nas PME, a investigação tem sido dominada por evidência obtida junto dos preparadores, sendo as opiniões dos gestores largamente ignoradas. Esta é uma omissão importante, quando os gestores são apontados como os principais utilizadores das demonstrações financeiras. Importa referir que estas conclusões não são universais. Müllerová *et al.* (2010) concluíram que, na República Checa, raramente as demonstrações financeiras são usadas para fins de gestão.

Outros dos principais utilizadores encontram-se diretamente relacionados com a problemática do financiamento das PME. Em termos de financiamento, como a maioria das PME não tem acesso aos mercados de capitais são mais propensas a utilizar financiamento bancário em detrimento de capital próprio (Cosh e Hughes, 1996; Brav, 2009), sendo que na maioria dos países, a mais importante fonte de financiamento para as pequenas empresas são os bancos (Chittenden *et al.*, 1990). Ora, enquanto principais financiadores das PME, os bancos têm sido identificados como dos principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Berry *et al.*, 1987; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal, 2006), e as demonstrações financeiras desempenham um papel importante nas suas decisões de crédito (Bollen, 1996; Collis e Jarvis, 2000).

Numa pesquisa realizada na Itália, os capitalistas de risco foram, também, identificados como principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Paoloni *et al.*, 2003).

Estes investidores desempenham um papel construtivo no desenvolvimento de sistemas de contabilidade e as suas exigências de informação têm uma influência direta sobre a mesma. Esta pesquisa sugere que, embora os proprietários-gestores, autoridades fiscais e os bancos sejam os principais utilizadores, outros, tais como gestores não-proprietários, credores comerciais e empregados fazem pouco uso das demonstrações financeiras (Demartini *et al.*, 2005).

Em síntese, conforme apresentado na Tabela 2.12, a reformulação das Estruturas Conceptuais reduziu os utilizadores das demonstrações financeiras a investidores, atuais e potenciais, financiadores e outros credores. Nas PME não cotadas, os investidores atuais ou potenciais inexistem, pelo que não se podem apresentar enquanto utilizadores. Desta forma, na lógica dessas Estruturas, numa PME os utilizadores são apenas os financiadores e os outros credores. Contudo, a literatura identifica um leque mais vasto de utilizadores, que inclui gestores, proprietários, proprietários-gestores, financiadores e autoridades fiscais. Alguma literatura identifica, ainda, outros utilizadores das demonstrações financeiras, como os capitalistas de risco, os quais se podem enquadrar como proprietários. Decorre da revisão efetuada, que a literatura não é completamente unânime. Em abono, num estudo recente, produzido para a Comissão Europeia, para além dos habituais bancos/credores, autoridades fiscais, proprietários, gestores, são também mencionados os fornecedores, clientes e empregados, como utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Interpreta, 2011).

Tabela 2.12: Comparação dos utilizadores das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas

Utilizador	PME Não cotada	Empresa cotada
Financiadores	•	•
Outros credores (inclui empregados e fornecedores)	•	•
Potenciais investidores		•
Investidores		•
Gestores⁶	•	
Proprietários⁷ (inclui os capitalistas de risco)	•	
Clientes	•	
Autoridades fiscais⁸	•	

⁶ As demonstrações financeiras preparadas de acordo com as normas aplicáveis às empresas cotadas, SFAS e IFRS, não estão vocacionadas, em primeira instância, para os gestores, mas sim para os quatro grupos de utilizadores externos antes referidos. FASB (FASB, 2010, BC.1.19) e IASB (IASB, 2010, BC.1.19) consideram que a informação produzida para os utilizadores externos satisfará apenas algumas das necessidades dos gestores, mas, estando estes capacitados para obter informação financeira adicional, então as demonstrações financeiras não são preparadas tendo em consideração o gestor enquanto utilizador.

⁷ Os investidores nas empresas cotadas, ao investirem em ações, são igualmente proprietários. No entanto, o termo investidor é usado para representar o indivíduo que toma decisões do tipo *buy, sell or hold* sobre pequenas frações dos títulos representativos da propriedade da empresa, não assumindo normalmente uma relação duradoura com a mesma. Pelo contrário, o termo proprietário é usado para representar o indivíduo que detém frações da propriedade da empresa de maior importância, e que a mantém numa relação duradoura.

⁸ As autoridades fiscais e as autoridades com poder de regulação em geral, não são consideradas, pelo FASB e pelo IASB, como utilizadores primários das demonstrações financeiras. As bases para conclusões de ambas as Estruturas conceptuais (FASB, 2010, BC.1.20 a BC.1.23; IASB, 2010, BC.1.20 a BC.1.23) permitem constatar que a decisão de não as considerar como utilizadores primários não foi consensual.

Considerando a existência de utilizadores das demonstrações financeiras, importa analisar qual a utilidade que delas retiram, de forma a identificar se esta é superior aos respetivos custos. Os custos encontram-se, maioritariamente, relacionados com a elaboração das demonstrações financeiras. A literatura sugere que a dimensão da empresa apresenta impacto no custo de produzir as demonstrações financeiras, sendo os custos proporcionalmente mais elevados nas PME (Harvey e Walton, 1996). Os benefícios estão associados ao que as empresas e os utilizadores das demonstrações financeiros recebem através do uso das mesmas na tomada de decisões. Idealmente, apenas se deveriam impor normas se os benefícios das demonstrações financeiras elaboradas com base nas mesmas ultrapassarem os respetivos custos. Não obstante, os reguladores, particularmente os governos, tendem a ignorar os benefícios colocando o foco nos custos (Collis *et al.*, 2001).

2.3.4 Benefícios do relato financeiro

Os benefícios da adequada adoção de normas contabilísticas e de relato financeiro por empresas com títulos admitidos à cotação encontram-se estudados (Botosan, 1997; Lambert *et al.*, 2007) e são relativamente consensuais: redução do risco, conseqüente redução do custo do capital e aumento da liquidez dos referidos títulos. Esta evidência, porque obtida junto de empresas com títulos admitidos à cotação, não é extensível às PME não cotadas. Desta forma, os benefícios da contabilidade e relato financeiro para as PME, podem não ser idênticos aos observados nas empresas cotadas. Neste sentido, Sellhorn e Gornik-Tomaszewski (2006) alertam para a necessidade de novas medidas de análise da relação custo-benefício, quando se analisa a decisão de adoção das IFRS, por PME não cotadas.

Quanto aos benefícios, identificam-se na literatura duas abordagens. Por um lado, a referência abstrata aos mesmos, confrontando-os, nalguns casos, com os custos (Dugdale, 1998; Castellano, 2005), por outro, a referência a benefícios em concreto (Barker e Noonan, 1996; Jarvis, 1996; Collis e Jarvis, 2000).

No âmbito da referida lógica abstrata, o *Castellano Report* (Castellano, 2005), realizado nos EUA, sugere, como médios a moderadamente altos, os benefícios da utilização de demonstrações elaboradas de acordo com os US GAAP, quando comparados com o custo de preparar essa informação, apresentando-se os benefícios superiores aos custos.

Igualmente no sentido da utilidade, mas apresentando um benefício em concreto, Jarvis (1996) defende que, na ausência de dados de mercado, apenas disponíveis para as empresas

cotadas, as demonstrações financeiras das PME não cotadas, constituem-se como fontes de informação ainda mais importantes, na medida em que, enquanto numa empresa cujos títulos representativos do respetivo capital se encontram admitidos à cotação é possível avaliar o respetivo valor através dessa cotação, numa empresa não cotada, são as demonstrações financeiras que fornecem indicações quanto a esse valor.

A utilidade varia consoante os diferentes tipos de PME. Barker e Noonan (1996), com base na realidade irlandesa e questionando os preparadores de demonstrações, sugerem que os proprietários de PME em crescimento são muito mais propensos a aceitar a regulamentação contabilística como um meio de gerar interesse por parte de potenciais investidores nas suas empresas.

Collis e Jarvis (2000), num estudo a empresas do Reino Unido, concluem que as demonstrações financeiras anuais das pequenas empresas são usadas para determinar os prémios de remuneração a conceder aos diretores, para comparar o desempenho da empresa com períodos anteriores e para obtenção de financiamentos. No mesmo sentido, Barker e Noonan (1996), concluem que são úteis no planeamento e tomada de algumas decisões, para fins fiscais, bancários e análise do desempenho histórico. Por oposição, a evidência recolhida na Holanda, sugere que muitos gerentes de pequenas empresas não consideram a informação financeira como fundamental, nem esperam benefícios com a respetiva divulgação ou com a apreciação das demonstrações financeiras de terceiros (Bollen, 1996). A literatura sugere, igualmente, que geralmente poucos proprietários-gestores são capazes de entender o conteúdo das demonstrações financeiras e que tendem a confiar nos preparadores para explicar os detalhes das mesmas (John e Heleas, 2000).

Com efeito, embora seja geralmente aceite que os proprietários-gestores são um importante grupo de utilizadores, tal não significa que considerem úteis as demonstrações financeiras. Page (1984), questionando gestores de pequenas empresas, concluiu que apenas 41% considera as demonstrações financeiras anuais úteis para a gestão. Collis e Jarvis (2000) confirmaram que as demonstrações financeiras não são consideradas úteis pelos proprietários-gestores, que tendem a adotar indicadores alternativos de performance. Neste sentido, foi identificado, como medida de performance de um negócio, o padrão de vida do proprietário-gestor (Jarvis *et al.*, 1996). Embora o lucro seja importante, os proprietários-gestores procuram conciliar uma série de objetivos, relevando para a respetiva análise outros indicadores financeiros e não financeiros, tais como o número de vezes que o telefone

toca, o nível geral de ocupação e a celeridade com que os clientes liquidam as dívidas (Jarvis *et al.*, 2000). Numa perspectiva favorável à utilidade das demonstrações financeiras nas PME, Dugdale (1998) sugere que a utilização das demonstrações financeiras da própria empresa diminui à medida que a dimensão da empresa aumenta. Outros instrumentos de gestão, como a contabilidade de gestão, podem justificar esta constatação.

Um dos principais objetivos das PME dirigidas por proprietários-gestores é minimizar a carga tributária (Paoloni *et al.*, 2000). Estes investigadores sugerem que nas pequenas empresas italianas, os sistemas de informação contabilística são desenvolvidos para cumprir os requisitos legais e não como uma ferramenta para se comunicar com os utilizadores externos ou para satisfazer as necessidades da gestão.

Os financiadores, por sua parte, atribuem utilidade às demonstrações financeiras das PME. Estes preferem obter a maior parte da informação financeira das demonstrações financeiras, apesar de conseguirem obter informação adicional, diretamente do devedor. A maior parte dos financiadores bancários, para conceder crédito, utiliza a mesma informação nas empresas cotadas e nas não cotadas (Hildebrand *et al.*, 1980). Esta conclusão é partilhada por Botosan *et al.* (2006), que reiteram que os financiadores das PME percebem as suas necessidades como semelhantes às dos decisores que lidam, principalmente, com empresas de maior dimensão, e que querem mais, e não menos divulgação.

Ainda relativamente à utilidade e numa perspectiva mais conceptual, Fulbier e Gassen (2010) consideram a existência de um meta-objetivo da contabilidade: a redução da assimetria de informação, subdividindo-o em dois: contratação e valorização. O objetivo da contratação, na lógica da teoria da agência, respeita ao uso da informação produzida pela contabilidade como meio de avaliação das obrigações contratuais estabelecidas entre a empresa e as suas partes interessadas, apresentando uma ênfase retrospectiva. Por oposição, o objetivo da valorização, de cariz prospetivo, satisfaz a necessidade de informação acerca do valor dos ativos e passivos, sendo útil a investidores atuais e potenciais. Para estes investigadores, a utilidade das demonstrações financeiras nas PME, decorre apenas do objetivo da contratação. Botosan *et al.* (2006) discordam, considerando que o mesmo conjunto de normas consegue alcançar ambos os objetivos: contratação e valorização.

Em suma, a literatura sugere três utilidades principais: decisões de gestão pelo utilizador gestor; decisões de financiamento pelo utilizador financiador; e decisões fiscais, pelo gestor e autoridades fiscais. Esta conclusão simplista leva alguns investigadores a concluir pela

insuficiência da investigação nesta área, por exemplo, na forma como credores comerciais, setor público e outros grupos utilizam as demonstrações financeiras (Jarvis, 1996).

A evidência obtida relativa aos benefícios das demonstrações financeiras no contexto das empresas com títulos admitidos à cotação, não é extensível às PME não cotadas. Na ausência de negociação em mercado bolsista dos títulos representativos da dívida ou do capital, não se pode referenciar a liquidez dos mesmos ou o custo do capital como benefícios das demonstrações financeiras. Contrariamente ao que sucede com as empresas com títulos admitidos à cotação, os benefícios da adoção de normas contabilísticas e de relato financeiro não são consensuais. São apontados na literatura alguns benefícios na ótica dos gestores, dos financiadores e das autoridades fiscais (Tabela 2.13).

Tabela 2.13: Comparação dos benefícios das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas

Benefícios	Objetivo	Utilizador	PME Não cotada	Empresa cotada
Redução do risco	Valorização	Potenciais investidores e investidores		•
Redução do custo do capital				•
Aumento da liquidez dos títulos				•
Indicação quanto ao valor da empresa		Proprietário	•	
Gerar confiança e conferir transparência	Contratação	<i>Stakeholders</i> em geral	•	•
Suscitar interesse de potenciais investidores		Potenciais investidores	•	•
Determinar os prémios de remuneração		Gestor	•	•
Obtenção de financiamentos		Gestor / Bancos	•	•
Comparar o desempenho com períodos anteriores		Gestor	•	
Planeamento e tomada de decisões		Gestor	•	
Fins fiscais		Gestor / Autoridades fiscais	•	•

2.3.5 Custos do relato financeiro

Collis *et al.* (2001b) consideram que os reguladores, particularmente os governos, tendem a ignorar os benefícios, colocando o foco nos custos. Com efeito, são diversos os custos inerentes ao cumprimento de normas contabilísticas, identificando-se os de implementação, que incluem os de educação e formação, os relativos aos processos para recolha de informação, os de manutenção da conformidade, que incluem os de auditoria, e os de análise da informação produzida (FASB, 1991; FASB e IASB, 2008; Schipper, 2010; EFRAG,

2011). Paoloni e Demartini (1999) apresentam uma classificação ligeiramente distinta, considerando, no contexto das PME, os custos de preparação e publicação da informação, de auditoria, quando existente, bem como o custo de oportunidade, na medida em que os gestores gerem recursos limitados, sendo estes desviados de atividades produtivas para a preparação dessas informações. Paoloni e Demartini (1999) consideram, igualmente, a existência de um custo de divulgação de informação a concorrentes.

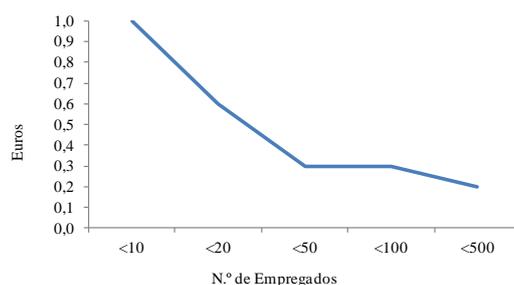
Parte da literatura considera que os custos de implementação das normas são relevantes, conforme revelado pela falta de cumprimento observado, mesmo quando a aplicação da lei é severa (Bollen, 1996). Neste mesmo sentido, num trabalho elaborado para a Comissão Europeia pela CapGemini *et al.* (2010), concluiu-se que o custo médio, por empresa europeia, do cumprimento dos requisitos constantes das diretivas, é de 1.558 euros, dos quais, 1.169 euros correspondem a recolha e processamento de informações, apenas para satisfazer as obrigações jurídicas e sem utilidade efetiva para a gestão das empresas. Mas a conclusão de que os custos de implementação de normas são importantes não é unânime, sendo entendido, por alguma literatura, que o referido custo é agora relativamente baixo, uma vez que as demonstrações financeiras são também um produto dos *softwares* de gestão, essenciais para efeitos de gestão e fiscais. Esta observação é válida mesmo para as PME de menor dimensão, devido às exigências inerentes às regras fiscais (Arruñada, 2011).

Arruñada (2011) apresenta, igualmente, uma perspetiva distinta da de Paoloni e Demartini (1999), no que tange ao custo de divulgação de informação a concorrentes, considerando esse efeito como reduzido para as PME. Um inquérito realizado em Espanha, a utilizadores de uma base de dados de demonstrações financeiras, permitiu concluir que a utilização do serviço para obter informação acerca dos competidores, aumenta com a dimensão do utilizador. O mesmo investigador considera que o argumento da perda de privacidade é ilusório e de difícil avaliação, dado que a maioria das legislações não confere direito à privacidade das empresas, mas apenas dos indivíduos.

Ainda no que concerne aos custos de implementação das normas, a literatura (Paoloni e Demartini, 1999; Hildebrand *et al.*, 1980) considera-os fixos, uma vez que não variam diretamente com a dimensão, pelo que são mais gravosos para as empresas de menor dimensão. Na verdade, considerando que uma parte dos custos administrativos é fixa, as PME sacrificam, relativamente às empresas de maior dimensão, os mesmos recursos para cumprir as obrigações decorrentes dos normativos contabilísticos, pelo que os custos de

cumprimento são, proporcionalmente, mais elevados nas mesmas. Deste modo, enquanto uma empresa com menos de 10 empregados, para cumprir determinada obrigação, despende 1 euro, uma com mais de 500 empregados, despende 0,1 euro (Figura 2.4). Esta natureza fixa dos custos de cumprimento decorre da menor eficiência dos pequenos negócios em lidar com a regulação e da circunstância de, muitas vezes, ser o próprio empreendedor a tratar de assuntos administrativos, subtraindo-lhe tempo para dedicar ao negócio (Comissão, 2007).

Figura 2.4: Encargo da regulação por empregado



Fonte: Comissão (2007).

Importa ainda salientar que os custos de implementação das normas, dependem da complexidade das mesmas. Desde logo, complexidade e necessidades de formação aos respetivos preparadores e utilizadores encontram-se associadas. A este propósito Aisbitt (2005) e Tyrrall e Aggestam (2011) referem-se ao aumento de textos de estudo relacionados com as IFRS e ao aumento da dimensão dos respetivos estudos. A complexidade dos normativos pode obrigar a custos relevantes e desnecessários (Anderson *et al.*, 2011).

A Tabela 2.14 sistematiza os custos inerentes às demonstrações financeiras, considerando que os custos de oportunidade e de disponibilização de informação a concorrentes, apenas são suscetíveis de ocorrer no contexto das PME.

Tabela 2.14: Comparação dos custos inerentes às DF das PME não cotadas com as empresas cotadas

Custo	PME Não cotada	Empresa cotada
Implementação das normas (inclui educação e formação e recolha de informação)	•	•
Manutenção da conformidade (inclui auditoria)	•	•
Análise da informação	•	•
Oportunidade	•	
Disponibilização de informação a concorrentes	•	

2.3.6 Debate: a relação custo-benefício

A relação custo-benefício, é predominantemente avaliada por organismos de normalização, a um nível agregado (Schipper, 2010) e é, na sua maioria, não quantificada, apresentando uma natureza qualitativa (FASB e IASB, 2008). A premissa geral dos organismos de normalização é a de que os benefícios devem exceder os custos (Hail *et al.*, 2010), sendo que as partes que auferem os benefícios, podem divergir das que incorrem nos custos.

Os custos não podem ser transferidos diretamente para os beneficiários das demonstrações financeiras (FASB, 1991), e os custos e benefícios são difusos por toda a economia (FASB e IASB, 2008), o que dificulta a respetiva mensuração e justifica que seja reduzida a evidência de que a dimensão de uma empresa tenha um efeito significativo sobre a avaliação custo-benefício dos métodos contabilísticos (Litjens *et al.*, 2012).

Contudo, nas empresas com títulos admitidos à cotação é possível mensurar o impacto da divulgação da informação contabilística no valor da empresa. Já nas PME, ainda que o custo do crédito se torne inferior em função da divulgação de informação contabilística, é difícil a mensuração do respetivo efeito na valorização da empresa, por ausência de cotação do capital. Nestas circunstâncias, é apenas possível identificar um inventário não quantificado de custos e benefícios da informação contabilística no contexto das PME não cotadas (Tabela 2.15).

Tabela 2.15: Relação entre os custos e os benefícios da contabilidade no ambiente das PME

Custos	Benefícios
Implementação das normas, incluindo educação e formação e recolha de informação (FASB, 1991; FASB e IASB, 2008; Paoloni e Demartini, 1999; Schipper, 2010; EFRAG, 2011).	Indicação quanto ao valor da empresa (Jarvis, 1996).
Manutenção da conformidade, incluindo auditoria (FASB, 1991; FASB e IASB, 2008; Paoloni e Demartini, 1999; Schipper, 2010; EFRAG, 2011).	Gerar confiança e conferir transparência (Barker e Noonan, 1996).
Análise da informação (FASB, 1991; FASB e IASB, 2008; Schipper, 2010; EFRAG, 2011).	Suscitar interesse de potenciais investidores (Barker e Noonan, 1996).
Oportunidade (Paoloni e Demartini, 1999).	Determinar os prémios de remuneração (Collis e Jarvis, 2000).
Disponibilização de informação a concorrentes (Paoloni e Demartini, 1999).	Obtenção de financiamentos (Hildebrand <i>et al.</i> , 1980).
	Comparar o desempenho com períodos anteriores (Collis e Jarvis, 2000; Barker e Noonan, 1996).
	Planeamento e tomada de decisões (Barker e Noonan, 1996).
	Fins fiscais (Paoloni <i>et al.</i> , 2000; Paoloni e Demartini; 1999).

É em torno destes custos e benefícios, que se centra uma parte da discussão relativa ao relato financeiro diferenciado: valorizando os custos acima dos benefícios, propõe-se a simplificação do relato para as PME, valorizando os benefícios acima dos custos, propõe-se a adoção de normas mais exigentes. A este propósito, o IASB (2004) considera que as IFRS são adequadas para todas as empresas, mas reconhece, igualmente, as diferentes necessidades dos utilizadores e o custo da sua aplicação por PME.

Relativamente à análise custo-benefício da aplicação, em particular da *IFRS for SME*, não se identifica literatura conclusiva (Litjens *et al.*, 2012). As conclusões destes autores, relativas a um inquérito efetuado na Holanda, sugerem que os preparadores consideram os custos e benefícios da adoção da *IFRS for SME* separadamente, e não simultaneamente. Concluem, ainda, pela existência de uma relação mais acentuada entre as medidas de custo e as perceções de custo, do que entre as medidas de benefício e as perceções de benefícios. Esta conclusão é consistente com a tangibilidade dos custos em relação à subjetividade dos benefícios da informação financeira.

2.3.7 Complexidade da normalização e compreensibilidade das demonstrações financeiras

As normas contabilísticas e de relato financeiro têm vindo a crescer em dimensão e em complexidade (Schipper, 2003; Anderson *et al.*, 2011; Tyrrall e Aggestam, 2011; James, 2012). Essa complexidade é o resultado de um conjunto de diferentes forças: institucionais, culturais, comportamentais e políticas (Said, 2011). Este problema da complexidade não é exclusivo das PME. Anderson *et al.* (2011) identificam que alguns preparadores consideram que os US GAAP são, igualmente, muito complexos para as empresas cotadas, incorrendo essas empresas em custos relevantes e desnecessários. Os preparadores consideram, numa alusão às *guidelines* da UNCTAD, que algumas normas simplificadas são elas próprias muito complexas (Sian e Roberts, 2009).

Para além do fator custo, a complexidade não é neutra, apresentando efeitos adversos para os utilizadores das demonstrações financeiras. Gu e Wang (2005) demonstram os efeitos nefastos da complexidade associada aos intangíveis, concluindo que aumenta a dificuldade dos analistas em assimilar as informações, aumentando o erro de previsão. You e Zhang (2009) demonstram, por seu lado, que a complexidade da informação aumenta a falta de

reação dos investidores. Estes, são efeitos adversos nos utilizadores das demonstrações financeiras de empresas cotadas.

Se a complexidade é nefasta no ambiente das empresas cotadas, também o é, como referido, no contexto das PME. Em algumas circunstâncias, o detalhe e volume das divulgações pode ser tal, que se torna confuso para o leitor, podendo desencorajá-lo de ler parte ou a totalidade das demonstrações financeiras (AICPA, 1975). Num trabalho mais recente, recolhendo evidência no Reino Unido, Fearnley e Hines (2007) concluem que as IFRS são excessivamente complexas para as empresas não cotadas, e que dificultam a procura de um normativo adequado para essas empresas.

Nas empresas cotadas, a complexidade pode resultar da própria complexidade dos seus negócios. Com efeito, se uma empresa se envolve em negócios complexos, é de esperar que as normas aplicáveis sejam igualmente complexas. Collis *et al.* (2001) sugerem que as grandes empresas desenvolvem transações mais complexas do que as pequenas empresas, gerando informação agregada que requer uma análise mais sofisticada, pelo que é imperativa a apresentação, por estas, de vasta informação. Botosan *et al.* (2006), numa lógica desfavorável ao relato financeiro diferenciado, argumentam que se as PME pretendem entrar em operações complexas, então é razoável esperar que tenham, ou possam obter, o conhecimento contabilístico necessário para tais operações.

2.3.8 Universalidade da normalização e comparabilidade das demonstrações financeiras

Um outro ponto de discussão acerca do relato financeiro diferenciado, centra-se na universalidade e conseqüente comparabilidade das demonstrações financeiras elaboradas com base em normas universais. A universalidade é apresentada como argumento contra o relato financeiro diferenciado. Este argumento, considera que apenas a adoção de normas extensivas, USGAAP ou *full IFRS*, conduzem à *true and fair view*. Com efeito, normas extensivas devem ser aplicadas universalmente, doutra forma não é possível obter a mesma *true and fair view* de empresas de diferentes dimensões (Barker e Noonan, 1996). A necessidade de comparabilidade implica a aplicação universal das normas de contabilidade. Os princípios contabilísticos são únicos. Foram desenvolvidos com base na experiência, razão, costumes, usos e nas necessidades da prática, pelo que não há qualquer base para aplicar esses princípios seletivamente ou substituí-los por outros princípios (AICPA, 1975).

Mais do que um conjunto de regras pode comprometer a credibilidade das demonstrações financeiras junto dos utilizadores, já que diferentes regras podem conduzir a resultados – lucro ou prejuízo – diferentes. Uma vez que a contabilidade releva eventos económicos, se estes são os mesmos nos diversos países, as demonstrações financeiras devem ser as mesmas em todos os países. Diferenças nos utilizadores, legislativas, políticas ou culturais, não significam que a contabilização das mesmas transações ou itens deva diferir de país para país (IFAC, 2006). Embora seja fácil argumentar que certos tipos de transações variam em importância em diferentes países, é mais difícil sustentar a tese de que o método contabilístico adequado para estas operações também deva diferir entre os países (IFAC, 2006).

Contudo, este argumento da universalidade é questionável. De resto, os textos legais europeus relativos à contabilidade, sempre incluíram exceções para as PME. O argumento da universalidade assenta na característica qualitativa da comparabilidade, ou seja, as empresas devem usar as mesmas regras – comparabilidade do *input* – para obterem demonstrações financeiras comparáveis – comparabilidade do *output* (Franco *et al.*, 2011).

Isto dito, os principais argumentos contra uma norma internacional, decorrem do facto dos utilizadores diferirem entre os países, assim como a cultura, o tipo de sistema jurídico e o nível de desenvolvimento económico, sugerindo que poderá ser conveniente dispor de regras diferentes em países diferentes.

Mas a comparabilidade é desejável, na medida em que aumenta a utilidade das demonstrações financeiras (FASB, 2010; IASB, 2010). As demonstrações financeiras são relevantes para a tomada de decisões, na medida em que facultam aos financiadores, quer de capital alheio, quer de capital próprio, informações utilizadas na avaliação da capacidade de gerar fluxos de caixa futuros. Se as informações relatadas e utilizadas não são comparáveis, a avaliação dos riscos e rendibilidades também não o são e, conseqüentemente, as estimativas de valor resultantes poderão apresentar-se inconsistentes entre empresas.

Os defensores das *full IFRS* reclamam o aumento da comparabilidade das demonstrações financeiras resultante da adoção das referidas normas (SEC, 2008; Tweedie, 2010). Contudo, são poucos os estudos publicados sobre se as IFRS aumentam, de facto, a comparabilidade das demonstrações financeiras (Kvaal e Nobes, 2010). Os estudos existentes argumentam que as *full IFRS* podem não ser suficientes para garantir a comparabilidade das demonstrações financeiras devido, designadamente, à tradição e cultura locais, incluindo os

sistemas jurídicos e políticos, às regras de *corporate governance*, ao funcionamento da auditoria e às regras de *enforcement* (Ball, 2006; Nobes, 2006; KPMG e Von Keitz, 2006; Zeff, 2007). Aliás, estes são os fatores que a literatura tem apontado, ao longo dos anos, como causadores de diferenças entre as demonstrações financeiras das diversas jurisdições (Radebaugh, 1975; Gray, 1988; Douppnik e Salter, 1995; La Porta *et al.*, 1998).

Os referidos fatores (cultura, sistemas jurídicos e políticos, regras de *corporate governance*, funcionamento da auditoria e as regras de *enforcement*) podem resultar em diferentes interpretações e aplicações das IFRS, designadamente quando existem lacunas ou opções normativas. Desta forma, o mesmo conjunto de normas contabilísticas não é suficiente para atingir a plena comparabilidade das demonstrações financeiras. Acresce, como referido por Roberts *et al.* (2008), que sempre que as regras contabilísticas permitam mais do que uma alternativa de tratamento para o mesmo evento, ou sempre que uma regra contabilística exija o uso de julgamentos ou estimativas, preparadores diferentes são suscetíveis de produzir números diferentes.

Para além dos fatores relacionados com o país, encontram-se, na literatura, fatores específicos relativos à empresa, como a dimensão, a intensidade de capital, a estrutura de capital, a alavancagem financeira, o setor, o grau de internacionalização, a capitalização bolsista e a rentabilidade (Cooke, 1989; Dumontier e Raffournier, 1998; Murphy, 1999; Glaum e Street, 2003; Cuijpers e Buijink, 2005; Jaafar e McLeay, 2007; Holthausen, 2009).

Os organismos normalizadores presumem que normas idênticas, comparabilidade de *jure*, conduzem a demonstrações financeiras idênticas, comparabilidade de *facto*. No entanto, a literatura demonstra que, mesmo com normas iguais, a existência de determinados fatores, endógenos e exógenos à empresa, não permitem alcançar a comparabilidade efetiva (Ball, 2006; Nobes, 2006; KPMG e Von Keitz, 2006; Zeff, 2007). Note-se que, na recente revisão das respetivas Estruturas Conceptuais, FASB (2010) e IASB (2010) consideram, apenas, duas características qualitativas fundamentais: a relevância e a representação fidedigna. A comparabilidade mantém-se, tão somente, como característica qualitativa de segunda importância, considerando-se como fator de incremento das duas características fundamentais.

No entanto, a literatura apresenta um *gap* importante, na medida em que, exceção de Eierle e Haller (2009), não identifica, no contexto das PME, se a comparabilidade é essencial para os utilizadores das demonstrações financeiras.

2.4 Perspetivas institucionais sobre o relato financeiro diferenciado

Conforme anteriormente referido, a primeira norma específica de relato diferenciado, *Framework for Differential Reporting*, surge em 1994, emitida pelo ICANZ (1994). Posteriormente, conforme é possível observar na síntese incluída na Tabela 2.5, observa-se o aparecimento, moderado, de normativos contabilísticos diferenciados. A norma do IASB, *IFRS for SME* (IASB, 2009), apenas foi publicada em 2009. Esta tardia normalização, assim considerada se for atendido o facto do IASC se ter constituído em 1973, relaciona-se com diversos fatores, entre os quais os de ordem política. Importa lembrar que as PME dispõem de reduzida influência política, o que pode determinar o respetivo esquecimento por parte dos organismos normalizadores. Devi (2003) refere-se à ausência de normalização para as PME como um problema político, quando refere que a atenção é dada aos que têm a voz mais alta ou a maior influência. Nações em desenvolvimento e grande parte das PME têm estado ausentes do radar internacional simplesmente porque são jogadores insignificantes no mercado internacional de capitais. Numa investigação realizada, por inquérito, pelo Banco Mundial (2001) a mais de 10.000 empresas, em 80 países, concluiu-se que as PME se encontram em desvantagem considerável, em comparação com as grandes empresas. A pesquisa detetou um padrão sistemático relacionado com a dimensão: quanto menor a empresa, menor a probabilidade de exercer influência política relacionada com regras e regulamentos.

Nesta seção, discutem-se as incidências político-institucionais relativas ao relato financeiro diferenciado, observando-se as perspetivas do IASB, do FASB e do AICPA, bem como, da União Europeia.

2.4.1 International Accounting Standards Board

O IASB foi fundado em Abril de 2001, com o intuito de substituir o *International Accounting Standards Committee* (IASC) na emissão de normas de contabilidade, o qual operou entre Junho de 1973 e Abril de 2001, tendo surgido como resultado de um acordo entre organismos profissionais da Austrália, Canadá, França, Alemanha, Irlanda, Japão, México, Holanda, Reino Unido e Estados Unidos da América⁹. Em 1977, foi criada a International Federation of Accountants (IFAC) e, em 1981, IASC e IFAC concordaram que

⁹ Uma revisão da literatura relativa à história do IASB, poderá ser encontrada em Zeff (2012).

todas as normas seriam autonomamente emitidas pelo primeiro. Entre 1973 e 2005, foram emitidos os *International Accounting Standards* (IAS) e, posteriormente, os *International Financial Reporting Standards* (IFRS), não se identificando nos mesmos, com exceção da *IFRS for SME* (IASB, 2009), qualquer preocupação com as PME.

Importa salientar que, quanto à respetiva estrutura, o *Board* do IASB dispõe de dezasseis membros a tempo integral, cada um com direito a um voto, os quais são seleccionados de entre académicos e especialistas com experiência em organismos de normalização, preparação e uso de demonstrações financeiras. Uma das críticas ao IASB, enquanto organismo emissor de normas para PME, refere-se à ausência de relação entre os seus membros e as PME. Neste sentido, Fulbier e Gassen (2010) sugerem a impreparação do IASB para produzir normas adequadas às PME, fundamentando-se na respetiva orientação conceptual, organização e financiamento. De acordo com estes investigadores, o IASB está, conceptualmente, orientado para a ‘valorização’, objetivo da contabilidade que interessa a atuais e potenciais investidores, desconsiderando o objetivo da ‘contratação’, o qual interessa aos diversos *stakeholders* que se relacionam com a empresa. Esta opinião não é alheia à circunstância do IASB ser composto por elementos provenientes de organismos nacionais de normalização, das grandes empresas de auditoria, as ‘*big four*’, Deloitte, Ernst & Young, KPMG e PwC, e de grandes empresas cotadas, os quais não têm experiência com PME. Constatação idêntica, é efetuada quanto ao financiamento do organismo, o qual não apresenta qualquer influência das PME, surgindo, novamente, as ‘*big four*’ na lista dos principais doadores (Fulbier e Gassen, 2010; Larson e Kenny, 2011).

O IASB tem como objetivo a emissão de um conjunto de normas de alta qualidade a utilizar por empresas de todo o mundo, procurando, dessa forma, melhorar a comparabilidade e a transparência das informações financeiras e reduzir os custos de preparação das mesmas. Entre outros, estes objetivos foram utilizados para justificar a adoção das IFRS nas demonstrações financeiras consolidadas de empresas com títulos admitidos à cotação na UE (Comissão, 2002). Outras jurisdições argumentam razões similares para a adoção das IFRS (Brown, 2011)¹⁰.

As críticas que se têm apresentado contra as *full IFRS*, isto é, o conjunto completo das normas existentes, constituem, em muitos casos, uma forma de justificar o relato financeiro

¹⁰Uma revisão da literatura relativa às vantagens da adoção das IFRS, pode ser encontrada em Tarca (2012).

diferenciado e, conseqüentemente, o aparecimento da *IFRS for SME* (IASB, 2009). As *full IFRS* são consideradas complexas e completas, representando 2.700 páginas e contendo mais de 3.000 exigências de divulgação (Pacter, 2008).

Como forma de sistematizar, quer o debate acerca do relato financeiro diferenciado, quer os comentários a uma primeira versão da *IFRS for SME*, o IASB procurou, num processo aberto de consulta pública, o qual resultou em comentários dos interessados através das *comment letters*, obter *feedback* de diversos *stakeholders*. Com efeito, o projeto da *IFRS for SME* foi debatido e participado, tendo sido colocado à discussão pública em diversos momentos. Após a emissão de um *discussion paper* designado *Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities*, o IASB (2004) colocou à discussão 19 questões, as quais foram estatisticamente analisadas por Anacoreta e Silva (2005), tendo estes investigadores concluído que poucos respondentes discordam do projeto para as PME. Adicionalmente, identificaram-se dois grupos com opiniões opostas: um, entende que o IASB não tem autonomia para definir o âmbito de aplicação da norma e que a norma para PME deverá ser independente das *full IFRS*; outro, considera o inverso.

Em Abril de 2005, o IASB publicou um questionário acerca de possíveis modificações nos princípios de reconhecimento e mensuração a aplicar às PME, o qual suscitava as seguintes questões: quais são as áreas de possível simplificação no reconhecimento e mensuração para as PME? Dada a improbabilidade de ocorrer no contexto em que atuam as PME, quais os tópicos constantes das *full IFRS* que podem ser omissos na *IFRS for SME*? Encontram-se disponíveis no portal do IASB¹¹ 63 respostas – uma breve observação permite verificar a diversidade dos respondentes, incluindo avaliadores, organismos normalizadores nacionais, organismos profissionais, auditores, preparadores e utilizadores das demonstrações financeiras. Em Fevereiro de 2007, o IASB disponibilizou o *exposure draft* da *IFRS for SME*, decorrendo o período de comentários até 30 de Novembro desse ano. Foram rececionadas 162 *comment letters*, as quais são igualmente heterogêneas quanto ao tipo de respondente. O tratamento estatístico acerca da natureza dos respondentes foi efetuado por Schiebel (2008), o qual conclui que apenas 8% eram utilizadores externos, o que leva este autor a reiterar as conclusões de Evans et al. (2005), ou seja, que o debate tem sido dominado por

¹¹ Disponível: <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Small+and+Medium-sized+Entities/SME+Questionnaire.htm> [Acedido em 21 Junho 2010].

preparadores, reguladores e acadêmicos, e não pelos utilizadores das demonstrações financeiras.

De acordo com a informação disponível no portal do IASB¹², as *full IFRS* foram desenhadas para satisfazer as necessidades dos investidores que operam no mercado de capitais e, conseqüentemente, cobrem um largo espectro de assuntos, contêm uma significativa quantidade de orientações de implementação, bem como, divulgações apropriadas para as empresas cotadas. Considera o IASB que os utilizadores das demonstrações financeiras das PME não apresentam as mesmas necessidades, antes estão focados em aferir, no curto prazo, os *cash-flows*, liquidez e solvência. Considera, igualmente, que muitas PME alegam que as *full IFRS* lhes impõem um custo, o qual tem sido crescente à medida que se tornam mais detalhadas. Conseqüentemente, ao desenvolver a *IFRS for SME* o IASB tomou em consideração dois aspetos: i) satisfazer as necessidades dos utilizadores e ii) atender ao balanceamento entre os custos e os benefícios na perspetiva do preparador.

A *IFRS for SME* (IASB, 2009), apresenta cerca de 230 páginas, tendo as *full IFRS* sido objeto das seguintes simplificações: i) omissão de alguns temas por não se mostrarem relevantes para as PME; ii) algumas das opções das *full IFRS* não são permitidas, encontrando-se um método mais simples; iii) simplificação de critérios de reconhecimento e mensuração constantes das *full IFRS*; iv) substancialmente menos divulgações; e v) escrita simplificada. Sobretudo como forma de avaliação da simplificação introduzida na *IFRS for SME*, apresenta-se a comparação desta norma com as *full IFRS* (Tabela 2.16).

Tabela 2.16: Simplificações da *IFRS for SME* face às *full IFRS*

Item	IFRS for SME	Full IFRS
Demonstração das alterações no capital próprio	Se as únicas alterações do período ao capital resultarem do lucro ou prejuízo, pagamento de dividendos, correção de erros, ou alterações de políticas contabilísticas, poderá apresentar-se uma demonstração combinando os resultados do período e os retidos, dispensando-se a demonstração das alterações no capital próprio [IFRS for SME 3.17-3.18].	É obrigatória uma demonstração das alterações no capital próprio, apresentando uma reconciliação dos itens de capital no início e no fim do período [IAS1].
Demonstração da posição financeira	Não são obrigatórias as linhas relativas ao total de ativos e passivos classificados como detidos para venda, ou incluídos em grupos de ativos detidos para venda [IFRS for SME 4.2].	São obrigatórias as linhas relativas ao total de ativos classificados como detidos para venda, ou incluídos em grupos de ativos detidos para venda. Idem para os passivos [IAS1.54].
Demonstração dos fluxos de caixa	É obrigatória, utilizando quer o método direto, quer o indireto [IFRS for SME 7.7, 7.18-7.19].	É obrigatória, encorajando-se a utilização do método direto [IAS 7.18-7.20, 7.22].

(continua)

¹² Disponível: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/histroy/Pages/History.aspx> [Acedido em 10 de Junho 2013].

(continuação)

Item	IFRS for SME	Full IFRS
Concentrações de atividades empresariais	Os custos de transação são incluídos no custo de aquisição [IFRS for SME 19.11]. O <i>goodwill</i> é reconhecido como um ativo intangível na data de aquisição. Após o reconhecimento inicial, é mensurado ao custo subtraído das amortizações e perdas por imparidade acumuladas. É amortizado de acordo com a sua vida útil, que se presume de 10 anos [IFRS for SME 19.22-19.23].	Os custos de transação são excluídos do custo de aquisição e considerados como gasto [IFRS 3R.37, 3R.42 e R.53]. A amortização do <i>goodwill</i> , não é permitida. É sujeito a um teste anual de imparidade e sempre que existam indicadores de imparidade [IFRS 3.R.32, 3R.36].
Investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos	Os investimentos em associadas e entidades conjuntamente controladas [IFRS for SME 15.9] são contabilizados utilizando um dos métodos: i) custo (custo subtraído de eventuais perdas por imparidade acumuladas), o qual não é permitido para investimentos em associadas cotadas; ii) método da equivalência patrimonial [IFRS for SME 5.5 (c) (h), 14.8]; ou iii) o justo valor através de resultados [IFRS for SME 11.27, 14.9].	Os investimentos em associadas são contabilizados utilizando o método da equivalência patrimonial. O custo [IAS 28.35] e o modelo do justo valor [IAS 28.35] são apenas permitidos nas contas individuais [IAS28.13]. Os investimentos em empreendimentos conjuntos são contabilizados através da consolidação proporcional [IAS31.2, 31.30] ou do método da equivalência patrimonial. O custo e o modelo do justo valor, não são permitidos.
Pesquisa e desenvolvimento	Todos os dispêndios com pesquisa e desenvolvimento são registados como gasto [IFRS for SME 18.14].	Os dispêndios de pesquisa são gasto quando incorridos. Os de desenvolvimento, satisfeitos determinados critérios, são capitalizados [IAS38.51-64].
Custos de empréstimos obtidos	Todos os custos de empréstimos obtidos são reconhecidos como gasto no período em que são incorridos [IFRS for SME 25.2].	Os custos de empréstimos obtidos diretamente atribuídos à aquisição, construção ou produção de um ativo qualificável, devem ser capitalizados como custo desse ativo. Os outros custos de empréstimos obtidos devem ser reconhecidos como um gasto no período em que são incorridos [IAS23R.5, 23R.8].
Subsídios	Reconhecidos de acordo com a sua natureza: i) os que não impõem condições específicas de performance futura, são reconhecidos como rendimento quando recebido; ii) quando impõem condições específicas de performance futura, são reconhecidos como rendimento, apenas quando essas condições são satisfeitas (sendo reconhecidos como passivo até que as condições sejam satisfeitas) [IFRS for SME 24.4-24.5].	Reconhecidos numa base sistemática em resultados ao longo dos períodos necessários para os balancear, com os custos que pretendem compensar. Não são diretamente creditados em capital próprio [IAS 20.7, 20.12].
Instrumentos financeiros	São apresentados em duas secções: i) uma para contas a pagar e a receber e outros instrumentos financeiros básicos; e outra ii) para instrumentos complexos. A maioria dos instrumentos básicos é mensurada ao custo amortizado e os instrumentos complexos, ao justo valor através de resultados [IFRS for SME 11.1, 12.1].	A IAS39, distingue quatro tipos de instrumentos financeiros: i) instrumentos ao justo valor através de resultados; ii) detidos até à maturidade; iii) empréstimos e contas a receber; e iv) ativos disponíveis para venda [IAS39.9].
Ativos fixos tangíveis	O modelo do custo é o único admitido [IFRS for SME 17.15].	A entidade escolhe entre os modelos do custo, ou da revalorização [IAS 16.29-16.31].
Ativos intangíveis	O modelo do custo é o único admitido. É assumido que todos os intangíveis, incluindo o <i>goodwill</i> , têm vidas úteis finitas, e são amortizados. São objeto de teste por imparidade, apenas quando existem indícios da mesma [IFRS for SME 18.19-18.20].	A entidade escolhe os modelos do custo, ou da revalorização. O <i>goodwill</i> e outros intangíveis com vida útil indefinida são objeto de teste de imparidade e não amortizados [IAS38.72, 38.107-110].
Propriedades de investimento	As propriedades de investimento são mensuradas ao justo valor, se este se encontrar disponível, sem esforço e custo excessivos [IFRS for SME 16.7].	São mensuradas ao justo valor [IAS40.30].
Benefícios dos empregados – plano de benefícios definido	Exige o reconhecimento imediato em resultados dos ganhos ou perdas atuariais. O método da unidade de crédito projetada é utilizado apenas se a informação necessária para tal cálculo se encontrar disponível, ou se for possível de obter sem esforço e custo excessivos. Caso contrário, podem efetuar-se simplificações [IFRS for SME 28.18-28.20].	Os ganhos ou perdas atuariais, podem ser reconhecidos imediatamente ou amortizados em resultados, ao longo do expectável período de vida de trabalho do empregado participante no plano. A utilização do método da unidade de crédito projetada é obrigatória [IAS19.64-19.65].

Em 2012, cerca de 80 jurisdições adotaram, ou manifestaram a intenção de adotar, a *IFRS for SME* (IASB, 2012). No entanto, o IASB apenas identifica os perfis contabilísticos

detalhados de 66 jurisdições, das quais apenas 25 adotaram e 10 avaliam uma futura adoção da *IFRS for SME*, considerando como ‘adotado’, não apenas o processo através do qual as jurisdições impõem a respetiva utilização, mas também quando apenas a permitem (Tabela 2.17).

A associação entre os perfis e o índice de desenvolvimento humano publicado pelas Nações Unidas (UNDP, 2013), sugere que as jurisdições de menor desenvolvimento, adotam mais rapidamente normas de índole internacional. Nos 25 adotantes identificados na Tabela 2.17, apenas três se encontram no *top 20* do referido índice de desenvolvimento: Hong Kong, Israel e Singapura. Esta tendência observa-se, também, nos restantes adotantes não constantes da Tabela¹³. Esta constatação poderá indicar que a adoção não resulta de evidência empírica acerca da respetiva qualidade da norma, mas de outros fatores, tais como a ausência de outras normas, ou a pressão política¹⁴.

Das jurisdições adotantes, sete exigem a utilização da *IFRS for SME*, enquanto as restantes permitem o respetivo uso. Para duas das jurisdições, Chile e Zimbábue, a informação disponível não permite concluir pela obrigação ou permissão. Importa salientar que as jurisdições que dispõem de norma própria, Nova Zelândia, Reino Unido e Canadá, mantiveram, até ao momento, a respetiva norma própria, embora a norma aplicável no Reino Unido tenha sido revista em 2013, com base na *IFRS for SME*, mantendo, contudo, diferenças significativas face a esta (IASB, 2013). Verificam-se, igualmente, modelos distintos quanto à respetiva adoção. Argentina, Bahamas, Hong Kong, Israel, Jamaica, Mauritânia, Myanmar, Sri Lanka, Turquia, Uganda permitem a adoção da *IFRS for SME* pelas PME sem quaisquer condições, embora a definição de PME não seja idêntica em todas elas. Botswana, Equador, Macedónia, Singapura e Tanzânia: dividem o grupo das não cotadas em dois subgrupos, em função da dimensão: as mais pequenas podem adotar a *IFRS for SME* e as maiores têm de adotar as *full IFRS*. Um conjunto doutras jurisdições, não se enquadra nem num, nem noutra modelo. Na África do Sul, as PME que não sejam de interesse público, podem usar a *IFRS for SME* ou, alternativamente, as *full IFRS*. Na Venezuela, todas as PME podem usar a *IFRS for SME*, com exceção das que operam em

¹³ Guiana, Peru, Suriname, Venezuela, Antígua e Barbuda, Aruba, Barbados, Bermuda, Caimão, Dominica, Republica Dominicana, Guadalupe, Montserrat, St Kitts-Nevis, Santa Lucia, Lucia, Trinidad, Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá, Egipto, Etiópia, Gana, Quénia, Malawi, Namíbia, Nigéria, Serra Leoa, Swazilândia, Bangladesh, Cambodia, Hong Kong, Malásia, Nepal, Filipinas, Tonga, Jordânia, Líbano, Palestina, Qatar, Azerbaijão, Quirguistão, Moldova, Bósnia, Estónia, Macedónia.

¹⁴ Esta poderá constituir uma área de investigação futura.

determinados setores – petróleo, energia e minas – as quais têm de usar as *full IFRS*. No Brasil, todas as PME, que não sejam microempresas, devem adotar a *IFRS for SME*, a não ser que optem pelas *full IFRS*. As microempresas podem usar um sistema simplificado de índole nacional. A Colômbia aprovou um modelo idêntico, a vigorar após 2016, inclusive. Na Zâmbia, todas as PME podem usar a *IFRS for SME*, exceto as microempresas, as quais devem usar uma norma doméstica própria. Nas Fiji, todas as PME têm de usar a *IFRS for SME*. Na Geórgia e no Lesoto, todas as PME a têm de usar, a não ser que escolham as *full*.

Tabela 2.17: Jurisdições que adotaram a *IFRS for SME* até 2012

Jurisdição	Foi adotada a IFRS for SME?	Se não, está em avaliação a sua adoção?	Foram efetuadas modificações à IFRS for SME?	Mais ou menos requisitos?	A aplicação é permitida ou exigida?	HDI Rank 2012
Africa do Sul	S	NA	N	NA	Permitida	121
Argentina	S	NA	S	Mais	Permitida	45
Bahamas	S	NA	N	NA	Permitida	49
Botswana	S	NA	N	NA	Permitida	119
Brasil	S	NA	S	Mais	Exigida	85
Chile	S	NA	ND	NA	ND	40
Colômbia	S	NA	N	NA	Exigida	91
Equador	S	NA	N	NA	Permitida	89
Fiji	S	NA	N	NA	Exigida	96
Geórgia	S	NA	N	NA	Exigida	72
Hong Kong	S	NA	S	Mais	Permitida	13
Israel	S	NA	N	NA	Permitida	16
Jamaica	S	NA	N	NA	Permitida	85
Lesoto	S	NA	N	NA	Exigida	158
Macedónia	S	NA	N	NA	Exigida	ND
Mauritânia	S	NA	N	NA	Permitida	80
Myanmar	S	NA	N	NA	Permitida	149
Singapura	S	NA	S	Irrelevantes	Permitida	18
Sri Lanka	S	NA	N	NA	Permitida	92
Tanzânia	S	NA	N	NA	Permitida	152
Turquia	S	NA	N	NA	Permitida	90
Uganda	S	NA	N	NA	Permitida	161
Venezuela	S	NA	N	NA	Exigida	71
Zâmbia	S	NA	N	NA	Permitida	163
Zimbabwe	S	NA	N	NA	ND	172
Arábia Saudita	N	S	NA	NA	NA	57
Dinamarca	N	S	NA	NA	NA	15
Mongólia	N	S	NA	NA	NA	108
Noruega	N	S	NA	NA	NA	1
Paquistão	N	S	NA	NA	NA	146
Rússia	N	S	NA	NA	NA	55
Sérvia	N	S	NA	NA	NA	64
Taiwan	N	S	NA	NA	NA	ND
Ucrânia	N	S	N	NA	NA	78
Uruguai	N	S	NA	NA	NA	51

Nota: S – Sim; N – Não; NA – Não Aplicável e ND – Não Disponível.

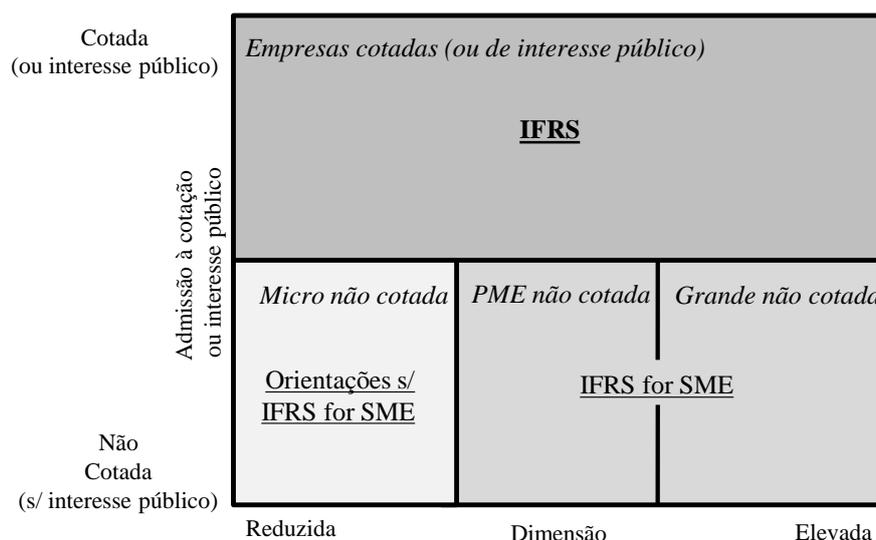
Fonte: IASB (2012); UNDP (2013).

Importa notar que, em Junho de 2012, o IASB emitiu um *Request for Information*, iniciando-se um processo de revisão da *IFRS for SME*. O objetivo desta consulta consiste na obtenção de comentários acerca da necessidade de efetuar alterações à norma e, em caso afirmativo, que alterações devem ser realizadas. Portanto, o IASB considera que a norma poderá necessitar de ajustes.

Simultaneamente, o IASB anunciou o desenvolvimento de orientações para aplicação da *IFRS for SME* às microempresas. Perspetiva-se a extração da *IFRS for SME* dos requisitos que se aplicam à maioria das microempresas, não constituindo este conjunto de requisitos uma norma própria, mas apenas um subconjunto de requisitos da própria norma. Este projeto, reflete a crescente perceção de que a distinção cotada-não cotada é simplista e insuficiente, justificando-se maior discriminação normativa, consoante a dimensão da empresa.

A visão do IASB assenta na diferenciação do relato financeiro, identificando-se três grupos distintos (Figura 2.5). Num primeiro grupo, aplicável às empresas cotadas, encontram-se as IFRS. O segundo grupo, aplicável às empresas não cotadas, pode subdividir-se em três, o das grandes empresas, o das PME e o das microempresas, aplicando-se a estas a *IFRS for SME*, embora, no caso das microempresas, seja extraído dessa IFRS o conjunto dos requisitos aplicáveis.

Figura 2.5: Patamares de diferenciação (IASB)



2.4.2 Financial Accounting Standards Board e American Institute of Certified Public Accountants

O *Financial Accounting Standards Board* (FASB), constituído em 1973, é o organismo norte-americano (EUA), de direito privado, responsável pela emissão de normas contabilísticas, as quais são oficialmente reconhecidas pela *Securities and Exchange Commission* (SEC) e pelo AICPA. Embora a SEC disponha da autoridade legal para estabelecer normas contabilísticas e de relato financeiro para empresas com títulos admitidos à cotação (*Securities Exchange Act*, 1934), ao longo da sua história aceitou normas desenvolvidas por instituições de direito privado. A missão do FASB consiste em estabelecer e melhorar as normas de contabilidade e relato financeiro, de forma a que promovam a informação financeira de entidades não-governamentais e que estas forneçam informação útil para a o processo de tomada de decisão dos investidores e outros utilizadores das demonstrações financeiras. O FASB é parte de uma estrutura independente de todas as outras organizações empresariais e profissionais, que inclui, igualmente, a *Financial Accounting Foundation* (FAF).

O AICPA, fundado nos EUA em 1887, representa os preparadores e auditores das demonstrações financeiras. Adicionalmente, desenvolve normas para a auditoria de empresas não cotadas, fornece material educativo aos seus membros, avalia e aceita os potenciais candidatos a membro e monitoriza e fiscaliza o cumprimento das normas técnicas e éticas. Tem como missão fornecer aos seus membros recursos, informações e liderança, que lhes permitam prestar serviços de elevado valor, de forma profissional, para beneficiar o público em geral, empregadores e clientes.

Nos últimos 40 anos, o AICPA, com o apoio do FASB, desenvolveu diversos projetos de investigação relativos à problemática do relato financeiro diferenciado. Um dos primeiros, *Report of the Study on Establishment of Accounting Principles*, que ficou conhecido como *Wheat Report*, foi realizado em 1972, antes do estabelecimento do FASB (Wheat *et al.*, 1972). Muitos dos estudos desenvolvidos nos anos seguintes, defendiam um conjunto único de normas: *single GAAP approach*.

Em 1995, o *Private Companies Practice Executive Committee* (PCPEC), identificou o peso excessivo das normas, como um grave problema para as empresas não cotadas. No final desse ano de 1995, vinte e dois anos após a respetiva constituição, o FASB emitira 124 normas, algumas das quais sujeitas a revisão nesse período, número que compara com as 30

Opinions emitidas pelo seu predecessor, o *Accounting Principles Board* (APB), nos seus catorze anos de história. A circunstância dos *standards* do FASB se encontrarem sempre em mudança, começou a ser vista como mais um fator de complexidade e de elevados custos, especialmente para as empresas não cotadas (Castellano, 2005).

Desde a década de 70 do século passado que o AICPA e o FASB investigavam sobre a matéria, mas foi apenas na primeira década do século XXI, que formaram grupos de trabalho conjuntos para rever e analisar as preocupações das empresas não cotadas (AICPA e FASB, 2006). Estes esforços conjuntos culminaram, em 2009, com a constituição do *Blue Ribbon Panel on Standard Setting for Private Companies*. O relatório apresentado pelo grupo de trabalho, concluído em 2011, indicava que: i) as normas para empresas não cotadas, deveriam ser desenvolvidas sob a tutela do FAF, mas por um organismo distinto do FASB, na medida em que a composição deste último o torna apenas adequado para empresas cotadas; e ii) as alterações aos atuais US GAAP a efetuar em favor das não cotadas, deveriam incluir-se como parte da normalização existente, mantendo a designação de US GAAP (Anderson *et al.*, 2011). O FAF, com base no argumento de que as recomendações conduziram a um sistema dual, rejeitou-as, não obstante estar representado no próprio grupo de trabalho e, ao invés de criar um organismo distinto do FASB decidiu apenas criar o *Private Company Standards Improvement Council* (PCSIC) constituído por membros do FASB. De acordo com Wright *et al.* (2012), chegou-se a um ponto de crise, na medida em que não se consegue alcançar um consenso.

Este debate acerca do relato financeiro diferenciado e dos organismos que o devem tutelar, demonstra que a normalização contabilística é, efetivamente, um processo político (Watts e Zimmerman, 1978; Newman, 1981; Zeff, 2002; Devi, 2003). De tal forma, que o AICPA sugeriu criar o seu próprio organismo normalizador aumentando, conseqüentemente, as suas competências. Embora sem força legal, o AICPA acabou por emitir, em 2013, a *Financial Reporting Framework for Small and Medium-Sized Entities* (AICPA, 2013).

Importa relembrar que nos EUA, as empresas não cotadas, com exceção de algumas entidades reguladas, tais como instituições financeiras, escolhem o modelo de reporte a utilizar, uma vez que não existe uma obrigação de reportar de acordo com os US GAAP. Conforme a prática atual, as PME reportam em linha com os US GAAP, ou de acordo com *Other Comprehensive Basis of Accounting* (OCBOA), usualmente, numa base de caixa ou numa base fiscal (O'Dell e Cohen, 1991; Ratcliffe, 2003; Christie *et al.* 2010). Como o

AICPA reconhece as normas do IASB, muitas empresas não cotadas, excluindo as instituições financeiras, também podem utilizar as IFRS ou a *IFRS for SME* (Anderson *et al.*, 2011). A *Financial Reporting Framework for Small and Medium-Sized Entities*, pode constituir uma alternativa no âmbito do OCBOA, ou seja, funcionar como orientação, e não de forma impositiva. Na perspectiva de Botosan *et al.*(2006), a liberdade concedida pelo OCBOA, permite que as forças de mercado moldem o relato financeiro das empresas não cotadas, em resposta às diferentes necessidades dos utilizadores e aos diferentes *trade-offs* custo-

-benefício, não sendo por isso clara, no contexto norte-americano, a necessidade de normas diferenciadas. Os mesmos autores consideram, ainda, que se as forças de mercado forem livres de funcionar, então são os próprios participantes no mercado que estabelecem o ‘novo’ normativo.

Da Tabela 2.18 à Tabela 2.20, apresenta-se uma síntese dos relatórios emitidos ao longo do tempo por organismos profissionais e normalizadores (AICPA e FASB). Observa-se uma evolução da opinião dos referidos organismos, no sentido da simplificação para PME. Inicialmente admitiam-se, apenas, simplificações nas divulgações (Werner *et al.*, 1976) passando, progressivamente, a admitir-se simplificações não apenas nas divulgações, mas igualmente nos critérios de mensuração (Derieux *et al.*, 1980; Scott *et al.*, 1983; Anderson *et al.*, 2011). Os diversos relatórios apontam, também, a necessidade de uma reforma institucional no que se refere à normalização das PME (AICPA, 1996; PICPA, 2003; FAF, 2012).

Tabela 2.18: Relatórios emitidos por AICPA e FASB (década de 70 do século XX)

Autores e Organismo	Título, Conclusões e Recomendações principais
Wheat <i>et al.</i> (1972) AICPA	<u><i>Report of the Study on Establishment of Accounting Principles (“Wheat Report”):</i></u> Debruçou-se sobre o processo de produção dos princípios contabilísticos e sobre as instituições responsáveis pelo mesmo. A essa data as normas contabilísticas eram estabelecidas pelo APB, um comité do AICPA. Recomendou a criação do FAF e do FASB. O primeiro, supervisionaria o segundo, e este último substituiria o APB. O FASB seria um organismo independente com um <i>Board</i> a tempo inteiro e <i>staff</i> adequado para efetuar pesquisa. Não se identifica no relatório qualquer preocupação com as PME, assentando este numa lógica de <i>single GAAP</i> .
Werner <i>et al.</i> (1976) AICPA	<u><i>Report of the Committee on Generally Accepted Accounting Principles for Smaller and/or Closely Held Businesses – Discussion Paper:</i></u> É o resultado de um processo de recolha de comentários a um <i>discussion paper</i> emitido em 1974 acerca da aplicação dos US GAAP a PME. Foram rececionadas e analisados 138 comentários. Conclui que: i) uma vez que os critérios de mensuração não dependem dos utilizadores, então não devem variar consoante a dimensão da empresa; ii) contrariamente, a natureza e extensão das divulgações devem variar consoante as necessidades dos utilizadores, simplificando-se no caso das PME; e iii) apenas as empresas com títulos admitidos à cotação devem divulgar resultados por ação.

Tabela 2.19: Relatórios emitidos por AICPA e FASB (décadas de 80 e 90 do século XX)

Autores e Organismo	Título, Conclusões e Recomendações principais
Derieux <i>et al.</i> (1980) AICPA	<p><u>Report of the Special Committee on Small and Medium Sized Firms:</u></p> <p>Recomenda que certas divulgações, sem especificar quais, apenas sejam exigíveis a empresas com títulos admitidos à cotação. A simplificação para as pequenas empresas não cotadas não se deve restringir às divulgações, mas igualmente à mensuração, desde que se relate claramente aos utilizadores que não estão a ser adotados os GAAP.</p>
Hildebrand <i>et al.</i> (1980) FASB	<p><u>Financial Reporting by Private and Small Public Companies - Invitation to Comment:</u></p> <p>Assume que a iniciativa de procurar compreender os utilizadores das demonstrações financeiras de empresas não cotadas e das pequenas empresas cotadas, e as respetivas necessidades de informação, decorre dos anteriores relatórios da AICPA (Werner <i>et al.</i>, 1976 e Derieux <i>et al.</i>, 1980).</p> <p>Identifica as dimensões do problema, convidando ao comentário às questões: i) em que circunstâncias as empresas não cotadas e as pequenas empresas cotadas necessitam de preparar demonstrações financeiras com base nos GAAP?; ii) que outros tipos de demonstrações financeiras podem mostrar-se adequadas para essas empresas nessas circunstâncias; e iii) que mensurações e divulgações são apropriadas para as empresas não cotadas, ou pequenas empresas cotadas comparativamente com as exigíveis às restantes empresas cotadas?</p> <p>Em 1983 são publicadas as respetivas conclusões.</p>
Scott <i>et al.</i> (1983) AICPA	<p><u>Report of the Special Committee on Accounting Standards Overload:</u></p> <p>O objetivo do FASB deverá consistir na simplificação da generalidade das normas, evitando, tanto quanto possível, regras complexas e detalhadas. Na medida em que a simplificação não seja possível, esse organismo deve, explicita e especificamente, considerar as necessidades de informação dos utilizadores das demonstrações financeiras das pequenas empresas não cotadas, desenvolvendo alternativas de mensuração e divulgação diferenciadas, a incluir no conjunto único de GAAP.</p> <p>O grupo de trabalho que produziu este relatório rejeita a noção de dois conjuntos separados de normas, circunstância que implicaria a aceitação de normas de segunda qualidade, usualmente designadas como “<i>Little GAAP</i>”, “<i>GAAP for small businesses</i>” e “<i>second-class GAAP</i>”.</p>
Hildebrand <i>et al.</i> (1983) FASB	<p><u>Financial Reporting by Privately Owned Companies: Summary of Responses to FASB Invitation to Comment [Special Report]:</u></p> <p>Este relatório procurou apresentar as conclusões da análise a 800 comentários de gestores e preparadores de empresas não cotadas, efetuados ao <i>Invitation to Comment</i> (Hildebrand <i>et al.</i>, 1980). Inclui, designadamente, uma descrição acerca: i) dos utilizadores primários e das suas necessidades de informação; ii) da satisfação com a informação financeira e iii) da necessidade de diferenciação da mensuração. Conclui: i) que os preparadores percebem as necessidades dos financiadores de forma diferente dos próprios financiadores; ii) as necessidades dos financiadores e o seu processo decisório são basicamente os mesmos para as empresas cotadas e não cotadas; iii) os utilizadores necessitam de demonstrações financeiras completas de acordo com os GAAP, e que sejam auditadas ou revistas; iv) a equação custo-benefício difere consoante a dimensão da empresa; e v) 60% dos preparadores defendem a diferenciação da mensuração, enquanto apenas 9% dos utilizadores assumem uma postura idêntica.</p>
AICPA (1996)	<p><u>Report of the Private Companies Practice Section Special Task Force on Standards Overload:</u></p> <p>Conclui da existência de um problema de peso excessivo das normas, <i>standards overload</i>, mencionando as razões pelas quais o problema não é solucionado. Recomenda: i) o aumento dos <i>inputs</i> das PME no processo de normalização incluindo a representação no FAF e no FASB; e a ii) simplificação e codificação das normas.</p>

Tabela 2.20: Relatórios emitidos por AICPA, PICPA e FAF (1ª e 2ª décadas do século XXI)

Autores e Organismo	Título, Conclusões e Recomendações principais
PICPA (2003)	<p><u>Accounting and Auditing Committee 2003 white paper:</u></p> <p>Considerando que: i) é insuficiente o conhecimento das necessidades dos utilizadores das demonstrações financeiras de empresas não cotadas; ii) quando aplicados a empresas não cotadas, os US GAAP não acautelam suficientemente a relação custo-benefício, resultando numa falta de relevância de vários assuntos para os utilizadores; e iii) as normas menos relevantes, são usualmente as mais complexas, obrigando as empresas a incorrerem em elevados custos; recomenda que a emissão de normas para empresas não cotadas seja efetuada por uma entidade distinta do FASB.</p>
Castellano <i>et al.</i> (2005) AICPA	<p><u>Private Company Financial Reporting Task Force Report (“Castellano Report”):</u></p> <p>Inclui as conclusões de uma pesquisa que visou apurar se as demonstrações financeiras das empresas não cotadas efetuadas de acordo com os GAAP, satisfaziam as necessidades dos seus utilizadores e se o custo dessas demonstrações se justifica comparando com os respetivos benefícios.</p> <p>Conclui que: i) os utilizadores das demonstrações financeiras de empresas não cotadas, apresentam diferentes necessidades face aos utilizadores das empresas cotadas; ii) as exceções existentes à data nos GAAP, não constituíram a resolução dos problemas de relato financeiro das empresas não cotadas, justificando-se alterações fundamentais ao processo de emissão de normas; e iii) as normas para empresas não cotadas, devem se desenvolver com base nas diferentes necessidades dos utilizadores das respetivas demonstrações financeiras.</p>
Anderson <i>et al.</i> (2011) AICPA/ FAF	<p><u>Blue-Ribbon Panel on Standard Setting for Private Companies: Report to the Board of Trustees of the Financial Accounting Foundation:</u></p> <p>Tem como objetivo analisar como as normas contabilísticas podem satisfazer as necessidades de demonstrações financeiras de empresas não cotadas, efetuando recomendações ao FAF <i>Board of Trustees</i>, para uma futura norma dirigida às empresas não cotadas.</p> <p>Recomenda que o normativo a aplicar às empresas não cotadas seja baseado nos U.S. GAAP mas com exceções e modificações. Este modelo poderá resultar em diferentes mensurações, divulgações, apresentação e reconhecimento para as empresas não cotadas, mas as modificações e exceções devem justificar-se utilizando um <i>framework</i> distinto.</p> <p>A preparação deste normativo deve assentar numa análise custo-benefício, tendo em consideração os custos de preparar, reportar e usar as demonstrações financeiras e os benefícios, em função do facto dos utilizadores ficarem aptos a tomar as decisões apropriadas com a informação fornecida.</p>
FAF (2012)	<p><u>Final Report: The Establishment of the Private Company Council:</u></p> <p>É criado um conselho próprio para assegurar as matérias relativas às normas para empresas não cotadas, o <i>Private Company Council</i> (PCC) o qual substituirá o <i>Private Company Financial Reporting Committee</i> (PCFRC), que foi constituído por membros do FASB e do AICPA, funcionando entre 2007 e 2012. Com base em critérios mutuamente desenvolvidos e acordados com o FASB, o PCC determinará que exceções ou modificações aos US GAAP são necessários para satisfazer as necessidades dos utilizadores das demonstrações financeiras das empresas não cotadas. O PCC identificará, deliberará e votará todas as alterações, as quais estão sujeitas a comentário público e a <i>endorsement</i> pelo FASB.</p>

2.4.3 União Europeia

Com a recente publicação da Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013 (Parlamento e Conselho, 2013), em conjunto com a Diretiva 2012/6/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de Março de 2012 (Parlamento e Conselho, 2012), que trata exclusivamente as microempresas, a União Europeia procedeu a uma alteração significativa das Quarta e Sétima Diretivas e, conseqüentemente, das

exigências de Bruxelas em matéria contabilística¹⁵. Estes normativos apresentam os seguintes aspetos caracterizadores: i) diferenciação das empresas não emitentes de títulos admitidos à cotação e das regras contabilísticas e de relato aplicáveis, em quatro categorias, definidas consoante a dimensão – micro, pequenas, médias e grandes empresas; ii) criação de um regime significativamente simplificado para as designadas microempresas; iii) impossibilidade dos EM efetuarem exigências às pequenas empresas, para além das constantes na Diretiva; iv) disponibilização, aos EM, de um alargado conjunto de opções contabilísticas a selecionar no âmbito da transposição das diretivas, com as inerentes consequências na comparabilidade.

No preâmbulo da Quarta Diretiva (Conselho, 1978: 1), adotada em 1978, lê-se que “podem ser concedidas derrogações em favor de certas sociedades tendo em conta a sua pouca importância económica e social” e “em favor das pequenas e médias sociedades”. Embora esta preocupação com as ‘pequenas e médias sociedades’ perpassasse três décadas de harmonização contabilística europeia, às Diretivas contabilísticas foram sucessivamente acrescentadas novas obrigações, e é neste paradoxo – simplificação, incremento das exigências – que tem evoluído a normalização contabilística europeia.

Nesta linha, a Diretiva 90/605/CEE (Conselho, 1990: 1) refere que “convém simplificar os procedimentos administrativos a que estão sujeitas as PME, com especial incidência na redução substancial das obrigações decorrentes da Diretiva 78/660/CEE” e, assim, procedeu-se à revisão dos limiares quantitativos limitadores das PME, aumentaram-se as derrogações em matéria de elaboração, controlo e publicidade das contas a favor das PME e reduziram-se as obrigações em termos de elaboração e publicação do Anexo às contas. Aliás, nos termos do n.º 2 do artigo 53º da Diretiva 1978/660/CEE (Conselho, 1978), o Conselho, sob proposta da Comissão, procedeu com regularidade – Diretiva 1984/569/CEE (Conselho, 1984); Diretiva 1990/605/CEE (Conselho, 1990); Diretiva 1994/8/CEE (Conselho, 1994); Diretiva 1999/60/CE (Conselho, 1999); Diretiva 2003/38/CE (Conselho, 2003); Diretiva 2006/46/CE (Parlamento e Conselho, 2006) – à revisão dos montantes constantes do artigo 11º da Quarta Diretiva, aumentando, desta forma, o número potencial de empresas beneficiárias das exceções (Tabela 2.21).

¹⁵ Importa salientar, novamente, que a publicação, no Jornal Oficial da União Europeia, da Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013 (Parlamento e Conselho, 2013), ocorreu num momento em que a tese se encontrava em revisão. Esta seção foi originalmente redigida tendo em consideração a Proposta de Diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho que altera a Diretiva 78/660/CEE (Comissão, 2012), sendo posteriormente ajustada em função da versão publicada da Diretiva.

Tabela 2.21: Evolução dos limiares quantitativos delimitadores das exceções

	1978	1984	1990	1994	1999	2003	2006
Diretiva	1978/660/CEE	1984/569/CEE	1990/605/CEE	1994/8/CEE	1999/60/CE	2003/38/CE	2006/46/CE
Ativo	1.000.000	1.550.000	2.000.000	2.500.000	3.125.000	3.650.000	4.400.000
Volume de negócios	2.000.000	3.200.000	4.000.000	5.000.000	6.250.000	7.300.000	8.800.000
N.º de Empregados	50	50	50	50	50	50	50

Notas: a) as unidades monetárias do ativo e do volume de negócios são, no ano de 1978, unidades de conta europeias; 1984 a 1994, ECU; e 1999 a 2006, euros; b) exceção, se inferior a 2 dos 3 limiares.

Nem todas as alterações introduzidas na Quarta Diretiva ao longo dos anos incorporaram preocupações com as PME. Em 2001, através da Diretiva 2001/65/CE (Parlamento e Conselho, 2001), de forma a manter a coerência entre as diretivas e as IAS/IFRS, permitiu-se que determinados ativos e passivos financeiros se reconheçam ao justo valor. Em conformidade, o Anexo às contas e o Relatório de Gestão, tornaram-se mais exigentes, incluindo, respetivamente, informações sobre os instrumentos financeiros mensurados ao justo valor, e indicando os objetivos e as políticas da empresa em matéria de gestão dos riscos associados aos instrumentos financeiros utilizados.

Posteriormente, o Regulamento n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002 (Comissão, 2002), introduziu o requisito de, após 2005, todas as sociedades com títulos admitidos à cotação elaborarem as suas contas consolidadas em conformidade com as IAS/IFRS adotadas para efeitos de aplicação na UE. Considerando que as contas anuais e consolidadas das empresas não abrangidas pelo Regulamento 1606/2002 continuaram a basear-se nas Quarta e Sétima Diretivas, tornou-se importante assegurar a igualdade entre as empresas que aplicam as IAS/IFRS e aquelas que não o fazem.

Neste contexto, a Diretiva 2003/38/CE (Conselho, 2003) procura conferir coerência às Diretivas contabilísticas face à evolução da IAS/IFRS, conferindo aos EM as faculdades de: i) alterar a apresentação do Balanço e da Demonstração dos Resultados e ii) permitir a utilização do justo valor, em consonância com a evolução registada a nível internacional. Introduce o princípio de que a informação não deve circunscrever-se aos aspetos financeiros da atividade da empresa, mas igualmente aos aspetos ambientais e sociais necessários para a compreensão da evolução do desempenho ou da posição financeira.

Três anos volvidos, a Diretiva 2006/46/CE (Parlamento e Conselho, 2006) estabelece que a divulgação de partes relacionadas, que antes apenas deveria cobrir as relações mãe-filial, é alargada, aceitando a definição constante das IAS/IFRS.

A análise de conteúdo das sucessivas alterações à Quarta Diretiva, de 1978, permitiu verificar a densificação do respetivo texto, sintoma de mais exigências. Observando o texto consolidado, o qual se encontra apenas disponível no portal da Comissão Europeia com as alterações efetuadas até 2006, constata-se que este constituía-se, na sua versão original, por 19 páginas (13.076 palavras), apresentando 45 páginas (17.266 palavras) em 2006, isto é, por cada página em 1978, passaram a existir 2,3 páginas em 2006 (Tabela 2.22).

Tabela 2.22: Evolução do número de páginas da Quarta Diretiva

	JO L 222 de 14.8.1978	Alterações efetuadas até			
		1995	2001	2004	2006
N.º de páginas	19	39	34	38	45
N.º de palavras ¹⁶	13.076	ND	ND	ND	17.266

ND: Não disponível no formato eletrónico *html* para que fosse possível a respetiva contagem.

O modelo vigente acarreta custos de cumprimento, os quais são inversamente proporcionais à dimensão das empresas (Comissão, 2007, 2009). Para além do critério do custo, identificam-se outras motivações para a diferenciação das exigências contabilísticas para as microempresas, nomeadamente a falta de correspondência entre os requisitos das diretivas e as necessidades das microempresas e dos utilizadores das suas demonstrações financeiras, bem como a pouca importância que estas assumem para as partes interessadas. Em conformidade, o legislador comunitário considera necessário o alinhamento entre as necessidades reais dos utilizadores e os requisitos de prestação de informação pelas microempresas, conservando apenas as informações que lhes são necessárias (Parlamento e Conselho, 2012). Importa salientar que, no que tange às microempresas, não se identifica qualquer alusão à comparabilidade, pelo que a UE inverteu a sua posição, constante do texto da Quarta Diretiva, deixando de considerar a comparabilidade importante para esta dimensão de empresas.

No que concerne às empresas que não se enquadram no conceito de micro, a Proposta (Comissão, 2012: 8), que precede a Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013), refere que se “procura melhorar a comparabilidade e clareza das demonstrações financeiras preparadas pelas médias e grandes empresas e, em menor medida, pelas pequenas empresas”. A UE considera, desta forma, que a comparabilidade internacional das demonstrações

¹⁶ Contadas automaticamente no Microsoft Word.

financeiras adquire importância com a dimensão das empresas. Contudo, tal como referido para as microempresas, o custo constitui-se como o *leit motiv* desta reforma, encontrando-se na Proposta (Comissão, 2012: 1 e 8) expressões como “reduzir o peso administrativo especialmente para as pequenas empresas” ou “evitar encargos desproporcionados”.

Para alcançar os objetivos identificados, a Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013) classifica as empresas em quatro tipologias (Tabela 2.23) consoante a dimensão (art.º 3º), a qual é aferida em função do total de Balanço, montante líquido do volume de negócios e número médio de empregados durante o exercício. No que tange aos dois últimos escalões, “se as médias e grandes empresas estiverem sujeitas aos mesmos requisitos, os EM não deverão ser obrigados a definir na sua legislação nacional uma categoria para as médias” (Parlamento e Conselho, 2013: 2), pelo que as médias e grandes podem constituir um único escalão.

Tabela 2.23: Classificação das empresas por dimensão

Aplicável a empresas	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Limites	2 dos 3:	2 dos 3:	2 dos 3 ¹⁷ :	2 dos 3:
Ativo (euros)	A<350.000	A<4.000.000	A<20.000.000	A>20.000.000
Volume de negócios (euros)	VN<700.000	VN<8.000.000	VN<40.000.000	VN>40.000.000
Nº de trabalhadores	T<10	T<50	T<250	T>250

Fonte: Parlamento e Conselho (2012, 2013).

Antes da aprovação da Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013), os EM dispunham da possibilidade de alterar os limites constantes das diretivas, incluindo mais ou menos empresas no modelo mais exigente de relato financeiro. Empresas consideradas pequenas nas definições da UE, eram classificadas na categoria de médias ou grandes pelos EM. Num estudo efetuado pela CapGemini *et al.* (2010), concluiu-se que apenas Holanda, Finlândia e Roménia utilizam os limites definidos nas diretivas, enquanto Estónia, Letónia, República Checa, Eslováquia e Bulgária adotaram limites 83 a 93% abaixo e, Chipre, Grécia, Hungria, Irlanda, Lituânia, Portugal, Polónia e Suécia, limites inferiores em cerca de 42 a 67%. Para evitar estas divergências, a Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013), não permite estabelecer limiares diferentes dos identificados na Tabela 2.23, apenas autorizando limiares mais elevados para definir pequena empresa até às seguintes quantias máximas: total de ativo de 6.000.000 euros e total de volume de negócios de 12.000.000

¹⁷Desde que não sejam micro nem pequenas empresas.

euros (art.º 3º). Por outro lado, a criação de um escalão de microempresa fica à consideração dos diferentes EM.

Para as microempresas, a Diretiva 2012/6/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de Março de 2012 (Parlamento e Conselho, 2012), cria um regime que no limite poderá conduzir a que o conjunto completo de demonstrações financeiras se confina a um Balanço e uma Demonstração dos resultados sintéticos (Tabela 2.24). É de realçar o conceito introduzido pela primeira vez na legislação comunitária de ‘notas de rodapé ao Balanço’, as quais se constituem por comentários a incluir logo após o Balanço.

Tabela 2.24: Regime contabilístico para microempresas

Assunto	Tratamento preconizado
Relatório de gestão	Dispensa de elaboração do relatório de gestão, desde que as informações relativas a ações / quotas próprias sejam divulgadas.
Demonstrações financeiras (excluindo divulgações)	Apenas é obrigatório um Balanço e uma Demonstração dos Resultados sintéticos.
Notas (Anexo)	Isenção de elaboração e apresentação do Anexo, desde que se divulguem em nota de rodapé ao Balanço um conjunto muito reduzido de informações.
Princípios contabilísticos	Isenção de aplicação do ‘princípio’ do acréscimo para rubricas de menor relevância, como os outros gastos, desde que seja efetuada a divulgação da circunstância.

Fonte: Parlamento e Conselho (2012, 2013).

Conforme sintetizado (Tabela 2.24), a simplificação para as microempresas, resultante da Diretiva 2012/6/UE (Parlamento e Conselho, 2012), consubstancia-se em isentá-las da aplicação do pressuposto – designado de ‘princípio’ – do acréscimo para rubricas de menor relevância, como a especialização de outros gastos, com divulgação dessa circunstância nas Notas às contas, ou em nota de rodapé ao Balanço. Ficam, igualmente, dispensadas da elaboração das Notas às contas, desde que se divulguem determinados aspetos em nota de rodapé ao Balanço¹⁸. De igual forma, dispensa-se a elaboração do relatório anual de gestão, desde que as informações relativas a ações ou quotas próprias sejam divulgadas no Anexo, se existir, ou em notas de rodapé ao Balanço.

Na medida em que se encontra redigida numa lógica de isenções inversamente proporcionais à dimensão das empresas, a Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013) implica simplificações substanciais, sobretudo no escalão das pequenas empresas (que podem incluir as micro, se estas não forem especificamente previstas na legislação nacional). Assim, na

¹⁸ São eles: i) os compromissos assumidos com garantias, identificando as garantias reais prestadas; ii) as quantias de adiantamentos e créditos concedidos a órgãos sociais com indicação das condições, incluindo as taxas de juro, reembolsos, assim, como os compromissos tomados por sua conta a título de garantia; e iii) existindo ações / quotas próprias, a motivação para a sua aquisição, o número, valor nominal e percentagem que representam no capital social.

medida em que a dimensão aumenta, as isenções diminuem, sendo inexistentes as possibilidades dos EM isentarem as grandes empresas de algum tipo de obrigação. A Tabela 2.25 identifica as exceções para as PME.

Tabela 2.25: Regime contabilístico para PME

Assunto	Tratamento preconizado	
	Pequenas empresas	Médias empresas
Relatório de gestão	Os EM podem dispensar o Relatório de Gestão, desde que incluam nas notas os dados relativos à aquisição de ações / quotas próprias.	Os EM podem prescindir de impor a obrigação de prestação de informações não financeiras.
Demonstrações financeiras (excluindo divulgações)	Apenas são exigíveis o Balanço e Demonstração dos Resultados, sendo que os EM não podem exigir outras demonstrações financeiras.	
Notas (Anexo)	Os EM apenas podem exigir cerca de cinco notas, embora possam exigir um reduzido número de notas adicionais mas apenas para fins de cobrança de impostos.	

Fonte: Parlamento e Conselho (2012, 2013).

Esta reforma assume que a relação custo-benefício inerente à elaboração e apresentação do Relatório de gestão por pequenas empresas é negativa, circunstância que permite compreender a permissão concedida aos EM para que o dispensem. Tal não se verifica quanto às médias empresas, relativamente às quais os EM apenas podem prescindir de impor a obrigação de prestação de informações não financeiras. Acresce que às pequenas empresas, os EM apenas podem exigir um Balanço e uma Demonstração dos resultados. De igual forma, reduzem-se substancialmente as Notas das pequenas empresas¹⁹.

Na Tabela 2.26 é estabelecida a comparação, no que respeita ao conjunto das demonstrações financeiras, entre as regras comunitárias para as sociedades com títulos á cotação (coluna 1), regras comunitárias incluídas na Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013) para aplicação às empresas que não emitem títulos admitidos à cotação e não são microempresas (colunas 2 a 4), regras comunitárias aplicáveis a microempresas (coluna 5), e regras portuguesas (colunas 6 a 8). A tabela permite observar a diversidade de ‘conjuntos’ completos de demonstrações financeiras consoante a dimensão da empresa e, logo, que a comparabilidade entre empresas de diferentes dimensões se encontra hipotecada.

¹⁹ Exigindo apenas as seguintes informações: i) políticas contabilísticas; ii) compromissos financeiros, garantias e ativos e passivos não incluídos no Balanço; iii) adiantamentos e créditos a membros dos órgãos de administração; iv) dívidas a longo prazo e dívidas garantidas e v) número médio de empregados durante o ano. Quando “os ativos imobilizados forem mensurados por montantes reavaliados” e quando “instrumentos financeiros ou ativos que não sejam instrumentos financeiros forem mensurados pelo justo valor” são necessárias divulgações adicionais. Pode, ainda, exigir-se aos EM um número reduzido de divulgações adicionais, designadamente as relativas ao “ativo imobilizado”, denominação da mãe que elabora demonstrações financeiras consolidadas, acontecimentos após a data do Balanço não ajustados e partes relacionadas. Apenas o fator ‘imposto’ pode justificar divulgações adicionais, referindo-se que “os EM só deverão ser autorizados a exigir um reduzido número de notas para além das obrigatórias (...) sempre que estas estejam explicitamente previstas na legislação fiscal nacional e sejam estritamente necessárias para fins de cobrança de impostos” (Comissão, 2012:7 e art.º4º, n.º 6).

Tabela 2.26: Conjunto de demonstrações financeiras: atual e proposto

	Regras comunitárias					Regras Portuguesas		
	1	2	3	4	5	6	7	8
Modelo de relato	Reg (CE) 1606/2002 (IAS/IFRS)	Diretiva 2013/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013)			Diretiva 2012/6/UE Micro-empresas	SNC Geral	SNC PE ²⁰	NCM
Aplicável a empresas	Com títulos admitidos à cotação	Grandes	Médias	Pequenas	Micro	Não sejam Pequenas, Micro ou cotadas	Pequenas empresas	Micro-empresas
Limites Ativo (euros) Volume de negócios (euros) N° de trabalhadores	N/A	2 dos 3: A>20.000.000 VN>40.000.000 0 T>250	2 dos 3: A<20.000.000 VN<40.000.000 0 T<250	2 dos 3: A<4.000.000 VN<8.000.000 T<50	2 dos 3: A<350.000 VN<700.000 T<10	2 dos 3: A>1.500.000 VN>3.000.000 T>50	2 dos 3: A<1.500.000 VN<3.000.000 0 T<50	2 dos 3: A<500.000 VN<500.000 0 T<5
Balço		•				•		
Demonstração da posição financeira no final do período	•							
Balço Sintético			•	•	•		•	•
Demonstração dos Resultados		•				•		
Demonstração do resultado integral do período	•							
Demonstração dos Resultados Sintética			•	•	•		•	•
Demonstração das alterações no período do capital próprio	•					•		
Demonstração dos fluxos de caixa para o período	•					•		
Anexo	•	•				•	•	
Anexo abreviado			•					•
Anexo muito abreviado (apenas 5 notas)				•				
Notas de rodapé ao Balço					•			

2.4.4 Análise comparada

O processo de emissão de normas é influenciado por fatores políticos (Watts e Zimmerman, 1978; Newman, 1981; Zeff, 2002; Devi, 2003). A ausência de influência política por parte das PME (Banco Mundial, 2001) justifica a secundarização a que tem sido votada a normalização contabilística para estas entidades (Devi, 2003). Essa ausência é, também, observável na constituição do *Board* do IASB e no seu financiamento, sendo os membros que o constituem e o respetivo financiamento, maioritariamente provenientes de instituições relacionadas com empresas cotadas (Fulbier e Gassen, 2010; Larson e Kenny, 2011). A proveniência dos membros que integram o FASB é, igualmente, um motivo avançado para a justificar a inadequação do organismo enquanto entidade emissora de normas para PME

²⁰ De acordo com o artigo 9.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, com a redação Lei n.º 20/2010, de 23 de Agosto.

(Anderson *et al.*, 2011). A politização do processo de emissão de normas é observável, também, nos EUA através da reivindicação de uma reforma institucional (AICPA, 1996; PICPA, 2003; FAF, 2012), a qual não é consensual entre FASB e AICPA (Wright *et al.*, 2012).

Contrariamente ao FASB, o IASB emitiu, em 2009, uma norma diferenciada, a *IFRS for SME* (IASB, 2009). Embora o âmbito de aplicação não seja idêntico em todas as jurisdições, em 2012 eram cerca de 80, aquelas que adotaram ou manifestaram a intenção de adotar essa norma (IASB, 2012). Mesmo sendo uma norma simplificada, quando comparada com as *full IFRS*, a *IFRS for SME* apresenta dificuldades de aplicação para as microempresas. Neste sentido, o IASB perspectiva a extração da mesma, dos aspetos que se aplicam à maioria das microempresas, não constituindo estes, uma norma própria, mas apenas um subconjunto de requisitos da própria norma. Concludentemente, identificam-se, na normalização do IASB, três patamares de normalização: i) empresas cotadas, as quais devem aplicar as *full IFRS*; ii) empresas não cotadas e que não sejam de interesse público, as quais aplicam a *IFRS for SME*, dividindo-se este patamar em dois outros: ii.1) o das PME e ii.2) o das microempresas.

Nos EUA, a anteriormente referida ausência de consenso institucional, levou o AICPA a emitir, embora sem força legal, a *Financial Reporting Framework for Small and Medium-Sized Entities, FRF-SME* (AICPA, 2013). Importa relembrar que nos EUA as PME reportam de acordo com os US GAAP ou de acordo com *Other Comprehensive Basis of Accounting* (OCBOA), isto é, podem relatar numa base de caixa ou numa base fiscal (Ratcliffe, 2003), podem utilizar as IFRS ou a *IFRS for SME* (Anderson *et al.*, 2011), bem como a FRF-SME (AICPA, 2013).

Comparativamente com os organismos anteriormente referidos, IASB, AICPA e FASB, o processo normalizador na União Europeia é aquele que menos assenta em evidência empírica. As decisões são sobretudo políticas, procurando-se, designadamente, a redução dos custos de contexto. É claramente na UE que se observa o maior grau de diferenciação, constatando-se a categorização de cinco patamares de empresas, e respetivas normas aplicáveis (Tabela 2.27).

Tabela 2.27: Comparação de normativos aplicáveis a empresas cotadas e não cotadas

Organismo	Âmbito de aplicação		Normativo aplicável
	Admissão à cotação	Dimensão	
IASB	Cotada	Irrelevante	IFRS
	Não cotada	Grande e PME	<i>IFRS for SME</i>
		Micro	Requisitos extraídos da <i>IFRS for SME</i>
FASB	Cotada	Irrelevante	US GAAP (SFAC e SFAS)
	Não cotada		OCBOA (não regulado)
AICPA	Cotada	Irrelevante	US GAAP (SFAC e SFAS)
	Não cotada		OCBOA, recomendando a FRF-SME
UE	Cotada	Irrelevante	IFRS
	Não cotada	Grande	Regras próprias, consoante a dimensão de empresa, incluídas na Diretiva 2013/34/UE
		Média	
		Pequena	
	Micro	Regras próprias, incluídas nas Diretiva 2012/6/UE e Diretiva 2013/34/UE	

Fonte: Ratcliffe (2003), IASB (2009), Anderson *et al.* (2011), Parlamento e Conselho (2012, 2013), AICPA (2013).

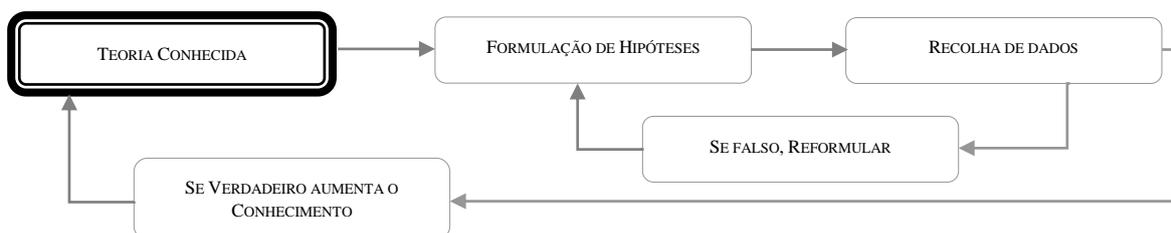
2.5 Possíveis teorias de suporte ao relato financeiro diferenciado

Neste ponto, no conjunto de teorias subjacentes à investigação em contabilidade, procura-se identificar a, ou as teorias que possam enquadrar, conceptualmente, a investigação acerca do relato financeiro diferenciado. Para o efeito, procura-se identificar o conjunto das teorias utilizadas pelos investigadores, selecionando e justificando a, ou as teorias apropriadas para o objetivo proposto. Esta perspetiva, de que a investigação em contabilidade pode e deve basear-se numa teoria, não é unânime. Diversos autores (Chua, 1986; Gaffikin, 1987; Baker e Bettner, 1997) criticam a ausência de teorias contabilísticas, ou a fragilidade das existentes. Gaffikin (1987) considera que as teorias contabilísticas carecem de sofisticação filosófica, enquanto Baker e Bettner (1997), entendem como insensato considerar a existência de uma teoria universal que, efetivamente, explique e preveja todas as diferenças observadas no mundo relativas aos aspetos sociais, culturais e éticos. Chua (1986), Gaffikin (1987), Baker

e Bettner (1997) propõem uma perspetiva interpretativa e crítica de abordagem à investigação em contabilidade. Interpretativa, no sentido de descrever, traduzir, analisar e inferir o significado dos eventos ou fenómenos que ocorrem no mundo social. Crítica, no sentido em que o investigador adota uma posição não necessariamente neutra face às questões de pesquisa.

Procurando não colocar de parte esta perspetiva interpretativa e crítica, parece essencial identificar o suporte teórico que possa enquadrar o relato financeiro diferenciado. Apesar da fragilidade das teorias existentes, estas constituem um elemento essencial da investigação, dado que fornecem um conjunto de definições e proposições inter-relacionadas, apresentando uma visão sistémica dos fenómenos e especificando relações entre variáveis, com o objetivo de os explicar e prever. Neste sentido, procura-se uma postura assente no paradigma positivista, adotando o modelo clássico de investigação (Figura 2.6) desenvolvido por Tricker (1978), também designado de *feed-forward model*, apresentado em Inaga e Schneider (2005).

Figura 2.6: Modelo clássico de investigação de Tricker



A teoria positiva apresenta-se, sobretudo, como uma abordagem de investigação, sendo necessário associá-la a outras teorias interpretativas da realidade. No caso concreto, o que se pretende é determinar qual a teoria conhecida que sustenta o fenómeno do relato financeiro diferenciado. Pretende-se definir a perspetiva teórica a que alude Crotty (1998).

A identificação de uma teoria assentou na sistematização da pesquisa realizada por Hahn (2007), na qual o investigador analisa trinta teses de doutoramento em contabilidade concluídas em 2001, nos EUA. Do elenco das teorias, por exclusão de partes e pelas características da própria, a teoria da agência parece justificar, em parte, o relato financeiro diferenciado. A associação desta, à teoria das partes interessadas, designada na literatura de *stakeholder theory*, proporciona o enquadramento teórico a esta investigação.

2.5.1 Teorias utilizadas na investigação em contabilidade

Procurando determinar quais as teorias utilizadas em teses doutorais subordinadas à contabilidade, Hahn (2007) conclui que os investigadores utilizam teorias emprestadas de outras áreas do conhecimento, tais como da economia, das finanças, da psicologia e da sociologia.

A utilização, na investigação em contabilidade, de teorias relacionadas com economia e finanças (Tabela 2.28) procura estabelecer a relação entre informação contabilística e as decisões de investimento no mercado de capitais, aferir o impacto da informação contabilística no retorno dos investimentos e relacionar a informação contabilística com o valor de uma empresa no mercado de capitais. Estas teorias são igualmente utilizadas para avaliar o comportamento dos preparadores da informação financeira (teoria do capital humano) e investigar a utilidade da informação contabilística na relação entre gestores e acionistas (teoria da agência).

Tabela 2.28: Teorias Económico-financeiras utilizadas na investigação em contabilidade

Teoria e precursor	Ideia relevante
Teoria da agência Berle e Means (1932) Jensen e Meckling (1976)	Procura explicar porque os proprietários (principais) não controlam as empresas, quando estas são geridas por gestores não proprietários (agentes). Em regra, as decisões dos agentes visam maximizar a sua utilidade, em detrimento da dos proprietários. A teoria centra-se na relação principal-agente, procurando explicar como a informação é utilizada numa relação contratual, para influenciar a forma como esta se desenvolve.
<i>Capital asset pricing model</i> (CAPM) Sharpe (1964)	O modelo, baseado na teoria de Sharpe, assume que investimentos de maior risco resultam em maior retorno esperado. Utiliza o risco sistemático, de mercado, e não sistemático, risco do título, para avaliar os níveis de risco de uma carteira de investimentos.
Teoria do capital humano Becker (1964)	A produtividade pode ser incrementada através de educação e treino, pelo que um indivíduo tomará decisões racionais para maximizar os ganhos ao longo da vida. Existe, então, uma relação causal entre educação-treino-productividade. Esta teoria postula que os indivíduos investem em educação e treino, até ao ponto em que os ganhos marginais equivalem aos custos marginais.
Hipótese do mercado eficiente Fama (1970)	Os mercados de capitais permitem alocar recursos escassos. Quando o mercado reflete toda a informação disponível, designa-se de “eficiente”. A informação constitui o aspeto central desta hipótese. Para que o mercado seja eficiente, os seus participantes devem ter acesso a informação relevante e fiável, cuja obtenção resultará num novo equilíbrio de mercado.
Modelo de avaliação Feltham e Ohlson (1995)	O modelo determina o valor de mercado de uma empresa, com base em indicadores contabilísticos adicionados do valor presente dos resultados esperados acima dos resultados normais.

As teorias relacionadas com a psicologia, aplicadas à investigação contabilística, procuram interpretar processos culturais, de aprendizagem, de gestão de expectativas, de atitude e de comportamento relativas a estudantes ou profissionais da contabilidade. Também permitem estudar a relação entre personalidade dos profissionais e a informação contabilística e podem sistematizar-se conforme a Tabela 2.29.

Tabela 2.29: Teorias da Psicologia utilizadas na investigação em contabilidade

Teoria e precursor	Ideia relevante
<i>Belief updating</i> Lund (1925)	Segundo esta teoria, os indivíduos são persuadidos pela sequência em que a informação é apresentada. Especificamente, as informações anteriores têm primazia sobre a informação que se segue. Assim, a ordem de apresentação vai influenciar a forma como um utilizador interpreta a informação.
<i>Teoria das expectativas</i> Vroom (1964)	É uma teoria da motivação, que procura explicar porque os indivíduos fazem escolhas entre alternativas de comportamento com base no interesse próprio. A principal premissa desta teoria é a de que numa organização, os indivíduos prosseguem diferentes conjuntos de objetivos e são motivados se pensarem que o seu desempenho positivo implicará recompensas, sendo que estas visam a satisfação de uma necessidade pessoal.
<i>Teoria da atribuição</i> Rotter (1966)	Postula que o comportamento humano se divide em duas tipologias, com base num traço de personalidade denominado <i>locus of control</i> . Os indivíduos classificam-se com base na sua visão de como os resultados decorrentes das suas ações estão associados com o seu comportamento ou com o comportamento de um agente externo, sendo catalogados como <i>internos</i> ou <i>externos</i> . Os <i>internos</i> apresentam um forte sentido de autodeterminação, sentindo que a sua competência pessoal (habilidades, educação ou experiência) é o principal responsável pelo desempenho, enquanto os <i>externos</i> , acreditam que fatores exógenos (destino, sorte ou intervenção divina), são os principais fatores determinantes do mesmo.
<i>Teoria do desenvolvimento cognitivo moral</i> Kohlberg (1969)	Assume que os seres humanos aquando do nascimento não têm moral, ética e honestidade e que o raciocínio cognitivo moral, torna-se cada vez mais complexo à medida que os indivíduos adquirem maturidade e adquirem experiência e educação.
<i>Teoria da aprendizagem e Teoria cultural</i> Kolb <i>et al.</i> (1979)	Inclui três valências: behaviorismo, cognitivismo e construtivismo. O behaviorismo trata da forma como a aprendizagem transforma o comportamento. O cognitivismo, da forma como o pensamento altera o comportamento. O construtivismo defende que os indivíduos desenvolvem uma perspetiva única do mundo e focam, sobretudo, na solução de problemas num mundo dinâmico. A teoria cultural examina como indivíduos de diferentes culturas processam informação similar.
<i>Comprometimento organizacional e Teoria do envolvimento no trabalho</i> Mowday <i>et al.</i> (1979)	A teoria do comprometimento organizacional avalia aspetos de atitude e comportamento usando três critérios: i) a aceitação da missão da organização; ii) a capacidade e a vontade de trabalhar para auxiliar a organização a alcançar os seus objetivos; e iii) o desejo de permanecer ligado a uma organização. A teoria do envolvimento, procura identificar os aspetos psicológicos de uma função/trabalho, que atendam às necessidades específicas de um trabalhador.

De igual modo, as teorias sociológicas têm sido utilizadas para explicar comportamentos de grupo relacionados com a contabilidade ou com a informação financeira (Tabela 2.30).

Tabela 2.30: Teorias da Sociologia utilizadas na investigação em contabilidade

Teoria e precursor	Ideia relevante
<i>Teoria crítica</i> Institute of Social Research (1960)	Embora não se encontre descrita com precisão, incentiva o pensamento crítico desafiando os pressupostos tradicionais procurando encontrar novas explicações para os atuais fenómenos, expondo a existência de informação imprecisa e falta de clareza e fiabilidade na informação contabilística.
<i>Teoria do processo social</i> Harvey (1996)	O mundo social é composto por seis elementos básicos ou "momentos sociais": poder, discurso/linguagem, imaginário (comportamento / valores / desejos), as instituições /rituais, práticas, e relações sociais.

Do conjunto das teorias apresentadas, a teoria da agência apresenta as necessárias características para sustentar uma tese de relato financeiro diferenciado. Apesar de classificada como uma teoria da área económica e financeira, como refere Eisenhardt (1989), tem sido amplamente utilizada por investigadores de diversas outras áreas, tais como,

contabilidade (Demski e Feltham, 1978), marketing (Basu *et al.*, 1985), ciência política (Mitnick, 1986), comportamento organizacional (Eisenhardt, 1985, 1988; Kosnik, 1987) e sociológico (Eccles, 1985; White, 1985). Dada a sua importância para esta investigação, melhor se explicita.

2.5.2 Teoria da agência

A teoria da agência é observável quando partes cooperantes apresentam objetivos distintos. Especificamente, uma parte, o principal, delega um trabalho noutra, o agente, que o realiza. Procura descrever e explicar esta relação, usando a metáfora de um contrato (Jensen e Meckling, 1976). Pressupõe que estruturas complexas podem ser reduzidas a grupos de dois indivíduos, o proprietário e o gestor. A assimetria de informação decorrente da separação entre propriedade e gestão, a existência de incentivos e recompensas e o comportamento de estrito autointeresse das partes contratantes, constituem outros pressupostos da teoria. As demonstrações financeiras, ao reduzirem a assimetria de informação, surgem como mecanismo de controlo do agente pelo principal, incluindo-se o custo inerente às mesmas, nos designados custos de agência.

Com efeito, as partes contratantes exigem informação acerca da capacidade da empresa para satisfazer os termos contratuais e o cumprimento das suas obrigações contratuais. Inexistindo contabilidade financeira ou salvaguardas alternativas, as partes envolvidas nos nexos contratuais temeriam a falta de informação e, conseqüentemente, a perda das suas reivindicações contratuais. Provavelmente, imporiam um prémio de risco ou abandonariam o contrato (Bushman e Smith, 2003).

Segundo Eisenhardt (1989), a teoria da agência tem servido os investigadores positivistas, os quais procuram identificar situações em que o principal e o agente apresentam objetivos conflitantes, descrevendo os mecanismos de governação que limitam o comportamento de interesse próprio do agente. Os investigadores positivistas têm-se centrado, quase exclusivamente, sobre o caso especial da relação agente-principal entre proprietários e gestores de empresas cotadas. Nas PME, em que usualmente a gestão é exercida pelo proprietário, a teoria da agência, interpretada ao contrário, é aparentemente aplicável, ou seja, se no âmbito desta teoria, o relato financeiro consubstancia um instrumento de controlo do agente pelo principal, na ausência dessa relação, agente-principal, o relato financeiro torna-se dispensável, ou poderá ser diferenciado, no sentido da simplificação.

A teoria da agência sugere que o contrato entre principal e agente e as respectivas estruturas de governação que o monitorizam são determinados pelas forças do mercado, assumindo como pressuposto a eficiência do mercado. Considera que a empresa se encontra inserida em mercados eficientes que se ajustam rapidamente às novas circunstâncias, pelo que os mercados estão em, ou próximo do equilíbrio (Fama, 1980). Este pressuposto, implica que o principal e o agente são livres de entrar e sair das relações contratuais. Se a um agente (principal) não lhe agradarem os termos de um contrato oferecido por um principal (agente), poderá procurar uma alternativa melhor. Se desta liberdade negocial resultar escassez de agentes (principais), os principais (agentes) serão obrigados, pelas forças de mercado, a adotar relações contratuais mais aceitáveis.

Pode atribuir-se a introdução da teoria da agência nos estudos de contabilidade a Watts e Zimmerman (1986), os quais pretendiam explicar como o mundo é com a regulamentação contabilística e de como seria sem essa regulamentação. Na sequência do contributo destes autores, são inúmeros os trabalhos que utilizam a teoria, designadamente para compreender como as relações de agência influenciam a escolha de políticas contabilísticas (Fields *et al.*, 2001) e de indicadores de desempenho dos gestores (Goldberg e Idson, 1995; Ittner *et al.*, 1997).

Embora Jensen (1983) considere que a teoria da agência oferece uma visão complexa das organizações, esta tem sido considerada por outros investigadores como minimalista, pouco rigorosa e apenas tautológica (Hirsch *et al.*, 1987). Uma vez que a teoria assume a ausência de ética do agente, Cohen e Holder-Webb (2006) defendem que deve ser repensada a sua influência académica.

Procurando colmatar as insuficiências referidas, Hill e Jones (1992) propõem uma derivação da teoria da agência, designada de teoria *stakeholder-agency*, partes interessadas-agência, a qual resulta da associação entre a teoria da agência e a teoria das partes interessadas (Pearce, 1982). Atente-se, primeiro, à teoria das partes interessadas.

2.5.3 Teoria das partes interessadas

A teoria das partes interessadas surgiu como forma de explicar os problemas de criação e partilha do valor criado pelas organizações. Procura responder a questões de como é o valor gerado e partilhado e como devem os gestores atuar e pensar para criar valor sem negligenciar a ética (Phillips, 2004). Ao considerar a problemática do valor em substituição

do lucro, consagra a ideia da existência de outros interessados na empresa para além dos proprietários.

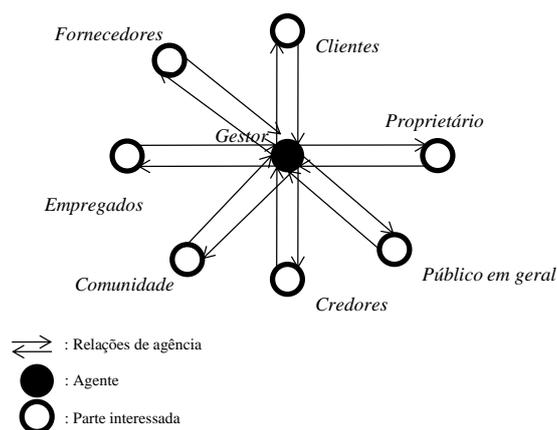
Sugere que se adote, como unidade de análise, a relação entre uma empresa e os indivíduos ou os grupos que a podem afetar ou que por ela são afetados – as partes interessadas. Estas, representam o conjunto de portadores de uma qualquer reivindicação legítima sobre a empresa estabelecida através de uma dada relação de troca (Pearce, 1982). Cada parte é vista como fornecedor de recursos críticos para a empresa, em troca dos quais espera que os seus interesses sejam satisfeitos. Sempre que os interesses dos diferentes interessados conflituam, é função do gestor repensar o problema para que as necessidades de um maior grupo de interessados sejam satisfeitas e, na medida em que tal seja alcançado, mais valor seja gerado (Harrison *et al.*, 2010).

Apesar de não identificada por Hahn (2007), no seu inventário de teorias utilizadas na investigação contabilística, encontra-se evidência do seu uso. Dermer (1990) demonstra a importância da contabilidade para a estratégia. Meek e Gray (1988), baseados nesta teoria, discutem a inclusão de uma demonstração do valor acrescentado no conjunto de demonstrações financeiras. Roberts (1992) usou-a para prever os níveis de divulgação de aspetos relativos à responsabilidade social. Tem sido utilizada, igualmente, para compreender a relação entre *corporate governance* e as práticas contabilísticas (Ghonkrokta e Lather, 2007). Contudo, *per si*, não se encontra nesta teoria das partes interessadas poder explicativo do fenómeno do relato financeiro diferenciado.

2.5.4 Teoria das partes interessadas-agência

Hill e Jones (1992) são os primeiros a associar as duas teorias, a da agência e das partes interessadas, designando esta associação de teoria das partes interessadas-agência. Sugerem que uma empresa se constitui como um conjunto de relações contratuais entre os diversos detentores de recursos – as partes interessadas – e a empresa, representada pelos gestores, entre os quais se estabelecem relações de agência.

As partes são interessadas, uma vez que se constituem como fornecedores de recursos críticos para a empresa (Parmar *et al.*, 2010), em troca dos quais esperam determinados benefícios, estabelecendo-se, portanto, relações em ambos os sentidos (Figura 2.7).

Figura 2.7: Relações de agência no âmbito da teoria das partes interessadas-agência

Cada parte interessada é parte do nexo de contratos, implícitos ou explícitos, que constituem a empresa, sendo os gestores parte sempre interveniente desses contratos. A contribuição de cada uma das partes é distinta, sendo que quanto maior o grau de dependência gerado pela relação de troca, maior a contribuição. O grau de dependência significa que é impossível trocar o recurso sem que ocorra perda de valor.

Inferese que as partes interessadas com elevada contribuição exigem mecanismos de monitorização dessa contribuição. Para estas, as demonstrações financeiras assumem-se como um mecanismo de monitorização, lógica consistente com a literatura, que indica que nas PME, alguns dos principais utilizadores das demonstrações financeiras são os proprietários-gestores e os financiadores (Page, 1984; Collis e Jarvis, 2000; Jarvis *et al.*, 2000), uma vez que são estes os que, em regra, efetuam mais relevantes contribuições às PME.

Em contraste com a teoria da agência, a das partes interessadas-agência, apresenta uma visão do mercado ineficiente, em que o ajustamento até ao ponto de equilíbrio é caracterizado por fricção, a qual redundando em custos de transação. A fricção resulta de variados aspetos, tais como barreiras à entrada e à saída, ou a tentativa de manutenção do desequilíbrio por parte dos gestores. Uma vez criadas as condições de desequilíbrio, este pode persistir por um período prolongado de tempo antes que se restabeleça um novo equilíbrio. O desequilíbrio resulta num diferencial de poder entre as partes, consubstanciado numa condição de dependência desigual. Para dois agentes, A e B, há um diferencial de poder a favor de A, quando B depende de A mais de que este depende de B (Eisenhardt, 1989). Se os agentes são incapazes de sair de uma relação contratual sem uma perda substancial, porque não estão disponíveis melhores alternativas, ou se a oferta de agentes excede a procura, o poder muda

para o principal. Se os principais não são capazes de demitir agentes, ou se existe uma carência de agentes, o poder desloca-se para os agentes.

Esta divergência entre a teoria da agência e a teoria das partes interessadas-agência que, respetivamente, consideram os mercados como perfeitos e imperfeitos, é extremamente relevante no contexto das PME, que atuam em muitas circunstâncias como o elo mais fraco, provocando diferenciais de poder a favor de outras partes interessadas.

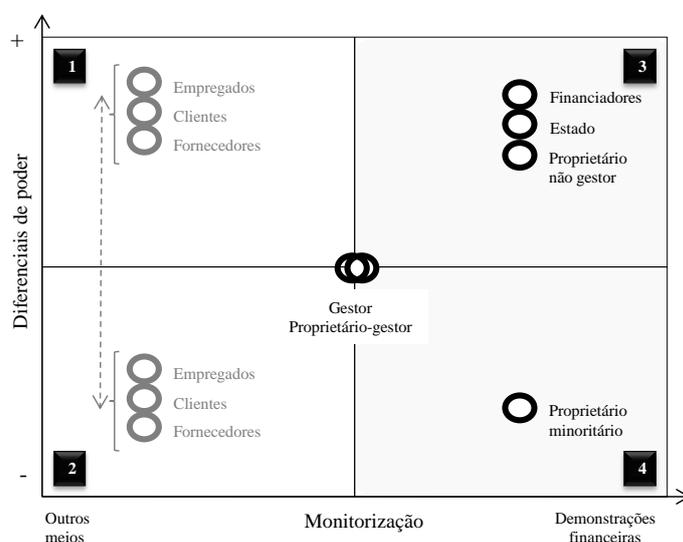
As partes necessitam de mecanismos que lhes permitam reduzir os efeitos perniciosos da assimetria de informação e o seu sucesso depende da credibilidade e do diferencial de poder da parte em questão. Decorre da teoria das partes interessadas-agência, que as demonstrações financeiras se assumem como mecanismo de minimização dos custos de agência, mas que esses mecanismos são mais vastos, incluindo a força da mensagem verbal ou a ameaça credível de abandonar a relação (Hill e Jones, 1992).

Estes mecanismos de controlo do agente e redução da assimetria da informação podem explicar os diferentes níveis de utilização das demonstrações financeiras por parte dos diversos grupos de interesse.

2.5.5 Modelo conceptual

Procurando modelar os atores anteriormente identificados (Figura 2.7), conceptualizou-se o modelo apresentado na Figura 2.8, o qual apresenta quatro quadrantes nos quais se procuram enquadrar o agente e as partes interessadas.

Figura 2.8: Conceptualização da teoria partes interessadas-agência aplicada ao relato diferenciado



O proprietário-gestor nas PME é o único que se relaciona com todos os outros, constituindo-se como agente de todos os demais, no sentido de que o gestor e os restantes interessados apresentam objetivos divergentes. Mantém-se numa posição privilegiada e por isso central e enquanto *insider*, pode sobrepor os seus interesses aos dos demais grupos, pelo que mesmo quando proprietário e gestor são um só, mantém-se a necessidade dos mecanismos de monitorização a que alude a teoria da agência e nos quais se enquadram as demonstrações financeiras. O posicionamento central do proprietário-gestor, decorre, igualmente, da circunstância de que este não dispõe de qualquer diferencial de poder, uma vez que os diferenciais de poder são avaliados em relação a si próprio. Dada a informação interna de que dispõe, não é expectável que as demonstrações financeiras apresentem para si uma utilidade relevante.

Os quadrantes 1 e 2 distinguem-se dos 3 e 4, dado que nos dois primeiros, a monitorização das contribuições e respetivos retornos, é realizada por meios diversos das demonstrações financeiras, enquanto no 3 e no 4 essa monitorização assenta, sobretudo, nas referidas demonstrações. Os benefícios mais relevantes decorrentes das contribuições dos empregados, clientes e fornecedores, são sobretudo qualitativos, tais como a equidade da remuneração do trabalho e a qualidade das condições de trabalho, o *value for the money*, e a fidelização, respetivamente. A análise destes benefícios não é possível através de demonstrações financeiras. Por oposição, os benefícios esperados por financiadores e Estado, são observáveis nas demonstrações financeiras. Os primeiros, esperam o reembolso da dívida e o pagamento de juros dentro dos prazos contratados. O Estado, o pagamento de impostos.

Por outro lado, os quadrantes 1 e 3 divergem do 2 e do 4, dado que os primeiros apresentam as partes que, dadas as suas contribuições e a ineficiência do mercado, beneficiam de um diferencial de poder face ao proprietário-gestor. Empregados, clientes e fornecedores têm mais poder sobre o proprietário-gestor do que este sobre eles, se controlarem um determinado recurso que não possa ser substituído pela empresa sem perda. Estas partes interessadas, podem deslocar-se para os quadrantes 1 ou 2, consoante o seu diferencial de poder. Não obstante o diferencial de poder de que disponham, os benefícios esperados são qualitativos e, logo, mensuráveis por meios distintos das demonstrações financeiras.

O quadrante 3, procura apresentar as partes com maior diferencial de poder. No caso dos financiadores, o diferencial decorre da dificuldade de mudança das fontes de financiamento

sem perda associada. No caso do Estado, que inclui as autoridades fiscais e outros organismos públicos, resulta da própria legislação. Estes diferenciais de poder, conferem a estes interessados a autoridade de solicitar informações adicionais que considerem necessárias para monitorar o comportamento do proprietário-gestor, pelo que, no limite, se as demonstrações financeiras não apresentarem as necessárias informações, estas partes solicitam-nas e têm o poder de as obter. Nestes casos, os conflitos de agência podem ser solucionados mais eficientemente numa base bilateral, em substituição da contabilidade, porque cada parte dispõe de suficiente poder para solicitar informação individual.

O quadrante 4, inclui as partes interessadas que não disponham de qualquer diferencial de poder e cujas contribuições e retornos sejam mensuráveis através das demonstrações financeiras. Nesta circunstância, encontram-se os proprietários minoritários, cujos contributos, minoritários, não lhes conferem qualquer ascendente sobre a empresa, e cujo retorno, constituído pela valorização da participação e pela potencialidade de distribuição de lucros distribuídos, é mensurável através das demonstrações financeiras. Este quadrante poderá ainda incluir utilizadores residuais das demonstrações financeiras, tais como os investigadores.

Esta linha de raciocínio altera substancialmente para empresas distintas das PME não cotadas. Com efeito, as empresas cotadas são distintas. Nestas, as relações contratuais com investidores externos e anónimos são enormes. Estes investidores não são influentes, nem capazes de negociar numa base bilateral. Existe uma efetiva delegação do controlo dos proprietários nos gestores. Este conjunto de investidores individuais está protegido por ‘contratos’ normalizados, usualmente impostos por lei, fazendo as normas contabilísticas parte integrante desse conjunto de ‘contratos’.

2.6 Sumário do Capítulo

Não existe uma definição universal de PME e, pelo contrário, proliferam pelo mundo noções bastante distintas quanto a esta natureza de empresas. Maioritariamente, as PME são enquadradas enquanto tal em função de limiares de volume de negócios, ativos e número de colaboradores. Apesar da dimensão, os títulos representativos do capital e da dívida destas empresas podem admitir-se à cotação, sendo, portanto, inadequada a associação entre PME e empresas não cotadas. Observou-se, ainda, que as PME apresentam uma elevada relevância económico social. As PME não cotadas foram definidas como o objeto desta investigação.

Uma parte significativa da literatura relativa à contabilidade e relato financeiro das PME respeita a evidência obtida em contexto anglo-saxónico, embora se identifiquem, após a segunda metade da década de 90 do século passado, estudos efetuados noutros contextos, designadamente noutros países europeus. Desde a década de 70 do século passado é, igualmente, possível identificar um conjunto de estudos desenvolvidos, pelo AICPA e pelo FASB, no contexto norte-americano.

Esta investigação é relativamente consensual na identificação dos bancos, enquanto principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME. Estes utilizadores, não pretendem menos informação ou informação simplificada, preferindo informação baseada em regras contabilísticas, em detrimento da preparada com outras finalidades, como por exemplo, a fiscal. Está, igualmente, demonstrado que as divulgações são sensíveis à dimensão: tão mais importantes, quão maior é a empresa. Os gestores, que nas PME, usualmente, são também proprietários, identificam-se, embora de forma não consensual, como outro grupo de utilizadores das demonstrações financeiras. O Estado e os seus organismos, designadamente de índole fiscal, são identificados, igualmente, como utilizadores.

Não sendo identificados outros grupos de utilizadores, a diversidade dos mesmos é reduzida, tal como o respetivo número. Os bancos utilizam as demonstrações financeiras para a concessão do crédito. Os proprietários-gestores, quando utilizam, fazem-no para fins de gestão e para minimização da carga tributária. Sintetizando, a literatura atual sugere que são reduzidos os utilizadores das demonstrações financeiras e as respetivas utilidades. Esta evidência contrasta com os utilizadores definidos nas Estruturas Conceptuais de relato financeiro do FASB e do IASB, as quais determinam, numa sequência lógico-dedutiva, quais as características que devem conter as normas. Estes organismos não consideram os gestores como utilizadores, antes, consideram os investidores, atuais e potenciais.

As PME não cotadas apresentam características que as distinguem das empresas cotadas, designadamente a não separação entre a gestão e a propriedade. Apresentam, contudo, outras características: atuação local, dificuldades na obtenção de recursos financeiros, proprietários-gestores com pouco conhecimento de gestão, bem como de contabilidade e relato financeiro, os quais utilizam indicadores de monitorização da empresa distintos das demonstrações financeiras. Neste último aspeto, a literatura não é unânime. Por um lado, identifica-se que o gestor tem dificuldade em interpretar as demonstrações financeiras e que

atribui mais relevância a outras fontes de informação; por outro, considera-se que dada a ausência de outras ferramentas de gestão, a contabilidade assume uma importância para o gestor inversa à dimensão da empresa.

A utilização moderada das demonstrações financeiras das PME, resulta, igualmente, da circunstância de os *stakeholders* substituírem, como forma de reduzir a assimetria de informação face aos gestores, o relato financeiro pela comunicação bilateral. Não sendo as demonstrações financeiras objeto de procura intensa, uma vez que utilizadas moderadamente por um restrito grupo de utilizadores, a respetiva qualidade tende a ser limitada.

Nas PME não cotadas a relação custo-benefício das demonstrações financeiras não pode ser avaliada como numa empresa cotada, dada a inexistência de benefícios associados ao mercado de capitais. A análise da relação custo-benefício é, usualmente, apresentada na literatura de forma qualitativa, reivindicando-se a necessidade de investigação desta relação no contexto das PME. O estudo desta dicotomia apresenta dificuldades diversas, designadamente porque os *stakeholders* que suportam os custos, divergem daqueles que obtêm benefícios. Estudos mais recentes, sobretudo quando observada a evolução da investigação nesta área, identificam os custos da adoção de normas desenhadas para empresas cotadas às PME não cotadas como superiores aos inerentes benefícios. Esses custos decorrem, em parte, da complexidade que as normas têm vindo a adquirir ao longo dos últimos anos.

A forma como a simplificação deve ocorrer, não é, também, consensual. Nos EUA, num processo que se tem mostrado politizado, não foi ainda emitido normativo de adoção imperativa, tendo o AICPA, organismo profissional, emitido a sua própria norma, a FRF-SME, a qual não configura mais do que uma sugestão aos preparadores. O FAF, organismo tutelar do FASB, não admite a existência de um normativo simplificado e autónomo dos US GAAP, considerando que apenas se justificam exceções e modificações a introduzir nos próprios US GAAP, admitindo, portanto, um único conjunto de normas. Contrariamente, o IASB considera a necessidade de uma norma autónoma para empresas não cotadas, tendo emitido a *IFRS for SME*. Esta instituição encontra-se a desenvolver orientações para microempresas, não constituindo as mesmas um normativo autónomo. Não obstante, identifica-se na perspetiva do IASB, três distintos patamares: microempresas-orientações, não cotadas-*IFRS for SME* e cotadas-*full IFRS*.

A perspectiva europeia apresenta maior radicalismo, patente na definição de cinco patamares de exigência: microempresas, pequenas, médias e grandes, todas com diferenças quanto às respectivas regras, e cotadas, as quais continuam a aplicar as *full IFRS* endossadas.

Portanto, o argumento da universalidade das normas e consequente comparabilidade das demonstrações financeiras, encontra-se fortemente fragilizado em qualquer uma das propostas. De qualquer forma, embora reduzida, a evidência atual sugere que os utilizadores atribuem importância moderada à comparabilidade internacional das demonstrações financeiras, uma vez que a contabilidade não resulta num sistema homogêneo de informação, mesmo quando as regras se encontram normalizadas.

Uma outra perspectiva, assenta na ausência de regulação impositiva para as PME, tal como ocorre, na atualidade, nos EUA. Operando a procura e oferta de demonstrações financeiras como um mercado, as empresas que para tal tenham incentivos, apresentam demonstrações financeiras mais sofisticadas, não ocorrendo o mesmo com as restantes empresas.

A teoria das partes interessadas-agência, *stakeholders-agency theory*, confere suporte conceptual ao relato financeiro diferenciado. Constituindo-se a empresa como um conjunto de nexos contratuais com várias partes interessadas e aportando, cada uma destas partes, recursos à empresa, os quais interessa monitorizar, a teoria auxilia a compreender quais as relações ‘aporte de recursos-benefícios’ que são mensuráveis através das demonstrações financeiras. Ao considerar os diferenciais de poder que se estabelecem entre as partes interessadas, permite, igualmente, compreender os canais de comunicação bilateral que se estabelecem entre a empresa e os múltiplos contratantes. Com efeito, o sistema contratual das PME é caracterizado por menos conflitos de agência entre proprietários e gestores. As relações de agência com os financiadores persistem, mas os conflitos daí resultantes podem ser mitigados por acordos de financiamento próprios, com mecanismos próprios de monitorização.

3. Hipóteses de investigação e metodologia

3.1 Introdução

Este capítulo apresenta as hipóteses de investigação inerentes às duas questões de investigação formuladas e os aspetos metodológicos. Tendo por base essas questões e a literatura analisada, são postuladas nove hipóteses, sendo que as primeiras seis concorrem para responder à primeira questão de investigação, e as restantes à segunda.

Este capítulo inclui, ainda, a abordagem metodológica, explicitando o paradigma da investigação em que se insere este projeto, do qual decorre a metodologia adotada. A população em estudo, os instrumentos de recolha de dados, o trabalho de campo, a amostra obtida e as técnicas de tratamento quantitativo dos dados são apresentados.

3.2 Formulação das hipóteses de investigação

Para atingir o objetivo definido foi formulada uma questão de pesquisa que comporta dois aspetos interligados que se pretendem investigar: i) a necessidade de relato financeiro diferenciado para as PME e ii) a necessidade de normalização internacional para regular esse relato diferenciado.

Considerando as limitações identificadas na literatura e, igualmente, que a evidência obtida pela ciência até ao momento o foi, designadamente, no contexto anglo-saxónico, o principal objetivo da tese é o de contribuir para reduzir as referidas limitações, procurando contribuir para a resposta à questão:

Questão de pesquisa (I): Deve o relato financeiro divergir consoante a dimensão das empresas, sujeitando-se as PME a normalização internacional?

Da questão principal a investigar decorrem duas outras, em relação às quais a literatura é contraditória, insuficiente ou apenas existente em contexto anglo-saxónico:

Questão de pesquisa (I.1): Deve o relato financeiro das PME não cotadas divergir do relato financeiro das empresas cotadas?

Questão de pesquisa (I.2): Deve o relato financeiro das PME não cotadas ser objeto de normalização internacional?

Para responder a cada uma destas questões, foram postuladas hipóteses de investigação decorrentes da literatura. No que concerne à questão **I.1.** sintetizam-se os aspetos da literatura que originaram a formulação das hipóteses.

De acordo com a literatura, interpretada à luz da teoria das partes interessadas-agência (Hill e Jones, 1992), é esperado que os utilizadores das demonstrações financeiras das PME se resumam a financiadores bancários (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Berry *et al.*, 1987; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal, 2006; Son *et al.*, 2006), Estado (Page, 1984; Maingot e Zeghal, 2006; Son *et al.*, 2006; Fulbier e Gassen, 2010) e a proprietários-gestores (Werner *et al.*, 1976; Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Barker e Noonan, 1996; Collis e Jarvis, 2000; Son *et al.*, 2006), embora quanto a estes últimos a literatura não seja unânime na sua classificação enquanto utilizadores (Müllerová *et al.*, 2010). De igual forma, o FASB (1978, 2010) e o IASB (1989, 2010) desconsideram os gestores como utilizadores primários das demonstrações financeiras das próprias empresas que gerem.

A inexistência de separação entre a gestão e a propriedade (Burton e Hillison, 1979; John e Heleas, 2000) concorre, igualmente, para a confirmação da teoria das partes interessadas-agência como referencial teórico justificativo do relato financeiro simplificado. Esta inexistência elimina os conflitos de agência entre o agente (gestor) e o principal (proprietário), reduzindo a utilidade das demonstrações financeiras enquanto mecanismo de redução da assimetria de informação entre aquelas duas partes. Sendo os papéis do proprietário e do gestor assumidos pelo mesmo ator, inexistente a figura do investidor. Portanto, no contexto das PME não cotadas não está presente o utilizador das demonstrações financeiras que as utiliza para decisões do tipo ‘*buy, sell or hold*’. Assim, um dos principais grupos de utilizadores das demonstrações financeiras identificado pelo FASB (1978, 2010) e pelo IASB (1989, 2010), investidores atuais e potenciais, inexistente no contexto das PME.

Desta forma, a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras das PME é inferior quando comparados com os utilizadores das demonstrações financeiras de empresas com títulos admitidos à cotação (Bollen, 1996; Son *et al.*, 2006). Por outro lado, se as demonstrações financeiras das PME apresentarem informação reduzida, o diferencial de poder de que as partes interessadas que simultaneamente são utilizadores gozam, permite-

-lhes solicitar e obter, numa relação bilateral, a informação de que necessitam (Ray e Shivakumar, 2005). Portanto, a teoria das partes interessadas-agência legítima a apresentação de demonstrações financeiras com menor informação ou simplificadas, e concomitantemente, o designado relato financeiro diferenciado. Procurando validar a adequabilidade da teoria partes interessadas-agência como instrumental explicativo do relato financeiro diferenciado, foram definidas as seguintes três hipóteses de investigação, que permitem validar a aplicação do modelo conceptual proposto apresentado na Figura 2.8, concorrendo a validação deste modelo para a resposta à primeira questão de investigação **(I.1)**.

A concentração, por oposição à dispersão, da propriedade constitui uma característica própria das PME que, eliminando as relações principal-agente, justifica o relato financeiro diferenciado (Burton e Hillison, 1979; John e Heleas, 2000). Assim:

Hipótese 1: Quanto menor a empresa, menor a dispersão da propriedade, e menor a existência de gestores não proprietários.

Apesar das Estruturas Conceptuais do FASB (1978, 2010) e do IASB (1989, 2010) apresentarem um leque alargado de utilizadores, as PME interagem com um menor número de partes interessadas (AICPA, 1975; Bollen, 1996; CICA, 1999), tais como, os financiadores, as autoridades fiscais e os proprietários-gestores (Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Barker e Noonan, 1996; Collis e Jarvis, 2000; Jarvis *et al.*, 2000; Maingot e Zeghal, 2006). Desta forma, estabelece-se a:

Hipótese 2: A dimensão da empresa e a dispersão da propriedade estão associadas com a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, circunscrevendo-se nas PME não cotadas, aos interessados cuja relação com a empresa lhes proporciona um diferencial de poder, designadamente, instituições financeiras e administração fiscal.

O diferencial de poder de que dispõem algumas das partes interessadas (Eisenhardt, 1989), designadamente as instituições financeiras e a administração fiscal, conferem-lhe autoridade para solicitar informação para além da constante nas demonstrações financeiras, estabelecendo-se desta forma canais bilaterais de comunicação (Ray e Shivakumar, 2005). Assim, é estabelecida a:

Hipótese 3: Como forma de minimização da assimetria de informação, são estabelecidos canais de comunicação bilateral entre as PME não cotadas e as partes interessadas que dispõem de diferenciais de poder.

Alguma evidência prévia, embora não unânime, contraria as Estruturas Conceptuais do FASB (1978, 2010) e o do IASB (1989, 2010) ao considerar, igualmente, os gestores como utilizadores (Barker e Noonan, 1996; Collis e Jarvis, 2000). No entanto, mesmo quando considerados como utilizadores das demonstrações financeiras, utilizam-nas de forma moderada. Os proprietários-gestores não consideram as demonstrações financeiras úteis para a gestão, mas sobretudo e apenas para fins de tributação (Page, 1984; Collis e Jarvis, 2000). Os proprietários-gestores não dependem das demonstrações financeiras para avaliar a performance do negócio (Jarvis *et al.*, 2000). Os gestores não esperam benefícios com a utilização de demonstrações financeiras de terceiros ou com a divulgação da informação da sua empresa (Bollen, 1996). Estas conclusões tendem a variar com a dimensão das empresas, dado que quanto menor a empresa maior a utilização das demonstrações pelo gestor (Dugdale, 1998), o que poderá ser explicado por ausência doutros instrumentos de gestão. Neste contexto justifica-se a:

Hipótese 4: No ambiente em que operam as PME não cotadas, os gestores consideram que as demonstrações financeiras foram elaboradas para fins diferentes da gestão e, conseqüentemente, consideram-nas pouco úteis para a tomada de decisões, utilizando-as moderadamente, e diminuindo essa utilização com a dimensão da empresa.

A verificação das hipóteses anteriormente elencadas permitirá confirmar a adequabilidade da teoria das partes interessadas-agência como referencial teórico de suporte ao relato financeiro diferenciado, justificando, desta forma, a simplificação do relato para as PME não cotadas. No entanto, outros fatores podem concorrer para a simplificação do relato, tais como, os conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro, indispensáveis não apenas para a preparação das demonstrações financeiras (ótica do preparador), mas também para a sua interpretação (ótica do utilizador).

O fator conhecimento e a conseqüente compreensibilidade das demonstrações financeiras deve ser tida em consideração na discussão do relato financeiro diferenciado, pois as demonstrações financeiras complexas, derivadas dos GAAP ou das *full IFRS*, podem tornar-

-se confusas (AICPA, 1975). Os gestores têm poucos conhecimentos de gestão (Baskerville e Cordery, 2006) e poucos proprietários-gestores são capazes de entender o conteúdo das demonstrações financeiras (John e Heleas, 2000). A evidência preliminar não é mais uma vez universal, o que se compreende dadas as diferenças educacionais e culturais associadas a cada país. Enquanto na Alemanha o conhecimento da *IFRS for SME* é razoável, apresentando uma relação direta com a dimensão (Eierle e Haller, 2009), na Grécia foi considerado como reduzido (Mandilas *et al.*, 2010). Assim, é estabelecida a:

Hipótese 5: A dimensão da empresa está positivamente associada com o nível de formação e conhecimentos de contabilidade e relato financeiro dos gestores e dos preparadores.

As PME têm recursos limitados (John e Heleas, 2000). Os custos de cumprimento associados à informação financeira são de diversa natureza (FASB, 1991; Paoloni e Demartini, 1999; FASB e IASB, 2008; Page, 1984; Schipper, 2010; EFRAG, 2011) e não variam diretamente com a dimensão pelo que são mais significativos nas PME (Hildebrand *et al.*, 1980; Paoloni e Demartini, 1999). Não se identificando literatura relativa à sensibilidade dos benefícios das demonstrações financeiras das PME à sua dimensão, o seu estudo é efetuado no âmbito desta hipótese. Assim:

Hipótese 6: Quanto menor a empresa mais relevantes são os custos associados às demonstrações financeiras e menos relevantes são os respetivos benefícios.

As hipóteses anteriores objetivam concluir quanto à necessidade de relato financeiro diferenciado, enquanto as hipóteses que se seguem permitem concluir quanto à normalização internacional desse relato financeiro, respondendo à questão **I.2**.

A literatura que associa os níveis de internacionalização das PME à comparabilidade das demonstrações financeiras é reduzida, tendo-se vindo a concluir, embora no contexto das empresas cotadas, que a comparabilidade do *input*, ou seja, das normas, não conduz necessariamente à comparabilidade do *output*, isto é, das demonstrações financeiras (Ball, 2006; Nobes, 2006; KPMG e Von Keitz, 2006; Zeff, 2007). A investigação prévia sugere que quanto maiores as empresas, maior o seu nível de internacionalização, embora PME com elevados níveis de internacionalização, vislumbrem pouca ou nenhuma necessidade em

fornecer informação financeira comparável aos seus *stakeholders* internacionais (Eierle e Haller, 2009). Embora os benefícios da utilização de normas internacionais aumentem com o grau de internacionalização, esses benefícios são muito reduzidos. As PME não estão interessadas em relatar de acordo com a IFRS, pois entendem que tal não lhes proporciona benefícios (Mandilas *et al.*, 2010). A necessidade de comparabilidade ocorre muito residualmente quando os proprietários internacionais exigem informação comparável (Müllerová, 2010). Em contraste, Ikaheimo *et al.* (2010) concluem que a *adoção da IFRS for SME* é portadora de vários benefícios. Assim:

Hipótese 7: A realização de operações internacionais aumenta com o aumento da dimensão das PME não cotadas, o que não se traduz no aumento dos utilizadores internacionais das demonstrações financeiras.

Não aumentando os utilizadores, a realização de negócios internacionais não está minimamente dependente da comparabilidade das demonstrações financeiras, justificando-se, assim, a:

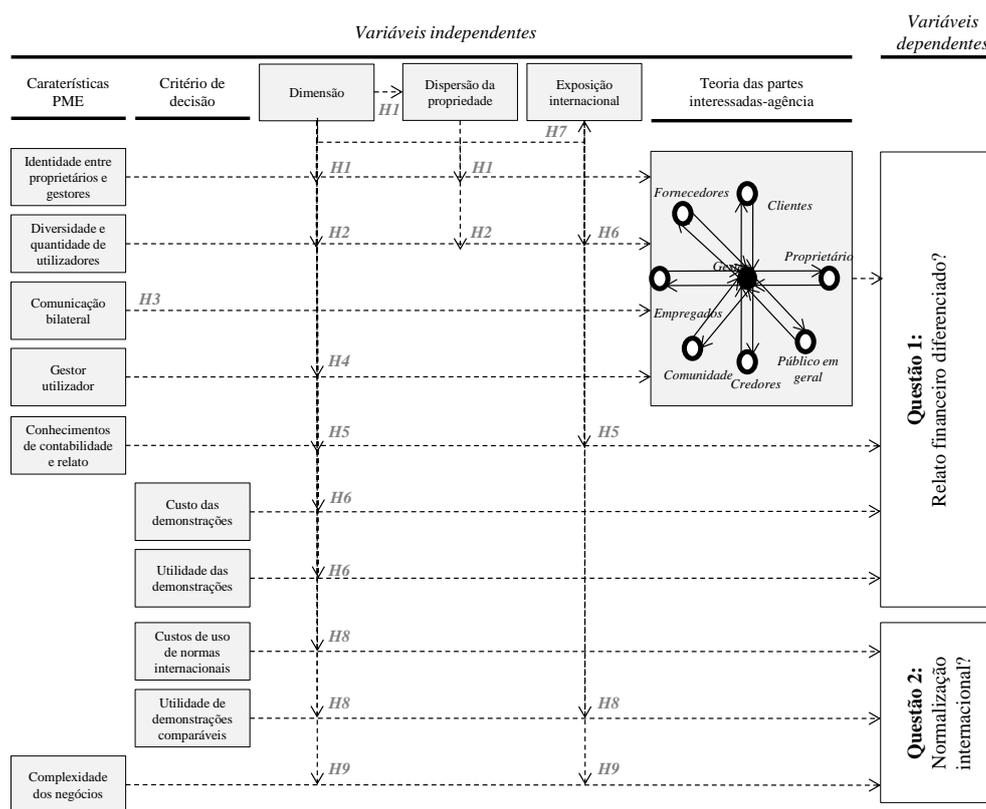
Hipótese 8: A realização de operações internacionais não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras das PME e, conseqüentemente, os benefícios da comparabilidade internacional são muito reduzidos, e os inerentes custos elevados.

Se as PME desenvolvem operações complexas então necessitam de aplicar normas, ainda que complexas, para registar as mesmas (Botosan *et al.*, 2006). No entanto, o IASB defende que as PME realizam negócios menos complexos retirando da *IFRS for SME* aspetos pouco suscetíveis de ocorrência nestas, ou considerados irrelevantes no contexto das PME. Assim:

Hipótese 9: Em resultado da sua dimensão, as PME não cotadas não desenvolvem negócios complexos e o seu reduzido nível de internacionalização não incrementa a complexidade.

A Figura 1.1 apresentada no Capítulo 1, é rerepresentada (Figura 3.1), associando-se cada relação entre características das PME ou critérios de decisão e a dimensão, dispersão da propriedade ou exposição internacional, às respetivas hipóteses de investigação.

Figura 3.1: Relação entre as características das PME, questões e respectivas hipóteses de investigação



De forma a demonstrar a respetiva coerência, a Tabela 3.1 sistematiza o problema, as questões de pesquisa e as respetivas hipóteses de investigação.

Tabela 3.1: Sequência: problema – questões – hipóteses

Problema	Questões	Hipóteses
<p>As PME não cotadas estão sujeitas a normas substancialmente idênticas às desenvolvidas para e aplicáveis a empresas cotadas.</p> <p>Normas desenvolvidas para uma minoria de empresas, as cotadas, aplicam-se, ou inspiram normas aplicáveis à maioria das empresas, as PME não cotadas.</p> <p>PME não cotadas e empresas cotadas são substancialmente distintas.</p> <p>Consequentemente, suscita-se um problema de adequabilidade dessas normas às PME não cotadas.</p>	<p>Questão 1: Deve o relato financeiro das PME não cotadas divergir do relato financeiro das empresas cotadas?</p>	<p>Hipótese 1: Quanto menor a empresa, menor a dispersão da propriedade, e menor a existência de gestores não proprietários.</p>
		<p>Hipótese 2: A dimensão da empresa e a dispersão da propriedade estão associadas com a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, circunscrevendo-se nas PME não cotadas, aos interessados cuja relação com a empresa lhe proporciona um diferencial de poder, designadamente, instituições financeiras e administração fiscal.</p>
		<p>Hipótese 3: Como forma de minimização da assimetria de informação, são estabelecidos canais de comunicação bilateral entre as PME não cotadas e as partes interessadas que dispõem de diferenciais de poder.</p>
		<p>Hipótese 4: No ambiente em que operam as PME não cotadas, os gestores consideram que as demonstrações financeiras foram elaboradas para fins diferentes da gestão e, consequentemente, consideram-nas pouco úteis para a tomada de decisões, utilizando-as moderadamente, e diminuindo essa utilização com a dimensão da empresa.</p>
		<p>Hipótese 5: A dimensão da empresa está positivamente associada com o nível de formação e conhecimentos de contabilidade e relato financeiro dos gestores e dos preparadores.</p>
	<p>Questão 2: Deve o relato financeiro das PME não cotadas ser objeto de normalização internacional?</p>	<p>Hipótese 6: Quanto menor a empresa mais relevantes são os custos associados às demonstrações financeiras e menos relevantes são os respetivos benefícios.</p>
		<p>Hipótese 7: A realização de operações internacionais aumenta com o aumento da dimensão das PME não cotadas, o que não se traduz no aumento dos utilizadores internacionais das demonstrações financeiras.</p>
		<p>Hipótese 8: A realização de operações internacionais não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras das PME e, consequentemente, os benefícios da comparabilidade internacional são muito reduzidos, e os inerentes custos elevados.</p>
		<p>Hipótese 9: Em resultado da sua dimensão, as PME não cotadas não desenvolvem negócios complexos, e o seu reduzido nível de internacionalização não incrementa a complexidade.</p>

3.3 Metodologia

Cada uma das questões de investigação é tratada autonomamente, identificando-se, neste capítulo, as técnicas estatísticas a utilizar. A resposta às questões subordina-se a um conjunto de fases que, para adequada sistematização, se identificam na Figura 1.2 do Capítulo 1. Com efeito, este ponto destina-se a substanciar a fase 4 elencada na referida figura, descrevendo a população em estudo, identificando o processo de amostragem e a amostra. Nessa figura, identifica-se que a sequência de investigação, incluindo a metodologia adotada, deve enquadrar-se num paradigma, entendendo-se este como um conjunto de conquistas científicas que atrai duradouramente um grupo de seguidores afastando-o de modelos alternativos (Kuhn, 1996). Os paradigmas usualmente associados à investigação em contabilidade são o positivismo, o interpretativismo e a teoria crítica (Chua, 1986; Ryan *et al.*, 2002). Conforme referido no Capítulo 1, a investigação enquadra-se no paradigma *mainstream*, o positivismo. Importa, então, enquadrar com maior detalhe cada um dos referidos paradigmas, os quais são condicionadores da metodologia adotada.

3.3.1 Paradigmas da investigação

3.3.1.1 Positivismo

O positivismo assenta na posição epistemológica do objetivismo, de acordo com a qual para se obter conhecimento, o investigador deve observar imparcialmente o objeto de estudo, captando, com base nas suas observações, a essência do próprio objeto. Esta posição epistemológica é baseada na premissa ontológica do realismo. Ontologicamente, a investigação contabilística *mainstream* é dominada pela crença no realismo físico – a reivindicação de que há um mundo de realidade objetiva, o qual existe independentemente dos seres humanos (Chua, 1986). No mesmo sentido, Hoque (2006) considera que a pesquisa que usa perspectivas ou teorias positivistas observa a realidade como uma estrutura concreta. Com efeito, do ponto de vista positivista, os objetos apresentam significados antes e independentemente de qualquer consciência sobre eles (Crotty, 1998). Para o positivismo a realidade existe e deve ser observada de forma objetiva, separando os objetos dos sujeitos, reivindicando que a ciência deve apresentar-se neutra, livre de valores pessoais, éticos, morais, sociais ou culturais (Delanty e Strydom, 2003).

O paradigma positivista é empirista por natureza, procurando, através da observação, regularidades universais e relações causais (Chua, 1986). A procura de regularidades e relações causais conduz à necessidade de um elevado número de observações empíricas isentas de valor, fazendo com que o positivismo dependa de rigorosos métodos de recolha e análise de dados que eliminem o subjetivismo. No paradigma positivista, o mundo tende a ser expresso em equações matemáticas e modelos de relações causais que permitam testar uma teoria, ou seja, há um mundo da observação separado daquele da teoria, e o primeiro deve ser utilizado para atestar a validade científica do segundo (Chua, 1986). Desta forma, no positivismo é necessária uma teorização apriorística, a qual deve identificar o que observar.

O positivismo recorre à indução, implicando tal indução que as teorias gerais ou afirmações universais possam ser validadas através da generalização dos comportamentos individuais. Popper (1959) considera que independentemente da quantidade de observações individuais efetuadas, não é razoável transformar proposições individuais em universais, propondo que as teorias científicas não sejam validadas, mas antes falsificadas. Em conformidade, não se afirma que uma teoria é verdadeira, mas que não se demonstrou errada. Propõe, assim, que a ciência deve procurar falsificar as teorias e as hipóteses. Popper (1959) não descarta o positivismo, embora a sua posição prudente seja a de considerar que as teorias não são verdadeiras, mas apenas que não se conseguiu demonstrar que são falsas.

3.3.1.2 Interpretativismo

O interpretativismo assume-se como uma resposta ao positivismo no que tange à exclusão do sujeito das observações do mundo. Uma abordagem positivista, através de uma observação alegadamente livre de valores, procura identificar características universais da humanidade, da sociedade e da história que ofereçam explicações e, logo, controlo e previsibilidade. Contrariamente, a abordagem interpretativa procura interpretações do mundo historicamente situadas e derivadas da cultura (Crotty, 1998). O interpretativismo considera que a realidade não apresenta significado em si mesma, ocorrendo este através da iteração entre essa realidade e o ser humano. Em conformidade, a epistemologia do interpretativismo é baseada no construcionismo: os significados não podem ser descobertos, são antes construídos pelos sujeitos. Esta posição não nega a ontologia do realismo, ou seja, a realidade em si existe, simplesmente não apresenta qualquer significado antes da sua iteração com o ser humano. Do ponto de vista construcionista, o significado não pode ser

simplesmente descrito como objetivo. Da mesma forma, também não pode ser simplesmente descrito como subjetivo. Objetividade e subjetividade necessitam de se unir e assim se manter indissolúvelmente (Crotty, 1998). Contrariamente ao positivismo, a epistemologia construcionista adotada pelo interpretativismo, admitindo que os significados são criados numa base individual, declina a existência de significados universais.

O interpretativismo é, também, um paradigma empirista, na medida em que necessita de recolher dados para interpretação, embora se distancie do empirismo tradicional associado ao positivismo, uma vez que considera inexistirem observações isentas de valores. De igual forma, o interpretativismo não é normativo uma vez que não visa propor alterações, mas apenas compreender as ações humanas dentro de um contexto social (Chua, 1986). Dadas as suas características próprias, o interpretativismo requer, igualmente, métodos próprios, tais como a hermenêutica (Crotty, 1998; Bryman, 2012).

3.3.1.3 Teoria Crítica

A posição epistemológica, o construcionismo, e a posição ontológica, o realismo, inerentes à teoria crítica, são idênticas às do interpretativismo. Não obstante, esta teoria considera que a potencialidade humana é restringida por sistemas prevalentes de dominação que alienam os indivíduos da realização própria (Chua, 1986). Esta teoria considera que o potencial humano se encontra limitado pelas estruturas de poder dominantes, mas que tais estruturas podem ser alteradas. Enquanto para o interpretativismo os aspetos sociais e históricos são parte do problema, a teoria crítica adota uma postura normativa, a qual considera que o investigador deve propor alterações à realidade existente. A realidade apresentada ao investigador não é separável da ideologia e interesse próprios dos grupos dominantes (Chua, 1986). Enquanto o interpretativismo procura compreender a relação entre os sujeitos e os objetos, enquadrados em determinado ambiente sociopolítico, a teoria crítica considera a história e a política como inseparáveis dos sujeitos. É o contraste entre a investigação que procura meramente entender e a investigação que desafia, entre a investigação que lê a situação e a investigação que a lê, mas na ótica dos conflitos e opressão (Crotty, 1998).

3.3.1.4 Posicionamento da investigação face aos paradigmas

São diversos os paradigmas, e encontram-se constantemente em mutação. O que hoje se considera boa investigação no âmbito de um paradigma poderá não ser reconhecida como tal no âmbito de outro. A este propósito, num artigo em que se descreve, na primeira pessoa,

a evolução da investigação desde a década de 60 do século passado, Hopwood (2007), relata a rejeição do artigo de Ball e Brown (1968) pela *The Accounting Review* com o argumento de que o mesmo não tratava de contabilidade, tendo o referido artigo sido publicado pelo *Journal of Accounting Research*. A propósito deste episódio refere Hopwood (2007:1367) que “nessa altura, no período decorrido até à atualidade, e na atualidade, existem pessoas que pensam que sabem o que é a contabilidade. Quão erradas estas pessoas estão²¹”. O que Hopwood pretende mostrar é que, em contabilidade, não há uma única forma de pensar e de investigar.

A estrutura desta tese segue a sequência associada ao paradigma positivo: objetivismo, positivismo, investigação por inquérito e análise estatística (Crotty, 1998). Esta investigação procura, através da recolha de um elevado número de observações empíricas, regularidades universais e relações causais e nesse sentido é sobretudo positiva. Porém, os resultados estatísticos e respetivas conclusões são objeto de interpretação, a qual não é alheia ao contexto histórico e político-institucional.

Na Tabela 3.2, procura-se, sistematizadamente, enquadrar o presente projeto de investigação, o qual se encaixa, epistemologicamente, no objetivismo empírico e, ontologicamente, no realismo.

Tabela 3.2: Posicionamento face aos paradigmas de investigação

	Epistemologia	Ontologia
Positivismo	Objetivismo empírico: Observação imparcial da realidade objeto de estudo.	Realismo: A realidade existe, independentemente dos seres humanos.
Interpretativismo	Construcionismo empírico: Observação histórica e culturalmente contextualizada que permite construir uma visão da realidade.	Realismo: A realidade existe, embora não tenha significado de <i>per si</i> .
Teoria Crítica	Construcionismo: Observação do sujeito, o qual é produto dos conflitos e opressão.	Realismo: A realidade existente é condicionada pelos sistemas prevalentes de dominação, podendo ser alterada.

3.3.2 População alvo

A recolha de dados decorreu em Portugal, junto de gestores financeiros / responsáveis financeiros de PME e de preparadores das demonstrações financeiras desta tipologia de empresa. A população é, portanto, constituída por gestores / responsáveis financeiros de PME portuguesas e por preparadores de demonstrações financeiras de PME portuguesas. A

²¹ Tradução livre de: “There were then, there have been in the intervening period, and there are now people who think that they know what accounting—and auditing for that matter—is. How wrong these people are”.

definição desta população envolve um conjunto de opções: i) porquê PME? ii) porquê responsáveis financeiros e preparadores? iii) porquê Portugal como jurisdição em estudo? Estas opções são justificadas por um conjunto de critérios que importa identificar.

A definição das PME enquanto objeto de estudo justificou-se no Capítulo 1, através da apresentação da importância económico-social desta tipologia de empresa. Concluiu-se, através da revisão da literatura, da existência de limitações na investigação prévia e do consequente desequilíbrio entre a referida importância económico-social, e a atenção que esta tipologia de empresas tem merecido por parte da investigação. O problema, as questões e as hipóteses foram formulados tendo em consideração as PME enquanto objeto de investigação.

Não obstante a investigação anterior se ter debruçado sobre os gestores, que nas PME usualmente são proprietários-gestores, um conjunto de investigadores considera necessário aprofundar o estudo junto dos mesmos, no sentido de aferir as suas reais necessidades (Evans *et al.* 2005; Di Pietra *et al.*, 2008). Para além deste apelo, a literatura é inconsistente entre si quanto ao uso, pelos gestores, das demonstrações financeiras e, inconsistente face à posição dos organismos normalizadores (FASB, 1978; IASB, 1989; FASB, 2010; IASB, 2010), os quais não consagram os gestores e, consequentemente, os proprietários-gestores, enquanto utilizadores das demonstrações financeiras. Portanto, a necessidade suscitada pela literatura (Evans *et al.* 2005; Di Pietra *et al.*, 2008) e as inconsistências detetadas na mesma, justificam a recolha de dados junto dos gestores, responsáveis financeiros, das PME.

A literatura reclama, igualmente, tal como para com os proprietários-gestores, a inclusão dos preparadores na investigação futura (Collis *et al.*, 2001). Acresce, que os preparadores constituem um dos grupos de *stakeholders* melhor preparados para compreender o fenómeno do relato financeiro diferenciado, o que justificou que tenha sido o grupo preferencial de estudo nas investigações prévias (Tabela 3.3). Tendo por base a literatura (Tabela 2.6 a Tabela 2.9), apresenta-se uma síntese quanto à população em estudo e ao método de recolha de dados. Importa salientar que alguns estudos foram considerados na Tabela 3.3 por mais do que uma vez. Por exemplo, Abdel-khalik *et al.* (1983) recolheram evidência junto dos analistas bancários, gestores e auditores e preparadores, recorrendo a inquéritos e a entrevistas.

A observação da Tabela 3.3 permite confirmar que auditores, preparadores e proprietários-gestores são, independentemente do instrumento de recolha de dados utilizado, as

populações mais estudadas. Dos 28 estudos identificados que recorreram a inquérito, 71,4% foram efetuados a preparadores, auditores ou a gestores de PME, enquanto dos 9 que recorreram a entrevista, apenas um não foi efetuado a esses grupos. Contudo, esta observação poderia, também, utilizar-se para justificar que devem então ser os outros *stakeholders* a constituir o objeto de estudo, o que não se refuta. No entanto, dadas as referências efetuadas, a opção foi a de estudar gestores e preparadores. Desta forma, os preparadores são a população preferencial do estudo, sendo os resultados obtidos confrontados com os resultantes do estudo dos gestores.

Tabela 3.3: Síntese dos estudos prévios quanto à população estudada

População	Inquérito		Entrevista		Investigadores
	n	%	n	%	
Analista bancário	7	25,0	1	11,1	Falk e Gobdel (1976); Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983); Stanga e Tiller (1983); Coker e Hayes (1992); Baker e Cunningham (1993); Bollen (1996); Zanzig e Flesher (2006)
Líderes empresariais, financeiros e políticos	1	3,6	0	0,0	Harris, L. (1980) <i>apud</i> Hildebrand <i>et al.</i> (1980)
Auditores e preparadores	10	35,7	3	33,3	Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983); Carsberg <i>et al.</i> (1985); Knutson e Wichman (1985); Holmes <i>et al.</i> (1991); Barker e Noonan (1996); Maingot e Zeghal (2006); Zanzig e Flesher (2006); Allee e Yohn (2009); Ikaheimo <i>et al.</i> (2010); Müllerová <i>et al.</i> (2010); Christie <i>et al.</i> (2010)
Gestores e Proprietários-gestores	10	35,7	5	55,6	Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983); Page (1984); Carsberg <i>et al.</i> (1985); Keasy e Short (1990); McMahon e Davies (1994); Bollen (1996); Collis e Jarvis (2000); Son <i>et al.</i> (2006); Zanzig e Flesher (2006); Eierle e Haller (2009); Ikaheimo <i>et al.</i> (2010); Mandilas <i>et al.</i> (2010); Laing e Laing (2012)
Total	28	100,0	9	100,0	

Uma outra opção da investigação consistiu em selecionar Portugal como jurisdição de recolha de dados. São dois os motivos que justificam a escolha. Por um lado, as opções de normalização efetuadas por Portugal, as quais conduziram ao Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e que resultam na adoção por PME de um sistema alinhado com as IFRS, tornando Portugal num laboratório único para o estudo do relato financeiro diferenciado. Por outro, uma parte significativa da investigação anterior ocorreu em países de contexto anglo-saxónico, pelo que importa investigar se as conclusões prévias podem estender-se a contextos distintos.

Com efeito, Portugal, no âmbito do artigo 5º do regulamento 1606/2002/CE (Comissão, 2002), optou por um sistema de contabilidade para as PME alinhado com as IFRS. Esta opção configura um processo de ‘*push down*’ das IFRS para as normas domésticas (Pacter, 2008). Desta forma, gestores de PME portuguesas e preparadores das suas demonstrações financeiras encontram-se contextualizados por um conjunto de regras, o SNC, que apresenta

muitas semelhanças com as IFRS, implicando, conseqüentemente, os custos inerentes a essas semelhanças e, eventualmente, sem os concomitantes benefícios.

No que tange ao segundo aspeto, importa clarificar o que se entende, de um ponto de vista contabilístico, por países anglo-saxónicos. Uma das primeiras classificações das práticas contabilísticas em distintas partes do mundo pode atribuir-se a Mueller (1967, *apud* Gray, 1988), o qual identificou distintos padrões de desenvolvimento contabilístico nos países ocidentais. Posteriormente, Frank (1979) identificou quatro grupos de países com fatores económico-sociais idênticos, concluindo que os princípios e práticas de contabilidade financeira estão associados ao contexto económico-social, encontrando-se similitudes entre a contabilidade em diferentes países de idêntico contexto económico-social. Nair e Frank (1980), utilizando as dimensões culturais de Hofstede – distância hierárquica, controlo da incerteza, individualismo/coletivismo, masculinidade/feminilidade, a orientação curto prazo/médio prazo – classificaram 44 países quanto às práticas de mensuração e divulgação, concluindo da existência de quatro distintos grupos: (1) *Commonwealth* britânica, (2) América Latina/Sul da Europa, (3) Europa do Norte e Central e (4) Modelo dos EUA. Nobes (1983) classificou catorze países ocidentais de acordo com as práticas de mensuração das suas empresas cotadas correspondendo a sua classificação aos dois tipos de sistema legal: *common law*, também designado de não legalístico (Holanda, Reino Unido, Irlanda, Austrália, Nova Zelândia, Canadá e EUA) e *code law*, legalístico (França, Bélgica, Espanha, Itália, Alemanha, Japão e Suécia).

Procedendo de forma idêntica a Nobes (1983), Douppnik e Salter (1995) classificam 50 países classificando-os em 9 grupos, incluindo Portugal no grupo da Colômbia, Dinamarca, França, Itália, Noruega e Espanha. Observa-se uma identidade entre alguns dos países do grupo de Portugal na classificação de Douppnik e Salter (1995) e os classificados como *code law* por Nobes (1983): França, Espanha e Itália, podendo então enquadrar-se Portugal nos países *code law* ou tradição da Europa continental. Os fatores de distinção entre a tradição anglo-saxónica, *common law*, e continental, *code law*, podem sistematizar-se como segue: enquanto a primeira é caracterizada por uma profissão contabilística participativa, mercados de capitais desenvolvidos, normalização contabilística pouco influenciada pelo Estado, contabilidade focada no investidor; a segunda é caracterizada pelo contrário, ou seja, profissão contabilística menos participativa, maior influência estatal na normalização contabilística, contabilidade com enfoque nas necessidades dos bancos e do Estado.

Classificando os estudos identificados na literatura (Tabela 2.6 a Tabela 2.9), pode concluir-se que a maior parte da evidência recolhida ocorreu em contexto anglo-saxónico (Tabela 3.4). A classificação foi efetuada utilizando a divisão de Nobes (1983).

Tabela 3.4: Síntese dos estudos prévios quanto à jurisdição

Jurisdição	Anglo-saxónicos (<i>common law</i>)		Europa continental (<i>code law</i>)		Outros		Total		Investigadores
	n	%	n	%	n	%	n	%	
EUA	10	41,7					10	41,7	Falk e Gobdel (1976); Harris, L. (1980) <i>apud</i> Hildebrand <i>et al.</i> (1980); Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983); Stanga e Tiller (1983); Knutson e Wichman, (1985); Coker e Hayes (1992); Baker e Cunningham (1993); Zanzig e Flesher (2006); Allee e Yohn (2009); Christie <i>et al.</i> (2010)
Reino Unido	5	20,8					5	20,8	Page (1984); Carsberg <i>et al.</i> (1985); Keasy e Short (1990); McMahan e Davies (1994); Collis e Jarvis (2000)
Austrália	1	4,2					1	4,2	Holmes <i>et al.</i> (1991); Laing e Laing (2012)
Irlanda	1	4,2					1	4,2	Barker e Noonan (1996)
Holanda	1	4,2					1	4,2	Bollen (1996)
Canadá	1	4,2					1	4,2	Maingot e Zeghal (2006)
Vietname					1	4,2	1	4,2	Son <i>et al.</i> (2006)
Alemanha			1	4,2			1	4,2	Eierle e Haller (2009)
Finlândia					1	4,2	1	4,2	Ikaheimo <i>et al.</i> (2010)
Grécia					1	4,2	1	4,2	Mandilas <i>et al.</i> (2010)
Rep. Checa					1	4,2	1	4,2	Müllerová <i>et al.</i> (2010)
Total	19	79,2	1	4,2	4	16,7	24	100,0	

Relativamente às jurisdições nas quais se identificou terem sido efetuados estudos relacionados com o relato financeiro diferenciado, mas que não constam da classificação de Nobes (1983), optou-se por, prudentemente, incluir um grupo residual, designado de Outros, não procedendo à sua classificação. Mesmo admitindo que as jurisdições classificadas em Outros apresentam características de *code law*, ainda assim, uma maioria importante de estudos (79,2%) foi efetuada em contexto de *common law*. Justifica-se, assim, a realização deste projeto com dados recolhidos em Portugal, como forma de aumentar a evidência em países de *code law* e verificar se as conclusões obtidas reiteram as alcançadas em contexto de *common law*.

3.3.3 Instrumento de recolha de dados e trabalho de campo

Atendendo aos objetivos da investigação aplicou-se um inquérito por questionário (Ketele e Roegiers, 1998) aos preparadores das demonstrações financeiras, todos os Técnicos Oficiais

de Contas (TOC), e também aos responsáveis financeiros das 1.000 melhores PME identificadas pela revista Exame de Dezembro de 2010 (InformaDB e Deloitte, 2010), que assim correspondem à população a inquirir. Conforme identificado na Tabela 3.3 outros estudos desta natureza recorrem a inquérito (76%) ou a entrevista (24%), sendo, portanto, estes os dois instrumentos de recolha de dados disponíveis. O inquérito, permitindo a obtenção de maior quantidade de informação, melhor se adequa ao paradigma positivista.

Contudo, este instrumento de pesquisa é objeto de crítica. São várias as motivações que a suportam: a integridade da informação, uma vez que os respondentes podem apenas responder parcialmente ao questionário, as baixas taxas de resposta, a impossibilidade de correção da incorreta interpretação das questões e a suscetibilidade de o inquirido não ser efetivamente o indivíduo a quem foi dirigido o questionário (Gillham, 2002). Também Ghiglione e Matolon (1997) consideram que a investigação por questionário comporta alguns riscos, que resultam da eventual ambiguidade na formulação das questões, a qual não é dirimida por uma explicação presencial. Pinsonneault e Kraemer (1993) consideram que o questionário é, geralmente, inadequado quando é necessária a compreensão do contexto histórico. Bell (1996) observa a possibilidade de ocorrência de enviesamentos, resultantes da falta de resposta dos participantes ou da imprecisão das respostas recebidas.

Não obstante, a opção de recolha da evidência recaiu no questionário, uma vez que, conforme anteriormente referido, este é o método usualmente utilizado pelos investigadores em estudos desta natureza e, bem assim, porque não estão disponíveis, com exceção da entrevista, outros métodos de recolha de evidência que permitam responder às questões formuladas. Adicionalmente, apenas com um questionário é possível inquirir uma população de grande dimensão, 1.000 gestores e mais de 70.000 preparadores, e dispersa geograficamente (McIntyre, 1999).

O questionário aos preparadores foi colocado eletronicamente no sítio *survs.com*, sendo, igualmente, colocada uma notícia no portal da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC). Este questionário, destinado a todos os TOC, contemplou questões relativas às características dos respondentes, ao grau de internacionalização das empresas que acompanham e às perceções destes sobre os utilizadores e utilidades das demonstrações financeiras e sobre a necessidade de comparabilidade das mesmas. Compôs-se maioritariamente por questões de resposta fechada, com escalas tipo *Likert* de cinco pontos. O questionário aos responsáveis financeiros das 1.000 melhores PME, apresenta questões

idênticas, tendo sido remetido diretamente para as referidas empresas. Outros estudos de idêntica índole adotaram procedimentos semelhantes (Tabela 3.3).

De forma a minimizar os riscos subjacentes à recolha de dados através de questionários, efetuaram-se procedimentos conducentes à fiabilidade do inquérito (Fowler e Floyd, 1995; McIntyre, 1999; Hill e Hill, 2002). Solicitaram-se sugestões e comentários a profissionais que trabalham com preparadores, designadamente, auditores, de forma a obter diferentes perspetivas. Adicionalmente, a versão final do questionário foi obtida após a realização de um pré-teste, o qual permitiu a sua revisão, garantindo, assim, a respetiva compreensão por todos os inquiridos. O pré-teste consistiu no preenchimento do questionário por cinco preparadores de demonstrações financeiras, não incluídos na amostra, com perfil distinto, nomeadamente, no que se refere às habilitações.

O questionário aos responsáveis financeiros foi também objeto de pré-teste que consistiu no preenchimento do questionário por cinco gestores responsáveis pela área financeira de cinco PME, as quais não se encontram incluídas na amostra. Como resultado desse procedimento, surgiram algumas alterações ao questionário inicial, que consistiram, sobretudo, na adequação da linguagem, adequando-a à utilizada no quotidiano empresarial. A título exemplificativo substituiu-se “proprietários” por “sócios/acionistas”, “gestores” por “gerentes ou membros do Conselho de Administração”.

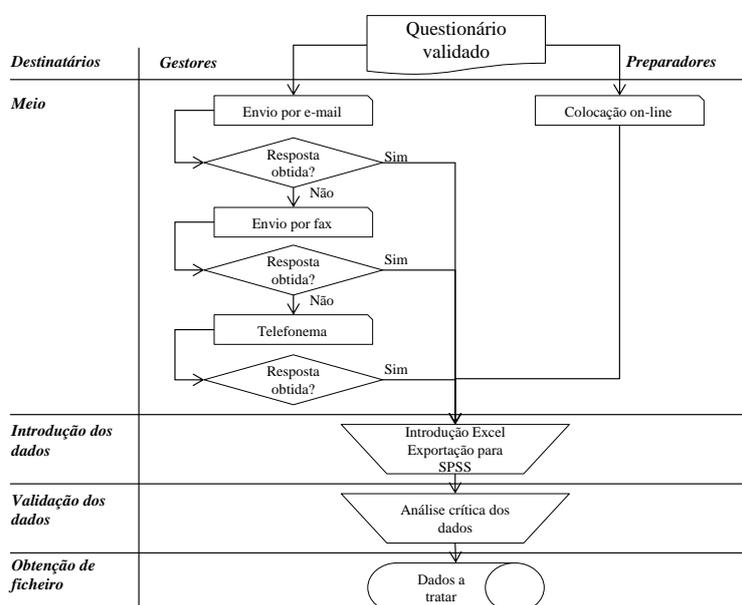
Conforme anteriormente referido, no que respeita ao inquérito aos preparadores, foi o mesmo efetuado de forma eletrónica, para o que foram subscritos os serviços da entidade *survs.com*. O questionário foi colocado *on-line* no dia 24 de Junho de 2011. De forma a alcançar a população alvo foi colocada uma notícia no portal da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas, a qual continha uma ligação direta ao formulário eletrónico. A referida Ordem assumiu o compromisso de durante o período de dois meses colocar essa notícia em lugar de destaque. Adicionalmente, remeteu-se essa ligação a todos os contactos profissionais dos investigadores e, bem assim, a todas as entidades filtradas no portal *pai.pt* com a palavra “contabilidade”, filtro que permite identificar as sociedades e os profissionais prestadores de serviços de contabilidade.

Este processo de recolha de contactos decorreu durante vários dias consistindo na obtenção de diversos conjuntos de cem endereços de correio eletrónico. Após a referida obtenção, procedeu-se ao envio de mensagem eletrónica, a qual inclui o texto a explicar a importância da contribuição individual de cada respondente, bem como a identificação da ligação

eletrónica para o questionário. Verificou-se que o número de respostas obtidas é mais acentuado no dia seguinte ao envio dos referidos *e-mails*, comprovando que a insistência aumenta o número de respostas. Como resultado do processo de recolha de dados junto dos preparadores, que decorreu no período compreendido entre Junho a Setembro de 2011, foram obtidas 275 respostas consideradas como válidas.

Para os responsáveis financeiros, os questionários foram inicialmente enviados a 11 de Junho de 2011, a todas as empresas que constituem o universo a inquirir. Foram remetidos por correio eletrónico para a administração, direção financeira, ou departamento de contabilidade, e na ausência dos endereços anteriores, para a caixa de correio geral da empresa. Procurando aumentar o número de respostas, para a totalidade das empresas, efetuou-se uma primeira insistência através de fax e, posteriormente, uma outra insistência telefónica. A recolha de dados decorreu no período compreendido entre Junho de 2011 e Novembro de 2011, tendo sido obtidas 85 respostas consideradas como válidas. Para facilitar a compreensão dos procedimentos associados à obtenção de respostas, apresenta-se, de forma resumida, todo o processo descrito (Figura 3.2).

Figura 3.2: Sistematização do processo de recolha de dados



A construção dos dois inquéritos – preparadores e gestores – obedeceu aos aspetos que foram sendo descritos neste capítulo e às questões de investigação formuladas. Os questionários apresentados em anexo (Anexo A e B) são substancialmente idênticos, não sendo, contudo, exatamente iguais na respetiva parte introdutória, pelo que a numeração das questões de cada um é distinta.

A primeira parte de ambos os questionários visou obter informação acerca das características dos respondentes. O primeiro conjunto de questões visa obter informação acerca da natureza do respondente e da empresa, no caso do questionário remetido aos gestores, e acerca da forma como o preparador exerce a sua atividade e a dimensão das empresas em que o faz. Em ambos os casos inclui questões que visam determinar o nível de habilitações do gestor e, bem assim, questões relacionadas com a possível identidade entre proprietários e gestores, a existência de gestores não proprietários e, ainda, uma questão para avaliar a dispersão da propriedade.

Para além de se pretender caracterizar os respondentes e as respetivas empresas que gerem ou das quais preparam as demonstrações financeiras, o principal objetivo deste bloco de questões é o de avaliar as relações de agência entre o proprietário e o gestor e a consequente necessidade de produzir mais ou menos informação para efeitos externos, como forma de minimização das relações de agência. Para os preparadores, a primeira parte do questionário é apresentada na Figura 3.3.

Figura 3.3: Questionário – Informação geral preparadores

I – Informação geral							
1.É Técnico Oficial de Contas em exercício? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>							
2.Caso seja TOC no ativo, assume a responsabilidade pela contabilidade de quantas entidades? _____							
3.Qual o seu n.º de TOC? [Esta resposta serve exclusivamente para garantir que cada TOC apenas responde uma só vez. As respostas são confidenciais.] _____							
4.Qual a dimensão média da(s) entidade(s) em que colabora?							
	Até 149.999€	Entre 150.000€ a 1.499.999€	Entre 1.500.000€ e 1.999.999€	Entre 2.000.000€ e 2.999.999€	Entre 3.000.000€ e 9.999.999€	Entre 10.000.000€ e 49.999.999€	Mais de 50.000.000€
Volume negócios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ativo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.Em média, quantos sócios/acionistas têm os seus clientes?							
	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 a 5 <input type="checkbox"/>	6 a 10 <input type="checkbox"/>	Mais de 10 <input type="checkbox"/>		
6.Qual o número de gerentes ou membros do Conselho de Administração que não são sócios /acionistas dos seus clientes? _____ Gerentes / administradores não acionistas							
7.Qual o nível de formação dos gerentes ou membros do Conselho de Administração das entidades em que colabora?							
	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.ºano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutoramento
"[Gestor 1]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 2]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 3]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 4]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 5]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.Qual o seu nível de formação?							
	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutoramento
TOC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Para os gestores, a Figura 3.4 apresenta a primeira parte do questionário.

Figura 3.4: Questionário – Informação geral gestores

I – Informação geral							
1. Indique qual a sua função na empresa?							
Administrador / Gerente	Director Financeiro	TOC Interno	Colaborador da área administrativa	Outro			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
2. Informação financeira da entidade:							
	2010			2009			
Total de ativo:		€		€			
Volume de negócios:		€		€			
N.º de trabalhadores:							
3. É PME Excelência/2010 ou já alguma vez foi PME Excelência?							
É PME Excelência 2010				Foi PME Excelência em exercícios anteriores			
<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>			
4. Quantos sócios/acionistas tem a entidade?							
1	2	3 a 5		6 a 10	Mais de 10		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5. Quantos sócios/acionistas são gerentes ou membros do Conselho de Administração?							
1	2	3 a 5		6 a 10	Mais de 10		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6. Qual o número de gerentes ou membros do Conselho de Administração que não são sócios / acionistas? _____							
Gerentes / administradores não acionistas							
7. Qual o nível de formação dos gerentes ou membros do Conselho de Administração?							
	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutoramento
"[Gestor 1]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 2]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 3]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 4]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 5]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Os restantes aspetos inquiridos pretendem dar resposta às questões de investigação formuladas com base na revisão da literatura. Os questionários são idênticos, excepcionando o número da pergunta e comportam os seguintes blocos de questões: utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras; exposição internacional das PME; relevância de certos assuntos específicos de contabilidade; relação custo-benefício; e uma questão aberta, para que o respondente possa reportar eventuais dificuldades de preenchimento.

O conjunto de questões relacionadas com utilizadores e utilidades das demonstrações financeiras (Figura 3.5) pretende determinar quais os utilizadores das referidas demonstrações e qual a frequência dessa utilização, avaliando se a frequência de utilização varia consoante os utilizadores, sejam nacionais ou internacionais, circunstância que permitirá obter uma primeira sensibilidade acerca da utilidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis.

Figura 3.5: Questionário – Utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras

II – Utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras

9. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras que prepara pelas seguintes entidades nacionais:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Entidades que concedem subsídios (p.ex. IAPMEI)?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

10. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras que prepara pelas seguintes entidades estrangeiras:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

11. Em termos absolutos quantas pessoas de entidades distintas têm acesso às demonstrações financeiras que prepara para cada empresa? _____

12. Na sua ótica para que fins a utilização das demonstrações financeiras é importante para um gerente/administrador?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Decisões de financiamento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de investimento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de fixação de preços?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de distribuição dos resultados?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de política de remunerações?	<input type="checkbox"/>					
Gestão da tesouraria?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

13. Que outras utilidades encontra nas demonstrações financeiras?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Para fins fiscais?	<input type="checkbox"/>					
Para rever o desempenho?	<input type="checkbox"/>					
Para gerar confiança e transparência perante terceiros?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

14. Em que medida a concessão de financiamentos pelos bancos depende:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Património da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Património dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

15. Em que medida os custos de financiamento (juros e comissões) da sua empresa dependem:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Património da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Património dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

(continua)

(continuação)

II – Utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras

16. Com que frequência os gerentes/administradores das empresas que acompanha analisam as demonstrações financeiras da empresa?

Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

17. Na sua opinião, qual a importância que os bancos atribuem às demonstrações financeiras?

Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

18. Alguma das seguintes entidades solicita à(s) empresa(s) da qual/quais é TOC mais informação do que a constante nas demonstrações financeiras?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

19. Os responsáveis da(s) empresa(s) de que é TOC obtêm e analisam as demonstrações financeiras:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Dos seus clientes?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

20. Se a existência de contabilidade deixasse de ser obrigatória por lei, acha que a(s) empresa(s) de que é TOC continuavam a mantê-la? Sim Não

21. Na sua opinião a(s) empresa(s) de que é TOC deve(m) aplicar regras contabilísticas tão exigentes como as das empresas cotadas, ou regras simplificadas?

Regras idênticas às das empresas cotadas	Regras simplificadas
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Este conjunto de questões visa, igualmente, determinar para que fins utiliza o gestor as demonstrações financeiras, se estas servem outros utilizadores e qual a relevância que os financiadores lhe atribuem. Foi ainda solicitado aos respondentes uma estimativa do número de utilizadores das demonstrações financeiras, informação que se considera útil na interpretação da necessidade de relato financeiro diferenciado face à teoria partes interessadas-agência.

Neste bloco do questionário foram ainda colocadas duas questões que se consideram relevantes para os objetivos propostos. Uma, que permite efetuar a avaliação da utilidade das demonstrações financeiras e outra que indaga acerca da simplificação. Com efeito, questiona-se, respetivamente, se os gestores estão disponíveis para dispensar a contabilidade se esta deixasse de resultar de obrigação legal e se as PME devem aplicar as *full IFRS* ou regras mais simplificadas.

O conjunto seguinte de questões (Figura 3.6) procura obter evidência acerca da internacionalização, tendo como objetivo confirmar se a comparabilidade internacional das demonstrações financeiras é de tal forma importante que justifique que o relato financeiro das PME seja internacionalmente normalizado. Visa, também, avaliar o grau de exposição internacional das empresas e, conseqüentemente, da existência de utilizadores internacionais que possam beneficiar de informação financeira comparável. Inclui, também, questões relacionadas com os custos e benefícios da adoção direta de normas internacionais de contabilidade.

Figura 3.6: Questionário – Exposição internacional

III – Exposição internacional					
22. Qual a relevância das seguintes atividades externas para a(s) empresa(s) da/das qual/quais é TOC?					
Importações?	_____	% das aquisições			
Exportações?	_____	% do volume de negócios			
Participação de não residentes no capital?	_____	% do capital social			
Financiamento obtido no estrangeiro?	_____	% do financiamento			
23. A relevância das atividades internacionais aumentaria pelo facto de dispôr de demonstrações financeiras comparáveis internacionalmente? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>					
24. Qual a relevância das seguintes atividades externas para a(s) empresa(s) de que é TOC?					
	Sim		Não		
Existência de participadas no estrangeiro?	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Existência de concorrentes estrangeiros?	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
25. Como é que avalia a necessidade da(s) empresa(s) de que é TOC fornecer(em) informação financeira internacionalmente comparável?					
Nenhuma necessidade	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Como é que descreve o seu conhecimento de normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?					
Nenhum conhecimento	Pouco	Moderada	Alto	Muito alto	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. De que forma o seu conhecimento permite elaborar demonstrações financeiras de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?					
Não permite	Permite mal	Permite razoável	Permite de forma adequada	Permite uma excelente interpretação	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Se fosse imposto à(s) empresa(s) de que é TOC a adoção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os benefícios dessa imposição seriam:					
Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Se fosse imposto à(s) empresa(s) de que é TOC a adoção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os custos dessa imposição seriam:					
Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Aceitaria aplicar normas internacionais de contabilidade em substituição de normas nacionais (em substituição do SNC)? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>					

O bloco seguinte trata da relevância de certos assuntos contabilísticos, pretendendo recolher evidência que permita concluir se alguns dos assuntos constantes das *full IFRS* são, de facto, relevantes para as PME (Figura 3.7).

Figura 3.7: Questionário – Relevância de certos assuntos específicos de contabilidade

IV – Relevância de certos assuntos específicos de contabilidade

31. Com que frequência ocorrem na(s) empresa(s) de que é TOC as seguintes operações:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Construção para o cliente de bens de acordo com as suas especificações?	<input type="checkbox"/>					
Projectos de pesquisa e desenvolvimento?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de marcas?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de carteiras de clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fusões ou outras operações de concentração?	<input type="checkbox"/>					

32. Com que frequência ocorrem transações relativamente às quais a(s) empresa(s) de que é TOC proceda(m) à cobertura dos seguintes riscos?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Risco de taxa de juro?	<input type="checkbox"/>					
Risco de taxa de câmbio?	<input type="checkbox"/>					
Risco de preço?	<input type="checkbox"/>					

33. Qual a relevância dos seguintes investimentos na(s) empresa(s) de que é TOC?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Investimentos entre 20% a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos superiores a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em empreendimentos conjuntos (ACE, AEIE)?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em terrenos ou edifícios para obtenção de rendas ou valorização?	<input type="checkbox"/>					

O último conjunto de questões (Figura 3.8) procura perceber o custo relativo de determinados métodos contabilísticos, com o objetivo de compreender a relação com os benefícios e a sua sensibilidade à dimensão da empresa.

Figura 3.8: Questionário – Relação custo-benefício

V – Relação custo benefício

34. Como avalia os custos associados às demonstrações financeiras:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Custos de preparação	<input type="checkbox"/>					
Custos de auditoria	<input type="checkbox"/>					
Custos de divulgação de informação a um concorrente	<input type="checkbox"/>					
Custos informáticos	<input type="checkbox"/>					
Custos de formação	<input type="checkbox"/>					

35. Na(s) empresa(s) de que é TOC qual a estimativa do custo de preparação das demonstrações financeiras em % do volume de negócios? _____ % do volume de negócios

36. A(s) empresa(s) de que é TOC possui(em) algum dos seguintes ativos?

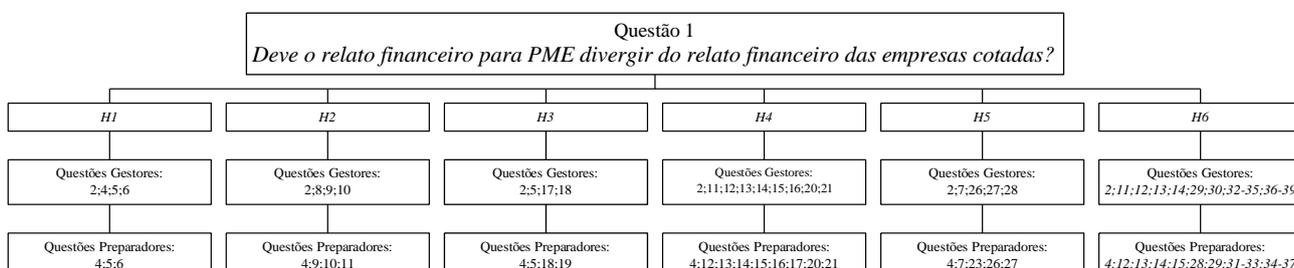
	Sim	Não
Intangíveis com vidas úteis indefinidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Terrenos ou edifícios para arrendamento ou valorização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ativos biológicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

37. Se respondeu afirmativamente no ponto anterior, como classifica os custos do procedimento:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Teste de imparidade aos intangíveis	<input type="checkbox"/>					
Teste de imparidade ao <i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos terrenos ou edifícios	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos ativos biológicos	<input type="checkbox"/>					

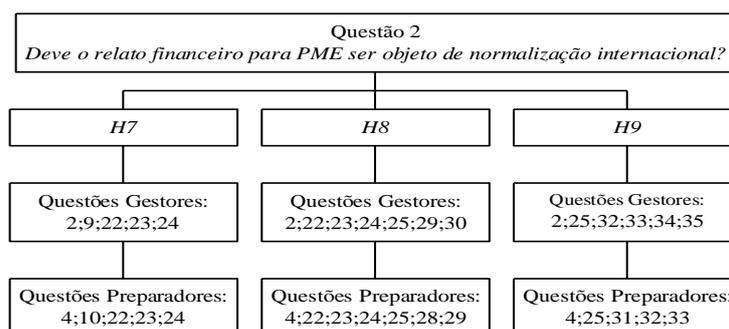
Como forma de garantir a adequação do questionário às hipóteses formuladas, as quais por sua vez permitem responder às questões de pesquisa, apresenta-se esquematicamente para cada uma das questões de pesquisa a referida relação (Figura 3.9).

Figura 3.9: Articulação entre a Questão de pesquisa 1, Hipóteses de investigação e Questionário



De idêntica forma, apresenta-se para a questão de pesquisa 2 a Figura 3.10, que relaciona a referida questão e as hipóteses com o questionário.

Figura 3.10: Articulação entre a Questão de pesquisa 2, Hipóteses de investigação e Questionário



3.3.4 Amostra

O processo de recolha de dados permitiu obter uma amostra de grande dimensão para os preparadores das demonstrações financeiras (275 inquiridos), o que garante a diversidade de perfis de TOC que participaram no estudo e, assim, a sua representatividade.

Sendo as habilitações dos preparadores uma característica fundamental na formação da opinião sobre relato financeiro (Lee, 1989), através do teste de ajustamento do qui-quadrado pode concluir-se que a distribuição das habilitações na amostra não é significativamente distinta da distribuição dessa mesma característica na população ($\chi^2_{(1)}=3,461$; $p=0,063$), considerando o nível de significância de 0,05. A amostra é constituída por 78,6% de preparadores licenciados. Segundo dados da OTOC é possível verificar que a maioria dos preparadores (83%) é licenciado ou possui habilitação superior à licenciatura (Tabela 3.5).

Tabela 3.5: Nível de escolaridade dos preparadores (TOC) na amostra e na população

	Amostra		População	
	n	%	n	%
Não licenciado	57	21,3	8 176	17,0
Licenciado	211	78,6	39 812	83,0
Total	268	100,0	47 988	100,0

Os TOC inquiridos encontram-se maioritariamente em exercício (89,8%), e desses, 43,3% exerce atividade em menos de 10 empresas. Destes, 25% é responsável pela preparação de demonstrações financeiras de apenas uma empresa.

No que respeita aos responsáveis, a taxa de resposta é de 8,5%, correspondente a 85 inquiridos. Fulbier e Gassen (2010) mencionam um conjunto de estudos efetuados na Alemanha, desde 2003, através de inquérito, com o objetivo de verificar a aplicação das *full IFRS* nas demonstrações financeiras consolidadas das PME. Nalguns casos as taxas de resposta obtidas nesses inquéritos são inferiores à taxa obtida (8,5%): von Keitz e Stibi (2004), 6,6%; Oehler (2005), 5%; von Keitz *et al.* (2007), 7,3%; ou apenas ligeiramente superiores: Wetzel (2003), 10,5%; Ochs e Leibfried (2006), 10,4%; DRSC *et al.* (2007), 10,3%; Kajuter *et al.* (2007), 11,4%; Mages (2009), 10,0%.

Embora constitua uma amostra pequena, ainda assim, é representativa da população no que respeita a características importantes na formação de opinião sobre a importância das demonstrações financeiras. O setor e a localização geográfica das empresas são importantes fatores caracterizadores das mesmas. O resultado dos testes de ajustamento do qui-quadrado permitem concluir que a distribuição do setor de atividade e da localização geográfica na amostra não são significativamente distintas das respetivas distribuições na população (Tabela 3.6), sendo os resultados dos testes, respetivamente, de $\chi^2_{(2)}=0,248$; $p=0,890$ e $\chi^2_{(3)}=5,042$; $p=0,165$.

Tabela 3.6: Setor de atividade, localização geográfica na amostra e na população

	Amostra		População	
	n	%	n	%
Setor de atividade				
Industria, Combustíveis, Materiais básicos	33	38,8	366	36,6
Bens de consumo	29	34,1	342	34,2
Serviços de Consumo, Cuidados de saúde, <i>Utilities</i>	23	27,1	292	29,2
Total	85	100,0	1000	100,0
	Amostra		População	
	n	%	n	%
Localização geográfica				
Centro	27	31,8	227	22,7
Norte	21	24,7	335	33,5
Lisboa e Vale do Tejo	31	36,5	368	36,8
Alentejo e Algarve e Ilhas	6	7,1	70	7,0
Total	85	100,0	1000	100,0

De igual forma, observa-se na Tabela 3.7 que a média do volume de negócios ($t_{(84)}=1,993$; $p=0,049$) e do número de trabalhadores ($t_{(84)}=1,101$; $p=0,274$), não são significativamente distintos na amostra e na população, embora no primeiro caso apenas para um nível de significância de 0,01. Assim, em termos de dimensão das empresas também se garante a sua representatividade, sendo as médias do volume de negócios de 18.099 milhares de euros (desvio-padrão de 8.848 milhares de euros) e a média do número de trabalhadores de 80 (desvio-padrão de 55).

Tabela 3.7: Volume de negócios e trabalhadores na amostra e na população

	n	Média	DP ¹	Mínimo	Mediana	Máximo
Volume de negócios (em milhares de euros)						
Amostra	85	18 099	8 848	10 145	14 802	48 309
População	1 000	17 254	7 720	10 084	14 328	48 907
	n	Média	DP	Mínimo	Mediana	Máximo
N.º Trabalhadores						
Amostra	85	79,8	55	0	68	234
População	1 000	71,6	56	0	56	248

¹ Desvio-padrão, que traduz a dispersão média em torno do valor médio da característica em estudo.

Interessando obter a perspetiva interna das PME possibilitou-se que o questionário fosse respondido por gestores, diretores financeiros, TOC interno ou outro colaborador da área administrativa. A Tabela 3.8 apresenta a distribuição da função dos respondentes das empresas, designados neste estudo por gestores de PME ou responsáveis financeiros ou responsáveis das empresas ou apenas empresas. Constata-se que grande parte dos questionários foram respondidos pelo preparador interno (41,2%) ou pelo diretor financeiro (29,4%).

Tabela 3.8: Função do respondente do inquérito às PME

	Amostra	
	n	%
Administrador	11	12,94
Diretor Financeiro	25	29,41
Preparador Interno	35	41,18
Outro	13	15,29
NR	1	1,18
Total	85	100,0

3.3.5 Tratamento quantitativo dos dados

Os dados relativos aos preparadores foram automaticamente obtidos em formato *Excel* (*.xls), incluindo o ficheiro obtido do *survs.com* 828 respostas, das quais um conjunto importante não se encontrava substancialmente preenchido. Efetuou-se uma análise no sentido de excluir os inquéritos cujas respostas representassem menos de 2/3 da totalidade

das questões, resultando um conjunto de 275 respostas válidas. Junto das empresas os dados foram obtidos em suporte de papel ou em ficheiro de *Word*, tendo inicialmente sido introduzidos no *Excel*. Para garantir a fiabilidade destes dados foram confrontados os dados introduzidos no *Excel* com os questionários. Posteriormente ambos os ficheiros de *Excel* foram importados e tratados no *software IBM SPSS Statistics* (versão 20) tendo-se recorrido a técnicas de estatística uni e bivariada e, também, a algumas técnicas de análise multivariada (Gujarati, 2006; Laureano e Botelho, 2012).

Após a validação da base de dados, procedeu-se, primeiramente, à caracterização sucinta da amostra. Para tal recorreu-se à análise descritiva univariada.

Considerando que o questionário inclui questões com diferentes itens (variáveis) para medir os utilizadores, as utilidades das demonstrações financeiras para o gestor, os determinantes do financiamento bancário, os custos inerentes às demonstrações financeiras, as operações complexas e a relevância dos investimentos, realizou-se, para cada grupo, diversas Análises de Componentes Principais (ACP), com o intuito de reduzir a dimensionalidade do fenómeno em estudo e, assim, facilitar a respetiva interpretação. Estas análises foram realizadas tendo em consideração apenas as respostas dos preparadores, na medida em que a dimensão da amostra é muito superior face à das empresas e, ainda, porque se optou por utilizar os dados recolhidos junto dos responsáveis das empresas como meio de corroboração da evidência obtida junto dos preparadores.

A aplicação da ACP requer um conjunto de requisitos, nomeadamente as variáveis têm que ser quantitativas ou tratadas como tal, sendo o caso nas escalas tipo *Likert*, e apresentar algum nível de multicolinearidade, isto é, não devem existir itens não correlacionados entre si em número muito elevado (Field, 2009). Para avaliar a adequabilidade da amostra recorreu-se à estatística de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO)²², que apresentou sempre valores acima de 0,7, e o teste de esfericidade de *Bartlett*, cujo valor da probabilidade associada ao valor do teste levou a rejeitar a hipótese nula das variáveis serem independentes pelo que se considerou a técnica adequada.

Na determinação do número de componentes a reter teve-se em consideração: i) que as comunalidades das variáveis se apresentam superiores a 0,5 (Field, 2009); ii) o critério

²² Valores entre 0,5 e 0,7 são medíocres/razoável no limite superior; valores entre 0,7 e 0,8 são bons; valores entre 0,8 e 0,9 são bastante bons e maiores que 0,9 até 1 são excelentes (Field, 2009).

Kaiser que indica que se devem reter as componentes com valor próprio superior a 1 e em simultâneo garantir que a variância explicada pelas componentes retidas é superior a 60%; e iii) que as componentes extraídas devem ser interpretáveis e passíveis de enquadramento na literatura, tendo-se procedido, sempre que necessário, a uma rotação ortogonal dos fatores por forma a facilitar a interpretação.

Definido o número de componentes a reter, estas foram operacionalizadas através de índices, isto é, através da média das respostas dos inquiridos às variáveis mais correlacionadas (com maior peso) com cada componente. Este procedimento facilita a interpretação, na medida em que a escala do índice apresenta os mesmos limites das variáveis que lhes deram origem. Esta opção foi validada com recurso à medida de consistência interna *Alpha de Cronbach* e ainda através da correlação entre o índice e o *score* fatorial (sempre superior a 0,9), tendo ambos os critérios confirmado a opção. Na análise do *Alpha de Cronbach* teve-se em consideração não só garantir que o seu valor é superior a 0,6, mas, também, verificar se a exclusão de alguma variável levaria ao aumento considerável do valor do *Alpha* e também que as correlações entre cada variável e a escala global (*Corrected Item-Total Correlation*) são superiores a 0,3 (Cronbach, 1951; Nunnally, 1978).

Para a avaliação das hipóteses recorreu-se a técnicas de estatística descritiva e inferencial uni e bivariada. Na interpretação das medidas de associação considerou-se a seguinte escala de intensidade da relação entre as duas características em análise: 0 a 0,2, relação muito fraca; 0,2 a 0,4, relação fraca; 0,4 a 0,7 relação moderada; 0,7 a 0,9 relação forte e 0,9 a 1, muito forte (Cohen e Holliday, 1982; Bryman e Cramer, 2003). Importa salientar que apesar de a amostra não ser aleatória, os testes de ajustamentos revelaram que a distribuição da amostra não é significativamente diferente da distribuição da população, no que respeita a características fundamentais para o estudo. Desta forma, juntamente com os coeficientes de associação, apresentam-se as correspondentes probabilidades significância, considerando-se as relações significativas quando a probabilidade é igual ou inferior a 0,1. Adicionalmente, apresenta-se como complemento às análises, no Anexo C, os resultados dos testes de hipóteses realizados para comparar médias (ANOVA) e distribuições (Kruskal-Wallis) das características analisadas (Laureano, 2011).

Entre o mais, no final da análise às hipóteses de investigação associadas a cada questão de investigação realizaram-se árvores de classificação com algoritmo CART (*Classification And Regression Tree*). As árvores de classificação CART foram usadas para a estimar um

modelo explicativo da manutenção da contabilidade caso a mesma deixasse de ser legalmente imposta, para explicar a aceitação por PME de normas simplificadas e, ainda, para explicar a aceitação de normas internacionais por PME.

As árvores de classificação são uma técnica de *data mining*, já com algumas aplicações em contabilidade (Marais *et al.*, 1984; Barniv e McDonald, 1999; Kirkos *et al.*, 2007; Ngai *et al.*, 2011). Com efeito, as técnicas de *data mining* têm-se tornado mais prevalentes na investigação (Chang e Chen, 2005; Delen, 2009).

O objetivo da utilização do CART, originalmente desenvolvido por Breiman *et al.* (1984), consiste em obter um conjunto fiável de classificadores os quais sugerem uma estrutura preditiva de resolução de um determinado problema. O CART possibilita o tratamento de vários atributos em simultâneo e a deteção da respetiva interação (Hsieh *et al.*, 2011). Permite, igualmente, testar todas as possíveis interações, considerando-se que é um método robusto e relativamente insensível quer a *outliers*, quer à distribuição dos dados e que lida bem com as não-respostas. Com a aplicação do CART pretende-se prever a probabilidade de classificação num grupo quando a variável dependente é qualitativa (Chang e Chen, 2005), apresentando um mapa dos grupos previsíveis (Fawcett, 2004).

A classificação com modelos CART inicia-se com a identificação da variável dependente qualitativa. A árvore de classificação desenvolve-se a partir do designado nó raiz, o qual inclui a totalidade da informação. A árvore cresce na medida do particionamento realizado através de pesquisa para todos os possíveis valores de limiar para todas as variáveis independentes, de forma a encontrar o limiar e a variável que conduz à melhoria da pureza dos nós resultantes. Este processo é avaliado, por defeito, pelo critério de Gini (Delen, 2009; Weerts e Ronca, 2009), sendo a árvore binária, isto é, o nó pai é dividido em dois nós filhos. Este processo continua sucessivamente até que nenhuma separação seja necessária de acordo com o critério especificado. No modelo final, cada nó terminal contém só casos pertencentes à mesma classe.

No entanto, o CART remove seletivamente da árvore algumas das suas ramificações de acordo com regras de paragem definidas, que visam evitar um sobre ajustamento do modelo aos dados. Esta exclusão depende de um parâmetro determinado em função do erro de classificação dos dados, do número máximo de níveis da árvore (profundidade) e do número mínimo de casos em cada nó pai e filho. Em suma, o objetivo é o de selecionar a árvore com a dimensão adequada considerando os custos da incorreta classificação num conjunto de

dados independentes. A dimensão adequada de uma árvore é obtida quando os custos de incorreta classificação alcançam um mínimo para os dados de estudo (amostra de treino) e de teste (amostra de teste – novos casos) (Mitchell, 1997; Chang e Chen, 2005).

Neste trabalho definiram-se diferentes critérios de parâmetros e como método de validação, utilizou-se a validação cruzada *10-fold*. Na construção dos modelos explicativos foram, igualmente, testadas várias árvores de acordo com distintas regras de parametrização, no sentido de encontrar o modelo que consista na melhor conjugação entre capacidade explicativa em relação à amostra de treino e capacidade preditiva na aplicação a novos dados (validação cruzada). Na avaliação aos resultados foi escolhido o modelo em que a percentagem de casos bem classificados na amostra mais se aproxima da percentagem de casos bem classificados pela validação cruzada.

3.4 Sumário do Capítulo

Perante o problema identificado e as duas questões de investigação formuladas, nomeadamente, se deve o relato financeiro para PME não cotadas divergir do relato financeiro das empresas cotadas e se deve o relato financeiro para as PME ser objeto de normalização internacional, considerou-se adequado realizar um estudo empírico que permitisse verificar as nove hipóteses de investigação associadas às duas questões de investigação.

A concretização desta investigação com sucesso e com contributos válidos para o conhecimento existente sobre esta problemática implicou a realização de um inquérito por questionário à população de preparadores das demonstrações financeiras (TOC) e à população de gestores das mil melhores PME portuguesas, tendo sido convidados a responder ao questionário mais de 70 mil profissionais. O estudo destes dois grupos justifica-se pela relação de que os indivíduos neles incluídos apresentam com o relato financeiro, bem como, pelas sugestões efetuadas pela investigação prévia.

Após um grande esforço na recolha de dados conseguiu-se obter uma amostra, considerada grande e representativa da população inquirida, que permite, de facto, compreender a problemática do relato financeiro diferenciado nas PME portuguesas.

A perspetiva do grupo dos preparadores sobre a problemática em estudo, de certa forma validada pela evidência obtida junto de responsáveis de PME, aliada a uma interpretação do

conjunto dessas evidências empíricas, obtidas através dum questionário muito abrangente, com mais de 35 perguntas que garantem a articulação entre as hipóteses de investigação e as variáveis em estudo, permitiu responder às duas questões de investigação.

Na análise dos dados foram selecionadas técnicas estatísticas amplamente utilizadas em trabalhos empíricos em ciências sociais e, em particular, em contabilidade, que garantem um correto tratamento dos dados e a conseqüente validade dos resultados obtidos. Destacam-se nesta síntese apenas duas técnicas, a Análise de Componentes Principais (ACP) que foi utilizada com o objetivo de reduzir a dimensionalidade do estudo e, assim, facilitar a interpretação dos resultados, e as Árvores de Classificação, utilizadas com o objetivo de identificar fatores explicativos da necessidade da simplificação e de normalização internacional.

Em suma, neste capítulo definiu-se o paradigma da investigação, justificou-se a seleção da população a inquirir, apresentou-se o instrumento de recolha de dados criado e demonstrou-se a sua adequabilidade às questões de investigação, descreveu-se o trabalho de campo realizado, caracterizou-se a amostra quanto às características consideradas fundamentais na formação da opinião sobre relato financeiro diferenciado e demonstrou-se a sua representatividade e, por fim, descreveram-se as técnicas estatísticas utilizadas no tratamento dos dados recolhidos.

4. Resultados e sua discussão

4.1 Introdução

No capítulo referente à metodologia, foram caracterizados os preparadores das demonstrações financeiras (TOC), empresas e respectivos responsáveis. Em sequência, este capítulo analisa os resultados que permitem responder às questões de investigação formuladas e validar as hipóteses de investigação. Os resultados são apresentados por questão, em duas partes. Na questão 1 são analisadas as primeiras seis hipóteses de investigação e efetuada a sua discussão, permitindo concluir sobre a necessidade de relato financeiro diferenciado. A questão 2 inclui a análise e discussão das hipóteses relacionadas com a necessidade de normalização internacional. Após análise de cada uma das questões, estimam-se modelos de classificação que visam, respetivamente, identificar os determinantes da necessidade de relato financeiro diferenciado e de normalização internacional para PME não cotadas.

4.2 Questão 1: Relato financeiro diferenciado

4.2.1 Dispersão da propriedade e existência de gestores não proprietários

A hipótese 1 associa a dimensão da empresa com a dispersão da propriedade, sendo de esperar que quanto menor a dimensão, menor a dispersão da propriedade e, conseqüentemente, maior a identidade entre proprietários e gestores. Considerando as demonstrações financeiras como um instrumento de minimização da assimetria de informação entre proprietários não gestores e gestores, a verificação desta hipótese assume-se de elevada importância como fator impulsionador da simplificação das demonstrações financeiras, no contexto das PME.

Os preparadores e os responsáveis das empresas foram inquiridos acerca do total de ativo, volume de negócios, número de proprietários e de gestores não proprietários (Tabela 4.1). O ativo e o volume de negócios, são indicadores utilizados pelos legisladores (Comissão, 2003) e na literatura (Gibson e Van der Vaart, 2008) para definir a dimensão das empresas. Para os dados obtidos junto das empresas, verificou-se que a associação entre as duas variáveis é moderada e positiva ($\rho_{(85)}=0,530;p<0,001$) e, no caso dos TOC, é forte e positiva

($\rho_{(208)}=0,814;p<0,001$). Considerando estes graus de associação, ativo e volume de negócios tendem a traduzir a mesma realidade quanto à dimensão da empresa, optando-se, doravante, por utilizar o volume de negócios como *proxy* da mesma. Embora qualquer uma das características se entenda como igualmente adequada, selecionou-se o volume de negócios por alinhamento com investigação efetuada nesta área (Eierle e Haller, 2009).

Tabela 4.1: Informação financeira e número de proprietários e gestores não proprietários²³

	Ativo					Volume de negócios				Número de proprietários				Número gestores não proprietários					
	em milhares de euros					em milhares de euros													
TOC	< 149	>150 e <1.499	>1.500 e <49.999	> 50.000	Total	< 149	>150 e <2.999	>3.000	Total	1 a 2	3 a 5	>5	Total	0	1	2	3 a 5	>5	Total
n	53	105	49	10	217	65	126	44	235	195	55	5	255	116	47	58	24	5	250
%	24,4	48,4	22,6	4,6	100,0	27,7	53,6	18,7	100,0	75,9	21,4	2,7	100,0	46,4	18,8	23,2	9,6	2,0	100,0

	Ativo				Volume de negócios				Número de proprietários				Número gestores não proprietários					
	em milhares de euros				em milhares de euros													
Empresas	<9.999	>10.000 e <24.999	>25.000 e <43.000	Total	<14.999	>=15.000 e <25.000	>=25.000 e <50.000	Total	1 a 2	3 a 5	>5	Total	0	1	2	3 a 5	>5	Total
n	59	17	9	85	43	29	13	85	28	55	2	85	53	26	2	4	0	85
%	69,4	20,0	10,6	100,0	50,6	34,1	15,3	100,0	32,9	64,7	2,4	100,0	60,0	30,6	2,4	4,7	2,4	100,0

A dimensão “tipo” das empresas em que os TOC prestam serviço, foi segregada em quatro escalões no que respeita ao ativo (<149 mil euros; >150 e <1.499 mil euros; >1.500 e <49.999 mil euros e > 50.000 mil euros) e três no que respeita ao volume de negócios (<149 mil euros; >150 e <2.999 mil euros e > 3.000 mil euros), enquanto os dados das empresas, ativo e volume de negócios, foram divididos em três escalões. Quanto ao ativo: <9.999 mil euros; >10.000 e <24.999 mil euros; >25.000 mil euros e <43.000 mil euros. No que respeita ao volume de negócios: <14.999 mil euros; >15.000 e <24.999 mil euros; e >25.000 e <50.000 mil euros. Uma vez que as duas fontes de informação, não obstante respeitarem ambas a PME, apresentam características distintas quanto à dimensão, os intervalos utilizados apresentam-se, igualmente, distintos. Os escalões definidos não têm em consideração quaisquer definições legais de micro, pequenas e médias empresas, servindo tão-somente para criar diversos patamares de micro e PME, de forma a aferir da associação entre as perceções quanto ao relato financeiro e a dimensão. Importa recordar que os dados recolhidos junto das empresas, funcionam de certo modo como grupo de controlo das

²³ Note-se que devido aos arredondamentos efetuados nas tabelas e nas figuras, a soma das parcelas pode não corresponder ao total.

conclusões obtidas junto dos preparadores. No caso dos dados recolhidos junto dos TOC, predominam micro e pequenas empresas (27,7% apresenta volume de negócios inferior a 149 mil euros, e 53,6% inferior a 2.999 mil euros), enquanto nos restantes inquiridos, os responsáveis financeiros das 1.000 melhores PME, predominam pequenas e médias empresas (50,6% apresenta um volume de negócios inferior a 14.999 mil euros e as restantes um volume de negócios entre essa quantia e 50.000 mil euros).

É de salientar que 75,9% dos clientes do TOC dispõem de, no máximo, dois proprietários, e 97,3%, no máximo, cinco proprietários, sendo que 46,4% das empresas não dispõe de qualquer gestor não proprietário nos seus quadros. Por outro lado, no inquérito efetuado aos responsáveis das empresas, apenas 32,9% destas dispõe de até dois proprietários e 97,6% até cinco, sendo que 60% das empresas não dispõe de qualquer gestor não proprietário.

Com base na informação obtida junto dos TOC, é possível afirmar que a dimensão, entendida como o volume de negócios, está positiva e moderadamente correlacionada com a dispersão do capital ($\rho_{(225)}=0,398;p<0,001$), existindo uma tendência moderada para que as empresas de maior dimensão sejam detidas por um maior número de proprietários. Embora mais fraca, constata-se, igualmente, uma correlação positiva entre o número de gestores não proprietários e a dimensão ($\rho_{(220)}=0,251;p<0,001$). Já junto das empresas, os dados obtidos quanto à relação entre a dimensão e a dispersão do capital não permitem corroborar a observação anterior, sugerindo ausência de relação ($\rho_{(85)}=0,056;p=0,612$), embora demonstrem alguma associação entre dimensão e a existência de gestores não proprietários ($\rho_{(85)}=0,270;p=0,013$).

Conforme se constata na Figura 4.1, 95,2% das empresas a que os TOC prestam serviço com volume de negócios inferior a 149 mil euros, são detidas por 1 a 2 proprietários, enquanto nas empresas com volume de negócios superior ou igual a 3 milhões de euros essa percentagem é de apenas 42,9%. Por outro lado, verifica-se que mais de metade das empresas (59,3%) com volume de negócios inferior a 149 mil euros, não dispõe de qualquer gestor não proprietário e nas empresas com maior volume de negócios essa percentagem é de apenas 30,2% (Figura 4.2). De igual forma, os dados recolhidos junto das empresas corroboram a forte concentração da propriedade, sendo que nos três escalões de volume de negócios, a maioria das empresas é detida, no máximo, por até 5 proprietários (Figura 4.3). Verifica-se, igualmente, que 76,7% das empresas com volume de negócios inferior a 15 milhões de euros, não dispõe de qualquer gestor não proprietário, e sensivelmente metade

das restantes empresas, não dispõe, igualmente, de nenhum gestor nessas condições (Figura 4.4).

Figura 4.1: Proprietários segundo o volume de negócios (TOC)

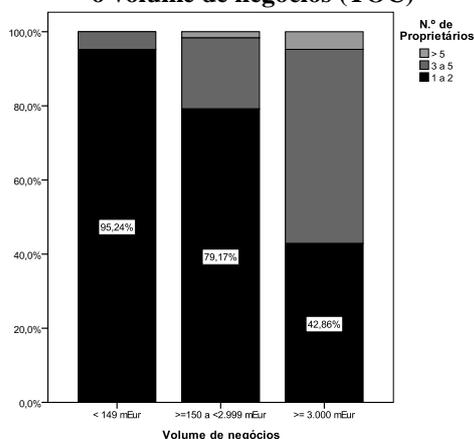


Figura 4.2: Gestores não proprietários segundo o volume de negócios (TOC)

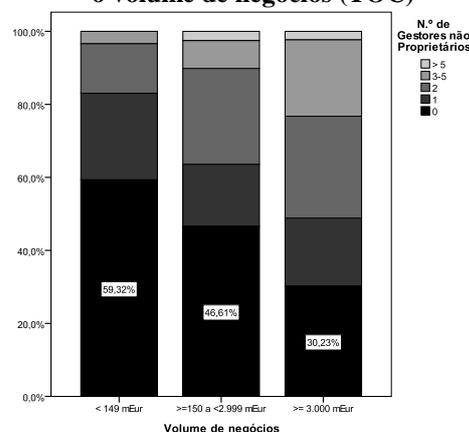


Figura 4.3: Proprietários segundo o volume de negócios (Empresas)

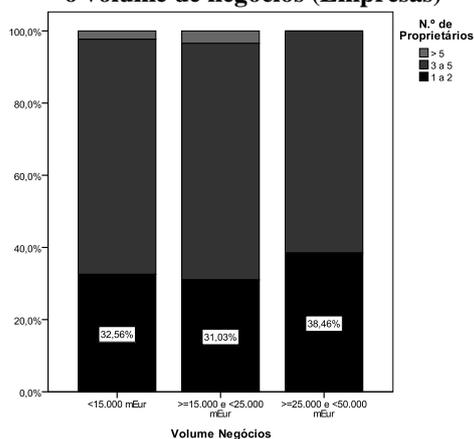
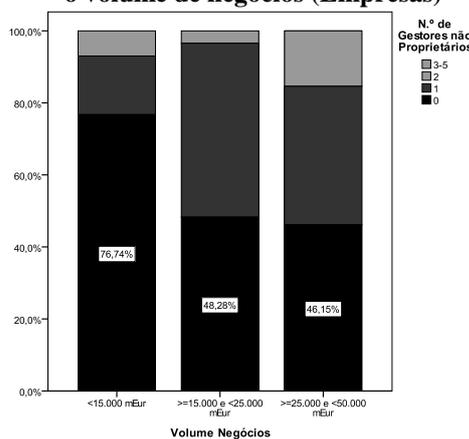
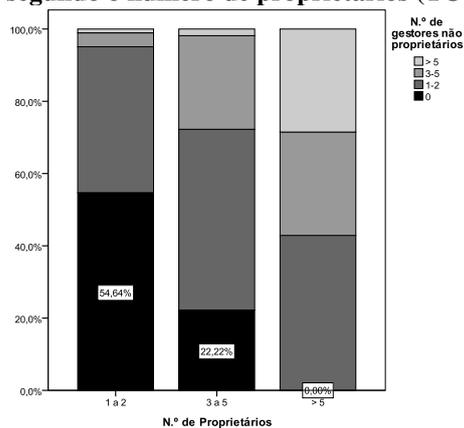
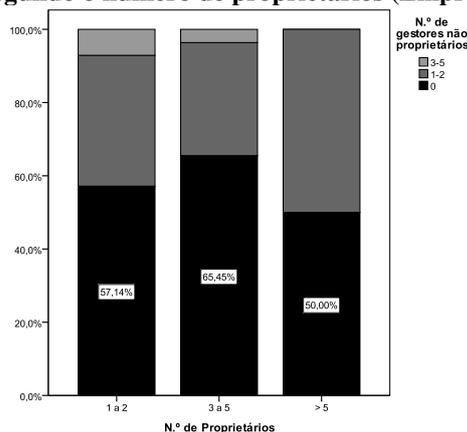


Figura 4.4: Gestores não proprietários segundo o volume de negócios (Empresas)



A relação, aferida na informação recolhida junto dos TOC entre a dispersão do capital e o número de gestores não proprietários é positiva, embora de intensidade fraca ($\rho_{(242)}=0,291;p<0,001$), refletindo uma ligeira tendência para empresas com maior dispersão de capital necessitarem de um maior número de gestores não proprietários. Esta tendência não é reiterada nos dados recolhidos junto das empresas ($\rho_{(85)}=0,004;p=0,968$). De facto, das empresas com 1 a 2 proprietários, 54,6% (57,1% nas empresas) não dispõe de qualquer gestor não proprietário, enquanto todas as empresas com mais de 5 proprietários dispõem de, pelo menos, um destes gestores (Figura 4.5). Esta última observação não é corroborada na informação obtida junto das empresas, de acordo com a qual 50% das empresas com mais de 5 proprietários não tem qualquer gestor não proprietário (Figura 4.6).

Figura 4.5: Gestores não proprietários segundo o número de proprietários (TOC)**Figura 4.6: Gestores não proprietários segundo o número de proprietários (Empresas)**

Do agregado informativo, resulta uma concentração da propriedade num reduzido número de proprietários, dispendo a esmagadora maioria das empresas (97,3%, nos TOC, e 97,6%, nas empresas) de até 5 proprietários. A circunstância de o número de proprietários variar apenas entre 1 e 5, fará inferir que o seu número e consequentemente a dispersão do capital não se encontra fortemente associado à dimensão. É essa a evidência estatística recolhida junto dos preparadores, a qual sugere que se verifica uma associação positiva moderada, entre a dimensão e a dispersão da propriedade ($\rho_{(225)}=0,398;p<0,001$), não permitindo os dados obtidos junto das empresas confirmar esta observação ($\rho_{(85)}=0,056;p=0,612$).

Os resultados permitem, ainda, concluir que sendo os proprietários reduzidos no seu número, é também reduzido o número de potenciais proprietários utilizadores das demonstrações financeiras das PME. Utilizando as nomenclaturas associadas à teoria das partes interessadas-agência, para cerca de metade das empresas, não se identificam proprietários que disponham de diferenciais de poder para com as empresas, dado que estes são determinados face ao próprio gestor e na circunstância, proprietário e gestor são uma mesma entidade. Com efeito, apenas numa parte das PME, 53,6% aferidas junto dos TOC e 40,0%, aferidas junto das empresas, é possível encontrar gestores não proprietários, sendo, portanto, que apenas nestas se verificam potenciais conflitos de agência entre gestores não proprietários e proprietários não gestores. Tal como observado na associação entre dimensão e a dispersão da propriedade, também a associação entre o número de gestores não proprietários e a dimensão, é positiva e moderada. Nas PME não cotadas a dimensão encontra-se moderadamente associada à dispersão da propriedade e à existência de gestores não proprietários, demonstrando que a reduzida dispersão da propriedade e a existência de um reduzido número de gestores não proprietários, é uma característica transversal às PME

não cotadas, que tende a desvanecer-se suavemente com o aumento da dimensão destas empresas.

Ou seja, a evidência obtida não é confirmatória da hipótese 1 conforme formulada. Com efeito, as características das PME não cotadas quanto à dispersão da propriedade e à existência de gestores não proprietários, não altera muito significativamente com a dimensão. Embora a evidência empírica obtida não seja comparativa das PME não cotadas com as empresas admitidas à cotação, a análise dos resultados conjugada com a literatura relativa à realidade das empresas cotadas, permite afirmar que o fator distintivo entre empresas quanto aos aspetos em estudo, dispersão e gestores, não é a dimensão mas a admissão à cotação. Nas empresas com títulos admitidos à cotação, a dispersão é tão significativa que, para a estudar, os académicos não procuram identificar o número de acionistas, mas antes o grau de concentração através da informação de participações qualificadas (Demsetz e Lehn, 1985).

Apesar de a hipótese 1 não se validar conforme formulada, permite corroborar, no contexto português, não anglo-saxónico, conclusões prévias como as de Burton e Hillison (1979) e John e Heleas (2000), demonstrando não só que estas peculiaridades das PME são idênticas, independentemente do contexto, continental ou anglo-saxónico, mas também que são estáveis no tempo. A inexistência de forte dispersão da propriedade e de separação entre a gestão e a propriedade concorre, igualmente, para a confirmação da teoria das partes interessadas-agência como referencial teórico justificativo do relato financeiro simplificado. A reduzida dispersão da propriedade e de separação entre a gestão e a propriedade, elimina os conflitos de agência entre o agente (gestor) e o principal (proprietário), relativizando a utilidade das demonstrações financeiras enquanto mecanismo de redução da assimetria de informação entre aquelas duas partes. Sendo os papéis do proprietário e do gestor assumidos pelo mesmo ator, inexistente a figura do investidor, atual e potencial, como utilizador das demonstrações financeiras, que as utiliza para decisões do tipo *'buy, sell or hold'*. Naturalmente que as PME são negociadas, compradas e, conseqüentemente, vendidas. No entanto, essas decisões não são apenas tomadas com base na informação das demonstrações financeiras, mas usualmente precedidas da obtenção de informação adicional num processo bilateral.

4.2.2 Diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras

Os resultados relativos à hipótese 1 permitiram concluir que cada PME é propriedade de um reduzido conjunto de sócios, constituindo os proprietários, por esse motivo, um reduzido número de potenciais utilizadores das demonstrações financeiras. Por sua vez, a hipótese 2 associa a dimensão da empresa e a dispersão da propriedade, com a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, sendo de esperar que a diversidade e quantidade de utilizadores seja reduzida nas PME não cotadas e esperando-se que os utilizadores das demonstrações financeiras se reduzam às instituições financeiras e à administração fiscal, utilizadores, que por sua vez, dispõem de diferenciais de poder.

A utilização das demonstrações financeiras das PME por gestores, proprietários ou não, é efetuada em hipótese autónoma. Esta hipótese 2, inicia-se pelo estudo do comportamento dos proprietários não gestores, face às demonstrações financeiras. Inquiridos os preparadores acerca da frequência de acesso às demonstrações financeiras pelos proprietários não gestores, verifica-se que 34,9% destes utilizadores nunca o faz e apenas 15,9% acede às mesmas com uma frequência considerada elevada a muito elevada. A informação obtida junto das empresas, demonstra que 36,2% dos proprietários não gestores nunca acede às demonstrações financeiras e apenas 20,7% acede às mesmas com uma frequência considerada elevada a muito elevada (Tabela 4.2).

Tabela 4.2: Frequência de acesso às DF pelos utilizadores nacionais (TOC e Empresas)

TOC	Frequência de acesso às demonstrações financeiras da empresa										Correlação entre volume de negócios e a frequência de acesso às demonstrações financeiras		
	Nenhuma		Baixa		Moderada		Elevada		Muito Elevada			Total	
	1	2	3	4	5								
Utilizadores nacionais	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Proprietários não gestores	75	34,9	58	27,0	48	22,3	24	11,2	10	4,7	215	100,0	$\rho_{(188)}=0,193; p=0,008$
Bancos	8	3,5	34	14,8	77	33,6	67	29,3	43	18,8	229	100,0	$\rho_{(201)}=0,124; p=0,079$
Clientes	84	37,8	66	29,7	48	21,6	17	7,7	7	3,2	222	100,0	$\rho_{(195)}=0,014; p=0,850$
Fornecedores	86	38,6	91	40,8	36	16,1	10	4,5	0	0,0	223	100,0	$\rho_{(198)}=0,199; p=0,005$
Trabalhadores	142	63,1	60	26,7	22	9,8	0	0,0	1	0,4	225	100,0	$\rho_{(199)}=0,088; p=0,218$
Autoridades fiscais	12	5,5	34	15,5	66	30,0	66	30,0	42	19,1	220	100,0	$\rho_{(195)}=0,097; p=0,175$
Agências de notação	162	76,1	25	11,7	15	7,0	9	4,2	2	0,9	213	100,0	$\rho_{(188)}=0,179; p=0,014$
Investigadores	146	70,5	44	21,3	14	6,8	3	1,4	0	0,0	207	100,0	$\rho_{(182)}=0,222; p=0,003$
Subsidiadores	60	26,8	73	32,6	62	27,7	16	7,1	13	5,8	224	100,0	$\rho_{(197)}=0,057; p=0,429$
Imprensa económica	165	77,1	32	15,0	16	7,5	1	0,5	0	0,0	214	100,0	$\rho_{(187)}=0,299; p<0,001$
Concorrentes	156	76,8	30	14,8	11	5,4	6	3,0	0	0,0	203	100,0	$\rho_{(182)}=0,247; p<0,001$

Empresas	Frequência de acesso às demonstrações financeiras da empresa										Correlação entre volume de negócios e a frequência de acesso às demonstrações financeiras		
	Nenhuma		Baixa		Moderada		Elevada		Muito Elevada			Total	
	1		2		3		4		5			n	%
Utilizadores nacionais	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Proprietários não gestores	21	36,2	11	19,0	14	24,1	8	13,8	4	6,9	58	100,0	$\rho_{(58)}=0,144$; $p=0,279$
Bancos	2	2,4	6	7,1	21	25,0	30	35,7	25	29,8	84	100,0	$\rho_{(84)}=0,159$; $p=0,150$
Clientes	44	55,0	26	32,5	8	10,0	1	1,3	1	1,3	80	100,0	$\rho_{(80)}=0,246$; $p=0,028$
Fornecedores	29	36,7	29	36,7	19	24,1	2	2,5	0	0,0	79	100,0	$\rho_{(79)}=0,080$; $p=0,484$
Trabalhadores	55	67,9	19	23,5	6	7,4	1	1,2	0	0,0	81	100,0	$\rho_{(81)}=-0,048$; $p=0,673$
Autoridades fiscais	4	5,0	14	17,5	24	30,0	23	28,8	15	18,8	80	100,0	$\rho_{(80)}=0,134$; $p=0,236$
Agências de notação	28	39,4	14	19,7	20	28,2	5	7,0	4	5,6	71	100,0	$\rho_{(71)}=0,192$; $p=0,108$
Investigadores	49	65,3	17	22,7	5	6,7	2	2,7	2	2,7	75	100,0	$\rho_{(75)}=0,005$; $p=0,968$
Subsidiadores	21	26,6	18	22,8	25	31,6	9	11,4	6	7,6	79	100,0	$\rho_{(79)}=0,191$; $p=0,092$
Imprensa económica	40	51,9	21	27,3	12	15,6	3	3,9	1	1,3	77	100,0	$\rho_{(77)}=0,152$; $p=0,187$
Concorrentes	46	73,0	12	19,0	4	6,3	0	0,0	1	1,6	63	100,0	$\rho_{(63)}=0,140$; $p=0,273$

Na informação obtida junto dos TOC, a correlação entre o número de gestores não proprietários e a frequência de acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores, apresenta-se como positiva e moderada ($\rho_{(201)}=0,368$; $p<0,001$), demonstrando que quando aumentam os gestores não proprietários nas empresas, há uma tendência para aumentar a frequência de acesso às demonstrações financeiras por parte dos proprietários não gestores. Esta tendência observa-se de forma mais fraca na informação obtida junto das empresas ($\rho_{(74)}=0,211$; $p=0,071$).

Conforme se constata na Figura 4.7 (TOC), a frequência média de acesso às demonstrações, medida de 1 (nenhuma) a 5 (muito elevada) é de 1,7, quando não existem gestores não proprietários, e de 3,0, quando o seu número é superior a 5. A Figura 4.8 (Empresas) mostra que a frequência média de acesso às demonstrações financeiras é de 1,4 quando não existem gestores não proprietários e de 2, quando o seu número é de 3 a 5. Em síntese, os proprietários não gestores tendem a ser mais utilizadores das demonstrações financeiras quanto mais gestores não proprietários dispuser a empresa.

Figura 4.7: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de gestores não proprietários (TOC)

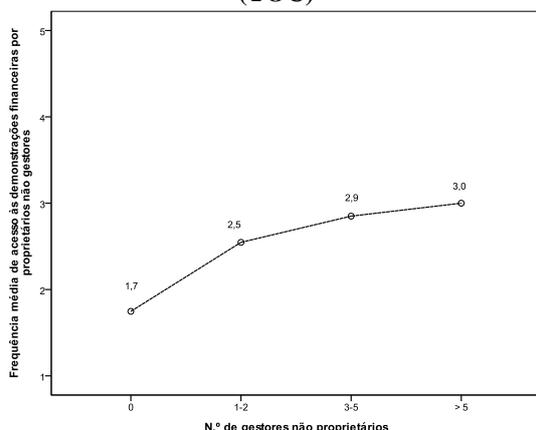
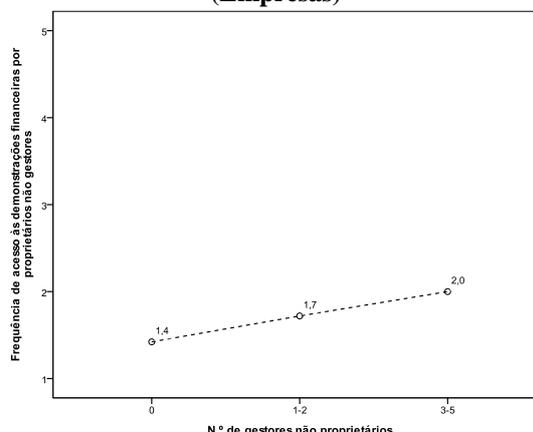


Figura 4.8: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de gestores não proprietários (Empresas)



Na informação obtida junto dos TOC a associação entre a frequência de acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores e o número de proprietários é positiva e fraca ($\rho_{(206)}=0,171$; $p=0,014$), observando-se a inexistência de relação na informação recolhida junto das empresas ($\rho_{(58)}=0,119$; $p=0,372$). É possível verificar na Figura 4.9 (TOC) e na Figura 4.10 (Empresas), que a frequência média de acesso às demonstrações por proprietários não gestores, aumenta ligeiramente com o número de proprietários. Na Figura 4.9, a frequência média de acesso é de 2,1, quando o número de proprietários é de 1 a 2, e de 2,8, quando esse número é superior a 5. Na Figura 4.10, a frequência média de acesso é de 2,2, para 1 a 2 proprietários, e 2,5, quando há mais do que 5 proprietários.

Figura 4.9: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de proprietários (TOC)

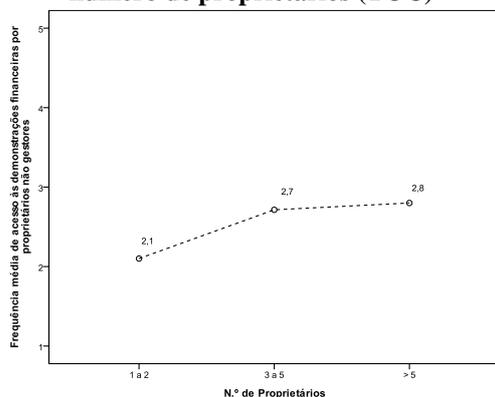
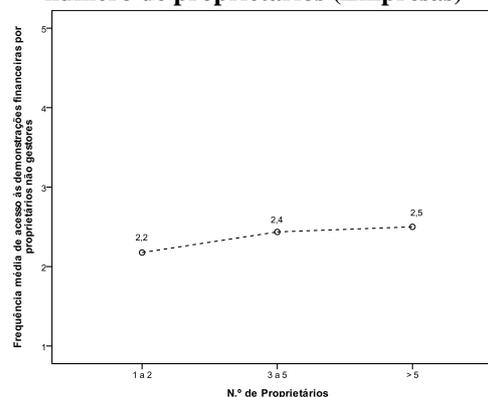


Figura 4.10: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores segundo o número de proprietários (Empresas)



Noutra perspetiva de análise, constata-se uma correlação muito fraca (TOC) entre o acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores e a dimensão da empresa ($\rho_{(188)}=0,193$; $p=0,008$), observação corroborada na informação obtida junto das empresas

($\rho_{(58)}=0,144$; $p=0,279$), sugerindo que a teoria das partes interessadas-agência encontra-se presente, independentemente da dimensão das PME.

Nos dados dos TOC, constata-se um ligeiríssimo aumento da frequência de acesso nas empresas com maior volume de negócios (média de 2,8), enquanto as de menor volume de atividade apresentam uma média de acesso muito perto de 2,0 (Figura 4.11), não se diferenciando entre elas. Nos dados das empresas, a frequência de acesso varia, em média, entre 2,0, para as empresas com volume de negócios inferior a 15 milhões de euros e 2,4, para as empresas com volume de negócios superior a 25 milhões (Figura 4.12). Com efeito, a utilização de demonstrações financeiras como mecanismo de controlo, depende menos da dimensão da empresa do que da existência de gestores não proprietários. Ao colocar recursos na empresa, os proprietários não gestores necessitam de demonstrações financeiras como mecanismo de monitorização dos proprietários gestores e dos gestores não proprietários, uma vez que são estes, os gestores, proprietários ou não, que dispõem de informação, necessitando os proprietários não gestores de reduzir a assimetria de informação que resulta da sua ausência do órgão de gestão.

Figura 4.11: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores por volume negócios (TOC)

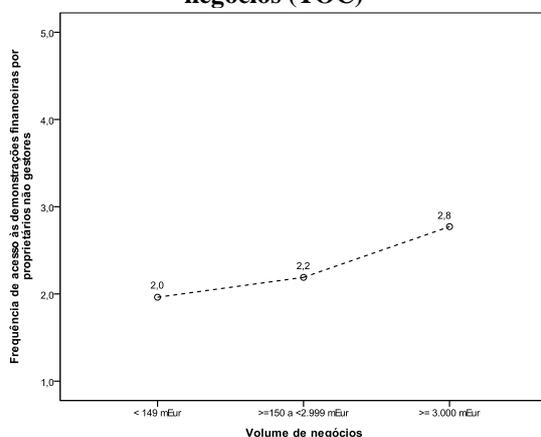
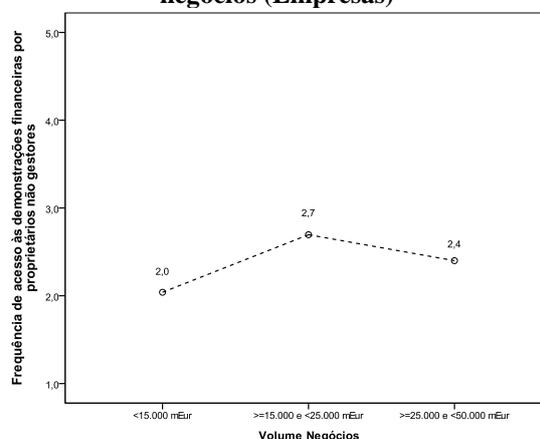


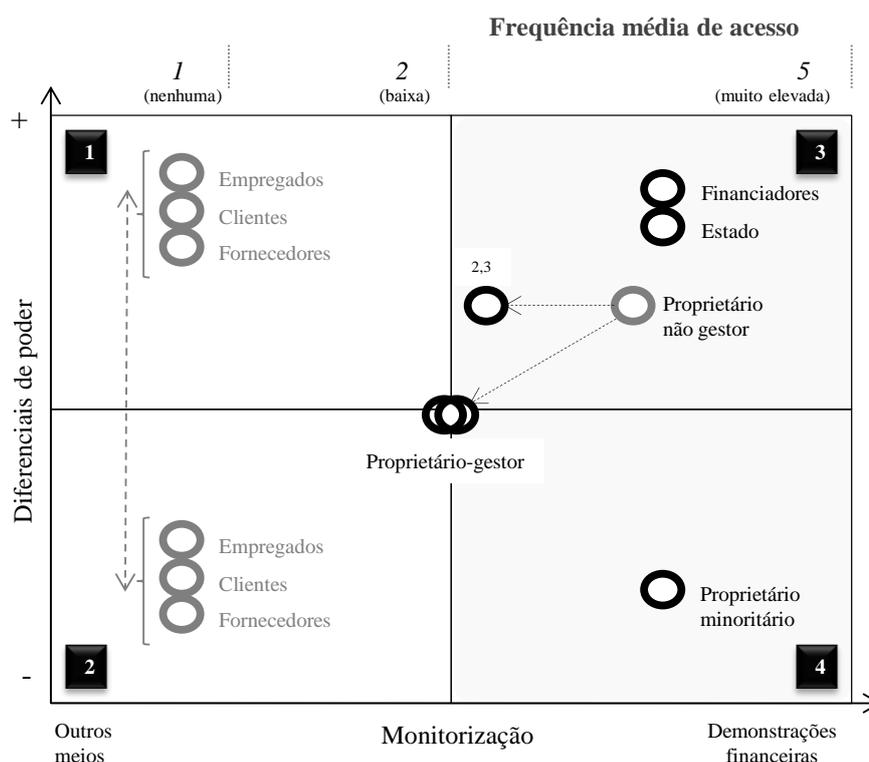
Figura 4.12: Frequência média de acesso às DF por proprietários não gestores por volume negócios (Empresas)



A frequência de utilização tende a reduzir-se, na medida em que ocorra a concentração da propriedade e da gestão nos mesmos indivíduos, o que se verifica nas PME, reduzindo-se, nessa circunstância, a utilização efetuada por um dos potenciais utilizadores das demonstrações financeiras – o proprietário não gestor. Ou seja, ou o proprietário é simultaneamente o gestor, ou o proprietário não gestor é um utilizador residual das demonstrações financeiras. A utilização média, numa escala de 1 a 5, é de 2,3 no conjunto dos dados obtidos junto dos TOC e das Empresas (Tabela 4.3). Desta forma, face ao modelo inicialmente estabelecido (Figura 2.8), através da relação entre a teoria das partes

interessadas-agência e a literatura relativa a relato financeiro diferenciado, o proprietário não gestor desloca-se no sentido de se identificar com o gestor, sendo nesse caso um só, ou no sentido de monitorizar os recursos por si alocados à empresa, com base numa utilização reduzida a moderada das demonstrações financeiras (Figura 4.13).

Figura 4.13: Ajustamento do modelo devido à concentração da propriedade e da gestão nos mesmos indivíduos (TOC e Empresas)



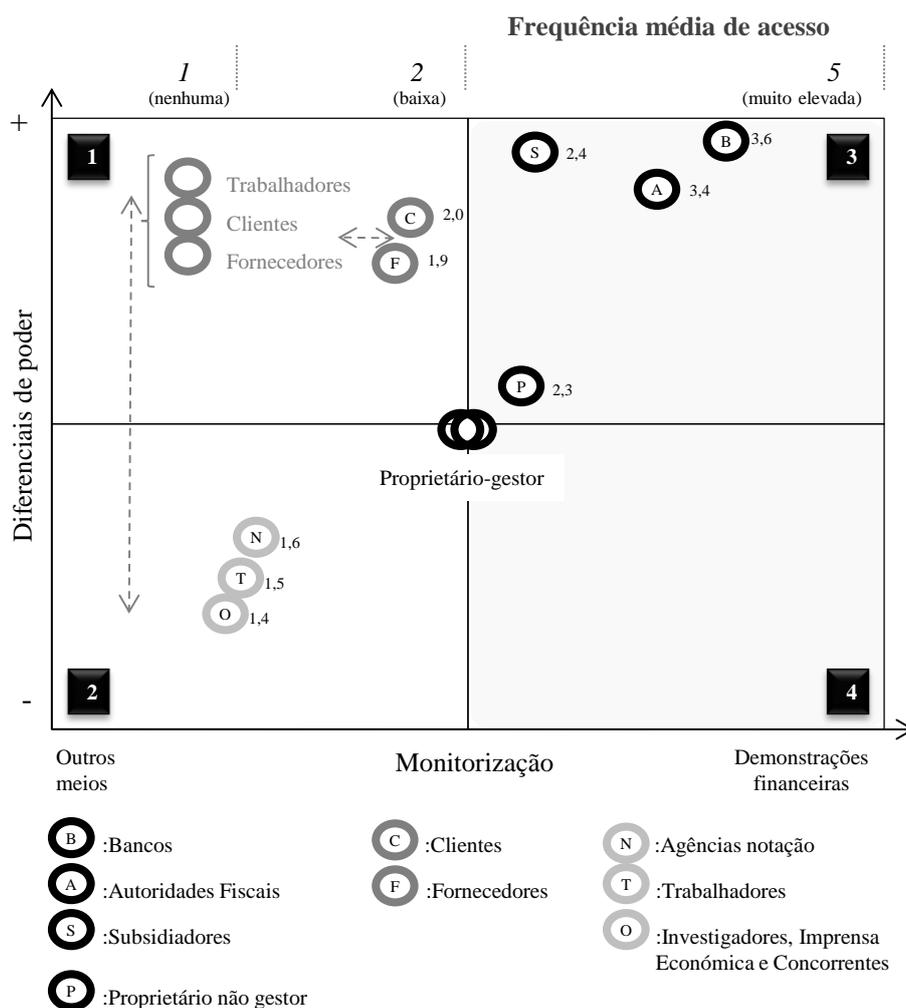
Quanto aos restantes possíveis utilizadores, os preparadores e os responsáveis das empresas consideram as instituições financeiras (Bancos) como o principal (Tabela 4.2), sendo que 81,7% dos TOC e 90,5% dos responsáveis das empresas indicam que as mesmas utilizam as demonstrações financeiras com frequência moderada a muito elevada. Seguem-se as autoridades fiscais (79,1% e 77,6%, para TOC e empresas respetivamente) e os subsidiadores (40,6% e 50,6%, para TOC e Empresas, respetivamente). Para todos os outros possíveis utilizadores (clientes, fornecedores, agências de notação, investigadores, concorrentes e imprensa económica), a frequência de acesso foi considerada para mais de 50% dos preparadores e empresas como sendo muito reduzida (nenhuma ou baixa frequência). Considerando o total das observações (TOC e Empresas), os utilizadores das demonstrações financeiras são hierarquizados pelo nível médio de frequência de acesso, conforme identificado na Tabela 4.3.

Tabela 4.3: Hierarquia de utilizadores das DF (TOC e Empresas)

Utilizadores nacionais	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo
Bancos	313	3,6	1,1	1	5
Autoridades Fiscais	300	3,4	1,1	1	5
Subsidiadores	303	2,4	1,1	1	5
Proprietários não gestores	273	2,3	1,2	1	5
Clientes	302	2,0	1,0	1	5
Fornecedores	302	1,9	0,8	1	4
Agências notação	284	1,6	1,0	1	5
Trabalhadores	306	1,5	0,7	1	5
Investigadores	282	1,4	0,8	1	5
Imprensa Económica	291	1,4	0,8	1	5
Concorrentes	272	1,4	0,7	1	5

Em completo, os utilizadores identificados foram enquadrados no modelo conceptual idealizado (Figura 4.14). Não sendo o estudo dos diferenciais de poder objeto desta investigação, as partes interessadas são classificadas nos eixos tendo em consideração a evidência empírica recolhida quanto à frequência média de acesso e os diferenciais de poder identificados na literatura, sendo que esses diferenciais podem variar em cada caso particular consoante os desequilíbrios que se estabeleçam. É possível identificar quatro grupos de possíveis utilizadores: Bancos, Autoridades fiscais e Subsidiadores, com uma utilização média entre moderada a alta; Proprietários não gestores com um nível de utilização ligeiramente inferior; Clientes e Fornecedores com uma utilização baixa; e um último grupo, constituído por agências de notação, trabalhadores, investigadores, imprensa económica e concorrentes, que em média quase não utiliza as demonstrações financeiras (média de acesso de 1,6, 1,5, 1,4, 1,4 e 1,4, respetivamente, em que 1 traduz nenhuma utilização).

Figura 4.14: Ajustamento do modelo com hierarquização dos utilizadores (TOC e Empresas)



Com base na informação obtida junto dos TOC, importa notar que a frequência de utilização das demonstrações financeiras tende a variar apenas residualmente com a dimensão das empresas, embora se note uma correlação positiva muito fraca no caso dos bancos ($\rho_{(201)}=0,124;p=0,079$), fornecedores ($\rho_{(198)}=0,199;p=0,005$), agências de notação ($\rho_{(188)}=0,179;p=0,014$), imprensa económica ($\rho_{(187)}=0,299;p<0,001$) e concorrentes ($\rho_{(182)}=0,247;p<0,001$) entre a dimensão e a frequência de utilização. Estes resultados demonstram uma tendência, se bem que ligeira, de aumento do seu interesse nas demonstrações financeiras, na medida em que as empresas apresentam maior dimensão (Figura 4.15).

Esta constatação é, igualmente, válida na informação obtida junto das empresas (Figura 4.16), notando-se uma correlação positiva muito fraca e não significativa entre as duas características no caso dos bancos ($\rho_{(84)}=0,159;p=0,150$), agências de notação ($\rho_{(71)}=0,192;p=0,108$), imprensa económica ($\rho_{(77)}=0,152;p=0,187$) e concorrentes

($\rho_{(63)}=0,140;p=0,273$). Importa notar que na evidência recolhida junto das empresas, é possível verificar um ligeiro aumento do interesse dos clientes nas demonstrações financeiras da empresa em função da respetiva dimensão ($\rho_{(80)}=0,246;p=0,028$).

Figura 4.15: Frequência média de acesso às DF por volume negócios (TOC)

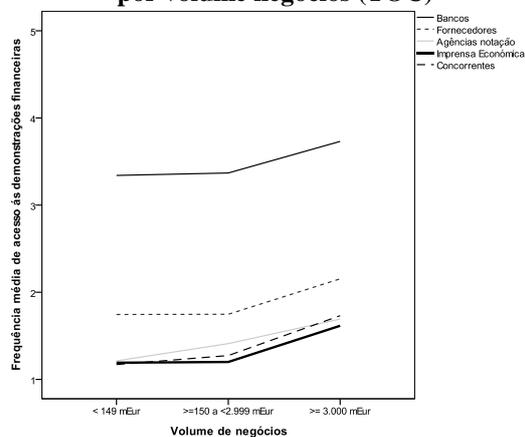
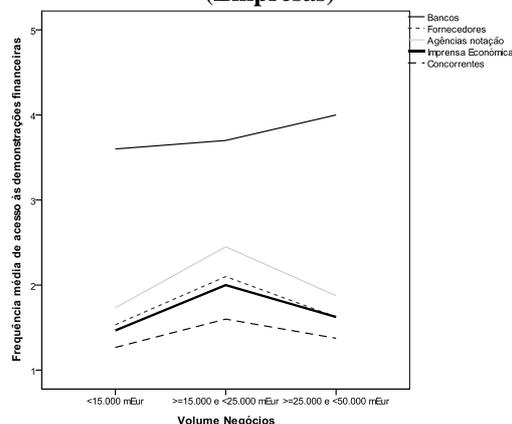


Figura 4.16: Frequência média de acesso às DF por volume negócios (Empresas)



Com objetivo confirmatório da informação previamente recolhida e considerando que as empresas se enquadram como suas possíveis utilizadoras, questionaram-se os preparadores e as empresas acerca da frequência com que obtêm e analisam as demonstrações financeiras dos seus clientes, fornecedores e concorrentes (Tabela 4.4).

Tabela 4.4: Frequência de obtenção das DF de clientes, fornecedores e concorrentes (TOC e Empresas)

TOC	Frequência de obtenção das demonstrações financeiras de clientes, fornecedores e concorrentes							Correlação entre volume de negócios e a frequência de acesso às demonstrações financeiras					
	Nunca		Anual		Semestral		Trimestral		Mensal		Total		
	n	%	n	%	n	%	n		%	n	%	n	%
<i>Stakeholders</i>													
Clientes	116	66,3	24	13,7	5	2,9	12	6,9	18	10,3	175	100,0	$\rho_{(156)}=0,112; p=0,165$
Fornecedores	126	72,8	21	12,1	5	2,9	8	4,6	13	7,5	173	100,0	$\rho_{(153)}=0,044; p=0,585$
Concorrentes	126	77,3	27	16,6	2	1,2	2	1,2	6	3,7	163	100,0	$\rho_{(142)}=0,168; p=0,045$
Empresas	Frequência de obtenção das demonstrações financeiras de clientes, fornecedores e concorrentes							Correlação entre volume de negócios e a frequência de acesso às demonstrações financeiras					
	Nunca		Anual		Semestral		Trimestral		Mensal		Total		
	n	%	n	%	n	%	n		%	n	%	n	%
<i>Stakeholders</i>													
Clientes	27	43,5	22	35,5	1	1,6	4	6,5	8	12,9	62	100,0	$\rho_{(62)}=0,210; p=0,101$
Fornecedores	46	74,2	9	14,5	0	0,0	3	4,8	4	6,5	62	100,0	$\rho_{(62)}=0,175; p=0,173$
Concorrentes	37	56,9	21	32,3	4	6,2	1	1,5	2	3,1	65	100,0	$\rho_{(65)}=0,114; p=0,367$

As demonstrações financeiras dos clientes são indicadas pelos TOC como sendo obtidas em apenas 33,7% dos casos, as dos fornecedores em apenas 27,2%, e as dos concorrentes em somente 22,7% dos casos. Nos dados obtidos junto das empresas as demonstrações financeiras dos clientes são indicadas como sendo obtidas em 56,5% dos casos, as dos

fornecedores em apenas 25,8%, e as dos concorrentes em 43,1% dos casos. Dadas as características das empresas, as quais são de dimensão superior às dos TOC, esta evidência sugere que as empresas de maior dimensão utilizam as demonstrações financeiras dos clientes e dos concorrentes. Na informação recolhida junto dos TOC e das empresas não se verifica qualquer associação entre as práticas de obtenção das demonstrações financeiras dos clientes, fornecedores e concorrentes e a dimensão da empresa aferida através do volume de negócios.

Na informação recolhida junto das empresas verifica-se uma associação fraca e positiva entre a dimensão e a obtenção das demonstrações financeiras dos clientes ($\rho_{(62)}=0,210:p=0,101$). De facto, apenas na informação obtida junto das empresas é possível observar um aumento da frequência de obtenção das demonstrações financeiras dos concorrentes em função do volume de negócios, observando-se uma estabilidade na frequência de obtenção das demonstrações financeiras dos clientes, fornecedores e concorrentes para todos os escalões de volume de negócios das empresas em que os TOC prestam serviço. Os resultados confirmam a localização, nos quadrantes 1 e 2, dos clientes, fornecedores e concorrentes como utilizadores residuais das demonstrações financeiras.

De forma a confirmar o agrupamento dos possíveis utilizadores das demonstrações financeiras num dos referidos quatro grupos de utilizadores realizou-se uma Análise de Componentes Principais (ACP), com base nas respostas dos TOC, cujos resultados são apresentados na Tabela 4.5, sendo possível confirmar os quatro grupos de utilizadores (as quatro componentes retidas). Ao ser analisada a consistência interna de cada componente obteve-se em todas elas valores de *Alpha de Cronbach* superiores a 0,6, o que se traduz numa consistência aceitável.

Pela análise da composição de cada uma das componentes (grupos de utilizadores) confirmam-se as conclusões anteriores identificando-se os seguintes quatro grupos de utilizadores: Bancos, Subsidiadores e Autoridades fiscais, classificados como ‘Utilizadores primários’; Proprietários não gestores; Clientes e Fornecedores, classificados como ‘Utilizadores comerciais’, e todos os restantes, classificados como ‘Outros’. Foram definidas as novas variáveis para os utilizadores, através de índices que correspondem à média das respostas dos inquiridos aos itens que constituem cada grupo, sendo, portanto, medidas numa escala de 1 (nunca acede) e 5 (frequência de acesso muito elevada).

Tabela 4.5: Grupos de utilizadores extraídos da análise de componentes principais (TOC)

TOC	Grupos de utilizadores (pesos)				
	Comunalidade	Primários	Proprietários não gestores	Comerciais	Outros
Utilizadores nacionais					
Bancos	0,626	0,680			
Subsidiadores	0,717	0,783			
Autoridades Fiscais	0,632	0,734			
Proprietários não gestores	0,918		0,914		
Clientes	0,752			0,850	
Fornecedores	0,767			0,792	
Trabalhadores	0,551				0,591
Agências notação	0,493				0,588
Investigadores	0,673				0,734
Imprensa Económica	0,703				0,828
Concorrentes	0,731				0,832
% variância explicada		16,44%	9,94%	16,31%	26,05%
Valor próprio inicial		1,454	0,852	1,135	4,121
<i>Alpha de Cronbach</i>		0,654		0,661	0,798

Resultados após rotação Varimax

KMO=0,807; Bartlett₍₅₅₎=601,435;p<0,001

Na Tabela 4.6 verifica-se que são os utilizadores primários os que apresentam um nível médio de acesso maior, quer na perspetiva dos TOC (3,1), quer dos responsáveis das empresas (3,2), seguindo-se os proprietários não gestores (2,2 e 2,4, respetivamente para TOC e responsáveis das empresas), utilizadores comerciais (2,0 e 1,8, respetivamente TOC e responsáveis) e os outros (1,4 e 1,6, respetivamente TOC e responsáveis).

Tabela 4.6: Frequência de acesso por grupo de utilizadores (TOC e Empresas)

TOC									
Grupo de utilizadores	<i>Alpha de Cronbach</i>	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilizadores Primários	0,654	212	3,1	0,9	1,3	2,3	3,0	3,7	5,0
Proprietários não gestores		215	2,2	1,2	1,0	1,0	2,0	3,0	5,0
Utilizadores Comerciais	0,661	219	2,0	0,8	1,0	1,0	2,0	2,5	4,5
Outros	0,798	188	1,4	0,5	1	1	1,2	1,6	3,4
Empresas									
Grupo de utilizadores		n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilizadores Primários		75	3,2	0,8	1,7	2,7	3,3	3,7	5,0
Proprietários não gestores		58	2,4	1,3	1,0	1,0	2,0	3,0	5,0
Utilizadores Comerciais		78	1,8	0,7	1,0	1,0	1,8	2,0	3,0
Outros		57	1,6	0,5	1	1,2	1,4	2	3,4

Nota: foram considerados apenas os inquiridos que responderam à frequência de acesso da totalidade dos utilizadores incluídos em cada grupo.

Observou-se que, excepcionando alguns utilizadores cujo interesse nas demonstrações financeiras aumenta de forma moderada com a dimensão, a frequência de acesso às demonstrações financeiras varia muito pouco em função da dimensão, sugerindo que independentemente da dimensão das PME, a frequência de acesso dos utilizadores mantem-

-se. Procurou-se, igualmente, compreender se o referido acesso varia em função da dispersão do capital e do número de gestores não proprietários. Tendo por base os dados obtidos junto de TOC e Empresas, não foram identificadas variações no acesso às demonstrações financeiras por parte dos utilizadores primários e dos utilizadores comerciais em função do número de proprietários ($\rho_{(277)}=0,081;p=0,177$, para os utilizadores primários e $\rho_{(286)}=0,027;p=0,646$, para os utilizadores comerciais) e do número de gestores não proprietários ($\rho_{(274)}=0,050;p=0,414$, para os utilizadores primários e $\rho_{(281)}=0,115;p=0,054$, para os utilizadores comerciais).

Inquiridos os preparadores acerca do número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras, os resultados obtidos variam entre 0 e 100 utilizadores, sendo que metade das empresas tem, no máximo, três utilizadores das demonstrações financeiras e apenas 25% tem cinco ou mais utilizadores. Inquiridas as empresas, os resultados obtidos variam entre 2 e 30 utilizadores, sendo que metade tem, no máximo, oito utilizadores das demonstrações financeiras e apenas 25% tem quinze ou mais utilizadores (Tabela 4.7).

Tabela 4.7: Medidas descritivas relativas ao número estimado de utilizadores (TOC e Empresas)

TOC	Número estimado de utilizadores							
	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
	181	5,3	9,3	0	2	3	5	100
Empresas	Número estimado de utilizadores							
	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
	61	9,9	6,3	2	5	8	15	30

A informação obtida junto dos TOC demonstra que a quantidade de utilizadores é moderadamente sensível à dimensão da empresa ($\rho_{(163)}=0,352; p<0,001$). A informação obtida junto das empresas não permite concluir de forma idêntica ($\rho_{(61)}=0,117; p=0,369$). Verifica-se, nos TOC, que as empresas com maior volume de negócios (superior a 3 milhões de euros) têm, em média, mais utilizadores das suas demonstrações financeiras (6,6 utilizadores) que as empresas com menor volume de negócios que, apresentam, em média, cerca de 4 utilizadores (Figura 4.17). De igual forma, na informação obtida junto das empresas o número médio de utilizadores aumenta com a dimensão, sendo e 9,4 para as empresas com volume de negócios inferior a 15 milhões de euros e de 11,7 para volumes de negócios acima de 25 milhões (Figura 4.18). O número de utilizadores reduz-se ligeiramente com o aumento do número de proprietários (Figura 4.19 e Figura 4.20). Enquanto para os TOC não é possível associar o número de utilizadores ao número de gestores não proprietários ($\rho_{(160)}=0,140; p=0,076$), conforme evidenciado na Figura 4.21, para as

empresas essa associação é ligeiramente positiva ($\rho_{(61)}=0,128$; $p=0,326$) tal como observável na Figura 4.22.

Figura 4.17: Número médio estimado de utilizadores segundo o volume de negócios (TOC)

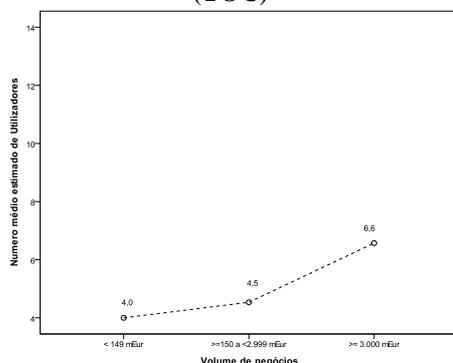


Figura 4.18: Número médio estimado de utilizadores segundo o volume de negócios (Empresas)

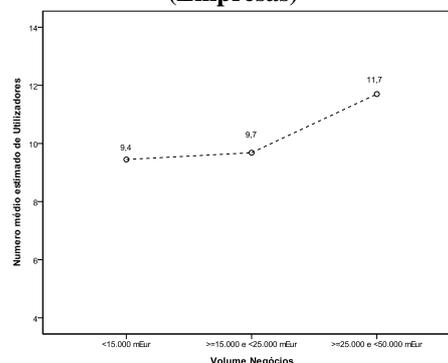


Figura 4.19: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de proprietários (TOC)

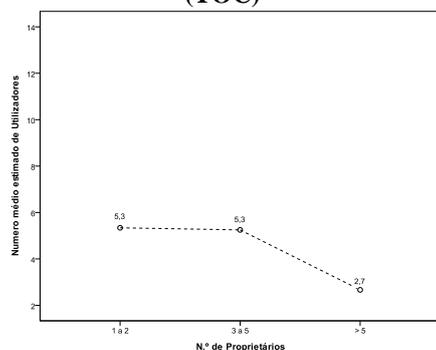


Figura 4.20: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de proprietários (Empresas)

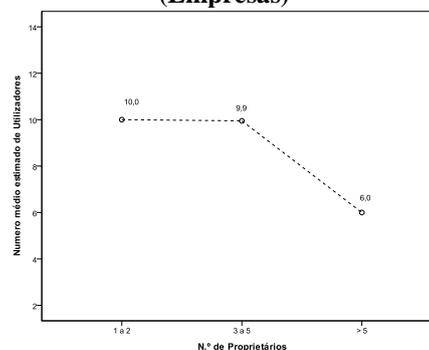


Figura 4.21: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de gestores não proprietários (TOC)

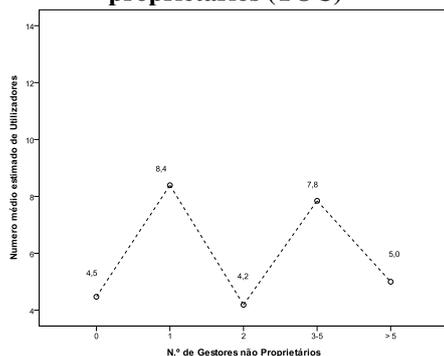
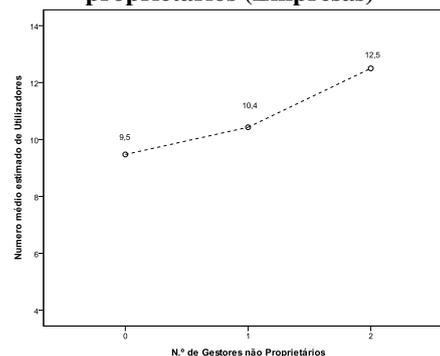


Figura 4.22: Número médio estimado de utilizadores segundo o número de gestores não proprietários (Empresas)



Das relações entre o número estimado de utilizadores e o volume de negócios (Figura 4.17 e Figura 4.18), número estimado de utilizadores e o número estimado de proprietários (Figura 4.19 e Figura 4.20) e número estimado de utilizadores e o número de gestores não proprietários (Figura 4.21 e Figura 4.22), a única evidência claramente conclusiva é a relativa à associação entre a dimensão e o número de utilizadores, aumentando o número de

utilizadores com o aumento da dimensão ($\rho_{(163)}=0,352$; $p<0,001$, para a informação obtida junto dos TOC).

A hipótese 2 relaciona a dimensão das empresas e a dispersão da propriedade com a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, evidenciando que os referidos utilizadores são em número reduzido e são pouco heterógenos.

Identificado um conjunto de potenciais utilizadores inquiriu-se acerca das perceções dos preparadores e dos responsáveis das empresas quanto ao acesso às demonstrações financeiras. Os proprietários não gestores foram considerados por mais de metade dos inquiridos (61,9% dos TOC e 55,2% das empresas) como não fazendo qualquer acesso ou acedendo pouco às demonstrações financeiras (Tabela 4.2). Contudo, numa escala de 1 (nenhuma) a 5 (muito elevada) a utilização por parte dos proprietários não gestores tende a deslocar-se de baixa (2) para moderada (3) quando aumenta o número de gestores não proprietários.

Acresce que não se identificou qualquer tendência significativa entre o acesso às demonstrações financeiras pelos proprietários não gestores e a dimensão da empresa. Portanto, os proprietários não gestores utilizando pouco as demonstrações financeiras, tendem a utilizá-las mais, não em função da dimensão da empresa, mas em função do número de gestores não proprietários, demonstrando, a presença da teoria das partes interessadas-agência. O reduzido interesse dos proprietários não gestores nas demonstrações financeiras poderá encontrar explicação na existência de outras fontes de informação, formais ou informais, para a obtenção de informação. Importa notar que num conjunto de jurisdições, conforme ocorre em Portugal, encontra-se consagrado nas respetivas legislações comerciais o designado direito mínimo à informação, o qual se consubstancia na possibilidade de, numa base bilateral, os proprietários não gestores consultarem na sede da empresa um conjunto de informação relevante para o acompanhamento do seu investimento (Neto, 2007). Não constituindo objeto desta investigação, o estudo, no contexto das PME, da relação entre o direito mínimo à informação e a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gerentes constitui uma interessante temática para investigação futura.

Em síntese, da informação recolhida quanto aos proprietários não gestores enquanto utilizadores das demonstrações financeiras, é de destacar que nas PME a utilização das mesmas aumenta na medida do aumento do número de gestores não proprietários. Portanto, embora esta evidência não corrobore a hipótese 2, na medida em que não se identifica

qualquer associação entre a dimensão e a dispersão dos proprietários com o nível de utilização por proprietários não gestores, contribui de forma decisiva para que a teoria das partes interessadas-agência sirva como modelo teórico explicativo do relato financeiro nas PME.

Quanto aos demais utilizadores é possível identificar três grupos: bancos, autoridades fiscais e subsidiadores (utilizadores primários), com uma utilização média entre moderada a alta; clientes e fornecedores (utilizadores comerciais), com uma utilização baixa; e um último grupo, constituído por agências de notação, trabalhadores, investigadores, imprensa económica e concorrentes, que em média quase não utiliza as demonstrações financeiras. Alguns utilizadores residuais das demonstrações financeiras, designadamente a imprensa económica e a concorrência, aumentam o seu interesse nas demonstrações financeiras das empresas na medida em que estas apresentam uma maior dimensão. De igual forma, na informação obtida junto das empresas identifica-se um aumento do interesse nas demonstrações financeiras dos clientes em função da dimensão. Tal circunstância poderá encontrar-se associada ao aumento do nível organizacional que ocorre com a dimensão e consequente utilização das demonstrações financeiras do cliente para definição da política de crédito a conceder aos mesmos.

Não foram identificadas variações no acesso às demonstrações financeiras por parte dos utilizadores primários e dos utilizadores comerciais em função do número de proprietários e do número de gestores não proprietários. Neste sentido, a hipótese 2 não é corroborada dado que nem a dimensão, nem a dispersão da propriedade estão associados com a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras. Contudo, a evidência permite corroborar em ambiente não anglo-saxónico as conclusões obtidas por estudos anteriores, ou seja, de que os bancos são um dos principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Carsberg *et al.*; 1985; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal, 2006) a par das autoridades fiscais (Page, 1984; Maingot e Zeghal, 2006). É razoável que os subsidiadores surjam como um outro importante grupo de utilizadores dado que são também financiadores, embora não propriamente bancos.

No entanto, ainda no âmbito da hipótese 2 a quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras é reduzida, mas sensível à dimensão, uma vez que tende a aumentar com a dimensão da empresa, mas ainda assim são em número reduzido. Desta forma é corroborada

uma parte da hipótese 2, encontrando-se a dimensão associada com a quantidade de utilizadores.

Apesar da evidência não corroborar integralmente a hipótese 2, permite obter informação acerca do posicionamento dos utilizadores face às demonstrações financeiras das PME. O número de utilizadores das demonstrações financeiras de cada PME é sempre um grupo restrito, aumentando ligeiramente com o aumento da dimensão das empresas. Contrariamente, nas empresas cotadas o número de utilizadores é muito alargado. Desse grupo restrito fazem parte os bancos, as autoridades fiscais e os subsidiadores, contrariamente às empresas cotadas em que os principais utilizadores são os investidores, atuais e potenciais (CICA, 1999; FASB, 2010: OB.2; IASB, 2010: OB2). Os demais utilizadores, quando existem, fazem um uso baixo das demonstrações financeiras.

4.2.3 Canais de comunicação bilateral

Nos termos da teoria das partes interessadas-agência determinados *stakeholders* dispõem de diferenciais de poder (Hill e Jones, 1992). Inequivocamente, as autoridades fiscais dispõem desse diferencial de poder, concedido pela legislação, bem como os bancos, cujo diferencial de poder resulta das dificuldades de financiamento das PME não cotadas.

A hipótese 3 pretende testar que essas partes interessadas, como forma de minimização da assimetria de informação, estabelecem canais bilaterais de comunicação com as PME, solicitando informação para além da que consta nas demonstrações financeiras. Constituindo os financiadores, bancos e subsidiadores, e as autoridades fiscais, os principais utilizadores das demonstrações financeiras e, sendo estes, os *stakeholders* que com mais frequência estabelecem a referida comunicação bilateral, demonstra-se a minimização da utilidade das demonstrações financeiras. Se determinada informação que estes *stakeholders* pretendam não constar das demonstrações financeiras, então, o canal de que dispõem permitirá solicitá-la diretamente à empresa.

Os preparadores e as empresas foram questionados acerca de solicitação de informação adicional. Os dados demonstram (Tabela 4.8) que para os principais utilizadores das demonstrações financeiras existem, igualmente, outros canais para a obtenção de informação. Os bancos constituem-se com a principal entidade que solicita informação adicional (72,7% dos TOC, e 87,8% das empresas reportam a existência destas solicitações), enquanto as autoridades fiscais o fazem com menos frequência (57,8% e 67,8%, reportados

respetivamente pelos TOC e empresas), tal como os proprietários não gestores com 54,2% e 46,2%, aferidos, respetivamente, junto dos TOC e dos responsáveis das empresas. Em ambas as fontes de informação, preparadores e empresas, a obtenção de informação adicional pelos utilizadores das demonstrações financeiras é alheia à dimensão das empresas.

Tabela 4.8: Solicitação de informação adicional

TOC	Frequência da solicitação de informação adicional							Correlação entre volume de negócios e a solicitação de informação adicional					
	Nunca		Anual		Semestral		Trimestral		Mensal		Total		
Utilizadores nacionais	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Bancos	54	27,3	6	3,0	32	16,2	41	20,7	65	32,8	198	100,0	$\rho_{(175)}=-0,095$; $p=0,210$
Clientes	164	86,8	3	1,6	6	3,2	1	0,5	15	7,9	189	100,0	$\rho_{(169)}=-0,012$; $p=0,880$
Fornecedores	156	83,0	3	1,6	4	2,1	5	2,7	20	10,6	188	100,0	$\rho_{(168)}=-0,022$; $p=0,774$
Trabalhadores	185	96,4	2	1,0	1	0,5	0	0,0	4	2,1	192	100,0	$\rho_{(173)}=-0,025$; $p=0,747$
Autoridades fiscais	68	42,2	12	7,5	9	5,6	3	1,9	69	42,9	161	100,0	$\rho_{(142)}=0,016$; $p=0,852$
Agências de notação	168	94,9	1	0,6	1	0,6	2	1,1	5	2,8	177	100,0	$\rho_{(157)}=0,116$; $p=0,149$
Proprietários não gestores	87	45,8	17	8,9	38	20,0	19	10,0	29	15,3	190	100,0	$\rho_{(166)}=0,139$; $p=0,074$
Outros	96	82,8	6	5,2	5	4,3	4	3,4	5	4,3	116	100,0	$\rho_{(103)}=0,165$; $p=0,095$

Empresas	Frequência da solicitação de informação adicional							Correlação entre volume de negócios e a solicitação de informação adicional					
	Nunca		Anual		Semestral		Trimestral		Mensal		Total		
Utilizadores nacionais	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Bancos	10	12,2	22	26,8	23	28,0	27	32,9	0	0,0	82	100,0	$\rho_{(82)}=0,018$; $p=0,870$
Clientes	65	91,5	4	5,6	0	0,0	2	2,8	0	0,0	71	100,0	$\rho_{(71)}=0,255$; $p=0,032$
Fornecedores	51	70,8	15	20,8	2	2,8	3	4,2	1	1,4	72	100,0	$\rho_{(72)}=0,186$; $p=0,118$
Trabalhadores	74	96,1	0	0,0	1	1,3	1	1,3	1	1,3	77	100,0	$\rho_{(77)}=0,087$; $p=0,453$
Autoridades fiscais	19	32,2	31	52,5	2	3,4	2	3,4	5	8,5	59	100,0	$\rho_{(59)}=0,019$; $p=0,888$
Agências de notação	49	73,1	12	17,9	4	6,0	1	1,5	1	1,5	67	100,0	$\rho_{(67)}=-0,026$; $p=0,833$
Proprietários não gestores	35	53,8	5	7,7	2	3,1	8	12,3	15	23,1	65	100,0	$\rho_{(65)}=0,188$; $p=0,133$
Outros	30	81,1	5	13,5	0	0,0	0	0,0	2	5,4	37	100,0	$\rho_{(37)}=0,069$; $p=0,683$

Bancos, autoridades fiscais e proprietários não gestores estabelecem efetivamente canais de comunicação bilaterais com as PME, solicitando a informação adicional de que necessitam. Desta forma, a hipótese 3 é corroborada. Como forma de minimização da assimetria de informação, são estabelecidos canais de comunicação bilateral entre as PME e as partes interessadas que dispõem de diferenciais de poder. Estes canais permitem suprir insuficiências ou limitações de informação das demonstrações financeiras. Uma eventual simplificação das demonstrações financeiras não significa perda de informação para os utilizadores, dado que, interessando determinada informação inexistente nas demonstrações financeiras, é a mesma obtida através destes canais de comunicação.

4.2.4 Utilidade das demonstrações financeiras para o gestor

As hipóteses anteriores sugerem que os principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME são os bancos, as autoridades fiscais e os subsidiadores, e de uma forma mais moderada os proprietários não gestores. A hipótese 4 relaciona a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor com a dimensão da empresa, admitindo, contrariamente a alguma literatura (Dugdale, 1998), que as mesmas apresentam menor utilidade em empresas de menor dimensão. Com esta hipótese pretende-se ainda avaliar se as demonstrações financeiras são úteis para o gestor. Portanto, entre o mais, esta hipótese visa testar se, no contexto das PME, o gestor pode considerar-se um utilizador das demonstrações financeiras.

Os preparadores e as empresas foram questionados sobre a importância das demonstrações financeiras no processo de tomada de decisão pelo gestor, bem como da importância das demonstrações financeiras para outros fins. Do conjunto das utilidades identificadas na Tabela 4.9, os preparadores consideram as demonstrações financeiras como mais úteis para fins fiscais (89,7% atribuem utilidade de moderada a muito elevada), do que para qualquer tipo de tomada de decisão. Ao nível da utilidade esperada na tomada de decisões pelos gestores, a decisão mais importante que se pode tomar com base nas demonstrações financeiras é a de financiamento (86,7%, atribui, no mínimo, utilidade moderada). Utilizar as demonstrações para rever o desempenho histórico da empresa (84,8%) e como meio de gerar confiança em terceiros (84,7%), revela também bastante importância, acima das decisões de fixação de preços (63,7%), distribuição dos resultados (69,2%) e política de remunerações (65,7%). A informação obtida junto dos responsáveis das empresas reitera estas conclusões: 95,1% considera que a principal utilidade é fiscal, segue-se a avaliação do desempenho (92,8%) e a criação de confiança em terceiros (92,6%). Outras utilidades foram consideradas como de importância moderada a muito elevada: decisões de financiamento, 90,2%, de investimento, 86,8%, e a gestão da tesouraria, 83,9%.

Tabela 4.9: Importância da utilidade das DF para os gestores

TOC	Grau de utilidade						Correlação entre volume de negócios e o grau de utilidade
	Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada	Total	
Tipos de utilidade	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %
Utilidade para a tomada de decisões							
Financiamento	13 6,0	16 7,3	38 17,4	82 37,6	69 31,7	218 100,0	$\rho_{(193)}=0,102; p=0,157$
Investimento	14 6,5	23 10,6	44 20,3	69 31,8	67 30,9	217 100,0	$\rho_{(192)}=0,163; p=0,024$
Fixação de preços	36 16,7	42 19,5	62 28,8	51 23,7	24 11,2	215 100,0	$\rho_{(190)}=0,088; p=0,229$
Distribuição dos resultados	24 11,2	42 19,5	54 25,1	59 27,4	36 16,7	215 100,0	$\rho_{(190)}=0,114; p=0,117$
Política de remunerações	27 12,5	47 21,8	57 26,4	61 28,2	24 11,1	216 100,0	$\rho_{(191)}=0,048; p=0,512$
Gestão de tesouraria	20 9,3	38 17,6	53 24,5	62 28,7	43 19,9	216 100,0	$\rho_{(191)}=0,113; p=0,118$
Outros	38 25,3	36 24,0	35 23,3	27 18,0	14 9,3	150 100,0	$\rho_{(132)}=-0,040; p=0,648$
Outras utilidades para os gestores							
Fins fiscais	3 1,4	19 8,9	43 20,2	86 40,4	62 29,1	213 100,0	$\rho_{(187)}=-0,074; p=0,313$
Avaliação do desempenho	13 6,2	19 9,0	49 23,3	94 44,8	35 16,7	210 100,0	$\rho_{(187)}=0,104; p=0,158$
Confiança em terceiros	16 7,4	17 7,9	50 23,3	92 42,8	40 18,6	215 100,0	$\rho_{(191)}=0,154; p=0,033$
Outros	37 27,4	21 15,6	43 31,9	24 17,8	10 7,4	135 100,0	$\rho_{(121)}=0,033; p=0,722$

Empresas	Grau de utilidade						Correlação entre volume de negócios e o grau de utilidade
	Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada	Total	
Tipos de utilidade	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %
Utilidade para a tomada de decisões							
Financiamento	2 2,4	6 7,3	9 11,0	37 45,1	28 34,1	82 100,0	$\rho_{(82)}=0,001; p=0,996$
Investimento	3 3,6	8 9,6	13 15,7	33 39,8	26 31,3	83 100,0	$\rho_{(83)}=0,027; p=0,808$
Fixação de preços	14 17,5	18 22,5	21 26,3	17 21,3	10 12,5	80 100,0	$\rho_{(80)}=-0,040; p=0,724$
Distribuição dos resultados	11 13,3	11 13,3	17 20,5	28 33,7	16 19,3	83 100,0	$\rho_{(83)}=0,002; p=0,983$
Política de remunerações	7 8,4	13 15,7	22 26,5	31 37,3	10 12,0	83 100,0	$\rho_{(83)}=0,002; p=0,983$
Gestão de tesouraria	4 4,9	9 11,1	18 22,2	33 40,7	17 21,0	81 100,0	$\rho_{(81)}=-0,033; p=0,768$
Outros	10 22,2	10 22,2	11 24,4	6 13,3	8 17,8	45 100,0	$\rho_{(45)}=0,045; p=0,770$
Outras utilidades para os gestores							
Fins fiscais	0 0,0	4 4,9	10 12,2	45 54,9	23 28,0	82 100,0	$\rho_{(82)}=0,023; p=0,837$
Avaliação do desempenho	2 2,4	4 4,8	12 14,3	37 44,0	29 34,5	84 100,0	$\rho_{(84)}=0,184; p=0,093$
Confiança em terceiros	2 2,4	4 4,9	10 12,2	38 46,3	28 34,1	82 100,0	$\rho_{(82)}=0,055; p=0,622$
Outros	12 26,1	8 17,4	9 19,6	12 26,1	5 10,9	46 100,0	$\rho_{(46)}=0,018; p=0,906$

Para todas as utilidades apresentadas, tende a não se verificar qualquer associação com a dimensão da empresa, sugerindo que independentemente desta, as demonstrações financeiras são sobretudo úteis para fins fiscais, para a tomada de decisões de financiamento e de investimento, para avaliação do desempenho histórico e para gerar confiança em terceiros. Esta observação contraria Dugdale (1998) que considera que quanto menor a empresa mais importante é a contabilidade para a gestão. Contraria, igualmente, um conjunto

de outros investigadores (por exemplo, Page, 1984; Collis e Jarvis, 2000) que consideram as demonstrações financeiras como pouco úteis para o gestor.

Tendo por base as respostas dos TOC e de forma a agrupar as utilidades das demonstrações financeiras para o gestor realizou-se uma Análise de Componentes Principais (ACP), sendo os respetivos resultados apresentados na Tabela 4.10. O procedimento permitiu identificar duas categorias de utilidades, de gestão e fiscal. Analisada a consistência interna da componente gestão obteve-se um valor de *Alpha de Cronbach* de 0,92, o que se traduz numa boa consistência.

Tabela 4.10: Utilidades das DF para o gestor extraídas da ACP (TOC)

TOC Utilidades	Comunalidade	Categorias de utilidades (pesos)	
		Gestão	Fiscal
Decisões de financiamento	0,666	0,761	
Decisões de investimento	0,766	0,856	
Decisões de fixação de preços	0,722	0,832	
Decisões de distribuição de resultados	0,675	0,795	
Decisões sobre remunerações	0,773	0,846	
Gestão de tesouraria	0,680	0,824	
Fins fiscais	0,653		0,753
Avaliação do desempenho	0,658	0,763	
Confiança e transparência	0,586	0,633	
% variância explicada		56,65%	12,00%
Valor próprio inicial		5,182	0,997
<i>Alpha de Cronbach</i>		0,917	

Resultados após rotação Quartimax
KMO=0,874; Bartlett₍₃₉₎=1114,399;p<0,001

Portanto, as categorias de utilidades criadas permitem observar que as demonstrações financeiras servem a gestão, bem como para fins de tributação. Na Tabela 4.11 é possível observar que a utilidade fiscal (3,9, nos TOC e 4,1, nas empresas) é superior à utilidade de gestão (3,4, nos TOC e 3,6, nas empresas). Constatou-se que a utilidade de gestão é sensível à dimensão de uma forma muito fraca ($\rho_{(274)}=0,146;p=0,016$), observando-se o mesmo com a utilidade fiscal ($\rho_{(288)}=0,143;p<0,001$).

Tabela 4.11: Importância das categorias de utilidade das DF (TOC e Empresas)

TOC									
Categoria de utilidades	<i>Alpha de Cronbach</i>	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilidade de gestão	0,917	216	3,4	0,9	1,0	2,8	3,6	4,0	5,0
Utilidade fiscal		213	3,9	1,0	1,0	3,0	4,0	5,0	5,0

Empresas								
Categoria de utilidades	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilidade de gestão	83	3,6	0,8	1,6	3,3	3,8	4,3	5,0
Utilidade fiscal	82	4,1	0,8	2,0	4,0	4,0	5,0	5,0

Nota: foram considerados os inquiridos que responderam à importância de pelos menos 6 utilidades das demonstrações financeiras.

Nesta análise não foram incluídas as outras utilidades quer ao nível da tomada de decisão quer ao nível das outras utilidades.

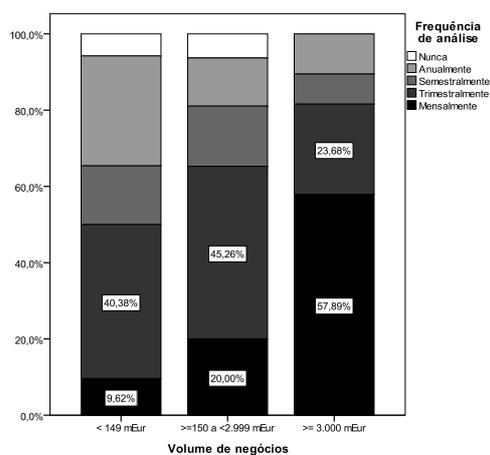
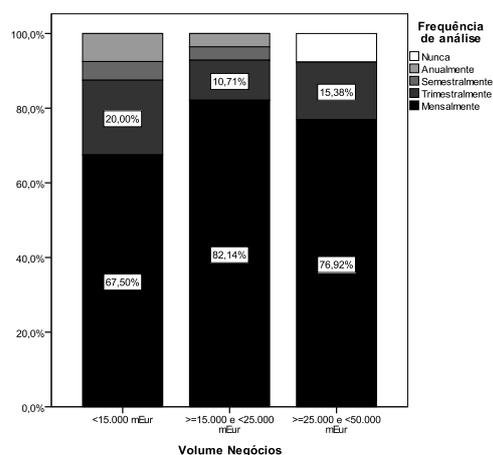
Tendo em vista a obtenção de informação confirmatória inquiriu-se acerca da frequência com que os gestores analisam as demonstrações financeiras da própria empresa (Tabela 4.12). Apenas 6,7% dos preparadores reporta uma completa ausência de análise das demonstrações financeiras por parte dos gestores, enquanto na informação recolhida junto das empresas esse indicador é de apenas 1,2%. Tal como as diversas utilidades das demonstrações financeiras não se apresentam sensíveis à dimensão, também a frequência de análise apresenta, na informação recolhida junto dos TOC, tendência positiva, mas muito fraca para que a frequência de análise aumente com a dimensão da empresa ($\rho_{(210)}=0,188$; $p=0,004$).

Tabela 4.12: Frequência de análise das DF pelos gestores

TOC	Frequência de análise das demonstrações financeiras						Correlação entre volume de negócios e a frequência de análise das demonstrações financeiras pelo gestor
	Nunca	Anual	Semestral	Trimestral	Mensal	Total	
	1	2	3	4	5	Total	
Frequência de análise	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
	14 6,7	34 16,2	31 14,8	81 38,6	50 23,8	210 100,0	$\rho_{(210)}=0,188$; $p=0,004$

Empresa	Frequência de análise das demonstrações financeiras						Correlação entre volume de negócios e a frequência de análise das demonstrações financeiras pelo gestor
	Nunca	Anual	Semestral	Trimestral	Mensal	Total	
	1	2	3	4	5	Total	
Frequência de análise	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
	1 1,2	4 4,9	3 3,7	13 16,0	60 74,1	81 100,0	$\rho_{(81)}=0,055$; $p=0,618$

A Figura 4.23 permite observar a existência de uma associação entre a frequência de análise pelos gestores e a dimensão. Note-se que nas empresas com volume de negócios acima de 3 milhões euros, 57,9% dos gestores analisa mensalmente as demonstrações financeiras, enquanto nas daquelas cujo volume de negócios é inferior a 149 mil euros tal apenas ocorre em 9,6% dos casos. A Figura 4.24 permite constatar pelo menos 87,5% dos gestores analisa pelo menos trimestralmente as demonstrações financeiras.

Figura 4.23: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo o volume de negócios (TOC)**Figura 4.24: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo o volume de negócios (Empresas)**

A frequência de análise das demonstrações financeiras encontra-se positivamente relacionada com as respectivas utilidades. Da Figura 4.25 à Figura 4.30 é possível confirmar que a frequência de análise aumenta, embora de forma ligeira, na medida em que aumenta a utilidade percebida das demonstrações financeiras para o gestor.

A intensidade desta relação é mais notória nas relações entre a frequência de análise das demonstrações financeiras pelos gestores e a avaliação do desempenho histórico da empresa ($\rho_{(294)}=0,320$; $p<0,001$), a gestão da tesouraria ($\rho_{(297)}=0,313$; $p<0,001$), as decisões de investimento ($\rho_{(300)}=0,267$; $p<0,001$), gerar confiança em terceiros e conferir transparência ($\rho_{(297)}=0,266$; $p<0,001$) e as decisões de financiamento ($\rho_{(300)}=0,253$; $p<0,001$). Estas relações demonstram a consistência dos dados recolhidos, na medida em que é exetável que quanto mais úteis forem para o gestor as demonstrações financeiras, mais este as utiliza.

Figura 4.25: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: fins fiscais (TOC e Empresas)

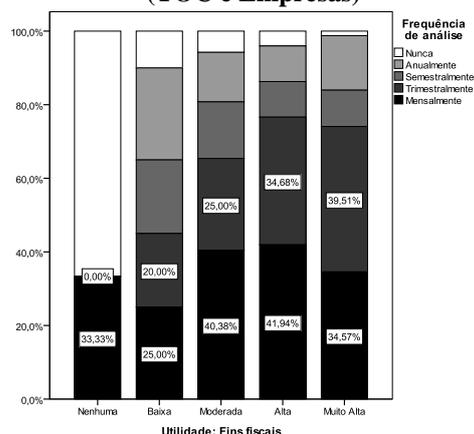


Figura 4.26: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: avaliação do desempenho (TOC e Empresas)

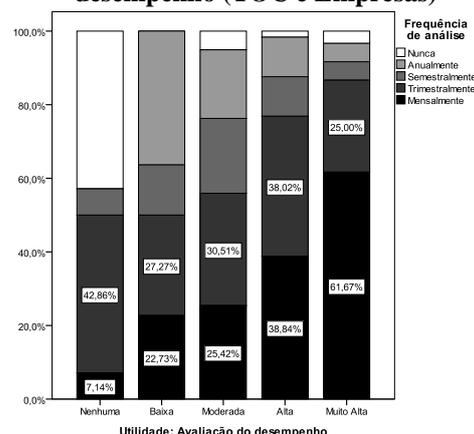


Figura 4.27: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: confiança em terceiros (TOC e Empresas)

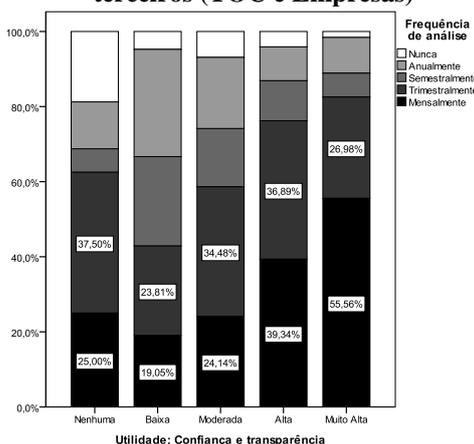


Figura 4.28: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: decisões de financiamento (TOC e Empresas)

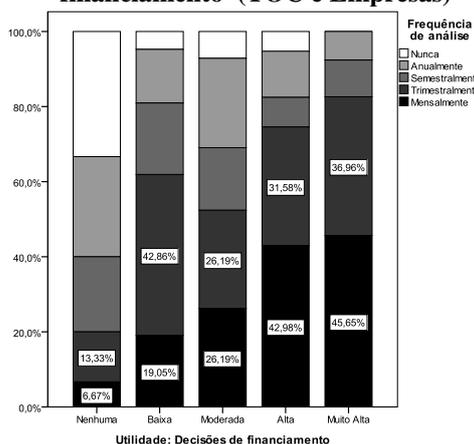


Figura 4.29: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: decisões de investimento (TOC e Empresas)

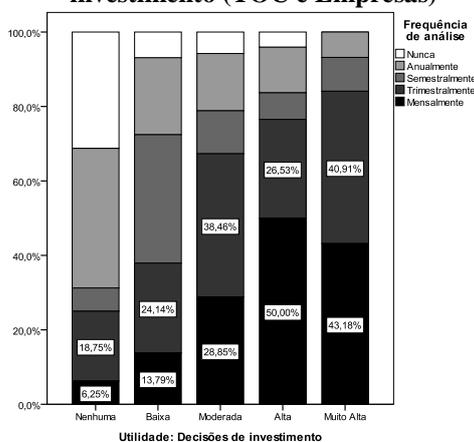
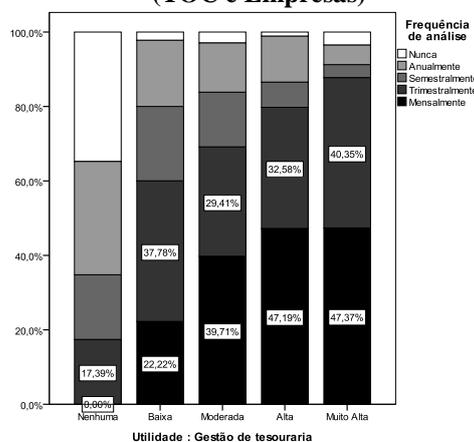


Figura 4.30: Frequência de análise das DF pelos gestores segundo a utilidade: gestão de tesouraria (TOC e Empresas)



Perspetivando-se a utilidade das demonstrações para os gestores procurou-se determinar até que ponto estão disponíveis a abdicar das demonstrações financeiras, obtendo assim uma

forte percepção de quão úteis são as referidas demonstrações. Para tal questionou-se acerca da manutenção da contabilidade e, conseqüentemente, das demonstrações financeiras, se a mesma não fosse imposta por lei. Sendo efetivamente as demonstrações financeiras úteis para o gestor, então este manteria a contabilidade, ainda que esta fosse uma opção e não uma imposição decorrente da lei. Apesar de preparadores e empresas indicarem para todos os escalões de volume de negócios uma análise pelo menos anual das demonstrações financeiras (Figura 4.23 e Figura 4.24), cerca de metade dos preparadores considera que as empresas com volume de negócios abaixo de 3 milhões está disposta a abdicar destas mesmas demonstrações, enquanto no escalão acima dessa cifra apenas 22,2% prescindiria da contabilidade. Verifica-se, na informação recolhida junto dos TOC, uma associação moderada entre a dimensão e a manutenção de contabilidade (V de $Cramer_{(187)}=0,440$: $p=0,002$). A evidência altera-se quando analisadas as respostas das empresas. Em praticamente todos os escalões de volumes de negócio as Empresas consideram a contabilidade e as conseqüentes demonstrações financeiras como indispensáveis (Figura 4.31 e Figura 4.32).

Figura 4.31: Manutenção da contabilidade segundo o volume de negócios (TOC)

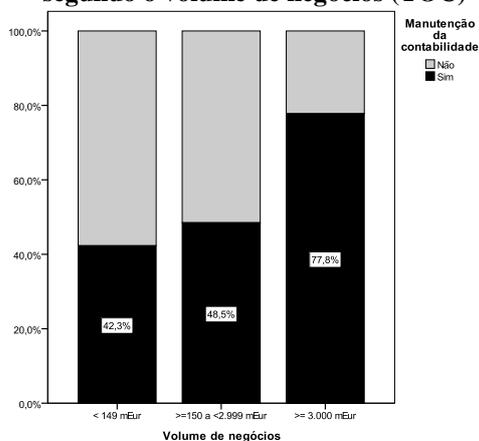
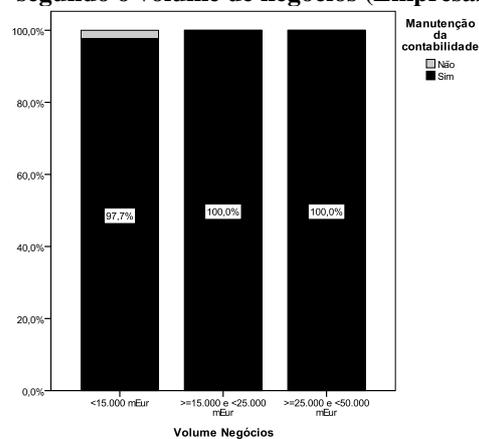


Figura 4.32: Manutenção da contabilidade segundo o volume de negócios (Empresas)



Associando a manutenção da contabilidade em contexto de não imposição ao número de proprietários (V de $Cramer_{(205)}=0,152$: $p=0,094$) e ao número de gestores não proprietários (V de $Cramer_{(200)}=0,224$: $p=0,039$), observa-se, na informação recolhida junto dos TOC, uma associação fraca entre ambos. Na informação obtida junto das empresas não se mostra adequada esta análise dado que a quase totalidade considera como indispensável a contabilidade. Os preparadores consideram que a importância da contabilidade tende a aumentar com o aumento do número de proprietários, sendo que todos consideram que não se pode dispensar a contabilidade das empresas com mais de 5 proprietários (Figura 4.33). De igual forma, os preparadores consideram que a contabilidade assume um papel de

crescente importância na medida em que aumenta o número de gestores não proprietários (Figura 4.34).

Figura 4.33: Manutenção da contabilidade segundo o número de proprietários (TOC)

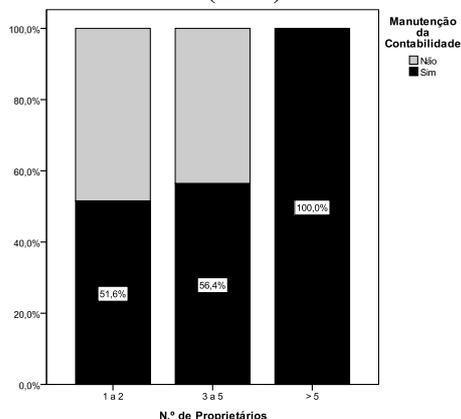
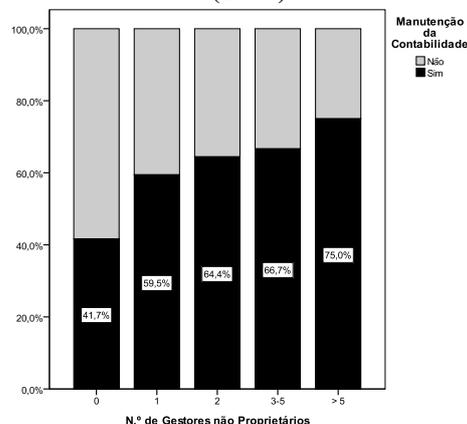


Figura 4.34: Manutenção da contabilidade segundo o número de gestores não proprietários (TOC)



De forma a estimar um modelo explicativo da manutenção da contabilidade caso a mesma deixasse de ser legalmente imposta, utilizaram-se árvores de classificação com algoritmo CART. Na construção dos modelos explicativos foram selecionadas as variáveis apresentadas na Tabela 4.14. Foram testadas várias árvores de acordo com distintas parametrizações, no sentido de encontrar o modelo que consista na melhor conjugação entre capacidade explicativa em relação à amostra e a capacidade preditiva na aplicação a novos dados.

A avaliação dos resultados dos oito modelos apresentados na Tabela 4.13 levou à escolha do modelo 7. É o modelo em que a percentagem de casos bem classificados na amostra mais se aproxima da percentagem de casos bem classificados recorrendo à validação cruzada (74,5% e 71,1%, respetivamente). A árvore selecionada contém como regras de paragem um nível máximo de profundidade de três níveis abaixo do nó raiz, um número mínimo de casos nos nós *pais* de quatro e nos nós *filhos* de dois e um ganho mínimo da qualidade do modelo de 0,0001 (Gini índice).

Tabela 4.13: Resultados de vários modelos para a manutenção da contabilidade

Parametrização	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8
N.º máximo de níveis da árvore	6	6	5	5	4	4	3	3
N.º mínimo de observações em nó <i>pai</i>	4	2	4	2	4	2	4	2
N.º mínimo de observações em nó <i>filho</i>	2	1	2	1	2	1	2	1
N.º total de nós	37	51	29	39	21	25	13	15
% de casos bem classificados (amostra)	80,3%	82,0%	79,6%	81,3%	76,5%	77,2%	74,5%	74,8%
% de casos bem classificados (validação cruzada)	66,7%	68,7%	66,3%	68,0%	71,1%	70,1%	71,1%	65,3%
Manutenção: % de casos bem classificados (amostra)	85,1%	86,2%	94,9%	95,9%	94,4%	94,9%	76,4%	76,9%
Dispensa: % de casos bem classificados (amostra)	70,7%	73,7%	49,5%	52,5%	41,4%	42,4%	70,7%	70,7%

A Tabela 4.14 apresenta as características consideradas no modelo explicativo da manutenção da contabilidade e a sua importância relativa. As características que mais explicam a manutenção da contabilidade são o volume de negócios (100%), o número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras (41,1%), seguida do acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores (34,1%) e da utilidade dessas demonstrações financeiras para a gestão (33,8%). Os restantes fatores apresentam reduzida capacidade explicativa do fenómeno em estudo.

Tabela 4.14: Importância relativa das características explicativas da manutenção da contabilidade

Caraterísticas	Importância	Importância relativa
Volume negocios	0,112	100,0%
N.º Estimado de Utilizadores das demonstrações financeiras	0,046	41,1%
Acesso às demonstrações financeiras por Proprietários não gestores	0,038	34,1%
Utilidade de gestão	0,038	33,8%
N.º de Proprietários	0,034	30,5%
Habilitações literárias do gestor	0,019	16,9%
N.º de Gestores não Proprietários	0,007	6,7%
Utilidade para fins fiscais	0,001	0,8%

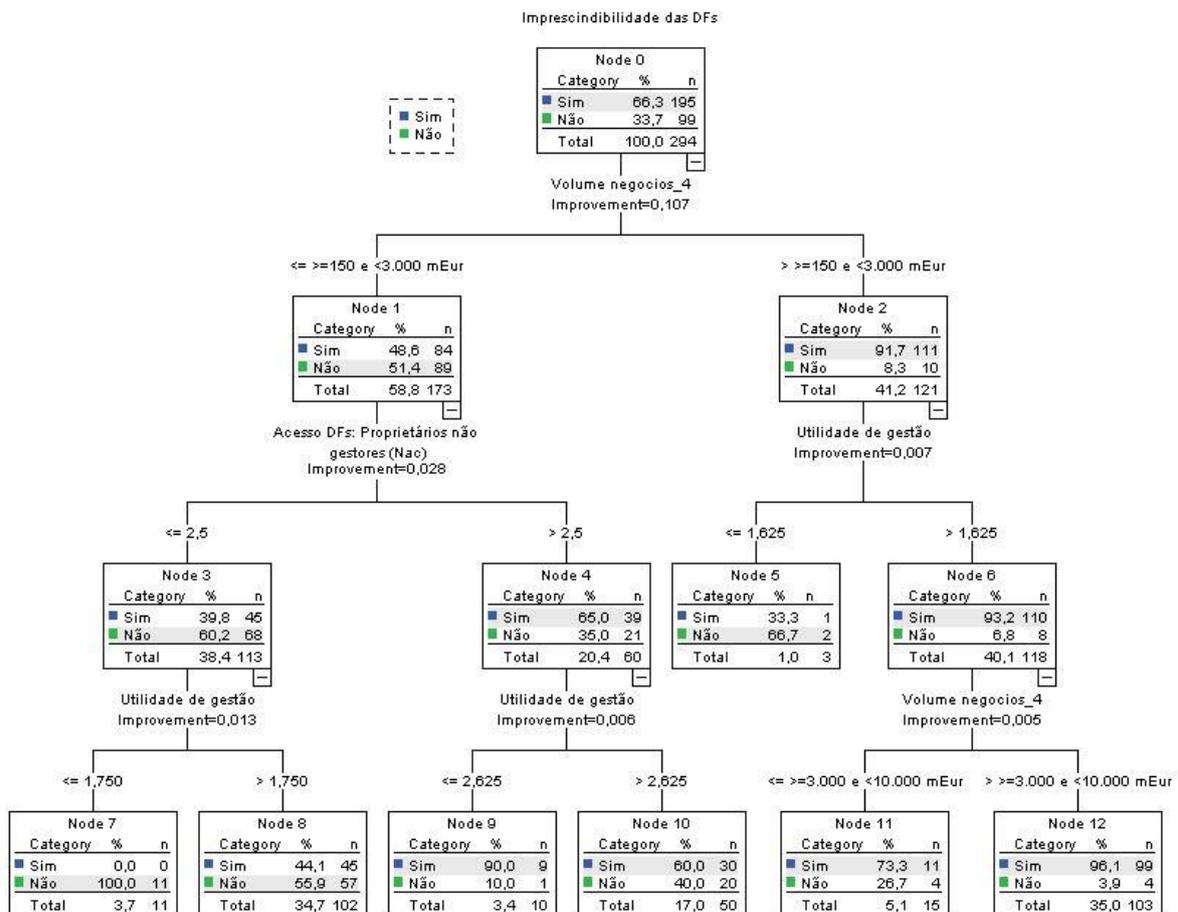
A árvore obtida (Figura 4.35) mostra que o volume de negócios define a primeira partição, dividindo as empresas de menor dimensão (lado esquerdo da árvore) das de maior dimensão (lado direito da árvore). Uma percentagem elevada das empresas de maior dimensão (91,7%) manteria a contabilidade mesmo não sendo obrigatória, enquanto nas empresas de menor dimensão observa-se um certo equilíbrio entre quem manteria (48,6%) e prescindia da contabilidade (51,4%).

Um dos nós terminais mais precisos é o 12, com um total de 103 inquiridos. Este nó prevê com uma probabilidade de 0,961 que as empresas com volume de negócios superior a 10.000

mil euros, e cuja utilidade para a gestão é superior a 1,63 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma e 5 utilidade muito elevada) manteriam a contabilidade.

Na situação oposta, o nó 7 estima, com uma probabilidade de 1, que quando as empresas têm um volume de negócios num escalão igual ou inferior ao de ≥ 150 mil euros e < 3 milhões de euros e quando o acesso por proprietários não gestores é igual ou inferior a 2,5, e a utilidade de gestão é igual ou inferior a 1,75 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma e 5 utilidade muito elevada), estão dispostas a abdicar da contabilidade. Importa, igualmente, salientar o nó 10 em que apesar das empresas serem pequenas (escalão igual ou inferior ao de ≥ 150 mil euros e < 3 milhões de euros), quando o acesso por proprietários não gestores é elevado e as demonstrações financeiras apresentam utilidade para a gestão, não se observa uma tendência clara para abdicar da contabilidade, antes pelo contrário, a maioria das empresas (60%) com este perfil manteriam a contabilidade apesar da sua não obrigatoriedade.

Figura 4.35: Árvore de classificação da imprescindibilidade das demonstrações financeiras



A análise do modelo permite concluir que o volume de negócios, o número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras, o acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores e a utilidade de gestão apresentam um forte poder explicativo da imprescindibilidade das demonstrações financeiras. Com efeito, enquanto no primeiro escalão de volume de negócios, 42,3% dos inquiridos consideram as demonstrações financeiras imprescindíveis, considerando os restantes (57,7%) prescindível, no último escalão apenas 4,8% admite que as demonstrações financeiras são dispensáveis (Tabela 4.15). É, portanto, possível observar a existência de uma associação moderada entre o volume de negócios e a imprescindibilidade das demonstrações financeiras ($V \text{ de Cramer}_{(271)}=0,499$; $p<0,001$).

Tabela 4.15: Imprescindibilidade segundo o volume de negócios

TOC e Empresas	Imprescindibilidade									Associação entre imprescindibilidade e o volume de negócios	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Volume de negócios	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
<150 mEur	22	12,2	42,3	30	33,3	57,7	52	19,2	100,0	$\chi^2(2)=67,607$; $p<0,001$; $V \text{ Cramer} = 0,499$	
≥ 150 e <3.000 mEur	48	26,5	48,5	51	56,7	51,5	99	36,5	100,0		
≥ 3.000 e <10.000 mEur	11	6,1	73,3	4	4,4	26,7	15	5,5	100,0		
≥ 10.000 mEur	100	55,2	95,2	5	5,6	4,8	105	38,7	100,0		
Total	181	100,0	66,8	90	100,0	33,2	271	100,0	100,0		

A Tabela 4.16 permite constatar que quando o número de utilizadores se encontra entre 1 a 5, 54,7% dos inquiridos considera as demonstrações financeiras imprescindíveis, atingindo 84,8% quando o número de utilizadores é superior a 10. Observa-se, portanto, uma associação fraca entre a imprescindibilidade e o número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras ($V \text{ de Cramer}_{(235)}=0,319$; $p<0,001$).

Tabela 4.16: Imprescindibilidade segundo o número estimado de utilizadores das DF

TOC e Empresas	Imprescindibilidade									Associação entre imprescindibilidade e o n.º estimado de utilizadores	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
N.º Estimado de utilizadores	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
0	6	3,9	46,2	7	8,5	53,8	13	5,5	100,0	$\chi^2(2)=23,981$; $p<0,001$; $V \text{ Cramer} = 0,319$	
1 a 5	76	49,7	54,7	63	76,8	45,3	139	58,4	100,0		
6 a 10	43	28,1	86,0	7	8,5	14,0	50	21,8	100,0		
mais de 10	28	18,3	84,8	5	6,1	15,2	33	14,3	100,0		
Total	153	100,0	65,1	82	100,0	34,9	235	100,0	100,0		

A associação entre imprescindibilidade e o acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores não é estatisticamente significativa ($V \text{ de Cramer}_{(253)}=0,143$; $p=0,273$). No entanto, é possível observar, apenas na amostra, que sempre que o acesso é

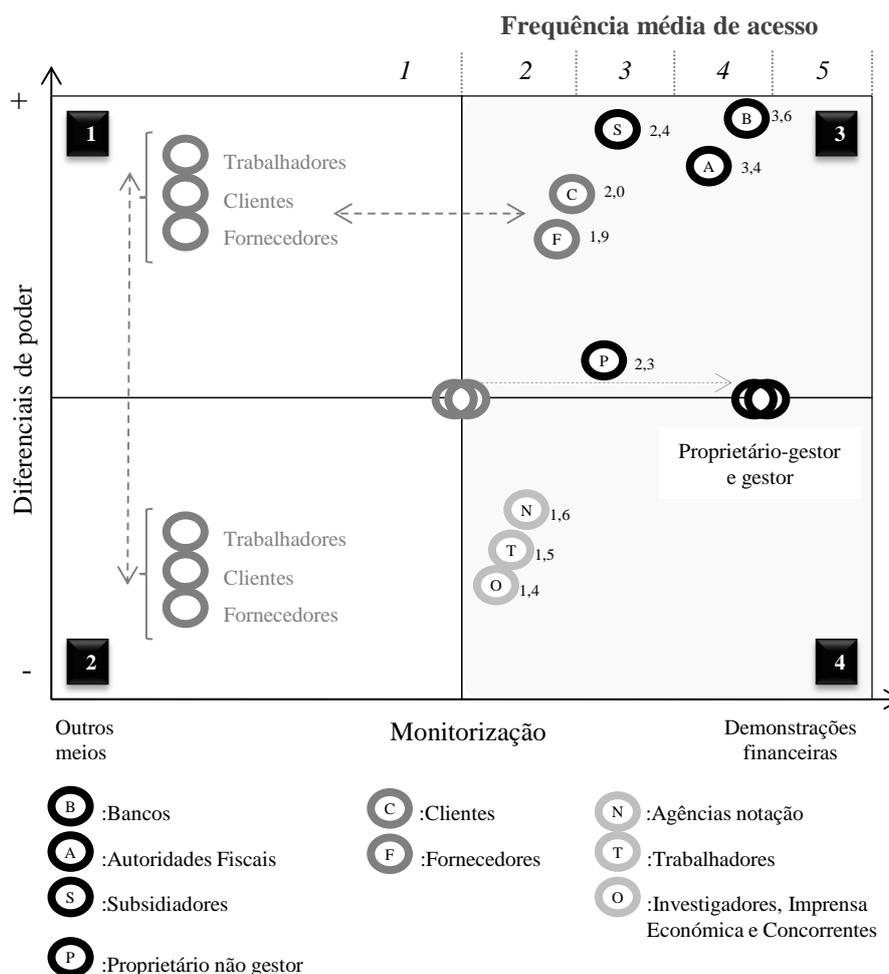
alto a moderado, mais de 80,0% dos inquiridos considera as demonstrações financeiras imprescindíveis (Tabela 4.17).

Tabela 4.17: Imprescindibilidade segundo o acesso a DF por proprietários não gestores

TOC e Empresas	Imprescindibilidade						Total			Associação entre imprescindibilidade e o acesso às DF por proprietários não gestores	
	Sim			Não						<i>Qui-quadrado</i>	<i>VCramer</i>
Acesso às DF por proprietários não gestores	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Nenhuma	130	80,7	62,5	78	84,8	37,5	208	82,2	100,0	$\chi^2(2)=5,142; p=0,273; \quad V\text{Cramer} = 0,143$	
Baixa	14	8,7	73,7	5	5,4	26,3	19	7,5	100,0		
Moderada	6	3,7	46,2	7	7,6	53,8	13	5,1	100,0		
Alta	6	3,7	85,7	1	1,1	14,3	7	2,8	100,0		
Muito Alta	5	3,1	83,3	1	1,1	16,7	6	2,4	100,0		
Total	161	100,0	63,6	92	100,0	36,4	253	100,0	100,0		

Para além dos anteriores, a utilidade para a gestão é um dos fatores justificativos da manutenção da contabilidade. Embora nem todas as utilidades das demonstrações financeiras como instrumento de gestão sejam elevadas, tais como a respetiva utilização na fixação de preços, na distribuição dos resultados e na política de remunerações, ainda assim a evidência recolhida, apontando para a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor da PME, se apresenta diversa da previamente constante em alguma literatura (Page, 1984; Collis e Jarvis, 2000). A hipótese 4 não é integralmente corroborada, na medida em que os gestores consideram as demonstrações financeiras úteis no processo de tomada de decisão, sendo as mesmas utilizadas frequentemente. A utilização pelos gestores não está associada com a dimensão, embora as menores PME estejam disponíveis, na opinião do TOC, para abdicar da contabilidade. Contudo, as empresas tendem a não estar disponíveis para prescindir da contabilidade e inerentes demonstrações financeiras à medida que a sua dimensão aumenta, dispõem de mais proprietários e de mais gestores não proprietários. A evidência recolhida concorre para uma deslocação, face ao modelo inicialmente conceptualizado, dos proprietários-gestores e gestores para a direita (Figura 4.36).

Figura 4.36: Ajustamento do modelo devido à utilização das DF pelos proprietários gestores e gestores



A evidência recolhida demonstra que o gestor das PME é um utilizador das demonstrações financeiras. Embora as demonstrações apresentem utilidades que não se relacionam com a tomada de decisões, tais como conferir confiança e transparência, apresenta também utilidades relacionadas com a tomada de decisões, relativas a investimento, financiamento e gestão de tesouraria. Estas utilidades não variam em função da dimensão da empresa, não se confirmando, neste concreto, uma parte da hipótese 4. Os gestores analisam frequentemente as demonstrações financeiras, e aqui sim, os gestores das empresas de maior dimensão tendem a analisar mais frequentemente as demonstrações financeiras. De igual forma, a frequência de análise das demonstrações financeiras encontra-se positivamente relacionada com as respetivas utilidades. Perante a questão que derradeiramente permite avaliar a utilidade, preparadores e responsáveis das empresas tendem a manter a contabilidade ainda que a mesma não fosse de adoção obrigatória por lei, sendo que a dimensão e a manutenção de contabilidade estão moderadamente associadas. De igual forma, a dispersão da propriedade e a existência de gestores não proprietários estão associadas, embora de forma

fraca, com a manutenção da contabilidade. Fica assim demonstrado que a contabilidade é útil ao gestor, e esta utilidade aumenta com o aumento do número de proprietários e de gestores não proprietários. Desta forma, no contexto das PME, os gestores devem ser considerados utilizadores das demonstrações financeiras.

A análise conjugada das quatro hipóteses anteriores permite concluir pelo adequado ajustamento do modelo conceptualizado com base na teoria das partes interessadas-agência à realidade das PME.

4.2.5 Formação, conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro

As hipóteses anteriores relacionam-se com os *stakeholders* enquanto utilizadores das demonstrações, tendo a preocupação de demonstrar que a teoria das partes interessadas-agência é justificativa de um relato financeiro diferenciado para PME, no sentido da simplificação. Os utilizadores das demonstrações financeiras das PME, constituído por um número reduzido, não se identificam com os utilizadores das demonstrações financeiras das empresas com títulos admitidos à cotação. Sendo esses utilizadores distintos, conforme decorre da revisão da literatura, apresentam distintas necessidades, as quais não podem ser satisfeitas com regras idênticas. E, os utilizadores que mais utilizam as demonstrações financeiras estabelecem canais bilaterais de comunicação com as empresas, os quais lhes permitem obter informação fora das demonstrações financeiras, reduzindo desta forma a assimetria de informação. Estas conclusões suportam a necessidade de relato financeiro diferenciado simplificado para PME. Para além deste fatores, o nível de formação e de conhecimento de contabilidade do gestor e do preparador, influenciam também o normativo que deve ser adotado pelas PME. Em consonância, a hipótese 5 relaciona o nível de formação e os conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro dos gestores e preparadores com a dimensão, esperando-se uma associação positiva entre a formação e os conhecimentos, e entre estes e a dimensão.

Os preparadores foram inquiridos acerca do nível de formação médio dos gestores das empresas suas clientes e acerca do seu próprio nível de formação. As empresas foram, igualmente, inquiridas acerca do nível de formação dos gestores. Considerando que as empresas têm vários gestores, nem sempre em número idêntico, utiliza-se para análise a formação mais elevada dos diversos gestores de cada empresa (Tabela 4.18). É possível verificar que os TOC consideram a formação dos gestores como reduzida, na medida em que

apenas 24,9% indica que os gestores com que trabalham dispõem de licenciatura, ou formação acima da licenciatura. Por sua vez, 78,6% dos TOC indicam possuir pelo menos a licenciatura. Embora distanciados ao nível do grau de formação, é interessante notar que o nível de formação dos TOC tende ligeiramente a acompanhar o nível de formação dos gestores das empresas suas clientes ($\rho_{(257)}=0,314$; $p<0,001$). Relativamente à formação mais elevada dos gestores conclui-se que 67,9% destes dispõem de licenciatura. Relacionando as habilitações com a dimensão, em todos os três casos, habilitações literárias do gestor ($\rho_{(229)}=0,287$; $p<0,001$), habilitações literárias do TOC ($\rho_{(192)}=0,196$; $p<0,001$) e habilitação literária mais elevada do gestor ($\rho_{(81)}=0,188$; $p=0,093$), observa-se uma tendência muito fraca a fraca e positiva entre o nível de formação e a dimensão da empresa.

Tabela 4.18: Habilitações literárias dos gestores e preparadores (TOC e empresas)

TOC	Habilitações literárias										Correlação entre volume de negócios e nível de formação					
	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)		2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)		3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)		ensino secundário completo (12.º ano)		Licenciatura	Mestrado		Doutoramento	Total			
Habilitações literárias	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
Gestor	20	7,7	44	16,9	74	28,4	58	22,2	63	24,1	2	0,8	0	0,0	261 100,0	$\rho_{(229)}=0,287$; $p<0,001$
TOC	3	1,1	4	1,5	9	3,4	41	15,3	181	67,5	28	10,4	2	0,7	268 100,0	$\rho_{(192)}=0,196$; $p<0,001$

Empresa	Habilitações literárias										Correlação entre volume de negócios e nível de formação					
	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)		2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)		3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)		ensino secundário completo (12.º ano)		Licenciatura	Mestrado		Doutoramento	Total			
Habilitações literárias	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
Gestor (mais elevada)	4	4,9	2	2,5	8	9,9	12	14,8	43	53,1	10	12,3	2	2,5	81 100,0	$\rho_{(81)}=0,188$; $p=0,093$

As habilitações literárias dos TOC apresentam um perfil claramente distinto nas empresas com volume de negócios inferior a 3 milhões de euros, menos de 50 % de licenciados, e superior a essa quantia com 76,4% de licenciados (Figura 4.37).

De igual forma, verifica-se um perfil distinto entre os conhecimentos autoavaliados dos TOC em IFRS abaixo e acima dos 3 milhões euros de volume de negócios. Acima desse volume de negócios, apenas 7,7% avalia como nenhuns ou baixos os respetivos conhecimentos em IFRS, enquanto abaixo essa avaliação é efetuada por cerca de 50% (Figura 4.38). Observando, igualmente, a relação entre as habilitações académicas dos gestores com o volume de negócios, constata-se que nos escalões inferiores a 3 milhões de euros de volume de negócios os gestores licenciados são cerca de 40%, enquanto acima desse limiar de volume de negócios encontram-se 80,2% de gestores licenciados (Figura 4.39).

Figura 4.37: Habilitações literárias do TOC segundo o volume de negócios (TOC)

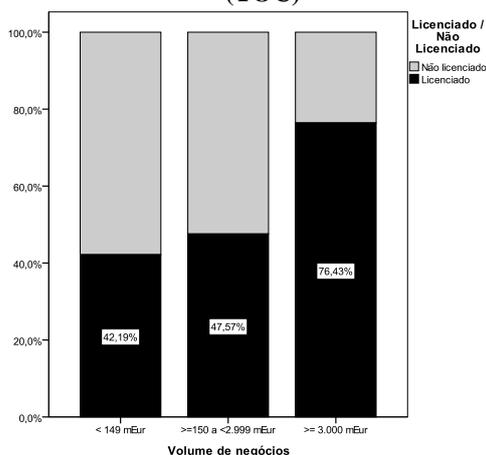


Figura 4.38: Conhecimentos de IFRS do TOC segundo o volume de negócios (TOC)

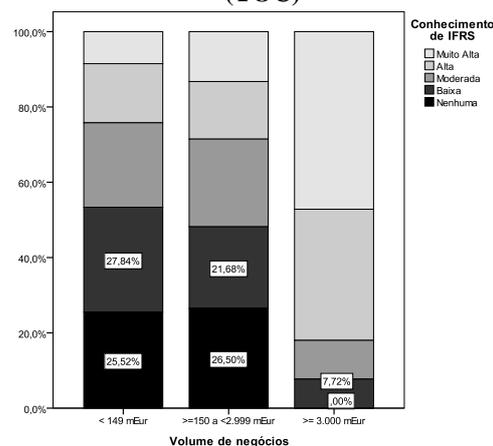
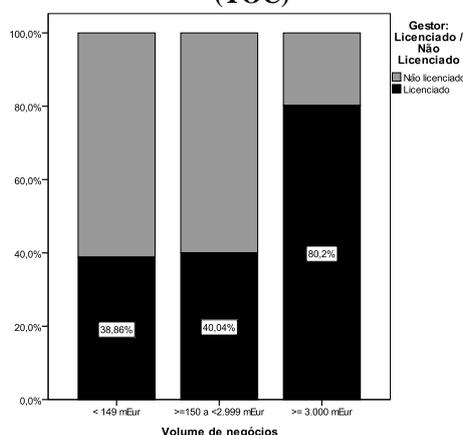


Figura 4.39: Habilitações literárias do Gestor segundo o volume de negócios (TOC)



É ainda possível demonstrar que a formação dos gestores e preparadores está associada à percepção de utilidade das demonstrações financeiras. Um maior nível de formação permite compreender de forma mais adequada as demonstrações financeiras e concomitante a respetiva utilidade. A Figura 4.40 permite observar que os TOC consideram que os gestores com formação até ao 3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano) são os mais disponíveis para prescindir da contabilidade, enquanto mais de 70% dos que têm formação superior àquela manteriam a contabilidade ainda que a mesma não fosse obrigatória. Desta forma, observa-se que a percepção da importância da contabilidade está associada ao nível de formação dos gestores das empresas ($V \text{ de } Cramer_{(208)}=0,385; p<0,001$). A associação entre a formação dos TOC e a manutenção da contabilidade não é evidente (Figura 4.41). Portanto, o grau de formação de um dos utilizadores das demonstrações financeiras, o gestor, constitui um indicador que explica a utilidade das demonstrações financeiras. Sem formação

adequada, o gestor não compreende as demonstrações financeiras e conseqüentemente a respetiva utilidade, prescindindo, nessa circunstância, das demonstrações financeiras.

Figura 4.40: Manutenção da contabilidade segundo as habilitações literárias do gestor

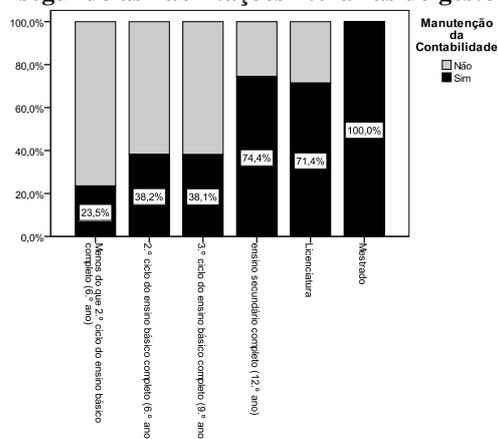
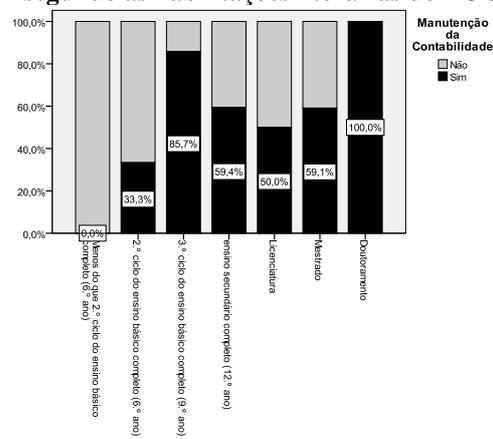


Figura 4.41: Manutenção da contabilidade segundo as habilitações literárias do TOC



De forma a compreender o nível de conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro, designadamente ao nível das IFRS, aos preparadores e responsáveis das empresas foi solicitada uma autoavaliação do conhecimento nessas normas internacionais de contabilidade, e de como se sentem preparados para, respetivamente, prepararem e interpretarem demonstrações financeiras com base nesse normativo. Às empresas foi ainda solicitada uma avaliação do conhecimento dos colaboradores do departamento de contabilidade em IFRS (Tabela 4.19). Os dados recolhidos demonstram que os TOC autoavaliam como elevados os seus conhecimentos em IFRS, sendo que 81,2 % considera que esses conhecimentos são moderados a muito elevados, e 76,0% considera encontrar-se moderadamente a muito bem preparada para elaborar demonstrações financeiras de acordo com as IFRS. O conhecimento e a capacidade para elaborar demonstrações financeiras em IFRS autoavaliados encontram-se positiva e fracamente associados com a dimensão das empresas ($\rho_{(183)}=0,274$: $p<0,001$ e $\rho_{(179)}=0,241$: $p<0,001$, respetivamente). De igual forma, as empresas avaliam como moderado a levado o conhecimento do gestor e a sua capacidade de interpretar demonstrações elaboradas em conformidade com as IFRS. Da informação recolhida junto das empresas, é possível verificar que 74,1% considera que os respetivos gestores são portadores de conhecimentos moderados a muito elevados em IFRS, sendo que 91,8% considera que os gestores estão moderada a muito bem preparados para interpretar demonstrações financeiras efetuadas de acordo com as IFRS. Contudo, consideram que apenas 57,4% dos colaboradores do departamento de contabilidade dispõe de conhecimentos de IFRS moderados a muito elevados. Contrariamente ao observado nos

TOC, o conhecimento, a capacidade para interpretar demonstrações financeiras em IFRS e o conhecimento dos colaboradores em IFRS não se encontram associados com a dimensão ($\rho_{(81)}=0,066$: $p=0,560$; $\rho_{(85)}=0,035$: $p=0,749$ e $\rho_{(82)}=0,114$: $p=0,306$, respetivamente).

Tabela 4.19: Autoavaliação dos conhecimentos em IFRS (TOC e Empresas)

TOC	Grau de conhecimento						Total	Correlação entre volume de negócios e grau de conhecimento das IFRS
	Nenhum	Baixo	Moderado	Elevado	Muito elevado			
Conhecimento e capacidade	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Conhecimento de IFRS	3 1,4	36 17,3	113 54,3	47 22,6	9 4,3	208 100,0	$\rho_{(183)}=0,274$: $p<0,001$	
Capacidade de elaboração de demonstrações em IFRS	7 3,4	42 20,6	69 33,8	76 37,3	10 4,9	204 100,0	$\rho_{(179)}=0,241$: $p<0,001$	

Empresa	Grau de conhecimento						Total	Correlação entre volume de negócios e grau de conhecimento das IFRS
	Nenhum	Baixo	Moderado	Elevado	Muito elevado			
Conhecimento e capacidade	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Conhecimento de IFRS do gestor	2 2,5	19 23,5	40 49,4	18 22,2	2 2,5	81 100,0	$\rho_{(81)}=0,066$: $p=0,560$	
Capacidade de elaboração de demonstrações em IFRS	2 2,4	5 5,9	19 22,4	50 58,8	9 10,6	85 100,0	$\rho_{(85)}=0,035$: $p=0,749$	
Conhecimento de IFRS dos colaboradores	8 9,8	27 32,9	29 35,4	15 18,3	3 3,7	82 100,0	$\rho_{(82)}=0,114$: $p=0,306$	

De forma a avaliar a consistência entre a formação académica e os conhecimentos de IFRS dos TOC e dos gestores foi analisada a sua relação, sendo expetável que os conhecimentos de IFRS aumentem em função do grau de formação académica. De facto, na informação recolhida junto dos TOC (Figura 4.42) o conhecimento de IFRS do TOC está associado com o grau de formação académica ($\rho_{(205)}=0,350$: $p<0,001$), não se verificando o mesmo na informação obtida junto das empresas ($\rho_{(78)}=0,091$: $p=0,428$), quanto à associação entre os conhecimentos do gestor e o seu grau académico (Figura 4.43).

Figura 4.42: Conhecimento de IFRS do TOC segundo a formação académica (TOC)

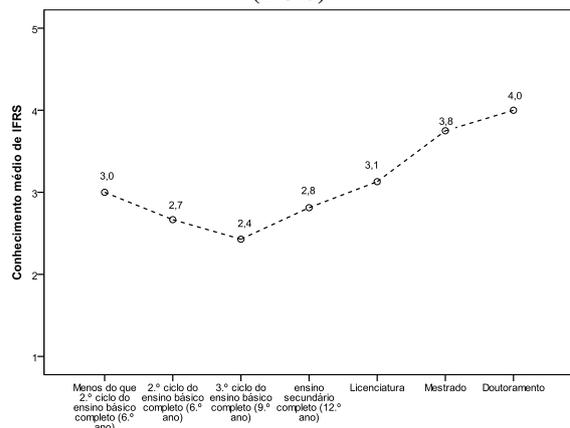
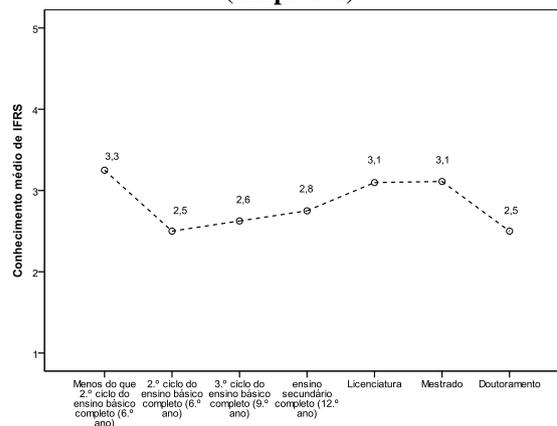


Figura 4.43: Conhecimento de IFRS do gestor segundo a formação académica (Empresas)



A evidência recolhida corrobora a hipótese 5, demonstrando-se que as habilitações dos preparadores e dos gestores se encontram associadas com a dimensão das empresas. Esta tendência não se verifica na informação recolhida junto das empresas, não variando nestas o grau académico em função da dimensão. Considerando que o perfil das empresas dos TOC é distinto do perfil das 1.000 melhores PME, sendo as primeiras constituídas designadamente por micro e pequenas empresas e no segundo caso por médias empresas, é possível concluir que a hipótese se verifica apenas até determinado nível de dimensão. Observou-se, também, que os gestores com mais formação tendem a estar menos disponíveis a abdicar da contabilidade, demonstrando que o grau de formação está positivamente relacionado com a perceção da importância da contabilidade e das respetivas demonstrações financeiras. Com efeito, ficou demonstrado que sem a formação adequada, o gestor não compreende as demonstrações financeiras e consequentemente a respetiva utilidade. A autoavaliação pelos TOC dos conhecimentos em IFRS e a avaliação que estes fazem dos conhecimentos dos gestores em IFRS é, em mais de 75% dos casos, moderada a muito elevada. Tal como ocorre com o grau académico, os conhecimentos autoavaliados em IFRS, nos dados recolhidos junto dos TOC, aumentam com a dimensão das empresas, enquanto nos dados recolhidos junto das empresas não existe qualquer associação entre esses conhecimentos e a dimensão. É, também, possível concluir que até uma certa dimensão os conhecimentos em IFRS aumentam com a dimensão. A ausência de formação e de conhecimentos em IFRS nas micro e pequenas empresas não permite compreender as demonstrações financeiras e consequentemente a sua utilidade. Este fator concorre para a simplificação do relato financeiro nas empresas de menor dimensão. Desta forma, a hipótese 5 é corroborada, uma vez que até determinado ponto, a dimensão da empresa está associada com o nível de

formação e conhecimentos de contabilidade e relato financeiro dos gestores e dos preparadores, implicando a necessidade de informação financeira mais simples.

4.2.6 Relação custo-benefício

Conforme identificado na literatura, os benefícios inerentes às demonstrações financeiras, no contexto das PME, parecem não se mostrar idênticos aos benefícios no contexto das empresas com títulos admitidos à cotação. Contrariamente, os custos são frequentemente indicados como semelhantes entre ambas as realidades. Desta forma, interessa observar o comportamento dos custos e dos benefícios face à dimensão da empresa. Importa notar a dificuldade em associar os custos e os benefícios, de forma a analisar a designada relação custo-benefício. Enquanto os custos são suportados pela empresa, os benefícios são obtidos não apenas por *stakeholders* internos mas, igualmente, externos. Para estudar os custos, foi introduzido um conjunto de questões diretas acerca dos mesmos, enquanto os benefícios foram considerados como a utilidade para os utilizadores que com mais frequência utilizam as demonstrações financeiras: bancos e gestores. As autoridades fiscais não foram objeto de estudo dado que dispõem do poder de obter, independentemente da forma como a contabilidade se encontra estruturada, a informação de que necessitem. A utilidade para os gestores foi estudada na hipótese 4. Assim, nesta hipótese 6 é testada a utilidade para os bancos, ou seja é estudada a importância das demonstrações financeiras no processo de concessão de crédito e definição do respetivo custo. Portanto, pretende-se associar custos e benefícios com a dimensão, esperando-se que os custos apresentem uma associação positiva e os benefícios uma associação negativa.

Preparadores e responsáveis das empresas foram inquiridos acerca dos fatores determinantes para a concessão de crédito. Os preparadores consideram as garantias bancárias prestadas como o fator que mais determina a concessão de crédito, sendo que 96,3% as classifica como de importância moderada a exclusiva, seguida do património da empresa (94,9%), do património dos proprietários (93,0%) e da qualidade e transparência das demonstrações financeiras (88,3%). Apesar da qualidade e transparência das demonstrações financeiras surgir apenas como quarto determinante, ainda assim é expressiva a percentagem de preparadores que as consideram de importância moderada a exclusiva.

A informação recolhida junto das empresas não corrobora a hierarquia anterior, mas considera todos os quatro fatores como relevantes. Com efeito, na informação recolhida

junto das empresas, 97,6% considera a qualidade e transparência das demonstrações financeiras como de importância moderada a exclusiva para a obtenção de crédito, seguindo-se o património da empresa (96,5%), as garantias prestadas (91,6%) e o património dos proprietários com 81,9% (Tabela 4.20). Comparativamente com as respostas dos preparadores, observa-se um aumento da importância das demonstrações financeiras e uma redução da importância do património dos proprietários. De qualquer forma é demonstrado o benefício das demonstrações financeiras enquanto meio, embora não de *per si*, de obter financiamento bancário.

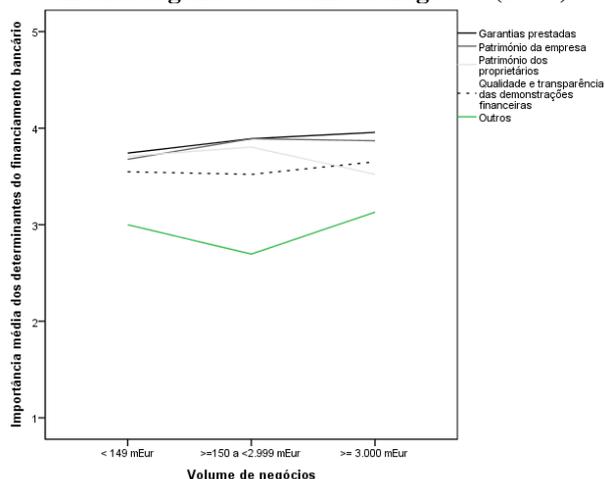
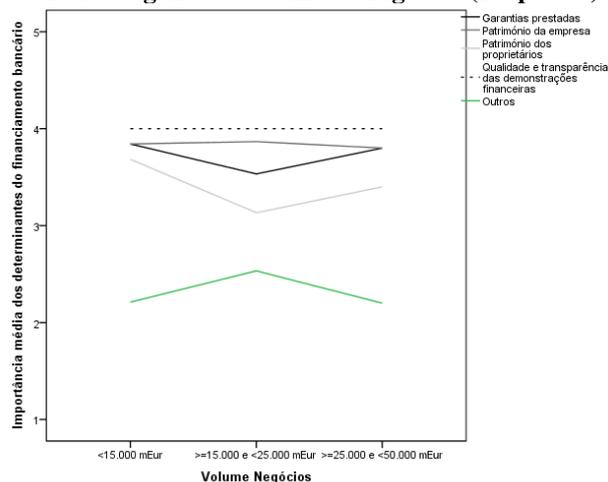
A importância dos determinantes do financiamento bancário não são sensíveis à dimensão da empresa, designadamente não se identifica relação entre o volume de negócios e a avaliação da relevância da qualidade e transparência das demonstrações financeiras como determinante do financiamento bancário, quer quando essa avaliação é efetuada pelos TOC ($\rho_{(187)}=0,050$; $p=0,501$), quer quando efetuada pelas empresas ($\rho_{(82)}=-0,004$; $p=0,971$).

Tabela 4.20: Fatores determinantes do financiamento bancário (TOC e empresas)

TOC	Importância dos determinantes						Total	Correlação entre volume de negócios e importância dos determinantes do financiamento bancário					
	Nada	Pouca	Moderada	Muita	Exclusiva								
	1	2	3	4	5								
Determinantes	n	%	n	%	n	%	n	%					
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	5	2,3	20	9,3	53	24,8	118	55,1	18	8,4	214	100,0	$\rho_{(187)}=0,050$; $p=0,501$
Património da empresa	4	1,9	7	3,3	22	10,2	161	74,9	21	9,8	215	100,0	$\rho_{(187)}=0,009$; $p=0,908$
Património dos proprietários	5	2,3	10	4,7	53	24,7	128	59,5	19	8,8	215	100,0	$\rho_{(187)}=-0,103$; $p=0,161$
Garantias prestadas	3	1,4	5	2,4	32	15,1	142	67,0	30	14,2	212	100,0	$\rho_{(184)}=0,092$; $p=0,215$
Outros fatores	25	22,3	11	9,8	36	32,1	36	32,1	4	3,6	112	100,0	$\rho_{(100)}=-0,008$; $p=0,939$

Empresa	Importância dos determinantes						Total	Correlação entre volume de negócios e importância dos determinantes do financiamento bancário					
	Nada	Pouca	Moderada	Muita	Exclusiva								
	1	2	3	4	5								
Determinantes	n	%	n	%	n	%	n	%					
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	0	0,0	2	2,4	8	9,8	65	79,3	7	8,5	82	100,0	$\rho_{(82)}=-0,004$; $p=0,971$
Património da empresa	0	0,0	3	3,6	14	16,7	64	76,2	3	3,6	84	100,0	$\rho_{(84)}=0,073$; $p=0,508$
Património dos proprietários	2	2,4	13	15,7	23	27,7	42	50,6	3	3,6	83	100,0	$\rho_{(83)}=-0,030$; $p=0,788$
Garantias prestadas	2	2,4	5	6,0	16	19,3	55	66,3	5	6,0	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,066$; $p=0,551$
Outros fatores	12	28,6	7	16,7	12	28,6	10	23,8	0	0,0	41	97,6	$\rho_{(42)}=0,038$; $p=0,812$

A observação da Figura 4.44 e da Figura 4.45 permite confirmar que a importância (numa escala entre 1, nada, a 5, exclusiva) atribuída por preparadores e empresas aos fatores determinantes do financiamento bancário não regista alterações relevantes em função da dimensão.

Figura 4.44: Determinantes do financiamento bancário segundo o volume de negócios (TOC)**Figura 4.45: Determinantes do financiamento bancário segundo o volume de negócios (Empresas)**

A evidência anterior demonstra que para qualquer dimensão de empresa as demonstrações financeiras são importantes para a obtenção de financiamento. Importa analisar se, uma vez obtido o financiamento, o respetivo custo está, igualmente, associado à qualidade e transparência das demonstrações financeiras. A Tabela 4.21 (TOC) permite constatar que a hierarquia dos fatores determinantes do financiamento bancário é idêntica à dos fatores determinantes do custo do financiamento bancário: garantias bancárias (88,4% de moderada a exclusiva), património da empresa (86,0%), património dos proprietários (82,4%) e qualidade e transparência das demonstrações financeiras (76,7%). Na informação recolhida junto das Empresas, a hierarquia altera-se, considerando-se o património da empresa como o fator mais importante (91,7%), seguido das garantias prestadas (90,3%), da qualidade e transparência das demonstrações financeiras (86,7%) e do património dos proprietários (75,9%). A qualidade e transparência das demonstrações financeiras como fator determinante do custo do financiamento bancário, quer na informação recolhida junto dos preparadores, quer na recolhida junto das empresas apresenta, na amostra, uma relação muito fraca com a dimensão ($\rho_{(182)}=0,114$; $p=0,126$ e $\rho_{(83)}=0,146$; $p=0,187$, respetivamente).

Tabela 4.21: Fatores determinantes do custo do financiamento bancário (TOC e Empresas)

TOC	Importância dos determinantes						Total	Correlação entre volume de negócios e importância dos determinantes do custo do financiamento bancário					
	Nada	Pouca	Moderada	Muita	Exclusiva								
	1	2	3	4	5								
Determinantes	n	%	n	%	n	%	n	%					
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	16	7,8	32	15,5	62	30,1	86	41,7	10	4,9	206	100,0	$\rho_{(182)}=0,114$; $p=0,126$
Património da empresa	8	3,8	21	10,1	45	21,6	126	60,6	8	3,8	208	100,0	$\rho_{(183)}=0,085$; $p=0,250$
Património dos proprietários	11	5,4	25	12,2	43	21,0	111	54,1	15	7,3	205	100,0	$\rho_{(180)}=0,000$; $p=0,997$
Garantias prestadas	9	4,3	15	7,2	33	15,9	127	61,4	23	11,1	207	100,0	$\rho_{(182)}=0,108$; $p=0,148$
Outros fatores	31	27,4	17	15,0	36	31,9	25	22,1	4	3,5	113	100,0	$\rho_{(102)}=0,111$; $p=0,266$

Empresa	Importância dos determinantes						Total	Correlação entre volume de negócios e importância dos determinantes do custo do financiamento bancário					
	Nada	Pouca	Moderada	Muita	Exclusiva								
	1	2	3	4	5								
Determinantes	n	%	n	%	n	%	n	%					
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	4	4,8	7	8,4	27	32,5	42	50,6	3	3,6	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,146$; $p=0,187$
Património da empresa	4	4,8	3	3,6	28	33,3	47	56,0	2	2,4	84	100,0	$\rho_{(84)}=0,190$; $p=0,084$
Património dos proprietários	8	9,6	12	14,5	35	42,2	26	31,3	2	2,4	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,075$; $p=0,502$
Garantias prestadas	4	4,8	4	4,8	28	33,7	44	53,0	3	3,6	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,184$; $p=0,096$
Outros fatores	14	35,0	6	15,0	13	32,5	6	15,0	1	2,5	40	100,0	$\rho_{(40)}=-0,046$; $p=0,780$

O ligeiro aumento da importância das demonstrações financeiras como determinante do custo de financiamento em função da dimensão das empresas é observável na Figura 4.46 e na Figura 4.47. Estes dados mostram que as demonstrações financeiras são sempre importantes na definição do custo do financiamento bancário, aumentando de importância de forma muito ligeira em função da dimensão da empresa.

Figura 4.46: Determinantes do custo do financiamento bancário segundo o volume de negócios (TOC)

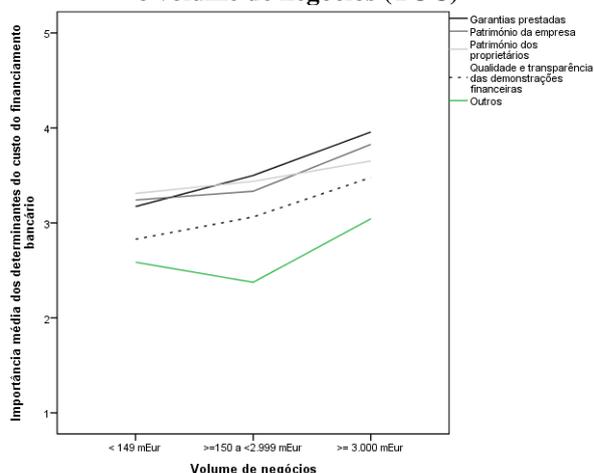
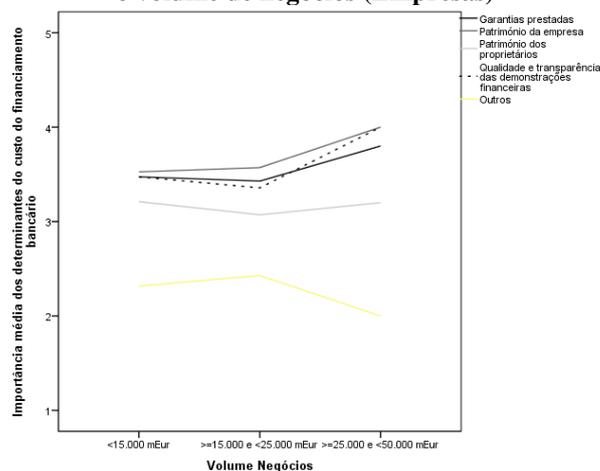


Figura 4.47: Determinantes do custo do financiamento bancário segundo o volume de negócios (Empresas)



Conforme demonstrado na Tabela 4.22, os preparadores que consideram cada um dos fatores como determinantes do financiamento bancário, também tendem a considerar o mesmo fator como determinante do respetivo custo (qualidade e transparência das demonstrações financeiras: $\rho_{(204)}=0,607$: $p<0,001$; património da empresa: $\rho_{(205)}=0,514$: $p<0,001$; património dos proprietários: $\rho_{(203)}=0,707$: $p<0,001$; garantias prestadas: $\rho_{(204)}=0,707$: $p<0,001$; outros fatores: $\rho_{(103)}=0,806$: $p<0,001$). Constatação idêntica é possível efetuar para as empresas (qualidade e transparência das demonstrações financeiras: $\rho_{(82)}=0,457$: $p<0,001$; património da empresa: $\rho_{(84)}=0,350$: $p<0,001$; património dos proprietários: $\rho_{(83)}=0,650$: $p<0,001$; garantias prestadas: $\rho_{(83)}=0,575$: $p<0,001$; outros fatores: $\rho_{(39)}=0,834$: $p<0,001$). Esta evidência demonstra que na perspetiva dos preparadores e das empresas os fatores que determinam a concessão de financiamento pelas instituições bancárias e os fatores que determinam o custo do referido financiamento são similares, sendo que quando aumenta a importância de um fator aumenta a importância do outro.

Tabela 4.22: Correlação entre os fatores determinantes do financiamento bancário e do seu custo (TOC e Empresas)

TOC		Importância dos determinantes do custo do financiamento bancário				
Importância dos determinantes do financiamento bancário	Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	Património da empresa	Património dos proprietários	Garantias prestadas	Outros fatores	
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	$\rho_{(204)}=0,607$: $p<0,001$	$\rho_{(203)}=0,232$: $p<0,001$	$\rho_{(202)}=0,044$: $p=0,530$	$\rho_{(204)}=0,086$: $p=0,221$	$\rho_{(111)}=0,390$: $p<0,001$	
Património da empresa	$\rho_{(204)}=0,331$: $p<0,001$	$\rho_{(205)}=0,514$: $p<0,001$	$\rho_{(203)}=0,248$: $p<0,001$	$\rho_{(205)}=0,386$: $p<0,001$	$\rho_{(112)}=0,335$: $p<0,001$	
Património dos proprietários	$\rho_{(204)}=0,126$: $p=0,072$	$\rho_{(205)}=0,320$: $p<0,001$	$\rho_{(203)}=0,707$: $p<0,001$	$\rho_{(205)}=0,520$: $p<0,001$	$\rho_{(112)}=0,255$: $p=0,007$	
Garantias prestadas	$\rho_{(203)}=0,151$: $p=0,031$	$\rho_{(202)}=0,370$: $p<0,001$	$\rho_{(202)}=0,521$: $p<0,001$	$\rho_{(204)}=0,707$: $p<0,001$	$\rho_{(111)}=0,318$: $p<0,001$	
Outros fatores	$\rho_{(112)}=0,233$: $p=0,014$	$\rho_{(111)}=0,137$: $p=0,152$	$\rho_{(111)}=0,178$: $p=0,061$	$\rho_{(112)}=0,263$: $p=0,005$	$\rho_{(103)}=0,806$: $p<0,001$	

Empresas		Importância dos determinantes do custo do financiamento bancário				
Importância dos determinantes do financiamento bancário	Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	Património da empresa	Património dos proprietários	Garantias prestadas	Outros fatores	
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	$\rho_{(82)}=0,457$: $p<0,001$	$\rho_{(82)}=0,218$: $p=0,049$	$\rho_{(81)}=0,036$: $p=0,747$	$\rho_{(81)}=0,111$: $p=0,324$	$\rho_{(38)}=0,066$: $p=0,693$	
Património da empresa	$\rho_{(83)}=0,124$: $p=0,263$	$\rho_{(84)}=0,350$: $p<0,001$	$\rho_{(83)}=0,280$: $p=0,010$	$\rho_{(83)}=0,221$: $p=0,045$	$\rho_{(40)}=0,088$: $p=0,590$	
Património dos proprietários	$\rho_{(42)}=-0,002$: $p=0,986$	$\rho_{(83)}=0,118$: $p=0,287$	$\rho_{(83)}=0,650$: $p<0,001$	$\rho_{(82)}=0,251$: $p=0,023$	$\rho_{(40)}=0,239$: $p=0,137$	
Garantias prestadas	$\rho_{(82)}=0,288$: $p=0,009$	$\rho_{(83)}=0,328$: $p=0,002$	$\rho_{(82)}=0,523$: $p<0,001$	$\rho_{(83)}=0,575$: $p<0,001$	$\rho_{(39)}=0,028$: $p=0,865$	
Outros fatores	$\rho_{(41)}=0,112$: $p=0,485$	$\rho_{(42)}=0,179$: $p=0,257$	$\rho_{(42)}=0,133$: $p=0,402$	$\rho_{(41)}=0,103$: $p=0,520$	$\rho_{(39)}=0,834$: $p<0,001$	

Observada a correlação entre a importância dos diversos fatores determinantes do financiamento bancário (Tabela 4.23) é possível constatar, quando aferida na informação recolhida junto dos TOC, uma associação moderada e direta entre a qualidade e transparência das demonstrações financeiras e o património da empresa ($\rho_{(213)}=0,454$: $p<0,001$). Nos dados recolhidos junto das empresas observa-se, igualmente, uma associação, mas de natureza fraca ($\rho_{(82)}=0,233$: $p<0,001$). Em ambas as fontes de informação as relações entre a qualidade e transparência das demonstrações financeiras e o património dos proprietários

($\rho_{(213)}=0,029$: $p=0,673$, para os TOC e $\rho_{(81)}=-0,078$: $p=0,487$, para as empresas) e as garantias prestadas ($\rho_{(211)}=0,088$: $p=0,222$, para os TOC e $\rho_{(81)}=0,091$: $p=0,419$, para as empresas) é muito fraca ou inexistente. Como as demonstrações financeiras, entre o mais, são reveladoras do património da empresa, então os preparadores e empresas que consideram as demonstrações financeiras importantes consideram, igualmente, o património, demonstrando que demonstrações financeiras de qualidade de empresas sem património ou empresas com património sem demonstrações financeiras de qualidade estão menos bem preparadas para obtenção de crédito. Portanto, as demonstrações financeiras de qualidade e transparentes são fator determinante para a obtenção de crédito quando associadas ao património da empresa. Importa ainda salientar a correlação observada entre as garantias prestadas e o património dos proprietários ($\rho_{(212)}=0,539$: $p<0,001$, para os TOC e $\rho_{(82)}=0,558$: $p<0,001$, para as empresas). Esta apresenta-se moderada, na medida em que com frequência as garantias são prestadas com base no património dos seus proprietários.

Tabela 4.23: Correlação entre os determinantes do financiamento bancário (TOC e Empresas)

TOC		Importância dos determinantes do financiamento bancário				
Importância dos determinantes do financiamento bancário	Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	Património da empresa	Património dos proprietários	Garantias prestadas	Outros fatores	
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	$\rho_{(214)}=1,000$					
Património da empresa	$\rho_{(213)}=0,454$: $p<0,001$	$\rho_{(215)}=1,000$				
Património dos proprietários	$\rho_{(213)}=0,029$: $p=0,673$	$\rho_{(214)}=0,312$: $p<0,001$	$\rho_{(215)}=1,000$			
Garantias prestadas	$\rho_{(211)}=0,088$: $p=0,222$	$\rho_{(212)}=0,479$: $p<0,001$	$\rho_{(212)}=0,539$: $p<0,001$	$\rho_{(212)}=1,000$		
Outros fatores	$\rho_{(112)}=0,460$: $p<0,001$	$\rho_{(112)}=0,372$: $p<0,001$	$\rho_{(112)}=0,249$: $p=0,008$	$\rho_{(112)}=0,352$: $p<0,001$	$\rho_{(112)}=1,000$	
Empresas		Importância dos determinantes do financiamento bancário				
Importância dos determinantes do financiamento bancário	Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	Património da empresa	Património dos proprietários	Garantias prestadas	Outros fatores	
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	$\rho_{(82)}=1,000$					
Património da empresa	$\rho_{(82)}=0,233$: $p=0,035$	$\rho_{(84)}=1,000$				
Património dos proprietários	$\rho_{(81)}=-0,078$: $p=0,487$	$\rho_{(83)}=0,363$: $p<0,001$	$\rho_{(83)}=1,000$			
Garantias prestadas	$\rho_{(81)}=0,091$: $p=0,419$	$\rho_{(83)}=0,286$: $p=0,009$	$\rho_{(82)}=0,558$: $p<0,001$	$\rho_{(83)}=1,000$		
Outros fatores	$\rho_{(40)}=0,071$: $p=0,664$	$\rho_{(42)}=0,076$: $p=0,633$	$\rho_{(42)}=0,017$: $p=0,916$	$\rho_{(41)}=-0,114$: $p=0,476$	$\rho_{(42)}=1,000$	

Tendo por base as respostas dos TOC e de forma a agrupar os determinantes do financiamento bancário realizou-se uma Análise de Componentes Principais (ACP), sendo os respetivos resultados apresentados na Tabela 4.24. O procedimento permitiu identificar duas categorias de determinantes, uma associada à empresa, designada de *determinantes internos*, e outra, associada aos proprietários, designada de *determinantes externos*. Analisada a consistência interna de cada componente obtiveram-se valores de *Alpha de Cronbach* entre 0,6 e 0,7, o que se traduz numa consistência aceitável.

Pela análise da composição de cada uma das componentes (categorias de determinantes) confirma-se a associação entre as demonstrações financeiras e o património da empresa, e entre o património dos proprietários e as garantias prestadas. Foram definidas novas variáveis para os determinantes, através de índices que correspondem à média das respostas dos inquiridos aos itens que constituem cada categoria, sendo, portanto, as importâncias medidas numa escala de 1 (nada importante) a 5 (importância exclusiva).

Tabela 4.24: Determinantes do financiamento bancário extraídos da ACP (TOC)

Determinantes	Comunalidade	Categorias de determinantes (pesos)	
		Internos	Externos
Qualidade e transparência das demonstrações financeiras	0,852	0,922	
Património da empresa	0,715	0,693	
Património dos proprietários	0,788		0,881
Garantias prestadas	0,818		0,884
% variância explicada		37,90%	37,08%
Valor próprio inicial		2,607	1,141
Alpha de Cronbach		0,688	0,709

Resultados após rotação Varimax
KMO=0,629; Bartlett₍₁₀₎=190,972;p<0,001

Na Tabela 4.25 verifica-se que os determinantes internos são, na perspetiva dos TOC, ligeiramente menos importantes (3,7) do que os externos (3,8), mas pelo contrário para as empresas os determinantes internos (3,9) são mais importantes do que os externos (3,5), em termos médios.

Tabela 4.25: Categorias de determinantes do financiamento bancário (TOC e Empresas)

TOC									
Categorias de determinantes	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Internos (empresa)	0,688	275	3,7	0,7	1,0	3,5	4,0	4,0	5,0
Externos (proprietários)	0,709	275	3,8	0,7	1,0	3,5	4,0	4,0	5,0

Empresas									
Categorias de determinantes	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo	
Internos (empresa)	85	3,9	0,5	2,0	3,5	4,0	4,0	5,0	
Externos (proprietários)	85	3,5	0,7	1,5	3,0	4,0	4,0	5,0	

Tendo por base os dados obtidos junto de TOC e empresas, não foram identificadas variações em função da dimensão na importância dos determinantes internos ($\rho_{(186)}=0,045;p=0,543$, para os TOC e $\rho_{(82)}=-0,028;p=0,805$, para as empresas) nem dos externos ($\rho_{(184)}=-0,020;p=0,793$, para os TOC e $\rho_{(82)}=-0,006;p=0,958$, para as empresas).

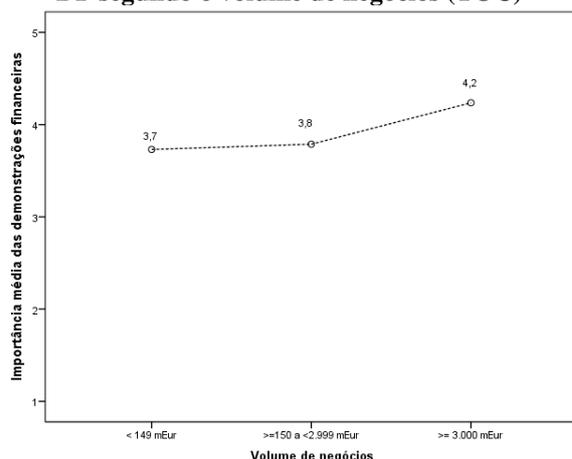
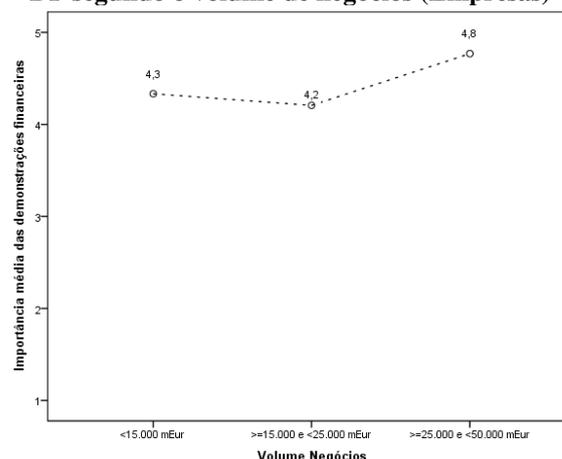
Demonstrações financeiras de qualidade e transparentes constituem um dos determinantes, embora não isolado, para a obtenção de crédito, sendo as mesmas, igualmente, um

determinante da definição do custo do financiamento. Com o fito de corroborar a constatação prévia, TOC e responsáveis das empresas foram inquiridos acerca da importância atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras, sendo possível observar que 91,6% dos TOC e 95,3% dos responsáveis das Empresas consideram que as referidas instituições atribuem uma importância moderada a muito elevada e 65,6% de elevada a muito elevada (Tabela 4.26). Observada a correlação entre a referida importância e a dimensão é possível concluir que a mesma é positiva, mas muito fraca ($\rho_{(189)}=0,150$; $p=0,040$, para os TOC e $\rho_{(84)}=0,053$; $p=0,632$, para as Empresas), o que demonstra que a importância atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras varia muito pouco, tendencialmente não varia, com a dimensão.

Tabela 4.26: Importância atribuída pelos bancos às DF (TOC e Empresas)

		Grau de importância					Total	<i>Correlação entre volume de negócios e a importância atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras</i>
		Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada		
TOC		1	2	3	4	5		
Importância		n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras		3 1,4	15 7,0	56 26,0	75 34,9	66 30,7	215 100,0	$\rho_{(189)}=0,150$; $p=0,040$
Empresas		Grau de importância					Total	<i>Correlação entre volume de negócios e a importância atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras</i>
		Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada		
Importância		1	2	3	4	5		
Importância		n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras		1 1,2	3 3,6	5 6,0	31 36,9	44 52,4	84 100,0	$\rho_{(84)}=0,053$; $p=0,632$

Esta associação positiva e muito fraca é observável na Figura 4.48 e na Figura 4.49 nas quais se demonstra a importância média atribuída às demonstrações financeiras pelos bancos. É possível, igualmente, observar que a importância atribuída é, comparativamente com os TOC, mais elevada em todos os escalões de volume de negócios das empresas. Com efeito, para um volume de negócios inferior a 149 mil euros, a importância atribuída pelos TOC é de 3,7 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma importância e 5 importância muito elevada), sendo de 4,2, em média, para um volume de negócios superior a 3 milhões de euros. Nas empresas, essa importância é de 4,3, em média, para volumes de negócio inferiores a 15 milhões de euros e de 4,8, em média, para superiores a 25 milhões.

Figura 4.48: Importância atribuída pelos bancos às DF segundo o volume de negócios (TOC)**Figura 4.49: Importância atribuída pelos bancos às DF segundo o volume de negócios (Empresas)**

Os TOC e os responsáveis das empresas foram inquiridos acerca da importância dos custos inerentes às demonstrações financeiras. Os custos relativos a preparação, auditoria, informáticos e de formação foram identificados por mais de 75% dos inquiridos como moderados a muito elevados (Tabela 4.27). Na informação obtida junto dos TOC a formação foi considerada por 89,6% como um custo moderado a muito elevado, seguida dos custos informáticos (87,6%) e dos custos de auditoria (78,5%) e preparação (78,2%). Na informação recolhida junto dos responsáveis das empresas os custos de auditoria surgem claramente em destaque (93,9%), seguidos dos custos informáticos (83,1%), de formação (81,7%) e de preparação (77,2%). Os TOC e os responsáveis das empresas consideram os custos inerentes às demonstrações financeiras como moderados a elevados, observando-se uma diferença acentuada na perceção de cada grupo relativamente ao custo inerente à auditoria, uma vez que dada a dimensão das empresas incluídas no grupo ‘empresas’, todas são legalmente obrigadas a revisão legal das contas (auditoria), não ocorrendo o mesmo com as empresas às quais os TOC prestam serviço. Importa, ainda, notar que os custos de divulgação da informação a terceiros são considerados menos elevados do que os restantes, uma vez que apenas 58,3% dos TOC e 41,1% das empresas os considera como moderados a muito elevados.

Considerando que se pretende estudar o comportamento dos custos face à dimensão procedeu-se à associação entre a importância dos diversos custos e a dimensão. Com exceção da associação entre os custos de preparação e o volume de negócios nas empresas ($\rho_{(83)}=0,222$; $p=0,044$) todas as demais associações são muito fracas. Este fraco ou muito fraco nível de associação entre os custos e a dimensão das empresas mostra o seu caráter de

fixidez, não alterando a percepção de custos formulada pelos TOC e responsáveis das empresas em função da dimensão.

Tabela 4.27: Custos inerentes às DF (TOC e Empresas)

TOC	Importância dos custos						Total	Correlação entre volume de negócios e os custos inerentes às demonstrações financeiras					
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados								
	1	2	3	4	5								
Tipos de custos	n	%	n	%	n	%	n	%					
Preparação	6	3,1	36	18,7	90	46,6	50	25,9	11	5,7	193	100,0	$\rho_{(170)}=0,147$; $p=0,056$
Auditoria	28	14,7	13	6,8	61	31,9	68	35,6	21	11,0	191	100,0	$\rho_{(168)}=0,201$; $p=0,009$
Divulgação da informação	40	22,9	33	18,9	66	37,7	28	16,0	8	4,6	175	100,0	$\rho_{(154)}=-0,113$; $p=0,165$
Informáticos	5	2,6	19	9,7	65	33,3	73	37,4	33	16,9	195	100,0	$\rho_{(172)}=0,007$; $p=0,930$
Formação	5	2,6	15	7,8	71	37,0	69	35,9	32	16,7	192	100,0	$\rho_{(170)}=-0,087$; $p=0,258$

Empresa	Importância dos custos						Total	Correlação entre volume de negócios e os custos inerentes às demonstrações financeiras					
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados								
	1	2	3	4	5								
Tipos de custos	n	%	n	%	n	%	n	%					
Preparação	4	4,8	15	18,1	52	62,7	12	14,5	0	0,0	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,222$; $p=0,044$
Auditoria	0	0,0	5	6,0	48	57,8	28	33,7	2	2,4	83	100,0	$\rho_{(83)}=-0,078$; $p=0,486$
Divulgação da informação	26	35,6	17	23,3	23	31,5	7	9,6	0	0,0	73	100,0	$\rho_{(73)}=0,012$; $p=0,919$
Informáticos	1	1,2	13	15,7	41	49,4	26	31,3	2	2,4	83	100,0	$\rho_{(83)}=0,102$; $p=0,359$
Formação	2	2,4	13	15,9	54	65,9	11	13,4	2	2,4	82	100,0	$\rho_{(82)}=-0,205$; $p=0,065$

É possível observar na Figura 4.50 a trajetória da importância dos custos de auditoria (TOC), o que se explica pela obrigatoriedade imposta apenas a empresas de maior dimensão. A Figura 4.51 apresenta uma tendência decrescente dos custos de formação em função da dimensão, a qual está relacionada para a totalidade dos inquiridos, embora de forma muito fraca, com o grau académico dos gestores ($\rho_{(189)}=-0,189$; $p=0,009$) e com a capacidade que os TOC ($\rho_{(270)}=-0,166$; $p=0,006$) entendem dispor para elaborar demonstrações financeiras de acordo com as IFRS. É observável em ambas as figuras que a generalidade dos restantes custos não apresenta uma variação relevante em função da dimensão.

Figura 4.50: Custos inerentes às DF segundo o volume de negócios (TOC)

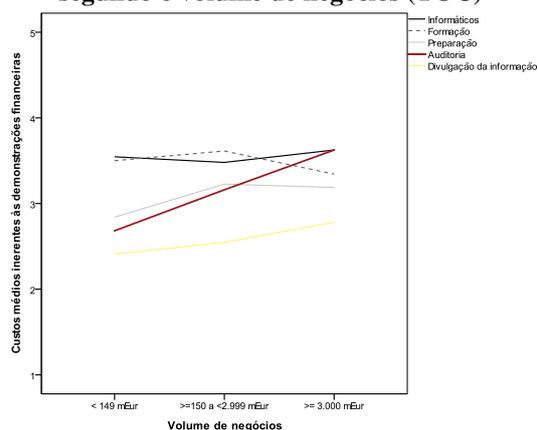
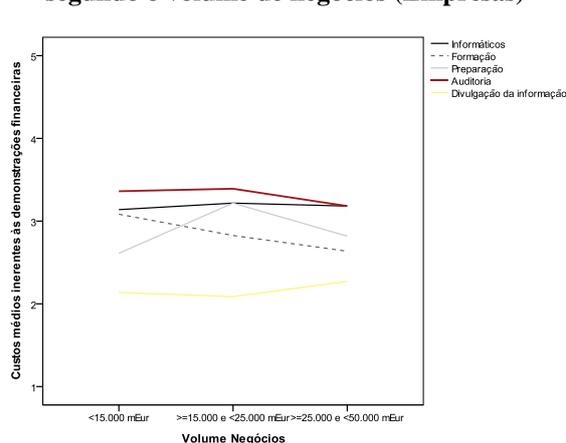


Figura 4.51: Custos inerentes às DF segundo o volume de negócios (Empresas)



Realizada uma ACP verificou-se que as diferentes tipologias de custo representam uma única dimensão. Desta forma, calculou-se a média das respostas dos inquiridos à relevância das cinco tipologias em análise. A Tabela 4.28 permite observar que os TOC, em média, atribuem mais importância aos custos inerentes às demonstrações financeiras (3,2), do que os responsáveis das empresas (2,9), medida numa escala de 1 (nenhuma) a 5 (muita).

Tabela 4.28: Importância dos custos (TOC e Empresas)

TOC									
Categoria de custos	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Relevância dos custos	0,834	275	3,2	0,8	1,0	2,8	3,2	3,8	5,0
Empresas									
Categoria de custos	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo	
Relevância dos custos	85	2,9	0,5	1,4	2,4	3,0	3,2	4,2	

Nota: foram considerados os inquiridos que responderam à importância de pelos menos 6 utilidades das demonstrações financeiras. Nesta análise não foram incluídas as outras utilidades quer ao nível da tomada de decisão quer ao nível das outras utilidades.

Como forma de aprofundar a temática indagou-se acerca dos custos estimados de preparação das demonstrações financeiras em percentagem do volume de negócios das empresas. A quantidade de respostas obtidas (TOC: 131 em 275, Empresas: 51 em 85) é elucidativa da dificuldade em quantificar estes custos. Definidos três intervalos de custo, 78,6% dos TOC e 96,1% das empresas consideram que os referidos custos são de até 5% do volume de negócios (Tabela 4.29). Calculada a associação entre o volume de negócios e a estimativa de custo observa-se nos TOC uma relação negativa muito fraca ($\rho_{(131)} = -0,178$; $p = 0,042$), demonstrando a ligeira tendência para que os custos em percentagem do volume de negócios se reduzam com o aumento do referido volume. Na informação recolhida junto das empresas não é possível observar qualquer relação ($\rho_{(511)} = -0,048$; $p = 0,739$).

Tabela 4.29: Estimativa dos custos de preparação das DF (TOC e Empresas)

Estimativa de custo	TOC								Empresas							
	volume de negócios em milhares de euros								volume de negócios em milhares de euros							
	< 149		>150 e <2.999		> 3.000		Total		<15.000		≥15.000 e <25.000		≥25.000 e <50.000		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
< 1 % do volume de negócios	7	5,3	14	10,7	9	6,9	30	22,9	17	33,3	12	23,5	7	13,7	36	70,6
1 a 5% do volume de negócios	18	13,7	35	26,7	20	15,3	73	55,7	5	9,8	6	11,8	2	3,9	13	25,5
> 5% do volume de negócios	10	7,6	17	13,0	1	0,8	28	21,4	2	3,9	0	0,0	0	0,0	2	3,9
Total	35	26,7	66	50,4	30	22,9	131	100,0	24	47,1	18	35,3	9	17,6	51	100,0

A tendência muito ligeira para que o custo em percentagem do volume de negócios se reduza com o aumento do volume de negócio é demonstrada na Figura 4.52 e na Figura 4.53. A Figura 4.52 demonstra que os TOC de empresas com volume de negócios inferior a 149 mil euros consideram que o custo médio é de 2,1, sendo 2 um custo entre 1 a 5% do volume de negócios, enquanto para um volume de negócios acima de 3 milhões de euros, consideram que esse custo é de 1,7, sendo 1 um custo inferior a 1% do volume de negócios. Confrontando as duas figuras, cuja escala apresentada nas ordenadas é idêntica, constata-se que a linha da Figura 4.53 se apresenta abaixo da linha da Figura 4.52, demonstrando que para maiores volumes de negócios os custos em função do volume de negócios são mais baixos. Esta evidência demonstra uma certa fixidez do custo inerente à preparação das demonstrações financeiras, pelo que o encargo suportado por empresas de menor dimensão é proporcionalmente maior ao encargo suportado por empresas de maior dimensão.

Figura 4.52: Custo em percentagem do volume de negócios segundo o volume de negócios (TOC)

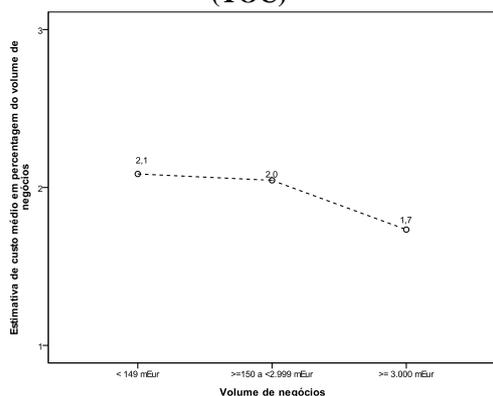
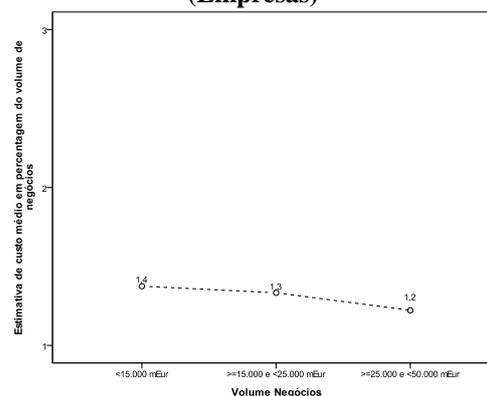


Figura 4.53: Custo em percentagem do volume de negócios segundo o volume de negócios (Empresas)



Os TOC e os responsáveis das empresas foram inquiridos acerca da existência de determinados ativos que implicam procedimentos de mensuração próprios, os quais acarretam custos para as empresas. Desta forma, inquiriu-se acerca da existência de

intangíveis com vidas úteis indefinidas, *goodwill*, propriedades de investimento e ativos biológicos. A existência dos ativos é reportada da seguinte forma, respetivamente, pelos TOC e pelas empresas: 14,5% e 16,0% de intangíveis com vidas úteis indefinidas; 25,0% e 16,3% de *goodwill*; 45,6% e 34,1% de propriedades de investimento e 27,2% e 6,2% de ativos biológicos (Tabela 4.30).

A diferença mais notória entre as duas fontes de informação respeita aos ativos biológicos, sugerindo que a atividade primária é sobretudo exercida por micro e pequenas empresas. Efetuada a associação entre a existência dos referidos ativos e a dimensão observa-se em todos os casos uma relação muito fraca, demonstrando uma ligeira tendência para que as empresas de maior dimensão apresentem mais frequentemente estas tipologias de ativo nos respetivos balanços.

Tabela 4.30: Ativos com tratamento contabilístico específico (TOC e Empresas)

TOC	Sim		Não		Total		<i>Associação entre volume de negócios e a existência de ativos específicos</i>		
	n	%	n	%	n	%	<i>Chi-quadrado</i>	<i>VCramer</i>	
Tipologia de ativos									
Intangíveis com vidas úteis indefinidas	28	14,5	165	85,5	193	100,0	$\chi^2(2)=3,226$; p=0,199;	V Cramer = 0,137	
<i>Goodwill</i>	48	25,0	144	75,0	192	100,0	$\chi^2(2)=2,258$; p=0,323;	V Cramer = 0,115	
Propriedades de investimento	89	45,6	106	54,4	195	100,0	$\chi^2(2)=2,595$; p=0,273;	V Cramer = 0,122	
Ativos Biológicos	53	27,2	142	72,8	195	100,0	$\chi^2(2)=3,875$; p=0,144;	V Cramer = 0,150	
Empresas		Sim		Não		Total		<i>Associação entre volume de negócios e a existência de ativos específicos</i>	
Tipologia de ativos		n	%	n	%	n	%	<i>Chi-quadrado</i>	<i>VCramer</i>
Intangíveis com vidas úteis indefinidas		13	16,0	68	84,0	81	100,0	$\chi^2(2)=1,921$; p=0,383;	V Cramer = 0,154
<i>Goodwill</i>		13	16,3	67	83,8	80	100,1	$\chi^2(2)=0,728$; p=0,695;	V Cramer = 0,095
Propriedades de investimento		28	34,1	54	65,9	82	100,0	$\chi^2(2)=0,634$; p=0,728;	V Cramer = 0,088
Ativos Biológicos		5	6,2	76	93,8	81	100,0	$\chi^2(2)=2,071$; p=0,355;	V Cramer = 0,160

Da Figura 4.54 à Figura 4.57 é possível observar, para a informação obtida dos TOC essa tendência para que a frequência de existência dos ativos aumente ligeiramente com o aumento da dimensão.

Figura 4.54: Intangíveis com vidas úteis indefinidas segundo o volume de negócios (TOC)

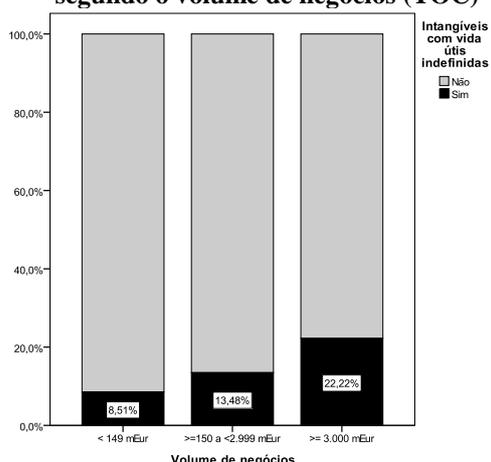


Figura 4.55: Goodwill segundo o volume de negócios (TOC)

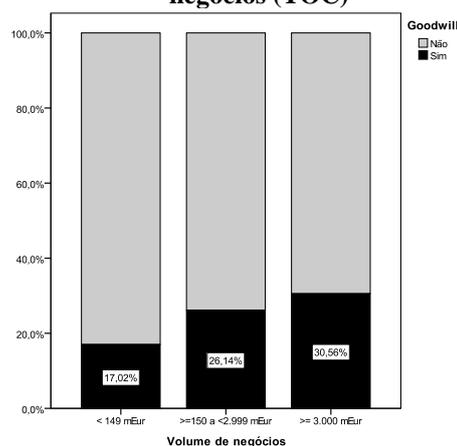


Figura 4.56: Propriedades de investimento segundo o volume de negócios (TOC)

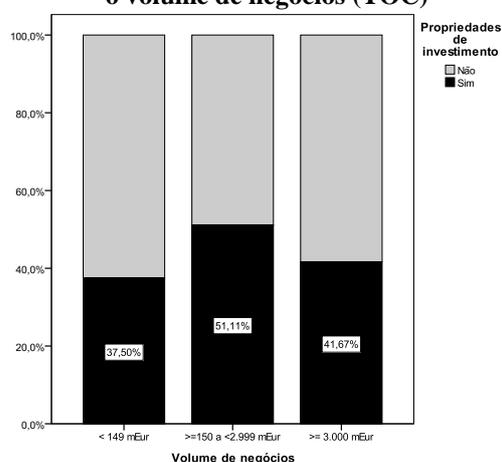
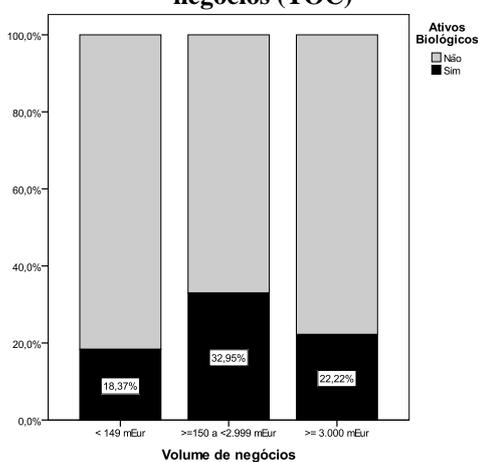


Figura 4.57: Ativos biológicos segundo o volume de negócios (TOC)



Determinada a existência dos ativos, preparadores e responsáveis das empresas foram questionados acerca do custo inerente aos procedimentos contabilísticos específicos associados a estes ativos (Tabela 4.31). A determinação do justo valor dos ativos biológicos é reportado por TOC e responsáveis de empresas como o mais relevante (72,0% e 75,0%, respetivamente, consideram-no como moderado e muito elevado). A determinação da imparidade dos intangíveis com vidas úteis indefinidas é considerada por 72,0% dos TOC e 66,7% dos responsáveis como moderada a muito elevada. A imparidade do *goodwill* é considerada por 69,6% dos TOC e 61,6% dos responsáveis como moderada a muito elevada, e, por fim, a importância dos custos da determinação do justo valor das propriedades de investimento é considerada como moderada a muito elevada por 68,3% dos TOC e 69,3% das empresas.

Tabela 4.31: Custo inerente aos procedimentos contábilísticos específicos (TOC e Empresas)

TOC	Importância dos custos						Total	Correlação entre volume de negócios e os custos inerentes aos procedimentos específicos				
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados							
	1	2	3	4	5							
Procedimento	n	%	n	%	n	%	n	%				
Imparidade dos intangíveis com vidas úteis indefinidas	4	16,0	3	12,0	10	40,0	4	16,0	4	16,0	25 100,0	$\rho_{(22)}=0,269; p=0,227$
Imparidade do <i>Goodwill</i>	4	8,7	10	21,7	14	30,4	13	28,3	5	10,9	46 100,0	$\rho_{(41)}=0,431; p=0,005$
Determinação do justo valor das Propriedades de investimento	8	9,4	19	22,4	22	25,9	26	30,6	10	11,8	85 100,0	$\rho_{(77)}=0,118; p=0,306$
Determinação do justo valor dos Ativos Biológicos	5	10,0	9	18,0	23	46,0	10	20,0	3	6,0	50 100,0	$\rho_{(45)}=0,418; p=0,004$

Empresas	Importância dos custos						Total	Correlação entre volume de negócios e os custos inerentes às demonstrações financeiras				
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados							
	1	2	3	4	5							
Procedimento	n	%	n	%	n	%	n	%				
Imparidade dos intangíveis com vidas úteis indefinidas	3	25,0	1	8,3	5	41,7	3	25,0	0	0,0	12 100,0	$\rho_{(12)}=0,301; p=0,342$
Imparidade do <i>Goodwill</i>	3	23,1	2	15,4	5	38,5	2	15,4	1	7,7	13 100,0	$\rho_{(13)}=-0,379; p=0,201$
Determinação do justo valor das Propriedades de investimento	2	7,7	6	23,1	10	38,5	8	30,8	0	0,0	26 100,0	$\rho_{(26)}=0,311; p=0,121$
Determinação do justo valor dos Ativos Biológicos	1	25,0	0	0,0	3	75,0	0	0,0	0	0,0	4 100,0	$\rho_{(4)}=-0,333; p=0,667$

A associação entre o volume de negócios e a importância do custo inerente aos procedimentos específicos permite observar uma associação positiva entre muito fraca ($\rho_{(77)}=0,118; p=0,306$, para a relação entre o volume de negócios e a determinação do justo valor das propriedades de investimento) a moderada ($\rho_{(45)}=0,418; p=0,004$, para a relação entre o volume de negócios e a determinação do justo valor dos ativos biológicos, e $\rho_{(41)}=0,431; p=0,005$, para a relação entre o volume de negócios e a imparidade do *goodwill*).

Numa das hipóteses anteriores, na 4, demonstrou-se que as demonstrações financeiras se apresentam úteis para o gestor. Essa utilidade constitui um dos benefícios inerentes às demonstrações financeiras. Adicionalmente, estudaram-se os benefícios para os bancos, um dos principais utilizadores.

Embora as demonstrações financeiras não sejam um fator que, per si, determine a concessão de financiamento por parte dos bancos, assume conjuntamente com outros (garantias prestadas, património da empresa e dos proprietários), uma elevada importância, não se

identificando relação entre o volume de negócios e as demonstrações financeiras como determinante do financiamento bancário. Desta forma, um dos benefícios das demonstrações financeiras para as empresas, que consiste na possibilidade de as utilizar como facilitador do financiamento, não é sensível à dimensão da empresa, demonstrando os resultados que para qualquer dimensão de empresa as demonstrações financeiras assumem idêntica utilidade na obtenção de financiamento. Os resultados da análise aos determinantes do custo do financiamento permitem concluir de forma idêntica, isto é, as demonstrações financeiras são sempre importantes na definição do custo do financiamento bancário. Na perceção dos preparadores e responsáveis das empresas os bancos atribuem importância elevada às demonstrações financeiras das empresas, independentemente da dimensão destas. De facto, os resultados permitem concluir que os fatores que determinam a concessão de financiamento e os fatores que determinam o custo do referido financiamento são idênticos. Em conformidade com os resultados obtidos, parte da hipótese 6 não é corroborada dado que a relevância dos benefícios inerentes às demonstrações financeiras não se encontra associada com a dimensão.

A perceção dos custos relacionados com as demonstrações financeiras foi também estudada, sendo os custos considerados como elevados a muito elevados, e não variando em função da dimensão. A muito fraca ou inexistente associação entre custos e a dimensão das empresas demonstra a fixidez dos mesmos. Analisada uma estimativa monetária dos custos, observa-se uma tendência sempre decrescente dos mesmos no total do volume de negócios. Identificados procedimentos relacionados com ativos específicos, observa-se que a importância do custo inerente aos mesmos apresenta uma associação positiva, fraca a moderada, com a dimensão. Esta associação não era expetável e contraria os resultados obtidos para os custos gerais inerentes às demonstrações financeiras (preparação, auditoria, divulgação da informação, informáticos e de formação). Determinar a imparidade dos intangíveis com vidas úteis indefinidas e determinar o justo valor dos ativos biológicos apresenta uma associação moderada com a dimensão. Embora não se dispondo de informação que permita compreender este comportamento dos custos específicos, a mesma poderá encontrar-se associada com o cumprimento mais estrito daqueles procedimentos por parte das empresas de maior dimensão. Para os custos gerais a hipótese 6 é corroborada, na medida em que quanto menor a empresa mais relevantes são os custos associados às demonstrações financeiras.

4.2.7 Modelo explicativo do relato financeiro diferenciado

De forma a estimar um modelo explicativo da aceitação de regras simplificadas na aceção dos TOC e responsáveis das empresas, utilizaram-se as árvores de classificação com algoritmo CART. Na construção dos modelos explicativos foram selecionadas as variáveis utilizadas nas seções anteriores (Tabela 4.33). Foram, igualmente, testadas várias árvores de acordo com distintas regras de parametrização, no sentido de encontrar o modelo que consista na melhor conjugação entre capacidade explicativa em relação à amostra e capacidade preditiva na aplicação a novos dados (validação cruzada).

Na avaliação dos resultados dos oito modelos, apresentados na Tabela 4.32, foi escolhido o modelo 8. É o modelo em que a percentagem de casos bem classificados na amostra mais se aproxima da percentagem de casos bem classificados para validação cruzada (82,2% e 78,5%, respetivamente). No sentido de conhecer os fatores determinantes da aceitação da simplificação pretende-se um modelo com uma boa capacidade explicativa da amostra, mas simultaneamente um modelo não muito complexo. A árvore selecionada contém como regras de paragem um nível máximo de profundidade de três níveis abaixo do nó raiz, um número mínimo de casos nos nós *pais* de dois e nos nós *filhos* de um e um ganho mínimo da qualidade do modelo de 0,0001 (Gini índice). A percentagem de casos bem classificados pelo modelo para a totalidade da amostra é de 82,2%, e o modelo quando aplicado a novos casos, através de validação cruzada (*10-fold*), classifica bem 78,5% dos casos.

Tabela 4.32: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas simplificadas

Parametrização	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8
N.º máximo de níveis da árvore	6	6	5	5	4	4	3	3
N.º mínimo de observações em nó <i>pai</i>	4	2	4	2	4	2	4	2
N.º mínimo de observações em nó <i>filho</i>	2	1	2	1	2	1	2	1
N.º total de nós	43	59	33	39	23	23	13	13
% de casos bem classificados (amostra)	87,9%	90,3%	85,9%	86,9%	85,2%	85,2%	82,2%	82,2%
% de casos bem classificados (validação cruzada)	75,5%	73,5%	75,8%	75,5%	75,8%	73,2%	76,5%	78,5%
Simplificação: % de casos bem classificados (amostra)	92,6%	93,9%	92,1%	92,6%	92,1%	92,1%	88,6%	88,6%
Não simplificação: % de casos bem classificados (amostra)	72,5%	78,3%	65,2%	68,1%	62,3%	62,3%	60,9%	60,9%

A Tabela 4.33 apresenta as características considerados no modelo explicativo da aceitação de normas simplificadas e a sua importância relativa. Os atributos que mais explicam a simplificação são habilitações do gestor (100%) e a dimensão aferida através do volume de negócios (98,4%), seguida do número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras (54,7%) e da utilidade dessas demonstrações financeiras para a gestão (54,2%).

Os restantes fatores apresentam reduzida capacidade explicativa do fenómeno em estudo, quando comparados com os quatro referidos.

Tabela 4.33: Importância relativa das características explicativas da aceitação de simplificação

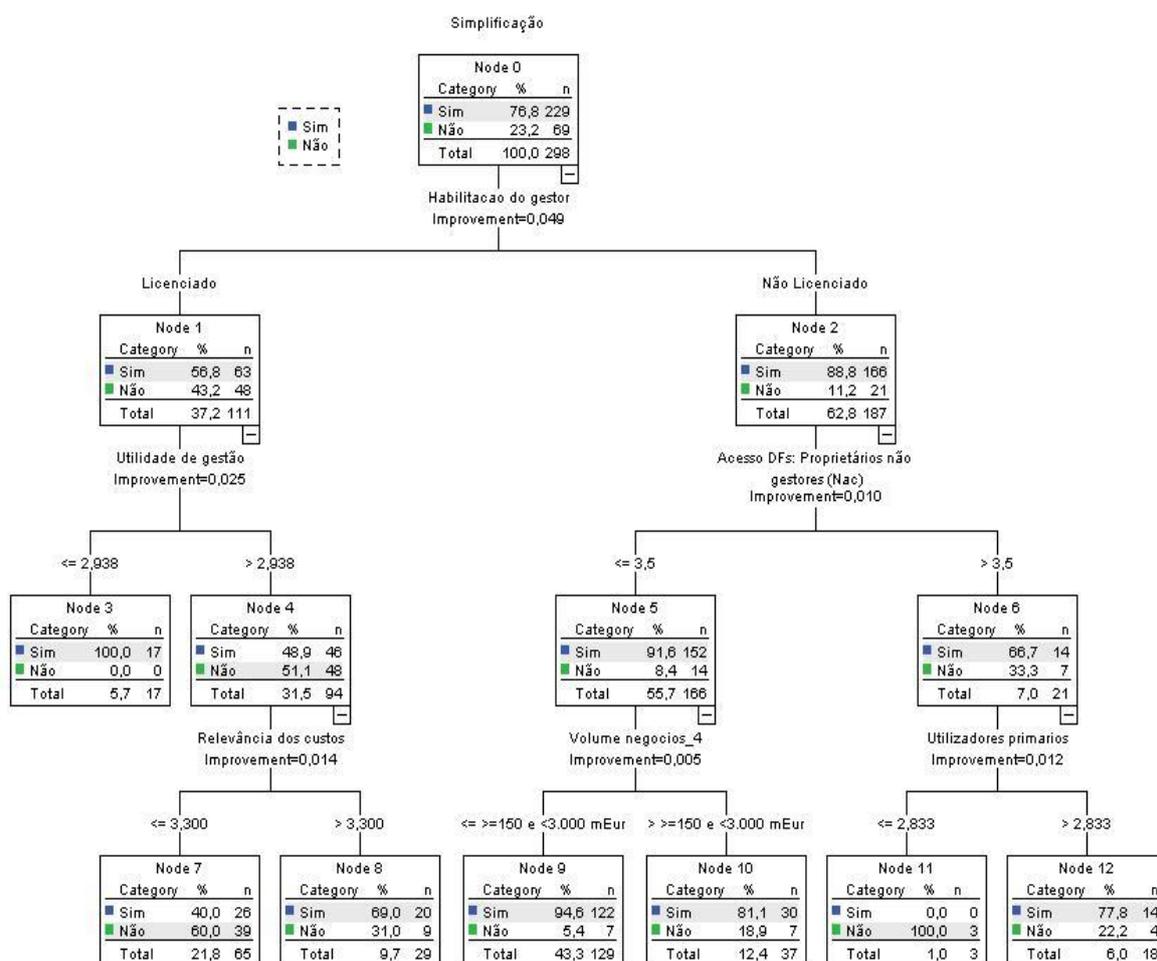
Atributos	Importância	Importância relativa
Habilitações literárias do gestor	0,049	100,0%
Volume negócios	0,048	98,4%
N.º Estimado de Utilizadores das demonstrações financeiras	0,027	54,7%
Utilidade de gestão	0,027	54,2%
Utilizadores primários	0,020	40,5%
Utilizadores outros	0,016	32,2%
Relevância dos custos	0,014	28,7%
Utilizador: Proprietário não gestor	0,013	26,0%
Financiamento Fatores Internos	0,007	15,1%
N.º de Proprietários	0,007	14,0%
Utilizadores comerciais	0,004	7,7%
N.º de Gestores não Proprietários	0,000	0,6%

A árvore obtida (Figura 5.58) mostra que as habilitações do gestor definem a primeira partição, dividindo os licenciados (lado esquerdo da árvore) dos não licenciados (lado direito da árvore). Uma percentagem elevada das empresas cujos gestores são não licenciados (88,8%) preferem a simplificação, enquanto nos licenciados existe um certo equilíbrio entre quem aceita (56,8%) e não aceita a simplificação (43,2%).

Um dos nós terminais mais precisos é o 9, com um total de 129 inquiridos. Este nó prevê com uma probabilidade de 0,946 que as empresas cujos gestores são não licenciados, e cujo acesso às demonstrações financeiras por proprietários não gestores é de frequência baixa (menor ou igual que 3,5, numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhum acesso às demonstrações financeiras e 5 representa um acesso muito elevado) e cujo volume de negócios é igual ou inferior a 3 milhões de euros, preferem regras simplificadas.

Na situação oposta, o nó 7 estima, com uma probabilidade de 0,6, que quando os gestores são licenciados e quando a utilização das demonstrações financeiras para os mesmos apresenta uma utilidade superior a 2,938 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma utilidade e 5 representa utilidade muito elevada) e em que a relevância dos custos é considerada igual ou inferior a 3,3 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma importância do custo e 5 representa importância muito elevada dos custos) as empresas não pretendem simplificação, considerando adequadas para as PME normas idênticas às aplicáveis a empresas cotadas.

Figura 4.58: Árvore de classificação da aceitação de simplificação



A análise do modelo permite concluir que as habilitações literárias do gestor desempenham um papel fundamental na aceitação de normas simplificadas para PME. Com efeito, 72,9% dos inquiridos que pretende a simplificação é não licenciado, enquanto 69,7% dos que não consideram adequada a simplificação são licenciados. É portanto possível observar, na Tabela 4.34, a existência de uma associação, embora fraca, entre as habilitações literárias do gestor e a simplificação das normas aplicáveis a PME ($V \text{ de Cramer}_{(291)}=0,370: p<0,001$).

Tabela 4.34: Simplificação segundo as habilitações literárias do gestor

TOC e Empresas	Simplificação									Associação entre simplificação e as habilitações literárias do gestor	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Habilitações literárias do gestor	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Não Licenciado	164	72,9	89,1	20	30,3	10,9	184	63,2	100,0	$\chi^2(2)=39,806; p<0,001; \quad V \text{ Cramer} = 0,370$	
Licenciado	61	27,1	57,0	46	69,7	43,0	107	36,8	100,0		
Total	225	100,0	77,3	66	100,0	22,7	291	100,0	100,0		

A dimensão é, igualmente, uma característica importante na explicação do relato financeiro simplificado. A Tabela 4.35 permite observar que apenas 34,3% dos que consideram

adequada a simplificação apresenta um volume de negócios acima dos 3 milhões de euros, enquanto 76,6% daqueles que não consideram a simplificação adequada apresentam volume de negócios acima da referida cifra. Desta forma, observa-se a existência de uma associação fraca entre o volume de negócios e a simplificação das normas aplicáveis a PME ($V \text{ de Cramer}_{(268)}=0,370$; $p<0,001$).

Tabela 4.35: Simplificação segundo o volume de negócios

TOC e Empresas	Simplificação									Associação entre simplificação e o volume de negócios	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Volume de negócios	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
<150 mEur	46	21,9	86,8	7	10,9	13,2	53	19,3	100,0	$\chi^2(2)=37,435$; $p<0,001$; V Cramer = 0,370	
≥ 150 e <3.000 mEur	92	43,8	92,0	8	12,5	8,0	100	36,5	100,0		
≥ 3.000 e <10.000 mEur	12	5,7	70,6	5	7,8	29,4	17	6,2	100,0		
≥ 10.000 mEur	60	28,6	57,7	44	68,8	42,3	104	38,0	100,0		
Total	210	100,0	76,6	64	100,0	23,4	274	100,0	100,0		

De acordo com a Tabela 4.33 o número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras e a utilidade para a gestão constituem, igualmente, características, embora menos importantes, explicativas do relato financeiro simplificado. No que tange à relação entre o número estimado de utilizadores e a simplificação, a Tabela 4.36 permite observar que 70,0% dos inquiridos que estimam até 5 utilizadores pretende a simplificação, enquanto 60,4% dos que não pretendem a simplificação estimam mais de 6 utilizadores das respetivas demonstrações financeiras. Observa-se, assim, a existência de uma associação fraca entre o número estimado de utilizadores das demonstrações financeiras e a simplificação das normas aplicáveis a PME ($V \text{ de Cramer}_{(268)}=0,256$; $p<0,001$).

Tabela 4.36: Simplificação segundo o número estimado de utilizadores

TOC e Empresas	Simplificação									Associação entre simplificação e o n.º estimado de utilizadores	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
N.º Estimado de utilizadores	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
0	12	6,3	92,3	1	2,1	7,7	13	5,5	100,0	$\chi^2(2)=15,653$; $p<0,001$; V Cramer = 0,256	
1 a 5	121	63,7	87,1	18	37,5	12,9	139	58,4	100,0		
6 a 10	35	18,4	67,3	17	35,4	32,7	52	21,8	100,0		
mais de 10	22	11,6	64,7	12	25,0	35,3	34	14,3	100,0		
Total	190	100,0	79,8	48	100,0	20,2	238	100,0	100,0		

No que respeita utilidade para a gestão observa-se que o nível médio dos que defendem a simplificação (3,4) é apenas ligeiramente inferior ao dos que não a defendem (3,8), demonstrando que mesmo tendo alguma utilidade a contabilidade deve ser simplificada, representando 1, nenhuma utilidade e 5, utilidade muito elevada.

Tabela 4.37: Simplificação segundo a utilidade para a gestão

Simplificação	Utilidade para a gestão							
	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Sim	229	3,4	1,0	1,0	2,8	3,5	4,1	5,0
Não	69	3,8	0,6	1,9	3,4	3,8	4,2	5,0

Por fim, é possível verificar, na Tabela 4.38, que uma maioria (138/194) dos que defendem a manutenção da contabilidade ainda que esta não fosse obrigatória, defendem, igualmente, a sua simplificação. Os que não manteriam a contabilidade se deixasse de ser obrigatória reclamam, igualmente, a sua simplificação (86/98). Existe apenas um reduzido número que nem com simplificação manteria a contabilidade (12/292).

Tabela 4.38: Simplificação segundo a manutenção da contabilidade

TOC e Empresas	Simplificação									Associação entre simplificação e manutenção da contabilidade	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Manutenção da contabilidade	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Sim	138	61,6	71,1	56	82,4	28,9	194	66,4	100,0	$\chi^2(2)=10,069$; $p=0,002$; $V\text{Cramer} = 0,186$	
Não	86	38,4	87,8	12	17,6	12,2	98	33,6	100,0		
Total	224	100,0	76,7	68	100,0	23,3	292	100,0	100,0		

Em suma, a Tabela 4.39 apresenta os pressupostos inerentes à normalização para empresas cotadas, os quais não são observáveis nas PME não cotadas, demonstrando dessa forma a desadequação para as PME dessas normas ou de normas adaptadas dessas.

Tabela 4.39: Pressupostos da normalização

Pressuposto	Cotadas	PME não cotadas
Proprietários atuais e potenciais	Vasto conjunto de investidores atuais e potenciais	Reduzido número de proprietários atuais
Gestão	Assumida por gestores profissionais	Usualmente assumida pelos proprietários. Quando os proprietários não são gestores aumentam o interesse nas demonstrações financeiras na presença de gestores não proprietários.
Diversidade dos utilizadores	Investidores, potenciais investidores, financiadores e outros credores	Bancos, subsidiadores e autoridades fiscais
Quantidade de utilizadores	Vasta	Reduzida
Posicionamento dos utilizadores	Externos	Externos e internos (gestores)
Habilitações académicas e conhecimentos de contabilidade dos gestores e preparadores	Elevados	Tendem a aumentar com a dimensão das empresas

4.3 Questão 2: Normalização internacional para PME

4.3.1 Internacionalização e os utilizadores internacionais das demonstrações financeiras

A comparabilidade internacional das demonstrações financeiras apenas se apresenta importante para os potenciais utilizadores internacionais se estes as obtiverem com intuito da respetiva análise. A existência de utilizadores internacionais decorrerá sobretudo do grau de exposição internacional das empresas (um banco externo terá interesse nas demonstrações financeiras de uma empresa nacional se a financiar), embora uma empresa sem exposição internacional possa apresentar utilizadores internacionais das suas demonstrações financeiras (havendo perspectiva de financiamento futuro, um banco externo terá interesse nas demonstrações financeiras de uma empresa nacional).

A hipótese de investigação 7 visa analisar a relação entre a existência de operações internacionais e a dimensão das empresas, sendo esperado que a internacionalização aumente com a dimensão. No entanto, esta hipótese pretende, sobretudo, analisar a relação entre a internacionalização e a existência de utilizadores internacionais das demonstrações financeiras, não se esperando que a internacionalização aumente os utilizadores das demonstrações.

Mais de 50% das empresas, quer quando questionados os preparadores, quer quando questionados os responsáveis, efetuam comércio internacional (exportações e importações). Já no que se refere à participação no capital social de empresas nacionais por sócios internacionais é, respetivamente, de 14% e 10,6%, e a obtenção de capital alheio no estrangeiro é de apenas 7,9% e 8,2%, respetivamente (Tabela 4.40).

É possível constatar nos resultados obtidos junto dos TOC a existência de relação moderada entre a dimensão da empresa e as importações ($V \text{ de Cramer} = 0,406$), e de relações fracas entre a dimensão e exportações ($V \text{ de Cramer} = 0,303$), capital externo ($V \text{ de Cramer} = 0,300$) e financiamento externo ($V \text{ de Cramer} = 0,350$). Esta informação não é, no entanto, corroborada nos resultados obtidos com base na informação das empresas, dado que aí se observam relações muito fracas.

Tabela 4.40: Exposição internacional das empresas

TOC	Operações com o exterior							
	Importações		Exportações		Capital externo		Financiamento externo	
Ocorrência	n	%	n	%	n	%	n	%
Sim	120	61,9	101	52,6	27	14,0	15	7,9
Não	74	38,1	91	47,4	166	86,0	176	92,1
Total	194	100,0	192	100,0	193	100,0	191	100,0
χ^2	$\chi^2(2)=28,898; p<0,001$		$\chi^2(2)=15,983; p<0,001$		$\chi^2(2)=15,742; p<0,001$		$\chi^2(2)=21,214; p<0,001$	
VCramer	V Cramer = 0,406		V Cramer = 0,303		V Cramer = 0,300		V Cramer = 0,350	

Empresas	Operações com o exterior							
	Importações		Exportações		Capital externo		Financiamento externo	
Ocorrência	n	%	n	%	n	%	n	%
Sim	56	65,9	48	56,5	9	10,6	7	8,2
Não	29	34,1	37	43,5	76	89,4	78	91,8
Total	85	100,0	85	100,0	85	100,0	85	100,0
χ^2	$\chi^2(2)=2,991; p=0,224$		$\chi^2(2)=0,099; p=0,952$		$\chi^2(2)=3,273; p=0,195$		$\chi^2(2)=1,921; p=0,383$	
VCramer	V Cramer = 0,188		V Cramer = 0,034		V Cramer = 0,196		V Cramer = 0,150	

A análise da Figura 4.59 à Figura 4.62 permite corroborar a associação entre a dimensão e a realização de operações internacionais. Enquanto apenas 30,4% das empresas com volume de negócios abaixo de 149 mil euros procede a importações, essa percentagem é de 86,1% naquelas que apresentam volume de negócios superior a 3 milhões de euros (Figura 4.59). Constatação similar é possível no que tange às exportações. Apenas 28,3% das empresas incluídas no escalão relativo ao menor volume de negócios exporta, aumentando essa grandeza para 61,1% no maior dos escalões (Figura 4.60). Conforme demonstra a Figura 4.61 a participação no capital de empresas nacionais segue um comportamento idêntico, ou seja, menor nas empresas de menor dimensão (4,4% nas empresas com volume de negócios abaixo de 149 mil euros) e maior nas de maior dimensão (35,1% nas empresas com volume de negócios acima de 3 milhões de euros). As empresas com volume de negócios abaixo de 149 mil euros não se financiam com capital alheio externo, enquanto 27,0% das empresas com volume de negócio acima de 3 milhões de euros dispõe de financiamento dessa proveniência (Figura 4.62). Portanto, para empresas até uma dada dimensão, identificada da Figura 4.59 à Figura 4.62, a realização destas operações internacionais encontra-se associada à dimensão.

Figura 4.59: Importações segundo o volume de negócios (TOC)

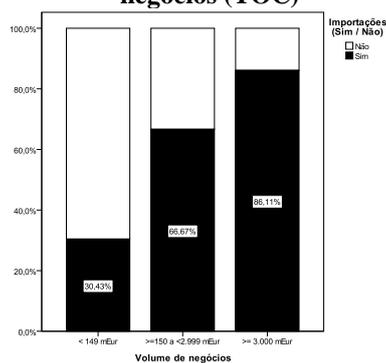


Figura 4.60: Exportações segundo o volume de negócios (TOC)

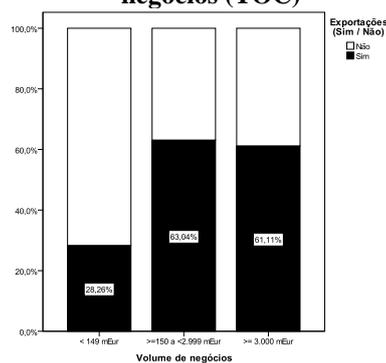


Figura 4.61: Capital externo segundo o volume de negócios (TOC)

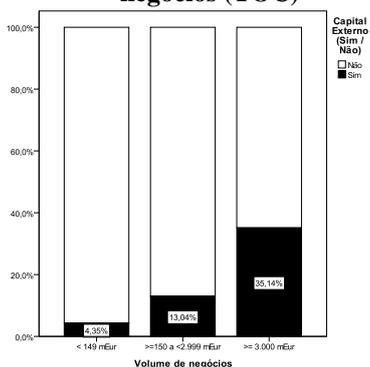
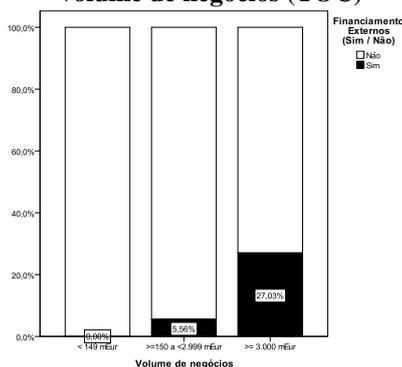


Figura 4.62: Financiamento externo segundo o volume de negócios (TOC)



Num nível maior de dimensão (Figura 4.63 à Figura 4.66) não se observa relação entre a realização de operações internacionais e a dimensão, sendo portanto possível afirmar que a percentagem de empresas que realizam operações internacionais aumenta até uma certa dimensão de PME, após a qual deixa de existir relação entre a ocorrência dessas operações e a dimensão. Desta forma, é possível corroborar uma parte da hipótese 7 na medida em que, até determinado ponto, a realização de operações internacionais está associada com a dimensão das PME.

Figura 4.63: Importações segundo o volume de negócios (Empresas)

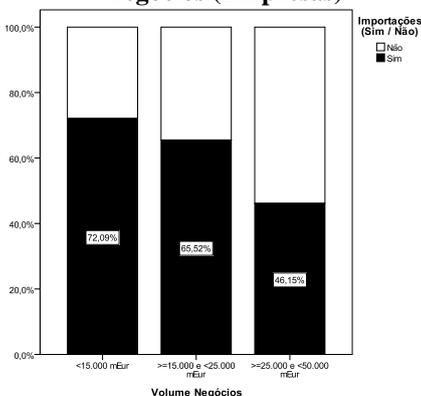


Figura 4.64: Exportações segundo o volume de negócios (Empresas)

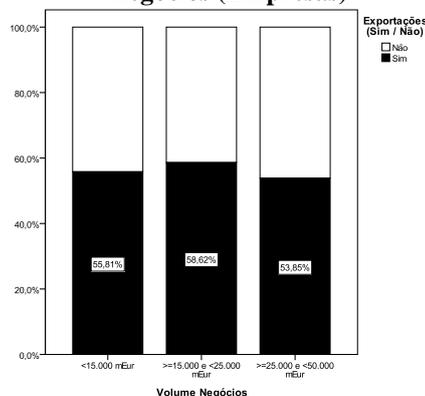


Figura 4.65: Capital externo segundo o volume de negócios (Empresas)

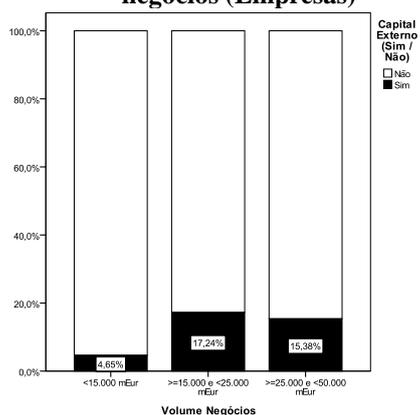
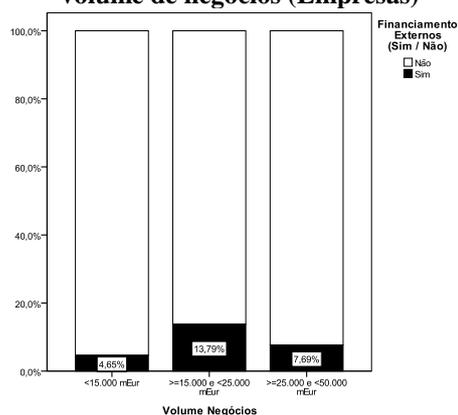


Figura 4.66: Financiamento externo segundo o volume de negócios (Empresas)



Para se concluir quanto à adoção de normas internacionais por PME, foi definido um índice, designado de internacionalização, que varia entre 0, caso a empresa não realize qualquer das quatro operações, e 4, quanto a empresa realiza todas as operações aqui identificadas (importações, exportações, capital externo e financiamento externo). Na Tabela 4.41 é possível observar que o número médio de operações internacionais é de apenas 1,8 quando inquiridos os preparadores (empresas de menor dimensão), e de 2,6, quando inquiridos os responsáveis das empresas (empresas de maior dimensão), apesar da dispersão se apresentar bastante elevada no primeiro caso (DP=1,5).

Tabela 4.41: Internacionalização (TOC e Empresas)

TOC	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Internacionalização	0,756	275	1,8	1,495	0,0	0,0	2,0	3,0	4,0
Empresas	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Internacionalização	0,745	85	2,6	1,027	0,0	2,0	2,0	3,0	4,0

Apesar da exposição internacional das empresas, verificou-se que a frequência de acesso de utilizadores internacionais às demonstrações financeiras é reduzida (Tabela 4.42). Apenas um número muito reduzido de preparadores e responsáveis aponta uma frequência de utilização moderada a muito alta por parte de utilizadores internacionais. Importa salientar que para todos os tipos de utilizador, mais de 70% dos TOC afirma que as demonstrações não são utilizadas. No caso dos responsáveis, essa percentagem é sempre superior a 50%. Desta forma, existe uma clara tendência para se verificar apenas um acesso reduzido às demonstrações financeiras das empresas portuguesas por utilizadores internacionais.

Os utilizadores internacionais que com maior frequência utilizam as demonstrações financeiras, apesar de serem em número reduzido os que indicam uma frequência moderada a muito elevada, são os bancos (17,7% e 29,3%, respetivamente, nos TOC e empresas),

proprietários não gestores (10,4% e 9,9%, respetivamente, nos TOC e empresas) e fornecedores (11,2% e 21,7%, respetivamente nos TOC e empresas), sugerindo que os utilizadores internacionais podem variar consoante o tipo de exposição internacional. Observando a última coluna da Tabela 4.42 conclui-se, com exceção dos bancos, quando inquiridas as empresas, em que a relação é fraca (V de Cramer = 0,220), pela existência de relações muito fracas entre a frequência de acesso às demonstrações financeiras por utilizadores internacionais e a dimensão das PME.

Tabela 4.42: Frequência de acesso às DF para cada utilizador internacional

TOC	Frequência de acesso às demonstrações financeiras da empresa							Correlação entre volume de negócios e frequência de acesso às demonstrações financeiras
	Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada	Total		
	1	2	3	4	5			
Utilizadores internacionais	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Bancos	154 73,7	18 8,6	18 8,6	10 4,8	9 4,3	209 100,0	$\rho_{(185)}=0,133$; $p=0,072$	
Clientes	156 75,7	35 17,0	13 6,3	2 1,0	0 0,0	206 100,0	$\rho_{(182)}=0,100$; $p=0,179$	
Fornecedores	151 73,3	32 15,5	17 8,3	6 2,9	0 0,0	206 100,0	$\rho_{(183)}=0,179$; $p=0,015$	
Trabalhadores	189 92,2	13 6,3	3 1,5	0 0,0	0 0,0	205 100,0	$\rho_{(181)}=-0,066$; $p=0,379$	
Agências de notação	185 91,6	14 6,9	3 1,5	0 0,0	0 0,0	202 100,0	$\rho_{(179)}=0,129$; $p=0,086$	
Proprietários não gestores	163 80,3	19 9,4	12 5,9	4 2,0	5 2,5	203 100,0	$\rho_{(178)}=0,119$; $p=0,114$	
Investigadores	183 92,4	13 6,6	2 1,0	0 0,0	0 0,0	198 100,0	$\rho_{(175)}=0,032$; $p=0,674$	
Imprensa económica	179 90,4	16 8,1	3 1,5	0 0,0	0 0,0	198 100,0	$\rho_{(174)}=0,063$; $p=0,405$	
Concorrentes	169 90,9	12 6,5	4 2,2	1 0,5	0 0,0	186 100,0	$\rho_{(163)}=0,028$; $p=0,721$	

Empresas	Frequência de acesso às demonstrações financeiras da empresa							Correlação entre volume de negócios e frequência de acesso às demonstrações financeiras
	Nenhuma	Baixa	Moderada	Elevada	Muito Elevada	Total		
	1	2	3	4	5			
Utilizadores internacionais	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Bancos	48 64,0	5 6,7	12 16,0	7 9,3	3 4,0	75 100,0	$\rho_{(75)}=0,220$; $p=0,057$	
Clientes	55 73,3	13 17,3	7 9,3	0 0,0	0 0,0	75 100,0	$\rho_{(75)}=0,058$; $p=0,618$	
Fornecedores	40 54,1	18 24,3	9 12,2	6 8,1	1 1,4	74 100,0	$\rho_{(74)}=0,067$; $p=0,569$	
Trabalhadores	68 97,1	2 2,9	0 0,0	0 0,0	0 0,0	70 100,0	$\rho_{(70)}=0,117$; $p=0,335$	
Agências de notação	54 83,1	7 10,8	3 4,6	1 1,5	0 0,0	65 100,0	$\rho_{(65)}=0,170$; $p=0,176$	
Proprietários não gestores	58 87,9	2 3,0	2 3,0	3 4,5	1 1,5	66 100,0	$\rho_{(66)}=0,181$; $p=0,147$	
Investigadores	63 92,6	3 4,4	1 1,5	1 1,5	0 0,0	68 100,0	$\rho_{(68)}=-0,006$; $p=0,960$	
Imprensa económica	61 88,4	6 8,7	1 1,4	1 1,4	0 0,0	69 100,0	$\rho_{(69)}=0,174$; $p=0,153$	
Concorrentes	55 84,6	8 12,3	1 1,5	1 1,5	0 0,0	65 100,0	$\rho_{(65)}=0,170$; $p=0,175$	

Embora a frequência de acesso não varie consoante a dimensão das empresas, esta poderá encontrar-se associada a cada tipo de exposição internacional (Tabela 4.43). Os TOC e os responsáveis financeiros consideram que existindo financiamentos externos, a frequência de utilização das demonstrações financeiras pelos bancos é moderada a muito elevada (69,3% e 66,6%, respetivamente). De igual forma, a existência de sócios externos, determina uma frequência de utilização moderada a muito alta (30,4% e 44,4%, respetivamente), quando estes não são gestores. Desta forma, os TOC consideram que a existência de financiamentos

externos está relacionada, de forma moderada, com o acesso às demonstrações pelos bancos ($V de Cramer = 0,440$), e que a existência de sócios externos não gestores também apresenta relação, igualmente moderada, com esse acesso ($V de Cramer = 0,485$). Neste último caso, para os responsáveis das empresas essa associação é forte ($V de Cramer = 0,740$).

A existência de comércio internacional, importações e exportações, não determina uma utilização frequente das demonstrações financeiras pelos respectivos parceiros, importadores e exportadores. Os TOC consideram que os fornecedores dos importadores (83,0%) e os clientes dos exportadores (91,3%), não utilizam as demonstrações financeiras ou a frequência de utilização é baixa. Os responsáveis financeiros consideram sensivelmente o mesmo para os clientes dos exportadores (88,4%), sendo que no caso dos fornecedores consideram alguma utilização (69,3%). Conclui-se por uma relação fraca entre as importações e a utilização pelos fornecedores ($V de Cramer = 0,313$) e entre as exportações e a utilização pelos clientes ($V de Cramer = 0,229$). As conclusões relativas aos responsáveis financeiros apontam no mesmo sentido.

Tabela 4.43: Distribuição da frequência de acesso às DF por exposição internacional

TOC	Financiamento Externo VS Frequência de acesso às demonstrações financeiras pelos Bancos externos					Importações VS Frequência de acesso às demonstrações financeiras pelos Fornecedores externos					Capital externo VS Frequência de acesso às demonstrações financeiras pelos Proprietários não gestores externos					Exportações VS Frequência de acesso às demonstrações financeiras pelos Clientes externos				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Frequência acesso	n	%	n	%	Total	n	%	n	%	Total	n	%	n	%	Total	n	%	n	%	Total
Nenhuma	3	23,1	132	81,5	135	70	62,5	60	90,9	130	10	43,5	131	86,8	141	63	68,5	73	86,9	136
Baixa	1	7,7	13	8,0	14	23	20,5	4	6,1	27	6	26,1	9	6,0	15	21	22,8	8	9,5	29
Moderada	5	38,5	8	4,9	13	13	11,6	2	3,0	15	1	4,3	9	6,0	10	6	6,5	3	3,6	9
Alta	2	15,4	4	2,5	6	6	5,4	0	0,0	6	2	8,7	1	0,7	3	2	2,2	0	0,0	2
Muito Alta	2	15,4	5	3,1	7	0	0,0	0	0,0	0	4	17,4	1	0,7	5	0	0,0	0	0,0	0
Total	13	100,0	162	100,0	175	112	100,0	66	100,0	178	23	100,0	151	100,0	174	92	100,0	84	100,0	176
χ^2	$\chi^2(4)=33,934; p<0,001$					$\chi^2(4)=17,486; p<0,001$					$\chi^2(4)=40,993; p<0,001$					$\chi^2(4)=9,218; p=0,027$				
VCramer	V Cramer = 0,440					V Cramer = 0,313					V Cramer = 0,485					V Cramer = 0,229				
Empresas	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
Frequência acesso	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	2	33,3	46	66,7	48	23	46,9	17	68,0	40	3	33,3	55	96,5	58	30	69,8	25	78,1	55
Baixa	0	0,0	5	7,2	5	11	22,4	7	28,0	18	2	22,2	0	0,0	2	8	18,6	5	15,6	13
Moderada	2	33,3	10	14,5	12	8	16,3	1	4,0	9	2	22,2	0	0,0	2	5	11,6	2	6,3	7
Alta	2	33,3	5	7,2	7	6	12,2	0	0,0	6	1	11,1	2	3,5	3	0	0,0	0	0,0	0
Muito Alta	0	0,0	3	4,3	3	1	2,0	0	0,0	1	1	11,1	0	0,0	1	0	0,0	0	0,0	0
Total	6	100,0	69	100,0	75	49	100,0	25	100,0	74	9	100,0	57	100,0	66	43	100,0	32	100,0	75
χ^2	$\chi^2(4)=6,903; p=0,141$					$\chi^2(4)=7,208; p=0,125$					$\chi^2(4)=36,183; p<0,001$					$\chi^2(4)=0,837; p=0,658$				
VCramer	V Cramer = 0,303					V Cramer = 0,312					V Cramer = 0,740					V Cramer = 0,106				

Os resultados demonstram que a frequência de utilização de demonstrações financeiras por utilizadores internacionais é reduzida, podendo apontar-se a existência de quatro

utilizadores, embora com importâncias distintas. Num primeiro nível, bancos e proprietários não gestores, e numa segunda linha clientes e fornecedores.

De forma a observar o agrupamento dos possíveis utilizadores das demonstrações financeiras realizou-se, com base nas respostas dos TOC à frequência de acesso às demonstrações financeiras, uma Análise de Componentes Principais (ACP), cujos resultados são apresentados na Tabela 4.44. É possível catalogar os potenciais utilizadores em dois grupos, definidos de Utilizadores efetivos (internacionais) e Outros (as duas componentes retidas). Embora a avaliação que os TOC e responsáveis fazem da utilização por utilizadores internacionais atribua mais utilização das demonstrações financeiras por bancos e proprietários não gestores do que por clientes e fornecedores, efetuando todos eles alguma utilização, considera-se adequada a grupagem resultante da ACP realizada. Ao ser analisada a consistência interna de cada componente obteve-se, em ambas, valores de *Alpha de Cronbach* superiores a 0,6, o que se traduz numa consistência aceitável.

Tabela 4.44: Grupos de utilizadores internacionais extraídos da análise de componentes principais (TOC)

TOC	Comunalidade	Grupos de utilizadores (pesos)	
		Utilizadores internacionais	Outros
Possíveis utilizadores internacionais			
Bancos	0,652	0,673	
Clientes	0,728	0,814	
Fornecedores	0,734	0,832	
Proprietários não gestores	0,498	0,577	
Trabalhadores	0,515		0,524
Agências notação	0,742		0,834
Investigadores	0,844		0,908
Imprensa Económica	0,839		0,905
Concorrentes	0,575		0,710
% variância explicada		39,89%	28,18%
Valor próprio inicial		4,931	1,195
<i>Alpha de Cronbach</i>		0,784	0,692

Resultados após rotação Quartimax
KMO=0,833; Bartlett₍₃₆₎=924,948;p<0,001

Na Tabela 4.45 verifica-se que apesar da frequência de acesso às demonstrações financeiras ser baixa nos dois grupos, esta é superior no grupo de utilizadores internacionais, em que a média é de 1,4 nos TOC contra apenas 1,1 do outro grupo. Observação idêntica é possível efetuar no que tange às empresas, em que a média é de 1,5 no grupo dos utilizadores internacionais contra apenas 1,2 no outro grupo.

Tabela 4.45: Frequência de acesso por grupo de utilizadores internacionais (TOC e Empresas)

TOC									
Grupos de utilizadores	<i>Alpha de Cronbach</i>	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilizadores internacionais	0,784	196	1,4	0,7	1,0	1,0	1,0	1,7	4,0
Outros (não utilizadores)	0,692	179	1,1	0,3	1,0	1,0	1,0	1,0	3,0

Empresas									
Grupos de utilizadores	<i>Alpha de Cronbach</i>	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Utilizadores internacionais	0,739	60	1,5	0,6	1,0	1,0	1,3	1,8	3,0
Outros (não utilizadores)	0,874	61	1,2	0,4	1,0	1,0	1,0	1,0	3,0

Nota: foram considerados apenas os inquiridos que responderam à frequência de acesso da totalidade dos utilizadores incluídos em cada grupo.

A frequência de acesso às demonstrações financeiras está associada à existência de financiamentos com capital alheio externo, financiamentos com capital próprio externo e importações e exportações. Assim, a internacionalização adiciona quatro utilizadores às demonstrações financeiras: bancos, proprietários não gestores, fornecedores e clientes internacionais. Contudo, esta utilização ocorre muito residualmente. Desta forma, a hipótese 7, conforme formulada é parcialmente corroborada, podendo concluir-se que a internacionalização das empresas aumenta com a dimensão e a utilização internacional das demonstrações financeiras, embora ocorra de forma residual, aumenta com a internacionalização.

4.3.2 Internacionalização e comparabilidade das demonstrações financeiras

A hipótese anterior permitiu concluir pela existência de utilizadores internacionais das demonstrações financeiras, os quais as utilizam quando colocam recursos ao serviço da empresa. Identificaram-se como utilizadores os bancos, proprietários não gestores e, embora com menor intensidade, fornecedores e clientes. Interessa agora compreender se os utilizadores das demonstrações financeiras pretendem apenas demonstrações financeiras ou se reclamam demonstrações financeiras comparáveis. A hipótese 8 procura validar se a realização de operações internacionais está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras, sendo esperada uma resposta negativa. Consequentemente, esperam-se reduzidos benefícios da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras. Pelo contrário os custos esperados da comparabilidade esperam-se elevados.

Procurando identificar se as demonstrações financeiras constituem um recurso útil para o incremento da internacionalização das empresas, questionou-se os TOC e os responsáveis financeiros acerca do eventual aumento do grau de internacionalização resultante da

existência de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis (Tabela 4.46). Verifica-se que 33% dos preparadores e também dos responsáveis das empresas consideram que a comparabilidade permite um incremento de atividade internacional.

Tabela 4.46: Aumento da internacionalização com DF comparáveis

Aumento da internacionalização	TOC		Empresas	
	n	%	n	%
Sim	66	33,0	27	33,3
Não	134	67,0	54	66,7
Total	200	100,0	81	100,0

Analisada a associação entre empresas que importam ou exportam mais de 1% dos respectivos montantes de compras e vendas, com a suscetibilidade de incremento dessas importações e exportações com o recurso a demonstrações financeiras comparáveis, verifica-se que das empresas com internacionalização, 38% (na opinião dos preparadores) e 33,9% (na dos responsáveis) consideram que podem aumentar a internacionalização. Relativamente às empresas não internacionalizadas a distribuição altera-se, embora ligeiramente, sendo que destas apenas 23,9% (nos preparadores) e 31,6% (nos responsáveis financeiros) considera possível o aumento da internacionalização (Tabela 4.47). Desta forma, apenas os TOC consideram que a internacionalização está relacionada, embora de forma muito fraca, com o potencial aumento do grau de internacionalização através do recurso às demonstrações financeiras comparáveis internacionalmente (*V de Cramer* = 0,143).

Tabela 4.47: Potencial aumento da internacionalização através de DF comparáveis segundo a internacionalização

	Aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis											
	TOC					Empresas						
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total		
Internacionalização	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%	N	%
Sim	49	38,0	80	62,0	129	100,0	21	33,9	41	66,1	62	100,0
Não	17	23,9	54	76,1	71	100,0	6	31,6	13	68,4	19	100,0
Total	66		134		200		27		54		81	
χ^2	$\chi^2(4)=4,083; p=0,043$					$\chi^2(4)=0,034; p=0,853$						
VCramer	V Cramer = 0,143					V Cramer = 0,021						

A análise efetuada até ao momento permite concluir que mesmo perante a exposição internacional das empresas, as suas demonstrações financeiras são pouco usadas pelos *stakeholders* internacionais, excepcionando as circunstâncias em que as empresas são financiadas no exterior, quer com capital alheio, quer com capital próprio, e neste último

caso, os sócios não são simultaneamente gestores dessas empresas. Nestes dois casos observa-se pelo menos uma associação moderada entre o financiamento internacional e a utilização das demonstrações financeiras pelos *stakeholders* que disponibilizam o respetivo capital. Concluiu-se, também, pela relação muito fraca entre o potencial de aumento da internacionalização e a existência de demonstrações financeiras comparáveis.

Interessa agora analisar, designadamente para os dois principais utilizadores internacionais das demonstrações financeiras (financiadores e proprietários não gestores), se estes exigem não apenas demonstrações financeiras, mas demonstrações financeiras comparáveis. Para o efeito, avaliou-se acerca da necessidade das empresas fornecerem informação financeira internacionalmente comparável.

Os preparadores de empresas com financiamento externo (93,3%) e com capital próprio externo (74,0%), consideram a necessidade de disponibilizar informação financeira internacionalmente comparável como moderada a muito alta. A perceção dos responsáveis financeiros é idêntica, 85,8% e 77,8%, respetivamente, para o financiamento externo e para o capital próprio externo. Os preparadores e os responsáveis financeiros das empresas sem exposição internacional consideram maioritariamente (sempre acima dos 50%) que a referida necessidade inexistente ou é baixa (Tabela 4.48).

Esta evidência sugere, na ótica dos preparadores, a existência de uma relação moderada entre a existência de financiadores externos, de capital alheio ($V \text{ de Cramer} = 0,456; p < 0,001$) e de capital próprio ($V \text{ de Cramer} = 0,445; p < 0,001$), e o grau de necessidade de demonstrações financeiras comparáveis, ou seja, não lhes basta demonstrações financeiras, mas sim comparáveis. De igual forma, é possível também observar uma relação, embora fraca, das exportações ($V \text{ de Cramer} = 0,319; p < 0,001$) e das importações ($V \text{ de Cramer} = 0,275; p = 0,007$), com o grau de necessidade de demonstrações financeiras comparáveis.

Tabela 4.48: Distribuição da necessidade de DF comparáveis por tipo de exposição internacional

TOC	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	0	0,0	62	36,9	62	30	25,6	33	48,5	63	2	7,4	61	38,6	63	21	21,2	41	48,2	62
Baixa	1	6,7	42	25,0	43	36	30,8	8	11,8	44	5	18,5	39	24,7	44	32	32,3	13	15,3	45
Moderada	2	13,3	32	19,0	34	21	17,9	13	19,1	34	5	18,5	29	18,4	34	22	22,2	11	12,9	33
Alta	5	33,3	23	13,7	28	20	17,1	8	11,8	28	5	18,5	23	14,6	28	17	17,2	11	12,9	28
Muito Alta	7	46,7	9	5,4	16	10	8,5	6	8,8	16	10	37,0	6	3,8	16	7	7,1	9	10,6	16
Total	15	100,0	168	100,0	183	117	100,0	68	100,0	185	27	100,0	158	100,0	185	99	100,0	85	100,0	184
χ^2	$\chi^2(4)=38,097; p<0,001$					$\chi^2(4)=13,989; p=0,007$					$\chi^2(4)=36,658; p<0,001$					$\chi^2(4)=18,719; p<0,001$				
V Cramer	V Cramer = 0,456					V Cramer = 0,275					V Cramer = 0,445					V Cramer = 0,319				

Empresas	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	0	0,0	13	17,8	13	6	11,3	7	25,9	13	0	0,0	13	18,3	13	2	4,4	11	31,4	13
Baixa	1	14,3	24	32,9	25	15	28,3	10	37,0	25	2	22,2	23	32,4	25	11	24,4	14	40,0	25
Moderada	3	42,9	16	21,9	19	15	28,3	4	14,8	19	5	55,6	14	19,7	19	15	33,3	4	11,4	19
Alta	2	28,6	16	21,9	18	13	24,5	5	18,5	18	1	11,1	17	23,9	18	13	28,9	5	14,3	18
Muito Alta	1	14,3	4	5,5	5	4	7,5	1	3,7	5	1	11,1	4	5,6	5	4	8,9	1	2,9	5
Total	7	100,0	73	100,0	80	53	100,0	27	100,0	80	9	100,0	71	100,0	80	45	100,0	35	100,0	80
χ^2	$\chi^2(4)=4,050; p=0,399$					$\chi^2(4)=4,865; p=0,301$					$\chi^2(4)=7,200; p=0,126$					$\chi^2(4)=17,336; p=0,002$				
V Cramer	V Cramer = 0,225					V Cramer = 0,247					V Cramer = 0,300					V Cramer = 0,466				

Preparadores e responsáveis das empresas foram ainda inquiridos acerca dos benefícios e custos da adoção de normas internacionais de contabilidade em substituição das normas nacionais atualmente aplicáveis. Na informação obtida junto dos TOC, 80,0% dos que prestam serviço a empresas com financiamentos externos consideram como moderados a muito altos os benefícios da adoção de normas internacionais em substituição das nacionais. Sendo esta grandeza de 66,7% nos que dispõem de capital externo e de 33,0% e 32,3% para os que, respetivamente, efetuam importações e exportações. É, pois, possível constatar uma associação moderada entre a existência de financiamentos externos (V de Cramer = 0,397; $p<0,001$) e capital externo (V de Cramer = 0,369; $p<0,001$) com os benefícios da adoção de normas internacionais. Observa-se, igualmente, uma associação, mas desta feita fraca, entre a existência de importações (V de Cramer = 0,232; $p=0,044$) e exportações (V de Cramer = 0,178; $p=0,218$) com os benefícios da adoção de normas internacionais. Na informação das empresas é possível observar que a percentagem que considera os benefícios como moderados a muito elevados é, em regra, superior (Tabela 4.49).

Tabela 4.49: Distribuição dos benefícios de normas internacionais por tipo de exposição internacional

TOC	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	1	6,7	84	50,9	85	46	40,0	41	61,2	87	6	22,2	81	52,3	87	39	40,6	48	56,5	87
Baixa	2	13,3	39	23,6	41	31	27,0	10	14,9	41	3	11,1	38	24,5	41	26	27,1	15	17,6	41
Moderada	9	60,0	38	23,0	47	34	29,6	13	19,4	47	14	51,9	33	21,3	47	28	29,2	18	21,2	46
Alta	1	6,7	3	1,8	4	3	2,6	1	1,5	4	2	7,4	2	1,3	4	2	2,1	2	2,4	4
Muito Alta	2	13,3	1	0,6	3	1	0,9	2	3,0	3	2	7,4	1	0,6	3	1	1,0	2	2,4	3
Total	15	100,0	165	100,0	180	115	100,0	67	100,0	182	27	100,0	155	100,0	182	96	100,0	85	100,0	181
χ^2	$\chi^2(4)=28,356; p<0,001$					$\chi^2(4)=9,781; p=0,044$					$\chi^2(4)=24,784; p<0,001$					$\chi^2(4)=5,742; p=0,218$				
VCramer	V Cramer = 0,397					V Cramer = 0,232					V Cramer = 0,369					V Cramer = 0,178				

Empresas	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total															
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	0	0,0	8	10,7	8	7	12,7	1	3,7	8	0	0,0	8	11,0	8	5	10,4	3	8,8	8
Baixa	0	0,0	27	36,0	27	15	27,3	12	44,4	27	3	33,3	24	32,9	27	14	29,2	13	38,2	27
Moderada	4	57,1	21	28,0	25	15	27,3	10	37,0	25	2	22,2	23	31,5	25	16	33,3	9	26,5	25
Alta	3	42,9	15	20,0	18	16	29,1	2	7,4	18	4	44,4	14	19,2	18	12	25,0	6	17,6	18
Muito Alta	0	0,0	4	5,3	4	2	3,6	2	7,4	4	0	0,0	4	5,5	4	1	2,1	3	8,8	4
Total	7	100,0	75	100,0	82	55	100,0	27	100,0	82	9	100,0	73	100,0	82	48	100,0	34	100,0	82
χ^2	$\chi^2(4)=6,947; p=0,139$					$\chi^2(4)=8,106; p=0,088$					$\chi^2(4)=4,037; p=0,401$					$\chi^2(4)=3,200; p=0,525$				
VCramer	V Cramer = 0,291					V Cramer = 0,314					V Cramer = 0,222					V Cramer = 0,198				

Estes resultados encontram-se condicionados pela dimensão, dado que, conforme observado, empresas de menor dimensão apresentam menor exposição internacional (Figura 4.59 à Figura 4.62), encontrando-se os benefícios da adoção de normas internacionais associados, ainda que de forma fraca, com a dimensão ($\rho_{(175)}=0,243; p<0,001$). Esta evidência não é confirmada pelos resultados obtidos junto das empresas, em que a relação não é significativa ($\rho(82)=0,149; p=0,180$), embora na amostra se encontre uma relação muito fraca. Com efeito, a Figura 4.67 permite observar que, enquanto pelo menos 50,0% das empresas com volume de negócios abaixo de 3 milhões de euros, consideram inexistir benefícios com a adoção de normas internacionais, essa grandeza reduz-se para 20,6% nas empresas com volume de negócios superior. Na Figura 4.68, confirma-se a anteriormente referida relação muito fraca entre a dimensão e a avaliação dos benefícios da adoção de normas internacionais quando inquiridos os responsáveis. Contudo, é interessante notar que para todos os escalões de volumes de negócio é reduzida a percentagem dos que consideram os benefícios como inexistentes ou como muito altos.

Figura 4.67: Benefícios da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (TOC)

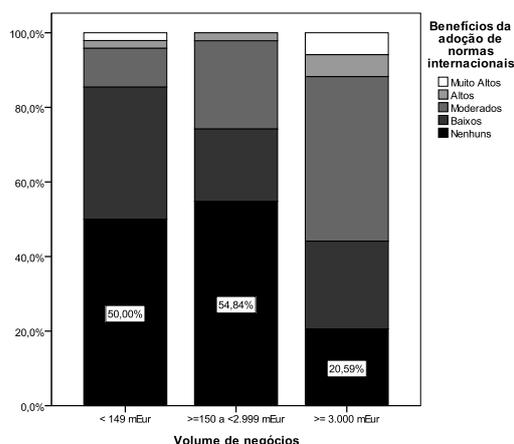
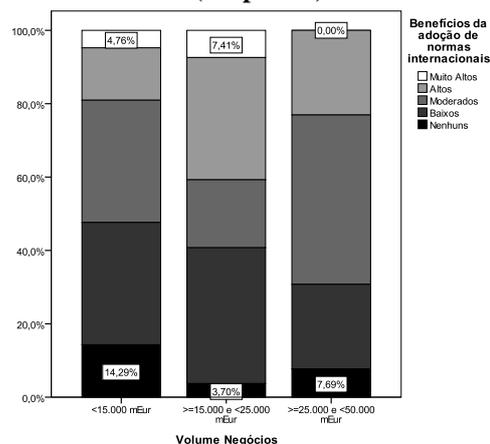


Figura 4.68: Benefícios da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (Empresas)



No que respeita aos custos da adoção de normas internacionais de contabilidade, independentemente das operações internacionais desenvolvidas, os TOC consideram-nos, maioritariamente (sempre acima de 77,7%), moderados a muito altos. É menor a percentagem de responsáveis das empresas que procede a uma avaliação idêntica (são no máximo 55,5%). Na Tabela 4.50 (TOC) é ainda possível observar a existência de relações muito fracas ($V \text{ de Cramer} = 0,161$, para a relação entre os custos percecionados e financiamentos externos; $V \text{ de Cramer} = 0,182$, para a relação entre os custos percecionados e capital externo) ou fracas ($V \text{ de Cramer} = 0,225$, para a relação entre os custos percecionados e importações; $V \text{ de Cramer} = 0,220$, para a relação entre os custos percecionados e exportações) entre a avaliação dos custos e a realização de operações internacionais.

Tabela 4.50: Distribuição dos custos de normas internacionais por tipo de exposição internacional

TOC	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	0	0,0	10	6,0	10	3	2,6	8	11,9	11	1	3,7	10	6,4	11	2	2,0	9	10,7	11
Baixa	2	13,3	28	16,8	30	18	15,4	11	16,4	29	5	18,5	25	15,9	30	16	16,2	14	16,7	30
Moderada	9	60,0	57	34,1	66	41	35,0	27	40,3	68	13	48,1	54	34,4	67	37	37,4	30	35,7	67
Alta	2	13,3	48	28,7	50	37	31,6	13	19,4	50	8	29,6	42	26,8	50	32	32,3	17	20,2	49
Muito Alta	2	13,3	24	14,4	26	18	15,4	8	11,9	26	0	0,0	26	16,6	26	12	12,1	14	16,7	26
Total	15	100,0	167	100,0	182	117	100,0	67	100,0	184	27	100,0	157	100,0	184	99	100,0	84	100,0	183
χ^2	$\chi^2(4)=4,736; p=0,315$					$\chi^2(4)=9,312; p=0,054$					$\chi^2(4)=6,107; p=0,191$					$\chi^2(4)=8,895; p=0,064$				
V Cramer	V Cramer = 0,161					V Cramer = 0,225					V Cramer = 0,182					V Cramer = 0,220				

Empresas	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total															
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Nenhuma	1	14,3	13	19,1	14	7	14,3	7	26,9	14	0	0,0	14	21,2	14	7	17,1	7	20,6	14
Baixa	3	42,9	22	32,4	25	19	38,8	6	23,1	25	4	44,4	21	31,8	25	14	34,1	11	32,4	25
Moderada	3	42,9	22	32,4	25	16	32,7	9	34,6	25	4	44,4	21	31,8	25	14	34,1	11	32,4	25
Alta	0	0,0	9	13,2	9	6	12,2	3	11,5	9	1	11,1	8	12,1	9	5	12,2	4	11,8	9
Muito Alta	0	0,0	2	2,9	2	1	2,0	1	3,8	2	0	0,0	2	3,0	2	1	2,4	1	2,9	2
Total	7	100,0	68	100,0	75	49	100,0	26	100,0	75	9	100,0	66	100,0	75	41	100,0	34	100,0	75
χ^2	$\chi^2(4)=1,632; p=0,803$					$\chi^2(4)=2,943; p=0,567$					$\chi^2(4)=2,946; p=0,567$					$\chi^2(4)=0,179; p=0,996$				
VCramer	V Cramer = 0,148					V Cramer = 0,198					V Cramer = 0,198					V Cramer = 0,049				

Tal como observado para os benefícios, estes resultados encontram-se condicionados pela dimensão, uma vez que as empresas de maior dimensão, dada a fixidez dos custos inerentes às demonstrações financeiras, absorvem-nos mais facilmente. Não se verifica qualquer associação entre a dimensão e os custos, quer quando observados na informação obtida junto dos TOC ($\rho_{(176)}=0,007; p=0,929$), quer na obtida junto das empresas ($\rho_{(75)}=0,079; p=0,499$), ou seja, a avaliação dos custos é idêntica para todos os escalões de dimensão, confirmando o referido carácter fixo dos custos. Não obstante esta constatação, da comparação da Figura 4.69 com a Figura 4.70, observa-se que os TOC avaliam os custos, comparativamente com as empresas, como mais elevados. Com efeito, enquanto a maior avaliação de custos muito elevados é de 4,2% no segundo escalão de volume de negócios (15 a 25 milhões de euros, dados das empresas), nos dados do TOC é de 16,3%, no escalão entre 150 e 3 milhões de euros.

Figura 4.69: Custos da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (TOC)

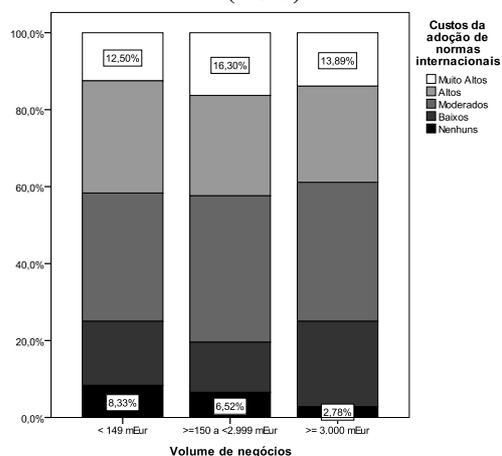
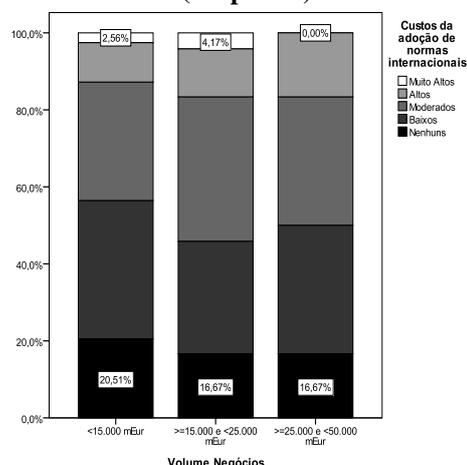


Figura 4.70: Custos da adoção de normas internacionais segundo o volume de negócios (Empresas)



Em síntese, a evidência anterior demonstra que no contexto das PME não cotadas, são apenas dois os principais utilizadores internacionais das demonstrações financeiras, financiadores de capital alheio e sócios não gestores. Importa salientar que clientes e fornecedores internacionais efetuam alguma utilização, embora menor, das demonstrações financeiras. Existindo, estes utilizadores tendem a exigir demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis.

Com efeito, bancos que tenham efetuado empréstimos e proprietários não gestores são os utilizadores internacionais que, com alguma frequência, utilizam as demonstrações financeiras, sendo, contudo, de salientar que tal utilização é muito residual em função da reduzida exposição internacional relativa a estes itens – capital alheio e capital próprio. A existência de comércio internacional, importações e exportações, não determina uma utilização frequente das demonstrações financeiras pelos respetivos parceiros, importadores e exportadores.

A maioria dos preparadores e responsáveis financeiros considera que a disponibilização de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis não constitui um recurso potenciador do incremento do grau de internacionalização.

Face aos resultados obtidos é possível corroborar integralmente a hipótese 8, ou seja, a realização de operações internacionais não está dependente da comparabilidade internacional das suas demonstrações financeiras e, conseqüentemente, os benefícios da comparabilidade internacional são reduzidos. Por sua vez, os custos da adoção de normas internacionais são relativamente fixos.

4.3.3 Complexidade dos negócios

As normas internacionais de contabilidade, porque desenvolvidas para empresas com títulos admitidos à cotação, as quais desenvolvem negócios complexos, incluem o tratamento de matérias entendidas como complexas. A hipótese 9 estabelece que em resultado da sua dimensão as PME não desenvolvem negócios complexos, e o seu reduzido nível de internacionalização não incrementa a complexidade, pelo que as normas que aplicam podem ser simplificadas dado que não necessitam de incorporar essa complexidade.

Preparadores e gestores foram questionados quanto à ocorrência de um conjunto de operações que envolvem tratamento contabilístico próprio e, por conseguinte, podem ser

entendidas como complexas. Observa-se na Tabela 4.51 (TOC) que essas operações ocorrem em todos os escalões de volumes de negócios, embora ocorram menos nas empresas com volume de negócios abaixo de 149 mil euros. Neste escalão de volume de negócios encontram-se 19,4% das que executam contratos de construção, 20,0% das que realizam investigação e desenvolvimento, 16,7% das que adquiriram carteiras de clientes e 16,7% daquelas que executaram operações de concentração. A Tabela 4.51 permite, também, observar a existência de relações muito fracas ou fracas entre a ocorrência das referidas operações complexas e a dimensão das empresas, o que significa que a realização destas operações pouco está associada com o volume de negócios.

Tabela 4.51: Distribuição da ocorrência de operações complexas por volume de negócios

TOC	Contratos de construção						Investigação e desenvolvimento						Aquisição de Carteiras						Operações de concentração					
	Sim		Não		Total		Sim		Não		Total		Sim		Não		Total		Sim		Não		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Volume negócios																								
< 149 mEur	14	27,5	37	72,5	51	100,0	10	19,6	41	80,4	51	100,0	6	12,0	44	88,0	50	100,0	6	11,8	45	88,2	51	100,0
>=150 a <2.999 mEur	47	50,5	46	49,5	93	100,0	30	32,3	63	67,7	93	100,0	21	22,6	72	77,4	93	100,0	19	20,9	72	79,1	91	100,0
>= 3.000 mEur	11	30,6	25	69,4	36	100,0	10	27,8	26	72,2	36	100,0	9	25,0	27	75,0	36	100,0	7	20,6	27	79,4	34	100,0
Total	72	40,0	108	60,0	180	100,0	50	27,8	130	72,2	180	100,0	36	20,1	143	79,9	179	100,0	32	18,2	144	81,8	176	100,0
χ^2	$\chi^2(2)=8,987; p=0,011$						$\chi^2(2)=2,627; p=0,269$						$\chi^2(2)=2,936; p=0,230$						$\chi^2(2)=1,989; p=0,370$					
VCramer	V Cramer = 0,223						V Cramer = 0,121						V Cramer = 0,128						V Cramer = 0,106					

Empresa	Contratos de construção						Investigação e desenvolvimento						Aquisição de Carteiras						Operações de concentração					
	Sim		Não		Total		Sim		Não		Total		Sim		Não		Total		Sim		Não		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Volume negócios																								
<15.000 mEur	26	61,9	16	38,1	42	100,0	16	38,1	26	61,9	42	100,0	10	23,8	32	76,2	42	100,0	1	3,0	32	97,0	33	100,0
>=15.000 e <25.000 mEur	15	55,6	12	44,4	27	100,0	11	40,7	16	59,3	27	100,0	6	21,4	22	78,6	28	100,0	2	8,3	22	91,7	24	100,0
>=25.000 e <50.000 mEur	4	30,8	9	69,2	13	100,0	3	23,1	10	76,9	13	100,0	2	15,4	11	84,6	13	100,0	0	0,0	11	100,0	11	100,0
Total	45	54,9	37	45,1	82	100,0	30	36,6	52	63,4	82	100,0	18	21,7	65	78,3	83	100,0	3	4,4	65	95,6	68	100,0
χ^2	$\chi^2(2)=3,894; p=0,143$						$\chi^2(2)=1,265; p=0,531$						$\chi^2(2)=0,417; p=0,812$						$\chi^2(2)=1,545; p=0,462$					
VCramer	V Cramer = 0,218						V Cramer = 0,124						V Cramer = 0,071						V Cramer = 0,158					

Esta conclusão é, também, observável nas figuras seguintes. A Figura 4.71 indica que 50,5% das empresas com volume de negócios entre 150 e 3 milhões de euros desenvolvem contratos de construção, reduzindo-se para 30,6% no escalão seguinte de volume de negócios. Observa-se um comportamento idêntico no que tange a investigação e desenvolvimento, os quais são desenvolvidos por 32,3% das empresas do 2º escalão, e 27,8% no 3º escalão de volume de negócios (Figura 4.72). Na Figura 4.73 e na Figura 4.74 observa-se que a realização dos referidos negócios é praticamente idêntica no 2º e 3º escalões de volume de negócios, e ligeiramente inferior no 1º escalão.

Figura 4.71: Ocorrência de contratos de construção segundo o volume de negócios (TOC)

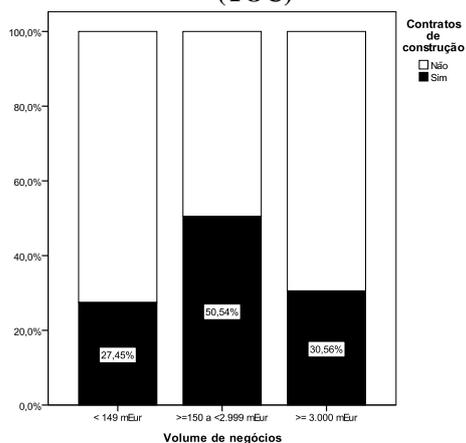


Figura 4.72: Ocorrência de investigação e desenvolvimento segundo o volume de negócios (TOC)

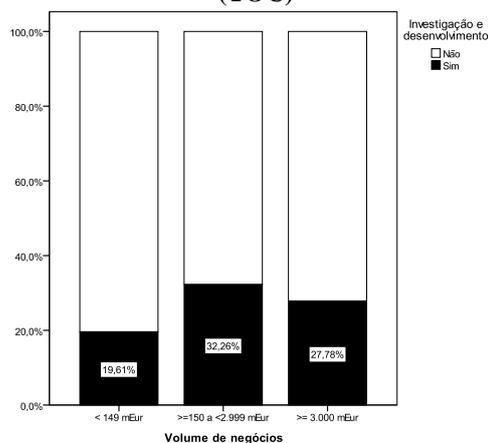


Figura 4.73: Ocorrência de aquisição de carteiras segundo o volume de negócios (TOC)

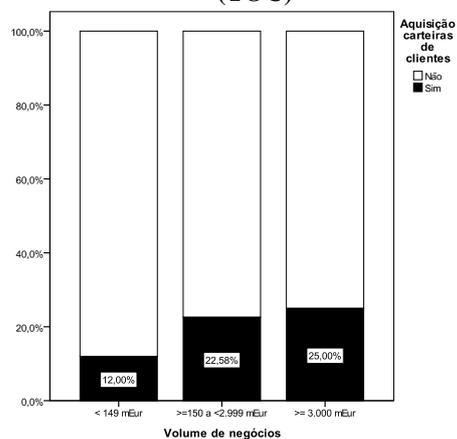
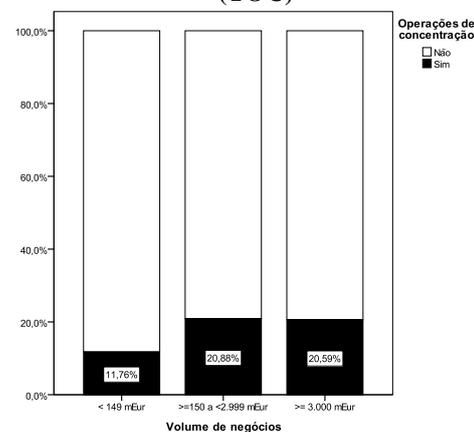


Figura 4.74: Ocorrência de operações de concentração segundo o volume de negócios (TOC)



Com o objetivo de validar a hipótese em estudo interessa associar a ocorrência das operações complexas com a internacionalização, procurando aferir da existência de relações entre ambas. Na Tabela 4.52 observa-se que a associação entre a ocorrência de operações e as variáveis relativas à internacionalização se apresenta muito fraca. Contudo, interessa destacar a existência de um padrão no que respeita à existência de sócios estrangeiros (capital externo) e às operações identificadas: contratos de construção ($V \text{ de Cramer}=0,206;p=0,005$), investigação e desenvolvimento ($V \text{ de Cramer}=0,227;p=0,002$), aquisição de carteiras ($V \text{ de Cramer}=0,269;p<0,001$) e operações de concentração ($V \text{ de Cramer}=0,274;p<0,001$). Embora estes níveis de associação sejam estatisticamente considerados como fracos, verifica-se uma tendência para as sociedades que dispõem de sócios estrangeiros se encontrarem envolvidas nestas operações. Com efeito, mais de 50% das empresas com capital externo encontram-se envolvidas em contratos de construção (63,0%) e em investigação e desenvolvimento (51,9%), enquanto mais de 40% dessas

empresas, efetuam aquisição de carteiras (44,4%) e procederam a operações de concentração (40,7%).

Tabela 4.52: Distribuição da ocorrência de operações complexas por operações internacionais

TOC	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
n	%	n	%	n		%	n	%	n		%	n	%	n		%	n	%	n	
Contratos construção	5	33,3	65	38,2	70	54	47,0	18	25,0	72	17	63,0	55	34,4	72	50	51,0	22	25,0	72
Sim	5	33,3	65	38,2	70	54	47,0	18	25,0	72	17	63,0	55	34,4	72	50	51,0	22	25,0	72
Não	10	66,7	105	61,8	115	61	53,0	54	75,0	115	10	37,0	105	65,6	115	48	49,0	66	75,0	114
Total	15	100,0	170	100,0	185	115	100,0	72	100,0	187	27	100,0	160	100,0	187	98	100,0	88	100,0	186
χ^2	$\chi^2(1)=0,141; p=0,707$					$\chi^2(1)=9,015; p=0,002$					$\chi^2(1)=7,974; p=0,005$					$\chi^2(1)=13,232; p<0,001$				
VCramer	V Cramer = 0,028					V Cramer = 0,220					V Cramer = 0,206					V Cramer = 0,267				
Investig./Desenvolv.	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Sim	8	53,3	43	25,3	51	36	31,3	15	20,8	51	14	51,9	37	23,1	51	34	34,7	17	19,3	51
Não	7	46,7	127	74,7	134	79	68,7	57	79,2	136	13	48,1	123	76,9	136	64	65,3	71	80,7	135
Total	15	100,0	170	100,0	185	115	100,0	72	100,0	187	27	100,0	160	100,0	187	98	100,0	88	100,0	186
χ^2	$\chi^2(1)=5,427; p=0,020$					$\chi^2(1)=2,448; p=0,118$					$\chi^2(1)=9,612; p=0,002$					$\chi^2(1)=5,508; p=0,019$				
VCramer	V Cramer = 0,171					V Cramer = 0,114					V Cramer = 0,227					V Cramer = 0,0172				
Aquisição de carteiras	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Sim	5	33,3	30	17,6	35	28	24,3	6	8,3	34	12	44,4	23	14,4	35	25	25,5	0	0,0	25
Não	10	66,7	138	81,2	148	85	73,9	66	91,7	151	15	55,6	135	84,4	150	72	73,5	0	0,0	72
Total	15	100,0	168	98,8	183	113	98,3	72	100,0	185	27	100,0	158	98,8	185	97	99,0	0	0,0	97
χ^2	$\chi^2(1)=2,132; p=0,144$					$\chi^2(1)=7,929; p=0,005$					$\chi^2(1)=13,428; p<0,001$					$\chi^2(1)=7,247; p=0,007$				
VCramer	V Cramer = 0,108					V Cramer = 0,207					V Cramer = 0,269					V Cramer = 0,198				
Oper. Concentração	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Sim	6	40,0	24	14,1	30	25	21,7	5	6,9	30	11	40,7	19	11,9	30	25	25,5	5	5,7	30
Não	8	53,3	144	84,7	152	86	74,8	67	93,1	153	16	59,3	137	85,6	153	70	71,4	82	93,2	152
Total	14	93,3	168	98,8	182	111	96,5	72	100,0	183	27	100,0	156	97,5	183	95	96,9	87	98,9	182
χ^2	$\chi^2(1)=7,663; p=0,006$					$\chi^2(1)=7,733; p=0,005$					$\chi^2(1)=13,699; p<0,001$					$\chi^2(1)=13,956; p=0,001$				
VCramer	V Cramer = 0,205					V Cramer = 0,206					V Cramer = 0,274					V Cramer = 0,277				

As operações de cobertura efetuadas com instrumentos financeiros foram consideradas como outra fonte de complexidade, pelo que TOC e responsáveis das empresas foram inquiridos acerca da ocorrência de operações de cobertura de taxa de juro, de taxa de câmbio e de preço. Na Tabela 4.53 pode observar-se que estas operações são inexpressivas nas empresas de menor volume de negócios: 4,2%, 4,0% e 5,6%, respetivamente, das empresas que dispõem de instrumentos de cobertura. Conforme observado na Tabela 4.53 verifica-se aqui um grau de associação fraco entre o volume de negócios e a cobertura de taxa de juro (*V de Cramer*=0,274;*p*<0,001), de taxa de câmbio (*V de Cramer*=0,232;*p*=0,009) e de preço (*V de Cramer*=0,281;*p*<0,001). Na informação recolhida junto das empresas observa-se, igualmente, um nível de associação fraco, designadamente entre o volume de negócios e a cobertura de taxa de câmbio (*V de Cramer*=0,175;*p*=0,327) e de preço (*V de Cramer*=0,145;*p*=0,471).

Tabela 4.53: Distribuição do volume de negócios por ocorrência de operações de cobertura

TOC	Cobertura de taxa de juro					Cobertura de taxa de câmbio					Cobertura de preço				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Volume negócios															
< 149 mEur	3	4,2	44	40,7	47	2	4,0	45	34,6	47	2	5,6	45	31,5	47
>=150 a <2.999 mEur	27	37,5	66	61,1	93	20	40,0	72	55,4	92	22	61,1	70	49,0	92
>= 3.000 mEur	14	19,4	22	20,4	36	10	20,0	25	19,2	35	13	36,1	22	15,4	35
Total	44	100,0	132	100,0	176	32	100,0	142	100,0	174	37	100,0	137	100,0	174
χ^2	$\chi^2(2)=13,198; p<0,001$					$\chi^2(2)=9,361; p=0,009$					$\chi^2(2)=13,778; p<0,001$				
V Cramer	V Cramer = 0,274					V Cramer = 0,232					V Cramer = 0,281				

Empresa	Cobertura de taxa de juro					Cobertura de taxa de câmbio					Cobertura de preço				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Volume negócios															
<15.000 mEur	10	13,9	24	22,2	34	11	22,0	28	21,5	39	12	33,3	26	18,2	38
>=15.000 e <25.000 mEur	6	8,3	17	15,7	23	4	8,0	19	14,6	23	9	25,0	14	9,8	23
>=25.000 e <50.000 mEur	3	4,2	8	7,4	11	1	2,0	10	7,7	11	2	5,6	9	6,3	11
Total	19	100,0	49	100,0	68	16	100,0	57	100,0	73	23	100,0	49	100,0	72
χ^2	$\chi^2(2)=0,078; p=0,962$					$\chi^2(2)=2,234; p=0,327$					$\chi^2(2)=1,507; p=0,471$				
V Cramer	V Cramer = 0,034					V Cramer = 0,175					V Cramer = 0,145				

Da Figura 4.75 à Figura 4.77 observa-se que a maioria das empresas não recorre a instrumentos de cobertura de riscos, sendo tendencialmente crescente o recurso a esses instrumentos em função do volume de negócios. Enquanto apenas 6,4%, 4,3% e 4,3% das empresas com volume de negócios abaixo de 149 mil euros, recorrem, respetivamente, a instrumentos de cobertura de taxa de juro, de taxa de câmbio e de preço, essa ocorrência sobe para 38,9%, 28,6% e 37,1%, respetivamente, nas empresas cujo volume de negócios é superior a 3 milhões de euros.

Figura 4.75: Cobertura de taxa de juro segundo o volume de negócios (TOC)

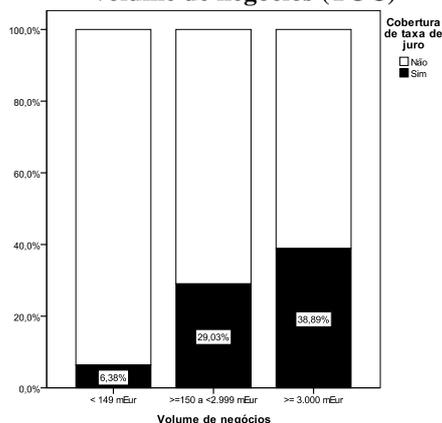


Figura 4.76: Cobertura de taxa de câmbio segundo o volume de negócios (TOC)

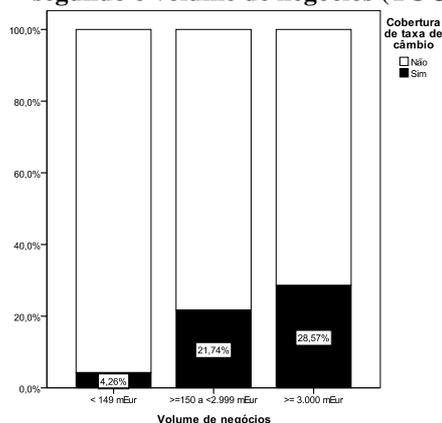
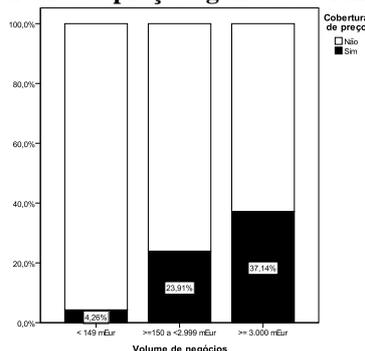


Figura 4.77: Cobertura de preço segundo o volume de negócios (TOC)



Procedeu-se à associação entre as operações de cobertura e as variáveis relativas à internacionalização (Tabela 4.54), constatando-se, nos resultados obtidos, que se mantém um padrão idêntico ao identificado na Tabela 4.52, ou seja, com exceção das relações entre a existência de proprietários externos (capital externo) e as operações de cobertura, não se identificam associações entre as variáveis. Com efeito, observam-se associações fracas entre a existência de capital externo e a cobertura de taxa de juro ($V \text{ de Cramer} = 0,300; p < 0,001$), de câmbio ($V \text{ de Cramer} = 0,327; p < 0,001$) e de preço ($V \text{ de Cramer} = 0,256; p < 0,001$). Assim, as empresas com proprietários, total ou parcialmente estrangeiros, tendem a recorrer a estes instrumentos.

Tabela 4.54: Distribuição da ocorrência de operações de cobertura por operações internacionais

TOC	Financiamento Externo					Importações					Capital externo					Exportações				
	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total	Sim		Não		Total
	n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%		n	%	n	%	
Cobertura taxa de juro																				
Sim	9	60,0	41	24,1	50	36	31,3	13	18,1	49	16	59,3	34	21,3	50	32	32,7	17	19,3	49
Não	6	40,0	127	74,7	133	79	68,7	57	79,2	136	11	40,7	124	77,5	135	66	67,3	69	78,4	135
Total	15	100,0	168	98,8	183	115	100,0	70	97,2	185	27	100,0	158	98,8	185	98	100,0	86	97,7	184
χ^2	$\chi^2(1)=8,786; p=0,003$					$\chi^2(1)=3,623; p=0,057$					$\chi^2(1)=16,653; p<0,001$					$\chi^2(1)=3,892; p=0,049$				
VCramer	V Cramer = 0,219					V Cramer = 0,140					V Cramer = 0,300					V Cramer = 0,145				
Cobertura taxa câmbio																				
Sim	5	33,3	32	18,8	37	30	26,1	7	9,7	37	14	51,9	23	14,4	37	27	27,6	10	11,4	37
Não	10	66,7	134	78,8	144	83	72,2	62	86,1	145	13	48,1	132	82,5	145	69	70,4	75	85,2	144
Total	15	100,0	166	97,6	181	113	98,3	69	95,8	182	27	100,0	155	96,9	182	96	98,0	85	96,6	181
χ^2	$\chi^2(1)=1,671; p=0,196$					$\chi^2(1)=7,117; p=0,008$					$\chi^2(1)=19,450; p<0,001$					$\chi^2(1)=7,420; p=0,006$				
VCramer	V Cramer = 0,096					V Cramer = 0,198					V Cramer = 0,327					V Cramer = 0,202				
Cobertura preço																				
Sim	6	40,0	35	20,6	41	32	27,8	8	11,1	40	13	48,1	28	17,5	41	30	30,6	10	11,4	40
Não	9	60,0	130	76,5	139	81	70,4	61	84,7	142	14	51,9	127	79,4	141	66	67,3	75	85,2	141
Total	15	100,0	165	97,1	180	113	98,3	69	95,8	182	27	100,0	155	96,9	182	96	98,0	85	96,6	181
χ^2	$\chi^2(1)=2,759; p=0,097$					$\chi^2(1)=6,988; p=0,008$					$\chi^2(1)=11,924; p<0,001$					$\chi^2(1)=9,943; p=0,002$				
VCramer	V Cramer = 0,124					V Cramer = 0,196					V Cramer = 0,256					V Cramer = 0,234				

Tendo por base as respostas dos TOC e de forma a agrupar a totalidade das operações complexas anteriormente referidas (Tabela 4.51 e Tabela 4.53) realizou-se uma Análise de Componentes Principais (ACP), sendo os respetivos resultados apresentados na Tabela 4.55.

O procedimento permitiu identificar duas categorias de operações complexas, designadas de operações complexas e coberturas. Analisada a consistência interna das componentes, ambas apresentam valores de *Alpha de Cronbach* superiores a 0,6, o que se traduz numa razoável consistência.

Tabela 4.55: Categorias de operações complexas extraídas da ACP (TOC)

TOC	Comunalidade	Grupos de operações (pesos)	
		Operações	Coberturas
Contratos construção	0,500	0,693	
Investigação e desenvolvimento	0,699	0,814	
Aquisição de carteiras de clientes	0,655	0,729	
Operações de concentração	0,615	0,742	
Cobertura de taxa de juro	0,761		0,852
Cobertura de taxa de câmbio	0,794		0,842
Cobertura de preço	0,832		0,871
% variância explicada		34,80%	34,56%
Valor próprio inicial		3,761	1,094
<i>Alpha de Cronbach</i>		0,709	0,705

Resultados após rotação Varimax
KMO=0,820; Bartlett₍₂₁₎=589,876;p<0,001

Foram então criados dois índices que consistem na atribuição de uma unidade sempre que ocorra uma das operações ou das coberturas (Tabela 4.56). Observa-se que, em média as empresas acompanhadas pelos TOC realizam em média 0,8 operações complexas e 0,5 coberturas, enquanto na informação recolhida junto das empresas essas médias são respetivamente de 1,1 e 0,7.

Tabela 4.56: Complexidade – Operações e coberturas (TOC e Empresas)

TOC									
Categoria de complexidade	<i>Alpha de Cronbach</i>	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Operações	0,709	275	0,8	1,2	0,0	0,0	0,0	1,0	4,0
Coberturas	0,705	275	0,5	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0

Empresas									
Categoria de complexidade	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo	
Operações	85	1,1	1,0	0,0	0,0	1,0	2,0	3,0	
Coberturas	85	0,7	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	3,0	

Preparadores e gestores foram ainda inquiridos acerca da importância de certos investimentos aos quais estão associados tratamentos contabilísticos próprios. São apenas 3,6% e 4,8% os TOC que, respetivamente, reportam os investimentos em empreendimentos conjuntos e em ações em empresas cotadas como de relevância moderada a muito elevada. Os restantes investimentos são reportados como de importância moderada a muito elevada por entre 11,4% (investimentos em não cotadas superiores a 50%) e 14,9% (investimentos

em propriedades de investimento). A Tabela 4.57 permite ainda aferir a inexistência de relações entre a relevância dos investimentos e a dimensão.

Tabela 4.57: Relevância de determinados investimentos e sua relação com a dimensão

TOC	Relevância dos investimentos						Total	Correlação entre volume de negócios e relevância dos investimentos
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados			
	1	2	3	4	5			
Investimentos	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Em não cotadas (entre 20 a 50%)	137 71,7	27 14,1	20 10,5	5 2,6	2 1,0	191 100,0	$\rho_{(172)} = -0,028$; $p = 0,716$	
Em não cotadas (superiores a 50%)	143 77,3	21 11,4	12 6,5	5 2,7	4 2,2	185 100,0	$\rho_{(172)} = -0,042$; $p = 0,593$	
Em cotadas	149 78,4	32 16,8	6 3,2	3 1,6	0 0,0	190 100,0	$\rho_{(171)} = -0,081$; $p = 0,294$	
Em empreendimentos conjuntos	170 89,9	12 6,3	5 2,6	1 0,5	1 0,5	189 100,0	$\rho_{(170)} = -0,031$; $p = 0,686$	
Em propriedades de investimento	107 56,6	54 28,6	16 8,5	10 5,3	2 1,1	189 100,0	$\rho_{(170)} = -0,034$; $p = 0,661$	

Empresa	Relevância dos investimentos						Total	Correlação entre volume de negócios e os custos inerentes às demonstrações financeiras
	Nenhuns	Baixos	Moderados	Elevados	Muito Elevados			
	1	2	3	4	5			
Investimentos	n %	n %	n %	n %	n %	n %	n %	
Em não cotadas (entre 20 a 50%)	54 73,0	6 8,1	10 13,5	4 5,4	0 0,0	74 100,0	$\rho_{(74)} = -0,048$; $p = 0,687$	
Em não cotadas (superiores a 50%)	53 69,7	7 9,2	4 5,3	12 15,8	0 0,0	76 100,0	$\rho_{(76)} = -0,021$; $p = 0,860$	
Em cotadas	64 86,5	6 8,1	3 4,1	1 1,4	0 0,0	74 100,0	$\rho_{(74)} = -0,171$; $p = 0,144$	
Em empreendimentos conjuntos	61 82,4	5 6,8	6 8,1	2 2,7	0 0,0	74 100,0	$\rho_{(74)} = -0,093$; $p = 0,428$	
Em propriedades de investimento	51 68,9	14 18,9	6 8,1	2 2,7	1 1,4	74 100,0	$\rho_{(74)} = -0,08$; $p = 0,499$	

Analisada a relevância dos investimentos por volume de negócios (Figura 4.78 a Figura 4.82) confirma-se que a relevância média máxima é de 1,7 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa a ausência de relevância e 5 representa relevância muito elevada).

Figura 4.78: Relevância média de investimentos em não cotadas (20% a 50%) por volume de negócios (TOC)

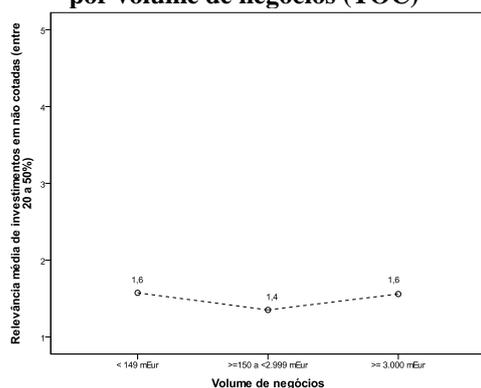


Figura 4.79: Relevância média de investimentos em não cotadas (> 50%) por volume de negócios (TOC)

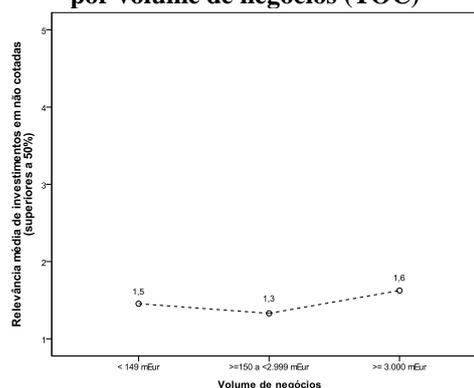


Figura 4.80: Relevância média de investimentos em cotadas por vol. de negócios (TOC)

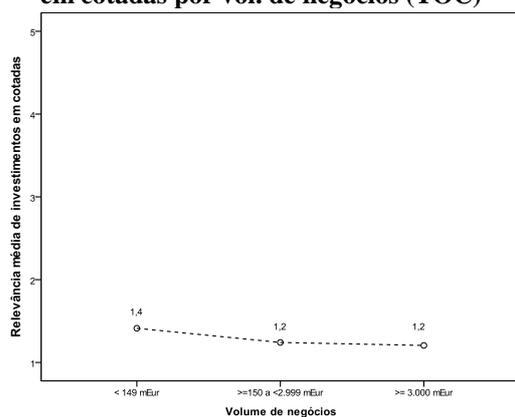


Figura 4.81: Relevância média de investimentos em empreendimentos conjuntos por vol. de negócios (TOC)

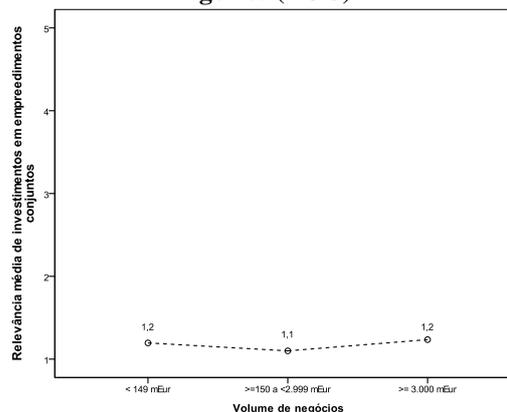
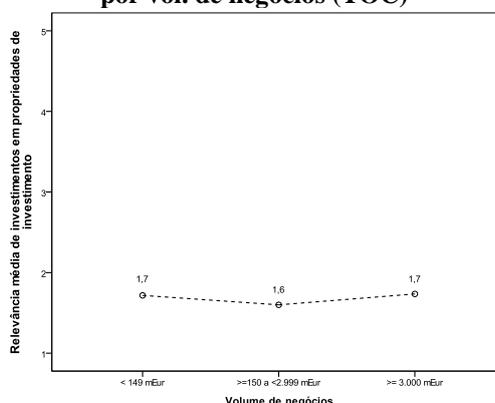


Figura 4.82: Relevância média de investimentos em propriedades de investimento por vol. de negócios (TOC)



Realizada uma ACP verificou-se que as diferentes relevâncias de investimentos representam uma única dimensão. Desta forma, calculou-se a média das respostas dos inquiridos à relevância das cinco tipologias em análise. A Tabela 4.58 permite observar que os TOC e os responsáveis, em média, consideram a relevância dos investimentos idêntica e reduzida (1,4).

Tabela 4.58: Relevância dos investimentos (TOC e Empresas)

TOC									
Relevância	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Dos investimentos	0,851	190	1,4	0,6	1,0	1,0	1,2	1,6	4,3
Empresas									
Relevância	Alpha de Cronbach	n	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Quartil 1	Mediana	Quartil 3	Máximo
Dos investimentos	0,774	74	1,4	0,6	1,0	1,0	1,2	1,7	3,8

Nota: foram considerados apenas os inquiridos que responderam à relevância de pelo menos três tipos de investimentos.

Os resultados permitem concluir que a relação entre a dimensão e a realização de operações complexas é apenas fraca. Com efeito, as pequenas empresas também realizam operações complexas. Não se observa relação entre a internacionalização e a realização de operações

complexas, com exceção da relação entre proprietários estrangeiros e essas operações. As empresas com proprietários estrangeiros tendem a realizar mais operações complexas. Desta forma, não é corroborada a hipótese 8, na medida em que as PME desenvolvem negócios complexos e que a internacionalização não aumenta a complexidade.

4.3.4 Modelo explicativo da necessidade de normas internacionais para PME

De forma a estimar um modelo explicativo da aceitação de normas internacionais para PME não cotadas, na aceção dos TOC e responsáveis das empresas, recorreu-se às árvores de classificação com algoritmo CART. Na construção dos modelos explicativos foram seleccionadas as variáveis utilizadas nas seções anteriores (Tabela 4.60). Foram, igualmente, testadas várias árvores de acordo com distintas regras de parametrização, no sentido de encontrar o modelo que consista na melhor conjugação entre capacidade explicativa em relação à amostra e capacidade preditiva na aplicação a novos dados (validação cruzada).

Na avaliação aos resultados dos oito modelos apresentados na Tabela 4.59, foi escolhido o modelo 7. É o modelo em que a percentagem de casos bem classificados na amostra mais se aproxima da percentagem de casos bem classificados para validação cruzada (74,7% e 69,4%, respetivamente). No sentido de conhecer os fatores determinantes da aceitação de normas internacionais por PME pretende-se um modelo com uma boa capacidade explicativa da amostra, mas simultaneamente um modelo não muito complexo. A árvore seleccionada contém como regras de paragem um nível máximo de profundidade de três níveis abaixo do nó raiz, um número mínimo de casos nos nós *pais* de quatro e nos nós *filhos* de dois e um ganho mínimo da qualidade do modelo de 0,0001 (Gini índice). A percentagem de casos bem classificados pelo modelo para a totalidade da amostra é de 74,7%, e o modelo quando aplicado a novos casos, através de validação cruzada (*10-fold*), classifica bem 69,4% dos casos.

Tabela 4.59: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas internacionais para PME

Parametrização	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8
N.º máximo de níveis da árvore	6	6	5	5	4	4	3	3
N.º mínimo de observações em nó <i>pai</i>	4	2	4	2	4	2	4	2
N.º mínimo de observações em nó <i>filho</i>	2	1	2	1	2	1	2	1
N.º total de nós	61	69	39	43	23	25	13	15
% de casos bem classificados (amostra)	81,9%	85,8%	80,6%	81,2%	77,4%	77,8%	74,7%	75,0%
% de casos bem classificados (validação cruzada)	71,2%	66,0%	69,1%	67,4%	70,1%	67,4%	69,4%	66,0%
Aceitação: % de casos bem classificados (amostra)	79,2%	88,2%	77,1%	78,5%	74,3%	75,0%	84,7%	85,4%
Não aceitação: % de casos bem classificados (amostra)	84,7%	83,3%	84,0%	84,0%	80,6%	80,6%	64,6%	64,6%

A Tabela 4.60 apresenta as características consideradas no modelo explicativo da aceitação de normas simplificadas e a sua importância relativa. Os atributos que mais explicam a aceitação de normas internacionais por PME são a percepção dos benefícios da respetiva adoção (100%) e a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis (73,5%), seguida do custo da respetiva adoção (48,2%) e do potencial aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis (29,3%). Os restantes fatores apresentam reduzida capacidade explicativa do fenómeno em estudo.

Tabela 4.60: Importância relativa das características explicativas da aceitação de normas internacionais

Atributos	Importância	Importância relativa
Benefícios da adoção de normas internacionais	0,105	100,0%
Necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis	0,078	73,5%
Custos da adoção de normas internacionais	0,051	48,2%
Aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis	0,031	29,3%
Utilizadores internacionais	0,030	28,3%
Investimentos	0,029	27,0%
Volume negócios	0,017	15,8%
Operações complexas	0,013	12,8%
Coberturas	0,011	10,6%
Internacionalização	0,004	3,4%

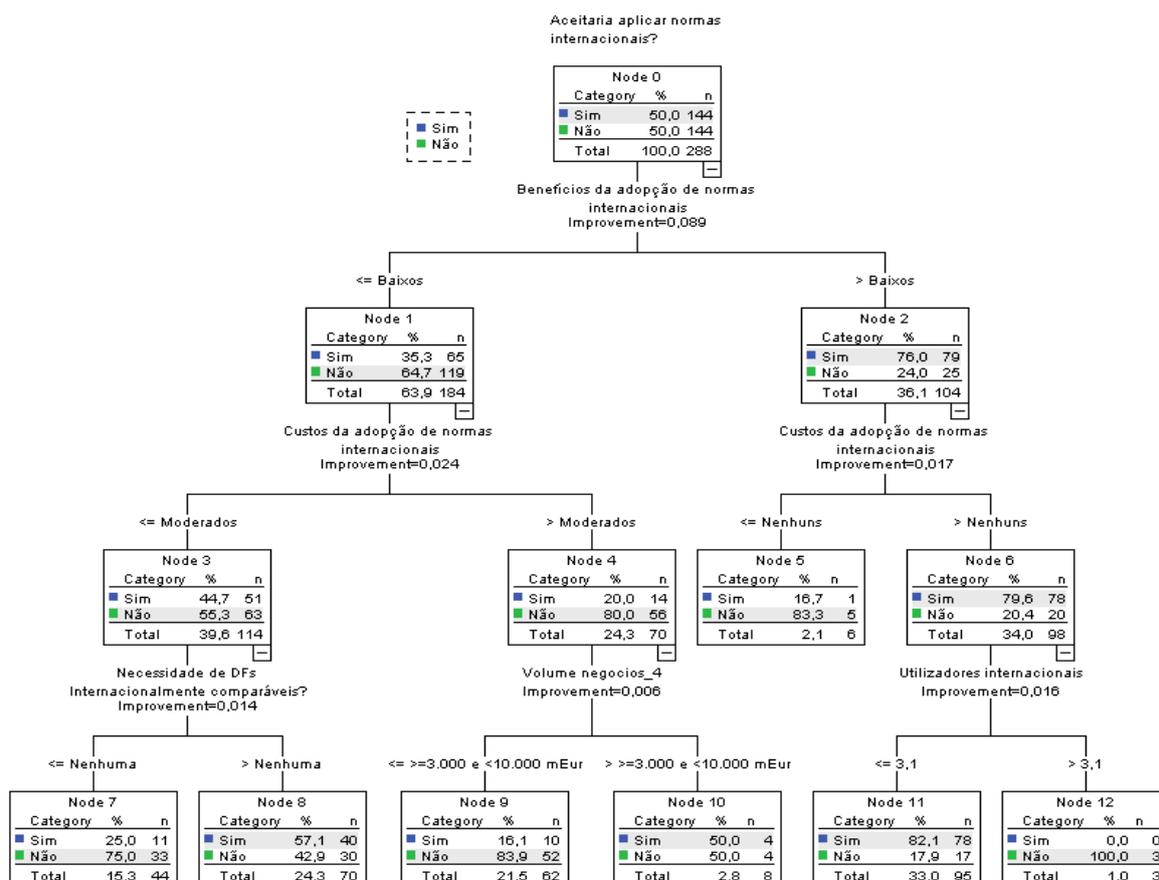
A árvore obtida mostra que a percepção acerca dos benefícios da adoção de normas internacionais define a primeira partição, dividindo os que consideram os benefícios baixos ou inferiores a baixos (lado esquerdo da árvore) dos que os consideram acima de baixos (lado direito da árvore). Uma percentagem elevada das empresas que consideram os benefícios baixos ou inferiores a baixos (64,7%) rejeitam normas internacionais, enquanto os que avaliam os benefícios como superiores a baixos (76,0%) aceitam essas normas internacionais.

Um dos nós terminais mais precisos é o 9, com um total de 62 inquiridos. Este nó prevê com uma probabilidade de 0,839 que as empresas que consideram os benefícios como inferiores,

ou iguais, a baixos, os custos superiores a moderados e o volume de negócios é inferior a 10.000 mil euros não aceitam normas internacionais. Apesar dos benefícios reduzidos, dos custos superiores a moderados, 50% dos que apresentam volume de negócios acima de 10.000 mil euros aceitam normas internacionais (nó 10). Também não aceitam normas internacionais 75% dos que consideram os benefícios reduzidos e não vislumbram nenhuma necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis, mesmo sendo os custos da respetiva adoção avaliados como inferiores ou iguais a moderados (nó 7).

Na situação oposta, o nó 11 estima, com uma probabilidade de 0,821, que quando os benefícios são estimados acima de baixos e os custos acima de nenhuns, mesmo quando a utilização por utilizadores internacionais é igual ou inferior a 3,1 (numa escala de 1 a 5, em que 1 representa nenhuma utilização e 5 representa utilização muito elevada) as empresas aceitam a aplicação de normas internacionais.

Figura 4.83: Árvore de classificação da aceitação de normas internacionais



A análise do modelo permite concluir que a perceção dos benefícios da adoção de normas internacionais desempenham um papel fundamental na aceitação dessas normas para PME.

Com efeito, a Tabela 4.61 permite observar que 58,2% dos inquiridos que aceita normas internacionais, considera que os benefícios são moderados a muito altos, importando salientar que 14,2% os considera altos a muito altos. Por outro lado, 82,7% dos que rejeitam essas normas, considera que os benefícios são nenhuns ou baixos. Desta forma, é possível observar a existência de uma associação, moderada, entre a aceitação de normas internacionais e os benefícios percebidos da sua utilização (V de Cramer₍₂₇₃₎=0,454: $p<0,001$).

Tabela 4.61: Aceitação de normas internacionais segundo os respectivos benefícios

TOC e Empresas	Aceitação de normas internacionais									Associação entre aceitação de normas internacionais e benefícios da adoção	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Benefícios da adoção de normas internacionais	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Nenhuns	24	17,9	24,5	74	53,2	75,5	98	35,9	100,0	$\chi^2(4)=56,285$; $p<0,001$; V Cramer = 0,454	
Baixos	32	23,9	43,8	41	29,5	56,2	73	26,7	100,0		
Moderados	59	44,0	79,7	15	10,8	20,3	74	27,1	100,0		
Altos	15	11,2	68,2	7	5,0	31,8	22	8,1	100,0		
Muito Altos	4	3,0	66,7	2	1,4	33,3	6	2,2	100,0		
Total	134	100,0	49,1	139	100,0	50,9	273	100,0	100,0		

A necessidade de comparabilidade é, igualmente, uma característica importante na explicação da aceitação de normas internacionais de relato financeiro para PME. A Tabela 4.62 permite observar que 63,9% dos que aceitam normas internacionais consideram que a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis é moderada a muito alta, embora apenas 39,8% a considere alta e muito alta. Contrariamente, 72,8% dos que não aceitam normas internacionais, consideram inexistir ou ser baixa a necessidade de comparabilidade internacional. Observa-se, pois, a existência de uma associação moderada entre a necessidade de comparabilidade internacional e a aceitação de normas internacionais (V de Cramer₍₂₆₉₎=0,438: $p<0,001$).

Tabela 4.62: Aceitação de normas internacionais segundo a necessidade de DF internacionalmente comparáveis

TOC e Empresas	Aceitação de normas internacionais									Associação entre aceitação de normas internacionais e necessidade de comparabilidade internacional	
	Sim			Não			Total			Qui-quadrado	VCramer
Necessidade de comparabilidade internacional	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Nenhuma	17	12,8	21,8	61	44,9	78,2	78	29,0	100,0	$\chi^2(4)=51,504$; $p<0,001$; V Cramer = 0,438	
Baixa	31	23,3	44,9	38	27,9	55,1	69	25,7	100,0		
Moderada	32	24,1	58,2	23	16,9	41,8	55	20,4	100,0		
Alta	33	24,8	73,3	12	8,8	26,7	45	16,7	100,0		
Muito Alta	20	15,0	90,9	2	1,5	9,1	22	8,2	100,0		
Total	133	100,0	49,4	136	100,0	50,6	269	100,0	100,0		

Os custos da adoção de normas internacionais por PME contribuem, igualmente, para a explicação da aceitação de normas internacionais. A Tabela 4.63 permite observar que

70,9% dos que aceitam normas internacionais consideram que os custos da adoção são moderados a muito altos. Contrariamente, 31,3% dos que não aceitam normas internacionais, consideram que não há custos, ou estes são baixos. Observa-se, pois, a existência de uma associação, embora fraca, entre os custos de adoção de normas internacionais e a aceitação de normas internacionais ($V \text{ de Cramer}_{(269)}=0,351$; $p<0,001$).

Tabela 4.63: Aceitação de normas internacionais segundo os custos da respectiva adoção

TOC e Empresas	Aceitação de normas internacionais									Associação entre aceitação de normas internacionais e custos da respectiva adoção	
	Sim			Não			Total			<i>Qui-quadrado</i>	<i>VCramer</i>
Custos de adoção de normas internacionais	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Nenhuns	5	3,7	20,0	20	14,9	80,0	25	9,3	100,0	$\chi^2(4)=33,087$; $p<0,001$; $V \text{ Cramer} = 0,351$	
Baixos	34	25,4	60,7	22	16,4	39,3	56	20,9	100,0		
Moderados	60	44,8	65,2	32	23,9	34,8	92	34,3	100,0		
Altos	30	22,4	45,5	36	26,9	54,5	66	24,6	100,0		
Muito Altos	5	3,7	17,2	24	17,9	82,8	29	10,8	100,0		
Total	134	100,0	50,0	134	100,0	50,0	268	100,0	100,0		

O aumento da internacionalização com recurso a demonstrações financeiras internacionais contribui, também, para a explicação da aceitação de normas internacionais. A Tabela 4.64 permite observar que apenas 44,9% dos que aceitam aplicar normas internacionais de contabilidade, consideram que a internacionalização aumenta com demonstrações financeiras comparáveis. Constata-se a existência de uma associação, embora fraca, entre o aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis e a aceitação de normas internacionais ($V \text{ de Cramer}_{(276)}=0,249$; $p<0,001$).

Tabela 4.64: Aceitação de normas internacionais segundo o aumento da internacionalização com DF comparáveis

TOC e Empresas	Aceitação de normas internacionais									Associação entre aceitação de normas internacionais e o aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis	
	Sim			Não			Total			<i>Qui-quadrado</i>	<i>VCramer</i>
Aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Sim	61	44,9	67,0	30	21,4	33,0	91	33,0	100,0	$\chi^2(1)=17,128$; $p<0,001$; $V \text{ Cramer} = 0,249$	
Não	75	55,1	40,5	110	78,6	59,5	185	67,0	100,0		
Total	136	100,0	49,3	140	100,0	50,7	276	100,0	100,0		

4.3.5 Modelo explicativo da relação entre simplificação e internacionalização

Procurou-se, igualmente, compreender a relação entre a simplificação e a internacionalização. Observa-se, que, uma parte importante (60,3%) dos que aceita normas internacionais pretende a simplificação e, que, a esmagadora maioria (94,4%) dos que

rejeitam as normas internacionais, pretendem simplificação. Portanto, a simplificação é reclamada em qualquer das circunstâncias.

Tabela 4.65: Aceitação de normas internacionais segundo a simplificação

TOC e Empresas	Aceitação de normas internacionais						Associação entre aceitação de normas internacionais e simplificação				
	Sim			Não						Total	
Simplificação	n	%	%	n	%	%	n	%	%	<i>Qui-quadrado</i>	<i>VCramer</i>
Sim	85	60,3	38,8	134	94,4	61,2	219	77,4	100,0	$\chi^2(1)=46,961; p<0,001;$	V Cramer = 0,407
Não	56	39,7	87,5	8	5,6	12,5	64	22,6	100,0		
Total	141	100,0	49,8	142	100,0	50,2	283	100,0	100,0		

De forma a estimar um modelo explicativo da aceitação de normas internacionais e simultaneamente da simplificação, utilizaram-se as árvores de classificação com algoritmo CART. Na construção dos modelos explicativos foram selecionadas as variáveis dos modelos anteriores que mais explicam a simplificação e a aceitação de normas internacionais (Tabela 4.67). Foram, igualmente, testadas várias árvores de acordo com distintas regras de parametrização, no sentido de encontrar o modelo que consista na melhor conjugação entre capacidade explicativa em relação à amostra e capacidade preditiva na aplicação a novos dados (validação cruzada).

Na avaliação aos resultados dos oito modelos apresentados na Tabela 4.66, foi escolhido o modelo 7, uma vez que é aquele em que a percentagem de casos bem classificados na amostra mais se aproxima da percentagem de casos bem classificados para validação cruzada (64,7% e 52,3%, respetivamente). A árvore selecionada contém como regras de paragem um nível máximo de profundidade de três níveis abaixo do nó raiz, um número mínimo de casos nos nós *pais* de quatro e nos nós *filhos* de dois e um ganho mínimo da qualidade do modelo de 0,0001 (Gini índice). A percentagem de casos bem classificados pelo modelo para a totalidade da amostra é de 64,7%, e o modelo, quando aplicado a novos casos, através de validação cruzada (10-*fold*), classifica bem 52,3% dos casos.

Tabela 4.66: Resultados de vários modelos para a aceitação de normas internacionais e simplificação para PME

Parametrização	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8
N.º máximo de níveis da árvore	6	6	5	5	4	4	3	3
N.º mínimo de observações em nó <i>pai</i>	4	2	4	2	4	2	4	2
N.º mínimo de observações em nó <i>filho</i>	2	1	2	1	2	1	2	1
N.º total de nós	75	91	51	57	29	31	15	15
% de casos bem classificados (amostra)	79,2%	81,6%	71,7%	72,8%	67,5%	67,8%	64,7%	64,7%
% de casos bem classificados (validação cruzada)	49,5%	51,6%	44,9%	48,4%	51,6%	48,8%	52,3%	49,1%
SI_NI: % de casos bem classificados (amostra)	65,9%	69,4%	74,1%	75,3%	44,7%	44,7%	45,9%	45,9%
SI_NN: % de casos bem classificados (amostra)	91,0%	92,5%	82,1%	82,1%	86,6%	86,6%	80,6%	80,6%
NS_NI: % de casos bem classificados (amostra)	82,1%	82,1%	53,6%	53,6%	66,1%	66,1%	64,3%	64,3%
NS_NN: % de casos bem classificados (amostra)	0,0%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%	12,5%	0,0%	0,0%

Legenda: **SI_NI**: Simplificação e Normas Internacionais; **SI_NN**: Simplificação e Normas Nacionais; **NS_NI**: Não Simplificação e Normas Internacionais; **NS_NN**: Não Simplificação e Normas Nacionais.

A Tabela 4.67 apresenta as características consideradas no modelo explicativo da aceitação de normas internacionais e simplificação para PME. Os atributos que mais explicam a aceitação de normas internacionais e simplificação são as habilitações literárias do gestor (100%) e a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis (93,0%), seguida dos benefícios da adoção de normas internacionais (68,6%) e do volume de negócios (43,0%).

Tabela 4.67: Importância relativa das características explicativas da aceitação de normas internacionais e simplificação para PME

Atributos	Importância	Importância relativa
Habilitações literárias do gestor	0,109	100,0%
Necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis	0,101	93,0%
Benefícios da adoção de normas internacionais	0,074	68,6%
Volume negócios	0,047	43,0%
Utilidade de gestão	0,033	30,7%
Utilizadores internacionais	0,032	29,3%
Aumento da internacionalização com demonstrações financeiras comparáveis	0,031	28,5%
Utilizadores primários	0,014	12,9%
Custos da adoção de normas internacionais	0,010	9,0%
N.º Estimado de Utilizadores das demonstrações financeiras	0,007	6,1%

A árvore obtida mostra a perceção acerca da relação entre a simplificação e a aceitação de normas internacionais. A avaliação dos benefícios da adoção de normas internacionais define a primeira partição, dividindo os que consideram inexistir benefícios (lado esquerdo da árvore) dos que os consideram esses são superiores a baixos (lado direito da árvore). Uma percentagem elevada das empresas que consideram que os benefícios são iguais ou inferiores a baixos (63,0%) rejeitam normas internacionais e pretendem simplificação, enquanto

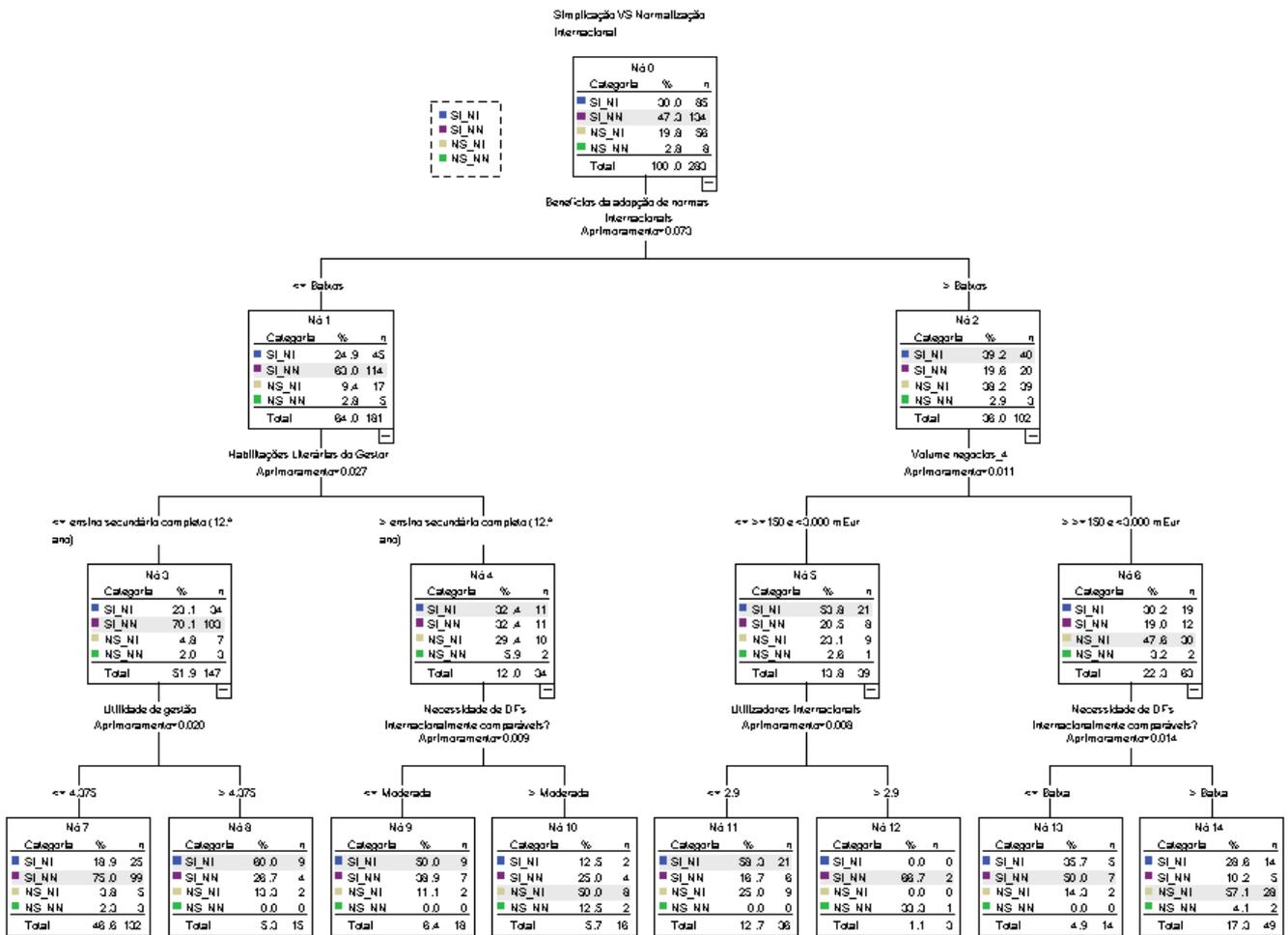
aqueles que avaliam os benefícios como superiores a baixos, se dividem entre os que pretendem simplificação e normas internacionais (39,2%) ou não simplificação e normas internacionais (39,2%).

Os nós que recolhem mais observações são o 7, 11 e 14, sendo o 7 um dos nós terminais mais precisos, com um total de 132 inquiridos. Este nó prevê, com uma probabilidade de 0,75, que as empresas que consideram inexistir benefícios da adoção de normas internacionais por PME, cujos gestores não têm o ensino secundário completo, e que avaliam a utilidade de gestão das demonstrações financeiras como inferior a 4,3, em que 1 representa nenhuma utilidade e 5, utilidade elevada, pretendem simplificação das normas nacionais. Estas observações – simplificação e normas nacionais – são as que se encontram melhor classificadas.

Na situação oposta, o nó 10 estima, com uma probabilidade de 0,58, que quando os benefícios são estimados como superiores a baixos, e o volume de negócios menor do que 3 milhões de euros, e a utilização por utilizadores nacionais é inferior a 2,9, em que 1 representa nenhuma utilização e 5, utilidade elevada, as empresas aceitam a aplicação de normas internacionais, mas simplificadas. Por outro lado, se o volume de negócios for superior aos referidos 3 milhões de euros, e a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis for superior a baixa, então 57,1% das empresas não pretendem simplificação, mas preferem normas internacionais.

Importa salientar que a conjugação normas nacionais e não simplificação, ou seja, não/não na Tabela 4.65, são difíceis de classificar, encontrando-se dispersos pelos vários nós.

Figura 4.84: Árvore de classificação da aceitação de normas internacionais e simplificação para PME



A análise do modelo permite concluir que as habilitações literárias do gestor desempenham um papel fundamental no modelo contabilístico aceite pelas PME. Com efeito, a Tabela 4.68 permite observar que 64,1% dos inquiridos que pretendem simplificação e normas internacionais são não licenciados, 91,5% dos que pretendem simplificação e normas nacionais são não licenciados, enquanto 59,4% dos que pretendem normas internacionais, sem simplificação, são licenciados. É possível observar a existência de uma associação, moderada, entre o modelo contabilístico pretendido e as habilitações literárias do gestor ($V \text{ de Cramer}_{(203)}=0,483; p<0,001$).

Tabela 4.68: Modelo contabilístico segundo as habilitações literárias do gestor

TOC e Empresas	Modelo contabilístico												Associação entre modelo contabilístico e habilitações literárias do gestor				
	SI_NI			SI_NN			NS_NI			NS_NN			Total			Qui-quadrado	VCramer
Habilitações literárias do gestor	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	4	6,3	25,0	11	10,4	68,8	1	3,1	6,3	0	0,0	0,0	16	7,9	100,0	$\chi^2(15)=47,304$; $p<0,001$; V Cramer = 0,483	
2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	11	17,2	32,4	20	18,9	58,8	3	9,4	8,8	0	0,0	0,0	34	16,7	100,0		
3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	14	21,9	23,3	39	36,8	65,0	7	21,9	11,7	0	0,0	0,0	60	29,6	100,0		
Ensino secundário completo (12.º ano)	12	18,8	28,6	27	25,5	64,3	2	6,3	4,8	1	100,0	2,4	42	20,7	100,0		
Licenciatura	22	34,4	44,9	8	7,5	16,3	19	59,4	38,8	0	0,0	0,0	49	24,1	100,0		
Mestrado	1	1,6	50,0	1	0,9	50,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	2	1,0	100,0		
Total	64	100,0	31,5	106	100,0	52,2	32	100,0	15,8	1	100,0	0,5	203	100,0	100,0		

A necessidade de comparabilidade é, igualmente, uma característica importante na explicação do modelo contabilístico pretendido pelas PME. A Tabela 4.69 permite observar que 53,1% dos que aceitam normas internacionais e simplificação, consideram como moderada a muito elevada a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis. Por sua vez, apenas 25,4% dos que aceitam normas internacionais e simplificação, consideram como moderada a muito elevada a necessidade de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis. É, pois, possível observar a existência de uma associação, fraca, entre o modelo contabilístico pretendido e a necessidade de comparabilidade internacional ($V \text{ de Cramer}_{(267)}=0,312$; $p<0,001$).

Tabela 4.69: Modelo contabilístico segundo a necessidade de comparabilidade internacional

TOC e Empresas	Modelo contabilístico												Associação entre modelo contabilístico e necessidade de comparabilidade internacional				
	SI_NI			SI_NN			NS_NI			NS_NN			Total			Qui-quadrado	VCramer
Necessidade de comparabilidade internacional	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%		
Nenhuma	17	21,0	22,1	59	46,8	76,6	0	0,0	0,0	1	12,5	1,3	77	28,8	100,0	$\chi^2(12)=77,731$; $p<0,001$; V Cramer = 0,312	
Baixa	21	25,9	30,9	35	27,8	51,5	10	19,2	14,7	2	25,0	2,9	68	25,5	100,0		
Moderada	20	24,7	36,4	22	17,5	40,0	12	23,1	21,8	1	12,5	1,8	55	20,6	100,0		
Alta	15	18,5	33,3	10	7,9	22,2	18	34,6	40,0	2	25,0	4,4	45	16,9	100,0		
Muito Alta	8	9,9	36,4	0	0,0	0,0	12	23,1	54,5	2	25,0	9,1	22	8,2	100,0		
Total	81	100,0	30,3	126	100,0	47,2	52	100,0	19,5	8	100,0	3,0	267	100,0	100,0		

Os benefícios da adoção de normas internacionais por PME contribuem, igualmente, para explicar o modelo aceite. A Tabela 4.70 permite observar que 50,0% dos que pretendem simplificação e normas internacionais consideram que os benefícios da adoção de normas internacionais são nenhuns ou baixos. Essa percentagem sobre para 85,3% naquelas que defendem, simplificação e normas nacionais, descendo para 29,6%, naqueles que defendem não simplificar e adotar normas internacionais. É possível observar a existência de uma

associação, fraca, entre o modelo contabilístico pretendido e os benefícios percebidos da adoção de normas internacionais (V de Cramer₍₂₇₁₎=0,320: $p<0,001$).

Tabela 4.70: Modelo contabilístico segundo os benefícios da adoção de normas internacionais

TOC e Empresas	Modelo contabilístico												Associação entre modelo contabilístico e benefícios da adoção de normas internacionais			
	SI_NI			SI_NN			NS_NI			NS_NN			Total			Qui-quadrado
Benefícios da adoção de normas internacionais	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	
Nenhuns	20	25,0	20,4	73	56,6	74,5	4	7,4	4,1	1	12,5	1,0	98	36,2	100,0	$\chi^2(12)=83,081$; V Cramer = 0,320 $p<0,001$;
Baixos	20	25,0	27,4	37	28,7	50,7	12	22,2	16,4	4	50,0	5,5	73	26,9	100,0	
Moderados	31	38,8	43,1	12	9,3	16,7	28	51,9	38,9	1	12,5	1,4	72	26,6	100,0	
Altos	9	11,3	40,9	6	4,7	27,3	6	11,1	27,3	1	12,5	4,5	22	8,1	100,0	
Muito Altos	0	0,0	0,0	1	0,8	16,7	4	7,4	66,7	1	12,5	16,7	6	2,2	100,0	
Total	80	100,0	29,5	129	100,0	47,6	54	100,0	19,9	8	100,0	3,0	271	100,0	100,0	

Por fim, a dimensão, aferida através do volume de negócios contribui, igualmente, para explicar o modelo aceite. É possível observar a existência de uma associação, fraca, entre o modelo contabilístico pretendido e o volume de negócios (V de Cramer₍₂₆₀₎=0,224: $p<0,001$).

Tabela 4.71: Modelo contabilístico segundo o volume de negócios

TOC e Empresas	Modelo contabilístico												Associação entre modelo contabilístico e volume de negócios			
	SI_NI			SI_NN			NS_NI			NS_NN			Total			Qui-quadrado
Volume de negócios	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	n	%	%	
<150 mEur	16	20,0	31,4	28	23,1	54,9	7	13,5	13,7	0	0,0	0,0	51	19,6	100,0	$\chi^2(9)=39,306$; $p<0,001$;
>=150 e <3.000 mEur	31	38,8	32,3	57	47,1	59,4	8	15,4	8,3	0	0,0	0,0	96	36,9	100,0	
>=3.000 e <10.000 mEur	7	8,8	41,2	5	4,1	29,4	5	9,6	29,4	0	0,0	0,0	17	6,5	100,0	
>=10.000 mEur	26	32,5	27,1	31	25,6	32,3	32	61,5	33,3	7	100,0	7,3	96	36,9	100,0	
Total	80	100,0	30,8	121	100,0	46,5	52	100,0	20,0	7	100,0	2,7	260	100,0	100,0	

4.4 Sumário do capítulo

Sumariando as hipóteses anteriores e procurando um modelo explicativo do relato financeiro diferenciado, apresentam-se na Tabela 4.72 as relações esperadas e as relações observadas, identificando-se os dados nos quais foram possíveis essas observações (TOC e/ou empresas).

Tabela 4.72: Relações esperadas e observadas relativas à simplificação

Hipótese	Relações esperadas	Relações observadas	Observado em	
			TOC	Empresas
1	Menor a empresa → menor a dispersão da propriedade Menor a empresa → menor a existência de gestores não proprietários Menor a dispersão da propriedade → menor a existência de gestores não proprietários	Menor a empresa → menor a dispersão da propriedade Menor a empresa → menor a existência de gestores não proprietários Menor a dispersão da propriedade → menor a existência de gestores não proprietários	• • •	•
2	Menor a empresa → menor a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras Menor a empresa → menor a quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras Menor a dispersão da propriedade → menor a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras Menor a dispersão da propriedade → menor a quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras	Não foi possível identificar uma relação entre a dimensão e a diversidade de utilizadores, identificando-se os mesmos utilizadores para todas as dimensões de PME: bancos, autoridades fiscais, subsidiadores e proprietários não gestores. Maior o número de gestores não proprietários → maior a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores* Menor a empresa → menor a quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras Não foi possível identificar uma relação entre a dispersão da propriedade e a diversidade de utilizadores Não foi possível identificar uma relação entre a dispersão da propriedade e a quantidade de utilizadores	• • • •	• • • •
3	Estabelecimento de canais de comunicação entre as PME e as partes interessadas que dispõem de diferenciais de poder	Estabelecimento de canais de comunicação entre as PME e as partes interessadas que dispõem de diferenciais de poder	•	•
4	Menor a empresa → menor a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor	Não foi possível identificar uma relação entre a dimensão e a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor, apresentando estas uma utilidade moderada a elevada independentemente da dimensão. Menor a empresa → menor a frequência de análise das demonstrações financeiras pelo gestor* Maior o número de proprietários → maior a utilidade ²⁴ das demonstrações financeiras* Maior o número de gestores não proprietários → maior a utilidade das demonstrações financeiras*	• • • •	• • •
5	Menor a empresa → menor o nível de formação dos gestores Menor a empresa → menor o nível de formação dos preparadores Menor a empresa → menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos gestores Menor a empresa → menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos preparadores	Menor a empresa → menor a nível de formação dos gestores Menor a empresa → menor o nível de formação dos preparadores Menor a empresa → menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos gestores Menor a empresa → menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos preparadores Menor o nível de formação dos gestores → menor o nível de formação dos TOC* Menor o nível de formação dos gestores → menor a utilidade percebida das demonstrações financeiras*	• • • • • •	•
6	Menor a empresa → menores os benefícios associados às demonstrações financeiras	No que respeita ao benefício associado ao financiamento bancário não se identifica relação entre a dimensão e a qualidade e transparência das demonstrações financeiras.	•	•
	Menor a empresa → maiores os custos em % do volume de negócios associados à produção e divulgação da informação financeira	Menor a empresa → maiores os custos gerais em % do volume de negócios associados à produção e divulgação da informação financeira Menor a empresa → menores os custos de determinados procedimentos específicos*	• •	•

Nota: na medida em que a literatura não as observou previamente, as relações observadas indicadas com * não foram consideradas nas hipóteses.

²⁴ Aferida pela manutenção da contabilidade em contexto de não imposição legal.

Nos dados obtidos junto dos TOC os resultados permitem observar uma relação positiva e moderada entre a dimensão da empresa e a dispersão da propriedade. Na informação recolhida junto das empresas esta relação não se verifica, havendo, contudo, uma forte concentração da propriedade (a esmagadora maioria das empresas é detida por até 5 proprietários). Portanto, sendo os proprietários reduzidos em número é, também, reduzido o número de potenciais proprietários utilizadores das demonstrações financeiras. Observa-se, igualmente, uma relação positiva, embora fraca, entre a dimensão e a existência de gestores não proprietários, sendo que as empresas de menor dimensão tendem a ser geridas pelos próprios proprietários. Portanto, a reduzida dispersão da propriedade e a ausência de gestores não proprietários, ou a existência de apenas um reduzido número destes gestores, é uma característica transversal às PME. A concentração da propriedade e a não separação, ou separação apenas parcial entre a gestão e a propriedade elimina ou minimiza os conflitos de agência entre o principal e o proprietário, reduzindo a utilidade das demonstrações financeiras enquanto mecanismo de redução de assimetria entre aquelas duas partes.

Face a estes resultados, não estão verificados, no contexto das PME não cotadas, os pressupostos que justificam a normalização para as empresas com títulos admitidos à cotação, ou seja, de que as demonstrações financeiras são utilizadas por um vasto leque de investidores atuais e potenciais (FASB, 2010: OB.2 e IASB, 2010: OB2). Consequentemente, a normalização para PME não cotadas deve divergir face à normalização para empresas cotadas. Dada a ausência do vasto leque de utilizadores atuais e potenciais, a contabilidade e o relato financeiro das PME deve simplificar-se tendo em consideração o reduzido número de proprietários, os quais em muitas circunstâncias são *insiders* uma vez que são simultaneamente gestores.

Importa, igualmente, conhecer o comportamento dos proprietários quando não são *insiders*, ou seja, não assumem a função de gestão. A este propósito, é interessante notar que os proprietários não gestores aumentam a utilização das demonstrações financeiras em função da existência de gestores não proprietários, e não em função de outras variáveis, como a dispersão da propriedade ou a dimensão da PME. O acesso às demonstrações financeiras pelos proprietários não gestores não ocorre pelo simples facto destes se apresentarem como *outsiders*, na medida em que não são gestores, mas antes pelo facto de serem *outsiders* e existirem *insiders* não proprietários, os gestores profissionais. Portanto, os proprietários não gestores utilizam de forma reduzida as demonstrações financeiras, aumentando essa

utilização quando existem potenciais conflitos de agência, ou seja, na presença de gestores não proprietários. Este resultado é válido para todas as dimensões de PME não cotadas.

Tendo em consideração estes resultados, é legítimo concluir que a simplificação anteriormente referida poderá ser reforçada nas PME não cotadas em que se verifique uma identidade entre os proprietários e os gestores, ou melhor, nos casos em que as PME não dispõem de proprietários não gestores. A existência de gestores não proprietários pode determinar, apenas para essas PME, o relato de informação adicional. Esta investigação centra-se na identificação dos determinantes do relato financeiro diferenciado, permitindo os resultados obtidos concluir que a inexistência de gestores não proprietários deve resultar numa diferenciação mais acentuada, no sentido da simplificação. Contudo, não é objeto deste estudo a identificação das características concretas que esse relato diferenciado deve assumir, pelo que se constitui como interessante pista para investigação futura determinar quais as informações que os proprietários não gestores pretendem consultar nas demonstrações financeiras das PME sempre que estas dispõem de gestores não proprietários.

Quanto aos demais utilizadores, não foi possível identificar uma relação entre a dimensão e a diversidade, identificando-se os mesmos utilizadores principais para todas as dimensões de PME: bancos, autoridades fiscais, subsidiadores e proprietários não gestores. Relativamente aos três primeiros – bancos, autoridades fiscais e subsidiadores – foram designados de utilizadores primários. Foram, igualmente, identificados dois outros grupos: clientes e fornecedores, que utilizam residualmente, e foram designados de utilizadores comerciais, e todos os restantes, os quais utilizam muito esporadicamente as demonstrações financeiras. Embora não se observando uma relação entre a dimensão e a diversidade, os resultados permitem concluir que esta, a diversidade, é reduzida. É possível observar que o interesse de alguns utilizadores aumenta com a dimensão, mas de forma muito fraca.

Para uma certa dimensão de empresas (TOC), o número de utilizadores aumenta com a dimensão, embora seja sempre relativamente reduzido. Na informação obtida junto dos TOC, metade das empresas tem, no máximo, 3 utilizadores, enquanto nos dados recolhidos junto das empresas metade das mesmas apresenta, no máximo, 8 utilizadores.

Os resultados demonstram, igualmente, que os dois principais utilizadores externos estabelecem canais de comunicação bilateral para obtenção de informação, os quais não são sensíveis à dimensão. Bancos e autoridades fiscais constituem-se não só como os principais utilizadores das demonstrações financeiras, mas, igualmente, como as partes interessadas

que mais informações não contidas nas demonstrações financeiras solicitam. Estes resultados demonstram que as demonstrações financeiras baseadas em normas desenvolvidas numa lógica *'push down'* não satisfazem todas as necessidades de informação dos utilizadores primários das demonstrações financeiras das PME, circunstância expectável dado que demonstrações financeiras resultantes da referida lógica são construídas para outros utilizadores, os investidores atuais e potenciais. Fica ainda demonstrado que estas partes interessadas, dado o diferencial de poder disponível, obtêm, em qualquer momento, a informação de que necessitam. Estes resultados permitem concluir que as demonstrações financeiras podem ser simplificadas dado que são apenas dois (financiadores e autoridades fiscais) os utilizadores relevantes, e estes dispõem de canais distintos das demonstrações financeiras para obter a informação de que necessitam para reduzir as assimetrias informativas.

Os resultados permitem observar que os gestores são, também, utilizadores das demonstrações financeiras. Assim, ao nível da gestão as demonstrações financeiras são consideradas úteis para a tomada de decisões de investimento e financiamento, para rever o desempenho histórico da empresa e para gerar confiança em terceiros. Para além da utilidade de gestão é identificada uma utilidade fiscal, sendo esta avaliada por preparadores e responsáveis de empresas como ligeiramente mais importante do que a primeira. A percentagem de gestores não utilizadores das demonstrações financeiras é muito reduzida (6,7%, reportados pelos TOC e 1,2% pelos responsáveis de empresas). As utilidades das demonstrações financeiras não se mostram sensíveis à dimensão das empresas, demonstrando que nas PME os tipos de utilização das demonstrações financeiras não variam com a dimensão. Apesar das utilidades não variarem com a dimensão, a frequência de análise das demonstrações financeiras da empresa pelos gestores aumenta com a dimensão, demonstrando que os gestores das empresas de maior dimensão analisam mais frequentemente as demonstrações financeiras. Embora não se confirme a observação de Dugdale (1998), que considera que a utilidade da contabilidade varia negativamente com a dimensão, os resultados permitem concluir que as demonstrações financeiras são úteis aos gestores das PME, que de alguma forma as utilizam. Desta forma, um dos pressupostos da normalização para empresas cotadas é o de que as demonstrações financeiras são preparadas exclusivamente para utilizadores externos, e não internos. Se nas PME os resultados obtidos demonstram a existência de utilizadores internos, então as normas desenvolvidas para

empresas cotadas, porque desenvolvidas para utilizadores externos, podem não ser apropriadas para PME.

Observou-se, também, que a utilidade das demonstrações financeiras aumenta com o número de proprietários das empresas e com o número de gestores não proprietários, pelo que a simplificação deverá atender não apenas à dimensão, mas, igualmente, à dispersão da propriedade e à existência de gestores não proprietários.

Os aspetos anteriores permitem confirmar a adequação do modelo desenvolvido neste projeto, apresentado na Figura 4.36, o qual, ao demonstrar a utilidade das demonstrações financeiras no ambiente das PME não cotadas, constitui um dos contributos do estudo.

Para além dos fatores anteriores, o nível de formação e os conhecimentos de contabilidade do gestor e do preparador influenciam, igualmente, o normativo a adotar pelas empresas. Os resultados obtidos demonstram que a dimensão da empresa está positivamente associada ao nível de formação e conhecimentos de contabilidade e relato financeiro dos gestores e dos preparadores. Demonstra-se, igualmente, que o nível de formação dos gestores se encontra associado ao nível de formação dos TOC. Associando os níveis de formação à manutenção da contabilidade, *proxy* da utilidade, conclui-se que o nível de formação de um dos utilizadores das demonstrações financeiras, o gestor, constitui um indicador explicativo da utilidade das demonstrações financeiras. Com efeito, sem formação o gestor não compreende as demonstrações financeiras e, conseqüentemente, a respetiva utilidade. É, também, possível concluir que até uma certa dimensão os conhecimentos em contabilidade aumentam com a dimensão, após o que os conhecimentos são mais homogêneos. A ausência de formação e de conhecimentos em contabilidade nas micro e pequenas empresas não permite compreender as demonstrações financeiras e, conseqüentemente, a sua utilidade. Este fator concorre para a simplificação do relato financeiro nas empresas de menor dimensão.

No que respeita à relação custo-benefício associada à contabilidade, e no que tange em concreto ao benefício que resulta da utilização das demonstrações financeiras para obter financiamento bancário, os resultados permitem concluir que para qualquer dimensão de PME as demonstrações financeiras são úteis para a obtenção de financiamento. De igual forma, a qualidade e transparência das demonstrações financeiras como fator determinante do custo do financiamento bancário, quer na informação recolhida junto dos preparadores, quer na recolhida junto das empresas apresenta uma relação fraca com a dimensão. As demonstrações financeiras são sempre importantes na definição do custo do financiamento

bancário. Os fatores que determinam a concessão de financiamento pelas instituições bancárias e os fatores que determinam o custo do referido financiamento são similares. As demonstrações financeiras de qualidade e transparentes são fator determinante para a obtenção de crédito quando associadas ao patrimônio da empresa. A importância atribuída pelos bancos às demonstrações financeiras varia muito pouco com a dimensão.

Portanto, os bancos requerem demonstrações financeiras transparentes e de qualidade, qualidade essa que não é possível alcançar se preparadores e gestores de empresas não dispuserem de conhecimento e meios suficientes para tal. Com efeito, a simplificação poderá potencializar a qualidade e, eventual, informação útil para os bancos. Se esse processo de simplificação determinar a perda de informação, então a informação perdida no processo de simplificação poderá ser solicitada através dos canais bilaterais estabelecidos.

Por fim, os resultados permitiram confirmar que os custos das demonstrações financeiras não são sensíveis à dimensão, justificando a existência destas para todas as dimensões de empresas. No entanto, confirma-se que os custos gerais inerentes às demonstrações financeiras apresentam algum grau de fixidez, e logo são mais facilmente diluídos nas empresas de maior dimensão. A simplificação do relato financeiro poderá reduzir os referidos custos para as PME mantendo os respectivos benefícios.

Sintetizando as hipóteses relativas à segunda questão de investigação e procurando um modelo explicativo da aceitação de normas internacionais por PME, apresentam-se na Tabela 4.73 as relações esperadas e as relações observadas, identificando-se os dados nos quais foram possíveis essas observações (TOC e/ou empresas).

Tabela 4.73: Relações esperadas e observadas relativas à simplificação

Hipótese	Relações esperadas	Relações observadas	Observado em	
			TOC	Empresas
7	Menor a empresa → menor a internacionalização Maior a internacionalização = utilizadores das demonstrações financeiras	Menor a empresa → menor a internacionalização Mais financiamento externo → maior (embora reduzida) a utilização por bancos externos e por proprietários não gestores externos Mais importações → maior (embora reduzida) a utilização por fornecedores externos Mais exportações → maior (embora reduzida) a utilização por clientes externos	• • • •	 • • •

(continua)

(continuação)

Hipótese	Relações esperadas	Relações observadas	Observado em	
			TOC	Empresas
8	Internacionalização não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras Benefícios da adoção de normas internacionais não aumentam com a internacionalização Custos da adoção de normas internacionais não dependem da internacionalização, nem da dimensão	Internacionalização não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras	•	•
		Os utilizadores internacionais, designadamente financiadores de capital próprio e alheio, pretendem demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis*	•	•
		Benefícios da adoção de normas internacionais aumentam com a internacionalização	•	
		Menor a empresa → menores os benefícios da adoção de normas internacionais*	•	•
		Custos da adoção de normas internacionais não dependem da internacionalização, nem da dimensão	•	•
9	Menor a empresa → menor a complexidade Menor a internacionalização → menor a complexidade	A dimensão está apenas associada de forma fraca com a complexidade	•	•
		Com exceção da existência de proprietários externos, a internacionalização não se encontra associada com a complexidade	•	
		Existência de proprietários externos → existência de operações complexas*	•	

Nota: na medida em que a literatura não as observou previamente, as relações observadas indicadas com * não foram consideradas nas hipóteses.

Os resultados obtidos permitem concluir que a dimensão da empresa se encontra associada com a internacionalização. Bancos, proprietários não gestores, fornecedores e clientes, estrangeiros, tendem a utilizar, embora pouco, as demonstrações financeiras. A maioria dos preparadores e dos responsáveis financeiros das empresas considera reduzida a necessidade de fornecer demonstrações financeiras comparáveis aos seus *stakeholders* internacionais. Quando existem, o que no ambiente das PME se verifica com reduzida frequência, os dois principais utilizadores internacionais das demonstrações financeiras, financiadores e proprietários não gestores, exigem demonstrações financeiras comparáveis. A sua existência depende da existência de capitais alheios e próprios externos, os quais tendem a aumentar com o aumento da dimensão das empresas.

Os resultados permitem, igualmente, concluir que a internacionalização não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras e que a estimativa dos benefícios da adoção por PME de normas internacionais aumentam com a internacionalização. Desta forma, encontrando-se a internacionalização associada com a dimensão, os benefícios da adoção por PME de normas internacionais aumenta, igualmente, com a internacionalização. Os custos da adoção de normas internacionais por PME são relativamente fixos e por isso não dependem da internacionalização nem da dimensão.

Concluiu-se, também, que a dimensão está apenas associada de forma fraca com a complexidade e que a internacionalização, com exceção da existência de proprietários externos, não apresenta relação com a complexidade.

Em síntese, existindo proprietários e financiadores externos, o que ocorre de forma residual, estes pretendem comparabilidade, pelo que as PME que disponham destas partes interessadas devem, preferencialmente, adotar um modelo contabilístico de base internacional.

5. Conclusões

5.1 Síntese da investigação

O problema de investigação, centrado na adequabilidade de um mesmo conjunto de normas internacionais, ou de normas similares, a empresas distintas quanto a um conjunto de características, nas quais se inclui a sua dimensão e a quantidade e diversidade dos principais *stakeholders*, constitui o ponto de partida deste projeto de investigação. As normas contabilísticas e de relato financeiro aplicáveis à elaboração das demonstrações financeiras de empresas cotadas pretendem satisfazer as necessidades de informação de alguns dos principais *stakeholders* externos, designadamente, potenciais e atuais investidores, grupo usualmente vasto, o qual toma decisões, no mercado de capitais, do tipo ‘*buy, sell or hold*’.

Para responder aos objetivos para que foram idealizadas, ou seja, produzir informação apropriada à tomada de decisão daqueles *stakeholders*, a evolução das normas aplicáveis às empresas cotadas tornou-as densas, complexas e com elevados custos de adoção. As PME não cotadas são de menor dimensão, a quantidade e diversidade dos seus *stakeholders* é substancialmente menor, não incluindo, por natureza, potenciais e atuais investidores no mercado de capitais. Constituindo duas realidades tão distintas, por um lado, a das empresas cotadas e, por outro, a das PME não cotadas, a adequabilidade de um mesmo conjunto de normas internacionais, ou mesmo de normas similares, constitui-se como o problema de investigação.

Identificado o problema, foram estabelecidas duas questões de investigação, cuja resposta se pretende constitua um contributo na respetiva solução. É questionável, por um lado, se o relato financeiro deve divergir consoante a dimensão das empresas, designando-se na literatura, em caso de divergência, de relato financeiro diferenciado. Por outro, se a regulação da normalização contabilística para empresas não cotadas deve resultar de normas internacionais.

O problema de investigação e as questões que desencadeia, não constituem um tema fechado e ausente de interesse. É, pois, possível observar o interesse do tema na discussão e controvérsia que provoca, patentes na revisão da literatura, nas diferentes normas para PME dispersas pelo mundo ou na ausência de norma imperativa, como sucede nos EUA, na

evolução recente da normalização promovida por IASB, União Europeia, FASB e AICPA, bem como, na politização inerente ao respetivo processo normativo. Com exceção da necessidade de diferenciação, no sentido da simplificação para PME não cotadas, não é possível identificar consensos entre as referidas instituições.

A revisão da literatura, em torno deste problema, permitiu aferir um conjunto de limitações como, por exemplo, a identificação de quem são os utilizadores das demonstrações financeiras das PME não cotadas e quais as suas necessidades de informação, em que medida os proprietários não envolvidos na gestão utilizam as demonstrações financeiras e quais as suas necessidades de informação, qual o papel das demonstrações financeiras para o gestor das PME, qual a relação custo-benefício do relato financeiro das PME e qual a influência da dimensão sobre as atitudes dos seus *stakeholders* em relação às demonstrações financeiras. A revisão da literatura permitiu, ainda, identificar diversa investigação promovida em diversas jurisdições, maioritariamente anglo-saxónicas. Permitiu, também, compreender a importância económico-social das PME e o interesse dos preparadores das demonstrações financeiras dessas empresas no respetivo relato financeiro. Logo, a problemática em estudo assume-se importante, não só para organismos normalizadores, mas, também, para investigadores, empresas e preparadores das demonstrações financeiras.

Na medida em que a temática é de interesse para um vasto e diversificado conjunto de entidades, não é, evidentemente, desprovida de interesse para o ensino. A diversidade de normativos, a sua mutação constante e a complexidade associada, dificultam a transmissão do conhecimento e potenciam necessidades de formação ao longo da vida. A eventual existência de patamares normativos, crescentes na sua complexidade, a aplicar a diferentes dimensões de empresas, pode constituir uma oportunidade para o ensino da contabilidade financeira, na medida em que permitirá uma aprendizagem progressiva, por patamares normativos, distintos quanto à respetiva dificuldade.

A investigação realizada teve por base o paradigma *mainstream*, o positivismo, tendo, concludentemente, sido adotada uma sequência de investigação consistente com o referido paradigma. Nessa sequência, a identificação de uma perspetiva teórica que suporte a investigação assumiu-se como um pilar fundamental da mesma. A procura desse pilar permitiu identificar as teorias da agência e das partes interessadas, bem como, uma teoria que associa as anteriores: a teoria das partes interessadas-agência, a qual, de um ponto de vista conceptual, demonstra poder explicativo do fenómeno em estudo.

Identificado o problema, demonstrado o respetivo interesse, efetuada a revisão da literatura e identificada uma perspetiva teórica, foram definidas as hipóteses a analisar. Com base na literatura, para a primeira questão de investigação – deve o relato financeiro divergir consoante a dimensão das empresas? – foram estabelecidas seis hipóteses, e para a segunda questão – a regulação da normalização contabilística para PME não cotadas deve resultar de normas internacionais? – três hipóteses. Na análise ao primeiro conjunto de hipóteses, de entre outros aspetos, a dimensão das empresas é relacionada com características, tais como, a dispersão da propriedade, a existência de gestores não proprietários, a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras, a existência de canais de comunicação bilateral, a utilidade de gestão das demonstrações financeiras, a formação e conhecimento de contabilidade dos gestores e preparadores, e os custos e benefícios inerentes às demonstrações financeiras. Relativamente ao segundo conjunto de hipóteses, a dimensão é relacionada, entre o mais, com a realização de operações internacionais, com a diversidade de utilizadores internacionais das demonstrações financeiras, e com a complexidade dos negócios desenvolvidos. A realização de operações internacionais é, também, relacionada com a necessidade de comparabilidade internacional das demonstrações financeiras.

Perante o problema identificado, considerou-se adequado realizar um estudo empírico que permitisse verificar as nove hipóteses de investigação associadas às duas questões de investigação. A concretização desta investigação implicou a realização de um inquérito por questionário à população de preparadores das demonstrações financeiras (TOC) e à população de gestores das mil melhores PME, tendo sido convidados a responder ao questionário mais de 70 mil preparadores. A seleção destas populações, preparadores e gestores, encontra-se alinhada com estudos prévios relativos ao tema (Tabela 3.3). A recolha de dados em Portugal é justificada como forma de aumentar a evidência em países de *code law* tendo em vista o seu confronto com as conclusões obtidas em contexto de *common law* (Tabela 3.4). A recolha de dados permitiu obter uma amostra, considerada grande e representativa das populações inquiridas, que permitiu, de facto, compreender a problemática do relato financeiro diferenciado nas PME portuguesas. A perspetiva dos preparadores (TOC) sobre a problemática em estudo é, de certa forma, validada pela evidência obtida junto de responsáveis de PME, aliada a uma interpretação do conjunto dessas evidências empíricas, obtidas através dum questionário abrangente, com mais de 35 perguntas que garantiram a resposta às duas questões de investigação.

Na análise dos dados foram selecionadas técnicas estatísticas amplamente utilizadas em trabalhos empíricos em ciências sociais e, em particular, em contabilidade, que garantem um correto tratamento dos dados e a consequente validade dos resultados obtidos. Destacam-se, nesta síntese, apenas duas técnicas, a Análise de Componentes Principais (ACP), que foi utilizada com o objetivo de reduzir a dimensionalidade das características em estudo e, assim, facilitar a interpretação dos resultados, e as Árvores de Classificação (CART), utilizadas com o objetivo de identificar fatores explicativos da necessidade da simplificação e de normalização internacional.

Portanto, identificado um problema, definiram-se as questões de investigação, cuja resposta constitui o objetivo da investigação. Foi identificada a literatura de suporte à investigação, e definiu-se uma metodologia, a qual permitiu responder às questões formuladas. Obtidos e tratados os dados, procedeu-se para cada hipótese, à respetiva discussão. No ponto seguinte sintetizam-se as principais conclusões inerentes a cada uma delas.

5.2 Principais conclusões

A hipótese 1 associa a dimensão da empresa com a dispersão da propriedade e com a existência de gestores não proprietários, esperando-se que quanto menor a dimensão, menor a dispersão da propriedade e menor o número de gestores não proprietários. A dispersão do capital nas PME não cotadas é sempre reduzida, sendo a sua relação com a dimensão apenas moderada. Cerca de metade das PME não dispõe de gestores não proprietários, sendo geridas por proprietários-gestores. Observou-se uma associação entre a existência de gestores não proprietários e a dimensão. As PME são, deste modo, relativamente homogêneas no que concerne à dispersão do capital e à gestão por titulares desse capital. Portanto, corroborou-se informação obtida em contexto anglo-saxónico (Burton e Hillison, 1979; John e Heleas, 2000), na medida em que, também em contexto não anglo-saxónico, a reduzida dispersão da propriedade e de separação entre a gestão e a propriedade elimina os conflitos de agência entre o agente (gestor) e o principal (proprietário), diminuindo a utilidade das demonstrações financeiras, enquanto mecanismo de redução da assimetria de informação entre aquelas duas partes.

A análise da hipótese 1, permitiu, então, concluir que: (I) quanto menor a empresa, menor a dispersão da propriedade, embora nas PME não cotadas essa dispersão tenda sempre a apresentar-se como reduzida; (II) quanto menor a empresa, menor a existência de gestores

não proprietários, e (III) quanto menor a dispersão da propriedade, menor a existência de gestores não proprietários. As conclusões extraídas na análise à hipótese 1 permitiram deduzir que, enquanto as demonstrações financeiras das empresas cotadas são produzidas para um vasto leque de proprietários, atuais e potenciais, as demonstrações financeiras das PME não cotadas são produzidas para um reduzido número de proprietários que, em cerca de metade dos casos, são, igualmente, gestores. Enquanto nas empresas cotadas, se verificam conflitos de agência entre proprietários e gestores, em cerca de metade das PME esses conflitos são inexistentes, tendendo, no entanto, a aumentar com a dimensão da empresa. Portanto, as demonstrações financeiras enquanto mecanismo de controlo do agente pelo principal, assumem menor importância nas PME não cotadas, justificando-se o relato diferenciado, no sentido da simplificação para esta tipologia de empresas.

A hipótese 2 associa a dimensão da empresa e a dispersão da propriedade, com a diversidade e quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras. No que respeita ao utilizador proprietário não gestor, observa-se que a utilização das demonstrações financeiras depende mais da existência de gestores não proprietários do que da dimensão da empresa, embora essa utilização seja reduzida a moderada. Portanto, embora esta evidência não corrobore totalmente a hipótese 2, na medida em que não se identifica associação entre a dimensão e a dispersão da propriedade com o nível de utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores, concorre de forma decisiva para que a teoria das partes interessadas-agência sirva como modelo teórico explicativo do relato financeiro nas PME. Ou seja, os proprietários não gestores não acedem mais às demonstrações financeiras de uma empresa por esta apresentar maior dimensão ou por apresentar mais proprietários, mas sim por dispor de gestores não proprietários.

Quanto aos demais *stakeholders* é possível identificar três grupos: bancos, autoridades fiscais e subsidiadores (utilizadores primários), com uma utilização entre moderada a alta; clientes e fornecedores (utilizadores comerciais), com uma utilização baixa; e um último grupo (outros), constituído por trabalhadores, agências de notação, investigadores, imprensa económica e concorrentes, que quase não utiliza as demonstrações financeiras. Conforme referido, a hipótese 2 não é integralmente corroborada dado que nem a dimensão, nem a dispersão da propriedade estão associados com a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras. Contudo, a evidência permite corroborar, em ambiente não anglo-saxónico, as conclusões obtidas por estudos anteriores, ou seja, de que os bancos são

um dos principais utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Abdel-khalik *et al.*, 1983; Page, 1984; Carsberg *et al.*, 1985; Collis e Jarvis, 2000; Maingot e Zeghal, 2006; Son *et al.*, 2006) a par das autoridades fiscais (Page, 1984; Maingot e Zeghal, 2006; Son *et al.*, 2006). A quantidade de utilizadores das demonstrações financeiras é reduzida, mas sensível à dimensão, uma vez que tende a aumentar com a dimensão da empresa. Desta forma, uma vez que a dimensão se encontra associada com a quantidade de utilizadores, é corroborada apenas uma parte da hipótese 2.

A análise da hipótese 2 permitiu, então, concluir que: (IV) a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores é mais sensível à existência de gestores não proprietários do que à dimensão, sendo sempre reduzida a moderada, e (V) a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras das PME não cotadas é reduzida, sendo possível identificar três grupos, designadamente, utilizadores primários, utilizadores comerciais e outros, para além dos proprietários não gestores e dos gestores. Nem a dimensão, nem a dispersão da propriedade estão associados com a diversidade de utilizadores das demonstrações financeiras. Permitiu, ainda, concluir que (VI) o número de utilizadores das demonstrações financeiras das PME é reduzido, embora tenda a aumentar com a dimensão.

As conclusões alcançadas legitimam deduzir que enquanto as demonstrações financeiras das empresas cotadas são produzidas para vasto leque de utilizadores, nas PME não cotadas os utilizadores são em número reduzido e pouco heterogéneos. Desta forma, não se justificam níveis semelhantes de exigência entre a contabilidade e o relato financeiro de empresas cotadas e não cotadas.

A hipótese 3 analisa o estabelecimento de canais bilaterais de comunicação entre os principais utilizadores das demonstrações financeiras e as PME não cotadas. Obtida e analisada a informação, concluiu-se que os principais utilizadores, bancos e autoridades fiscais, são os que mais frequentemente solicitam informação adicional às demonstrações financeiras, seguidos dos proprietários não gestores. A frequência de solicitação de informação adicional é alheia à dimensão das empresas. Concluiu-se, portanto, que: (VII) os principais utilizadores das demonstrações financeiras estabelecem, com frequência, canais bilaterais de comunicação, obtendo, dessa forma, a informação adicional que pretendam para monitorizar a gestão, pelo agente, dos recursos alocados à empresa. Uma vez que são estabelecidos canais de comunicação, a diferenciação do relato financeiro, no sentido da simplificação das normas contabilísticas e de relato financeiro aplicáveis às PME não

cotadas, não se traduz na perda de informação para os utilizadores, dado que estes, a obtêm através desses canais de comunicação. Esta conclusão legitima um modelo contabilístico e de relato financeiro simplificado, aplicável a PME não cotadas, que satisfaça, essencialmente, as necessidades dos utilizadores que não dispõem de diferenciais de poder, uma vez que se o referido modelo não satisfizer em simultâneo as necessidades de informação dos restantes utilizadores, estes conseguem minimizar a assimetria de informação face ao agente através de outros canais.

A hipótese 4 relaciona a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor com a dimensão da empresa, admitindo que apresentam menor utilidade em empresas de menor dimensão. Demonstrou-se, contrariamente a alguma literatura prévia (Page, 1984; Collis e Jarvis, 2000), que as demonstrações financeiras, para além da utilidade fiscal, apresentam uma utilidade para a gestão. A sensibilidade desta conclusão à dimensão das empresas é muito reduzida, observando-se, portanto, que a utilidade para a gestão não varia acentuadamente com a dimensão.

Numa outra perspetiva, observa-se uma associação moderada entre a dimensão e a manutenção da contabilidade, considerada esta como um indicador de utilidade, ou seja, quanto maior a empresa, menos disponível se encontra para prescindir da contabilidade conforme decorre da atual normalização. Interessa, também, salientar que a contabilidade se mostra mais indispensável nas empresas com mais proprietários e mais gestores não proprietários. A hipótese 4 não é integralmente corroborada, na medida em que os gestores consideram as demonstrações financeiras úteis no processo de tomada de decisão, sendo as mesmas utilizadas frequentemente.

A análise desta hipótese 4, permitiu concluir, em síntese, que: (VIII) não se identifica relação entre a dimensão e a utilidade das demonstrações financeiras para o gestor, sendo a utilidade moderada a elevada, independentemente da dimensão, e (IX) quanto menor a empresa, menor a frequência de análise das demonstrações financeiras pelo gestor. Concluiu-se, ainda, que: (X) as empresas tendem a não estar disponíveis para prescindir da contabilidade e inerentes demonstrações financeiras, sendo esta tendência maior à medida que aumenta a dimensão da empresa, que esta dispõe de mais proprietários e de mais gestores não proprietários. Estas conclusões legitimam deduzir que enquanto as demonstrações financeiras produzidas para empresas cotadas desconsideram o gestor enquanto utilizador primário, nas PME não cotadas estas demonstrações são utilizadas pelo gestor, pelo que esta circunstância deverá

ser tida em consideração no respetivo modelo normativo aplicável, justificando-se, desta forma, que o relato financeiro deva divergir entre cotadas e PME não cotadas.

A hipótese 5 relaciona o nível de formação e os conhecimentos de contabilidade e de relato financeiro dos gestores e preparadores com a dimensão, esperando-se uma associação positiva entre a formação e os conhecimentos, e entre estes e a dimensão. Observou-se que a perceção da importância da contabilidade está associada ao nível de formação dos gestores das empresas, enquanto a associação entre a formação dos preparadores e a manutenção da contabilidade não é evidente. A evidência recolhida corrobora a hipótese 5, demonstrando-se que as habilitações dos preparadores e dos gestores se encontram positivamente associadas com a dimensão das empresas. Observou-se, também, que os gestores com mais formação tendem a estar menos disponíveis a abdicar da contabilidade, demonstrando que o grau de formação está positivamente relacionado com a perceção da importância da contabilidade e das respetivas demonstrações financeiras. É, também, possível concluir que até uma certa dimensão os conhecimentos em contabilidade e relato financeiro aumentam com a dimensão. A ausência de formação e de conhecimentos em contabilidade e relato financeiro nas micro e pequenas empresas não permite compreender as demonstrações financeiras e, conseqüentemente, a sua utilidade.

Desta forma, concluiu-se que (XI) quanto menor a empresa, menor o nível de formação dos gestores e dos preparadores, menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos gestores e menor o conhecimento de contabilidade e relato financeiro dos preparadores. As conclusões permitem deduzir que as relações entre a dimensão e a formação, e entre a dimensão e os conhecimentos em contabilidade e relato financeiro, concorrem para a simplificação do relato financeiro nas empresas de menor dimensão. Importa salientar que as habilitações literárias do gestor são o determinante que mais explica a necessidade de relato financeiro diferenciado.

A hipótese 6 procura concluir que quanto menor a empresa, mais relevantes são os custos associados às demonstrações financeiras e menos relevantes são os respetivos benefícios. Na hipótese 4 demonstrou-se que as demonstrações financeiras se apresentam úteis para o gestor. Essa utilidade constitui um dos benefícios inerentes às demonstrações financeiras. Embora as demonstrações financeiras não sejam um fator que, *per si*, determine a concessão de financiamento por parte dos bancos, assume, conjuntamente com outros (garantias prestadas, património da empresa e dos proprietários), uma elevada importância, não se identificando uma relação entre a dimensão e as demonstrações financeiras como

determinante do financiamento bancário. Desta forma, um dos benefícios das demonstrações financeiras para as empresas, que consiste na possibilidade de as utilizar como facilitador do financiamento, não é sensível à dimensão da empresa, demonstrando os resultados que para qualquer dimensão de empresa as demonstrações financeiras assumem idêntica utilidade na obtenção de financiamento. Os resultados da análise aos determinantes do custo do financiamento permitem concluir de forma idêntica. Em conformidade com os resultados obtidos, parte da hipótese 6 não é corroborada, dado que a relevância dos benefícios inerentes às demonstrações financeiras não se encontra associada com a dimensão da empresa.

A percepção dos custos relacionados com as demonstrações financeiras foi, igualmente, estudada, sendo os custos considerados como elevados a muito elevados, e não variando em função da dimensão da empresa. A muito fraca ou inexistente associação entre custos e a dimensão demonstra a fixidez dos mesmos. Identificados procedimentos relacionados com ativos específicos, observa-se que a importância do custo inerente aos mesmos apresenta uma associação positiva, fraca a moderada, com a dimensão. Esta associação não era expetável e contraria os resultados obtidos para os custos gerais inerentes às demonstrações financeiras (preparação, auditoria, divulgação da informação, informáticos e de formação). Para os custos gerais a hipótese 6 é corroborada, na medida em que quanto menor a empresa mais relevantes são os custos associados às demonstrações financeiras.

Em conformidade, (XII) não foi possível concluir que os benefícios aumentem com a dimensão da empresa, mas contrariamente, foi possível concluir que quanto menor a empresa, maiores os custos gerais, em percentagem do volume de negócios, associados à produção e divulgação da informação financeira. A ilação a retirar desta conclusão é a de que a produção e divulgação da informação torna-se mais dispendiosa nas empresas de menor dimensão, concorrendo este fator para a simplificação das demonstrações financeiras das PME não cotadas.

A reduzida dispersão da propriedade, bem como a gestão pelo próprio proprietário, reduzem os conflitos de agência, os quais caracterizam as empresas cotadas. Os utilizadores das demonstrações financeiras das PME, constituído por um número reduzido, não se identificam com os utilizadores das demonstrações financeiras das empresas com títulos admitidos à cotação. Sendo esses utilizadores distintos, apresentam distintas necessidades, as quais não podem ser satisfeitas com regras idênticas. E, os utilizadores que mais utilizam as demonstrações financeiras estabelecem canais bilaterais de comunicação com as empresas, os quais lhes permitem obter informação fora das demonstrações financeiras,

reduzindo desta forma a assimetria de informação. Adicionalmente, os preparadores e gestores das empresas mais pequenas não dispõem dos necessários conhecimentos que lhes permitam, respetivamente, preparar e interpretar as demonstrações financeiras elaboradas com base em normas complexas. Os custos gerais inerentes às demonstrações financeiras assumem um certo carácter de fixidez, mais penalizador quanto menor a empresa. Estas conclusões, sistematizadas na Tabela 5.1, suportam a necessidade de relato financeiro diferenciado simplificado para PME não cotadas, ficando, desta forma, respondida a primeira questão de investigação.

Tabela 5.1: Determinantes do relato financeiro diferenciado, cotadas e PME não cotadas

Empresas	Dimensão	Dispersão da propriedade	Existência de gestores não proprietários	Diversidade de utilizadores	Número de utilizadores	Existência de comunicação bilateral	Utilidade para a gestão	Formação e conhecimento dos gestores e dos preparadores	Custos gerais, relativos, da informação
Cotada (literatura)	++	+	+	+	++	Não estudado	--	++	-
PME não cotada (investigação)	--	-	-	-	--	+	++	--	+

Legenda: os determinantes indicados com ++ e -- são os que apresentam maior capacidade explicativa, estando indicado com o símbolo + o tipo de empresa que apresenta maior nível da característica em estudo e com o símbolo - o tipo que apresenta menor nível.

No entanto, não só se justifica o relato financeiro diferenciado, como também a diferenciação do relato no grupo das PME, dado que alguns dos determinantes identificados na Tabela 5.2, são sensíveis à dimensão da empresa.

Tabela 5.2: Determinantes da diferenciação no grupo PME não cotadas

PME	Dispersão da propriedade	Existência de gestores não proprietários	Diversidade de utilizadores	Número de utilizadores	Existência de comunicação bilateral	Utilidade para a gestão	Formação e conhecimento dos gestores e dos	Custos gerais, relativos, da informação
Maior	+	+	1)	++	2)	++	++	+
Menor	-	-		--		--	--	-

Legenda: os determinantes indicados com ++ e -- são os que apresentam maior capacidade explicativa, estando indicado com o símbolo + o tipo de empresa que apresenta maior nível da característica em estudo e com o símbolo - o tipo que apresenta menor nível.

Notas: 1) Não se identificou relação entre a dimensão e a diversidade;
2) Não se identificou relação entre a dimensão e a comunicação bilateral;

Portanto, justificam-se normas contabilísticas e de relato financeiro que distingam não apenas as cotadas das não cotadas, mas igualmente as diversas dimensões de PME. Estas conclusões, conferem legitimidade empírica ao modelo recentemente aprovado pela União Europeia (Parlamento e Conselho, 2013), o qual estabelece regras próprias para quatro categorias de empresas não cotadas, grandes, médias, pequenas e microempresas.

Esta investigação demonstra que os utilizadores das demonstrações financeiras das PME diferem dos consagrados nas Estruturas Conceptuais do FASB e IASB, demonstrando a desadequação destas como suporte à emissão de normas para PME não cotadas. Por outro lado, contribui para o processo de transposição que cada um dos Estados Membros da União Europeia deverá promover em resultado da recente aprovação da Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013.

Esta investigação comporta uma segunda questão de investigação, a qual pretende determinar se as normas aplicáveis a PME não cotadas devem resultar de normalização internacional. Para o efeito, foram formuladas três hipóteses de investigação.

A hipótese de investigação 7 tratou da relação entre a ocorrência de operações internacionais e a dimensão das empresas, sendo esperado que a internacionalização aumente com a dimensão, e a utilização internacional de demonstrações financeiras aumente com a internacionalização. Com esta hipótese pretende-se analisar, sobretudo, a relação entre a internacionalização e a existência de utilizadores internacionais das demonstrações financeiras. Apesar da exposição internacional das empresas, verificou-se que a frequência de acesso de utilizadores internacionais às demonstrações financeiras é reduzida. A frequência de acesso às demonstrações financeiras está associada à existência de financiamentos com capital alheio externo, financiamentos com capital próprio externo e importações e exportações. Assim, a internacionalização adiciona quatro utilizadores internacionais às demonstrações financeiras: bancos, proprietários não gestores, fornecedores e clientes. Contudo, esta utilização ocorre muito residualmente. Com efeito, (XIII) a internacionalização das empresas aumenta com a sua dimensão, e a utilização internacional das demonstrações financeiras, embora ocorra de forma residual, aumenta com o grau de internacionalização, designadamente com o financiamento externo (capital alheio e capital próprio). Daqui se deduz que embora a utilização por utilizadores internacionais seja residual, ocorre, pelo que se justificam demonstrações financeiras elaboradas com base em normas de índole internacional.

A hipótese 8 estabelece a relação entre a realização de operações internacionais e a comparabilidade internacional das demonstrações financeiras. Pretendeu-se compreender quão indispensáveis são as demonstrações financeiras internacionais na realização de operações internacionais. Concluiu-se que (XIV) a internacionalização não está dependente da comparabilidade internacional das demonstrações financeiras, embora os utilizadores internacionais pretendam demonstrações financeiras comparáveis. Foi ainda possível concluir que (XV) os benefícios da adoção de normas internacionais aumentam com a internacionalização, sendo estes menores nas PME de menor dimensão; e ainda que (XVI) os custos da adoção de normas internacionais, não dependem da internacionalização, nem da dimensão. As conclusões desta hipótese 8 permitem deduzir que as normas aplicáveis a PME devem resultar de normativos internacionais, embora esses normativos devam simplificar-se, em ordem a reduzir os custos de adoção.

Por fim, a hipótese 9 estabelece que, em resultado da sua dimensão, as PME não desenvolvem negócios complexos, e o seu reduzido nível de internacionalização não incrementa a complexidade. Concluiu-se que: (XVII) a dimensão está associada apenas de forma fraca com a complexidade, pelo que empresas de menor dimensão, também executam operações complexas, e (XVIII) com exceção da existência de proprietários internacionais, a internacionalização não se encontra associada com a complexidade. Com efeito, a existência de proprietários externos determina a existência de algumas operações complexas. Estas conclusões determinam a necessidade de normas que tratem a complexidade, sendo defensável a existência de normativos simplificados para PME não cotadas, com recurso a normas mais complexas, sempre que a PME executar uma operação complexa.

Dada a dispersão geográfica dos atuais e potenciais investidores, as empresas cotadas necessitam de demonstrações financeiras com algum grau de comparabilidade internacional. No entanto, também as PME não cotadas evidenciam necessidade de normas internacionais, não por disporem de investidores internacionais, mas por disporem de alguns utilizadores internacionais. Estas conclusões, sistematizadas na Tabela 5.3, suportam a necessidade de normalização internacional para PME não cotadas, ficando desta forma respondida a segunda questão de investigação.

Tabela 5.3: Determinantes da necessidade de normalização internacional, cotadas e PME não cotadas

Empresas	Dimensão	Utilização internacional das DF	Necessidade de demonstrações financeiras comparáveis	Aumento da internacionalização com DF comparáveis	Benefícios da adoção de normas internacionais	Custos relativos da adoção de normas internacionais	Complexidade
Cotada (literatura)	+	+	++	Não estudado	++	--	+
PME não cotada (investigação)	-	-	--	++	--	++	-
Maior	Não aplicável	+	1)	++	++	2)	+
Menor		-		--	--		-

Legenda: os determinantes indicados com ++ e -- são os que apresentam maior capacidade explicativa, estando indicado com o símbolo + o tipo de empresa que apresenta maior nível da característica em estudo e com o símbolo - o tipo que apresenta menor nível.

Nota: 1) Não se identificou relação entre necessidade de demonstrações financeiras comparáveis e a dimensão;

2) Não se identificou relação entre os custos de adoção de normas internacionais e a dimensão.

Embora os benefícios da adoção de normas internacionais por PME não cotadas sejam inferiores aos das empresas cotadas, em conformidade com as conclusões deste segundo conjunto de hipóteses, as normas contabilísticas e de relato financeiro a aplicar a PME não cotadas, pelo menos para as de maior dimensão, isto para as que desenvolvem operações internacionais, devem ser internacionais.

Conjugando as conclusões relativas ao primeiro conjunto de hipóteses, que permitiram concluir pela necessidade de relato financeiro diferenciado, não apenas entre as normas aplicáveis a empresas cotadas face às aplicáveis a PME não cotadas, mas, igualmente, diferenciado em função da dimensão das PME não cotadas, com as conclusões relativas ao segundo conjunto de hipóteses, é possível arguir em favor de um modelo simplificado para as PME não cotadas, com diferentes limiares de exigências contabilísticas e de relato financeiro em função dos diferentes patamares de PME, devendo esse modelo simplificado resultar de normas internacionais.

A revisão da literatura permitiu apresentar o *status quo* da normalização internacional quanto à admissão à cotação e dimensão das empresas (Figura 5.1). Com exceção das diretivas comunitárias e do OCBOA, as restantes normas assentam em Estruturas Conceptuais concebidas como base de desenvolvimento de normas aplicáveis a empresas cotadas. A investigação realizada permitiu demonstrar que alguns dos pressupostos a partir dos quais essas Estruturas foram desenvolvidas não são verificáveis nas PME não cotadas, designadamente, nestas empresas são em número restrito os utilizadores das demonstrações

financeiras e não as usam para decisões do tipo ‘buy, sell or hold’. Enquanto para essas Estruturas, nas empresas cotadas, os gestores não são um utilizador das demonstrações financeiras, nas PME não cotadas utilizam-nas frequentemente. Consequentemente, não é adequada uma mesma Estrutura Conceptual como base das normas aplicáveis a empresas cotadas e não cotadas (Figura 5.2). Desta forma, a simplificação das normas para PME não cotadas não pode resultar de um processo de adaptação das Estruturas Conceptuais e da redução de exigências contabilísticas e de relato financeiro constantes das normas aplicáveis a empresas cotadas. Pelo contrário, esse processo de simplificação deve resultar de um corte, devendo a Estrutura Conceptual e de relato financeiro para PME não cotadas, e as inerentes normas, serem desenhadas de raiz, tendo em consideração os utilizadores das demonstrações financeiras das PME e suas necessidades.

Figura 5.1: Status quo da normalização internacional quanto à admissão à cotação e dimensão das empresas

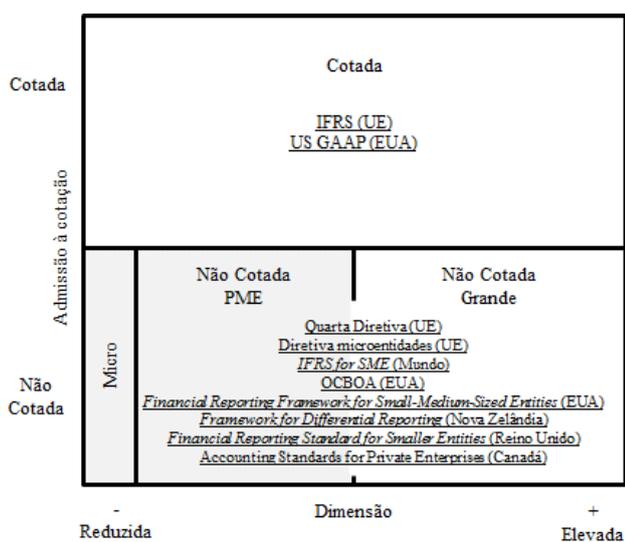
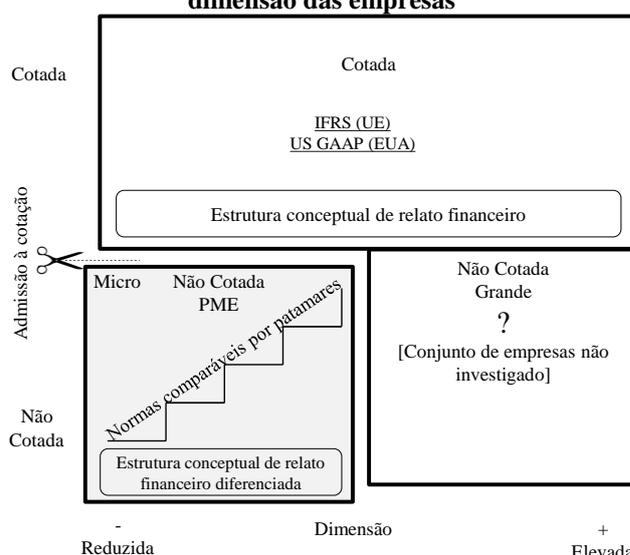


Figura 5.2: Proposta para a normalização internacional resultante da investigação quanto à admissão à cotação e dimensão das empresas



As normas contabilísticas e de relato financeiro a desenvolver para PME não cotadas devem apresentar-se muito simples, devendo como bitola para a simplificação adotar-se o critério de satisfação das necessidades dos utilizadores que menos utilizam as demonstrações financeiras e que não dispõem de diferenciais de poder face à empresa, face ao gestor. Com base nestas normas, as PME não cotadas ficam habilitadas a produzir um nível mínimo de informação que satisfaça as necessidades de utilização geral. No entanto, as PME dispõem de utilizadores primários das suas demonstrações financeiras, devendo para estes avaliar-se quais as informações de que necessitam e que não sejam idênticas às dos utilizadores que menos utilizam as demonstrações financeiras e, para essas informações, deve ser

determinada a forma menos onerosa de a proporcionar, através das demonstrações financeiras ou dos canais bilaterais de comunicação.

A investigação concluiu, igualmente, que as PME não cotadas são distintas entre si quanto à dimensão, pelo que se justificará um incremento de patamar informativo, consoante a dimensão (Figura 5.2). Embora quanto aos patamares normativos esta investigação corrobore a posição da União Europeia (Parlamento e Conselho, 2013), o mesmo não acontece quanto à liberdade normativa concedida a cada Estado Membro, a qual resultará na perda de comparabilidade. Com efeito, esta investigação demonstrou que a comparabilidade internacional apresenta importância para os utilizadores internacionais das demonstrações financeiras das PME não cotadas.

5.3 Contributos

De acordo com Kinney (1989) a investigação em contabilidade deverá proporcionar *inputs* à academia, nas suas vertentes de investigação e ensino, e aos profissionais, ou seja, àqueles que quotidianamente trabalham com as temáticas objeto de investigação. No primeiro caso, proporcionando teorias, e no segundo, criando soluções para os problemas do quotidiano. Embora os mundos da academia e dos profissionais não sejam estanques, tendo, pelo contrário, relações indissociáveis, apresentam-se, separadamente para cada um deles, os respetivos contributos. Adicionalmente, esta investigação contribui para os organismos normalizadores.

Contribui para academia, na medida em que procede a uma sistematização da literatura, nas vertentes de investigação e institucional, identifica e testa empiricamente uma teoria, que posicionando os vários *stakeholders* sobre dois eixos, um de utilização das demonstrações financeiras e outro de diferencial de poder, permite compreender o relato financeiro diferenciado e, desta forma, contribui para a redução das limitações identificadas na literatura, proporcionando evidência inédita e corroborando resultados previamente obtidos em contexto de *common law*. Contribui para os profissionais, na medida em que os seus resultados demonstram que a normalização contabilística deve atender à dimensão das empresas, devendo proceder-se a simplificações normativas. Contribui para os organismos normalizadores, proporcionando *inputs* para a discussão, muito atual, acerca do processo de regulação do relato financeiro diferenciado.

No âmbito da aludida perspectiva institucional, a diversidade mundial de normas para PME demonstra a existência de um quase consenso entre os normalizadores quanto à necessidade de relato financeiro diferenciado para as PME não cotadas, mas a inexistência de uma opção consensual quanto ao normativo aplicável. Na literatura, a ausência de consenso é mais vasta, dado que nem todos os investigadores se posicionam a favor do relato financeiro diferenciado. Assim, embora indissociáveis, é possível identificar duas fontes de literatura, a académica e a institucional. A revisão da literatura, incluída neste projeto de investigação, designadamente a síntese estruturada da investigação existente e as perspectivas institucionais acerca do relato financeiro diferenciado, abordam ambas as fontes, consubstanciando-se no levantamento do estado da arte no que ao tema concerne. Constitui, em conformidade, um contributo, não apenas pela sistematização efetuada, mas, também, pelo facto de a mesma se debruçar sobre ambas as perspectivas.

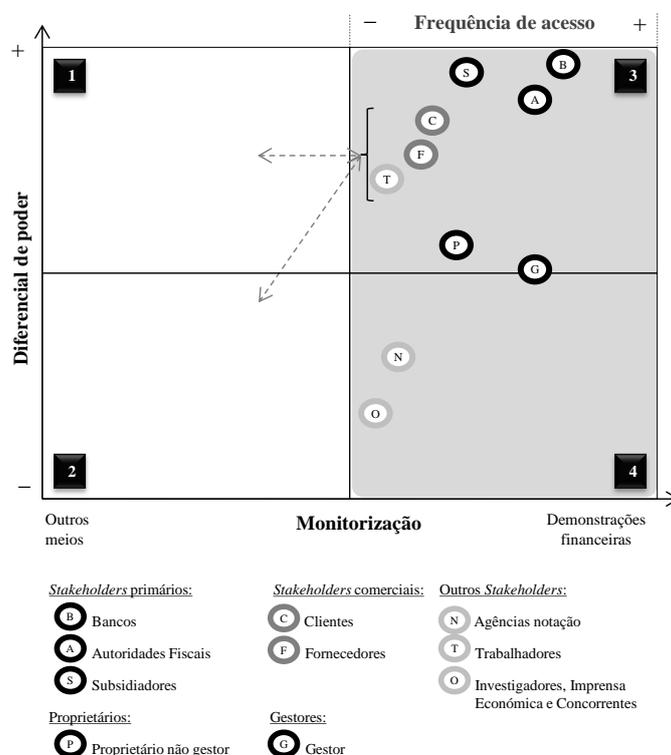
A sistematização da literatura constitui-se, igualmente, como um útil texto de estudo para discentes que se pretendam futuros profissionais globais, permitindo construir uma perspectiva dos múltiplos aspetos relacionados com a contabilidade e o relato financeiro das PME não cotadas, afinal, os futuros empregadores de muitos dos atuais discentes.

Ainda no que respeita aos contributos para a academia, foi identificada, modelada e testada, uma teoria que permite compreender o relato financeiro diferenciado. A teoria das partes interessadas-agência mostrou qualidades explicativas do fenómeno em estudo, permitindo construir um modelo cuja versão, empiricamente testada, se reapresenta na Figura 5.3. Como todos os modelos, este simplifica a realidade, neste caso a inerente ao relato financeiro das PME não cotadas, demonstrando quais os utilizadores das suas demonstrações financeiras e qual o diferencial de poder disponível que lhes permite estabelecer canais de comunicação bilateral com as empresas. Assim, no modelo, são apresentados os utilizadores das demonstrações financeiras das PME consoante o diferencial de poder de que dispõem e segundo o instrumento de monitorização do agente que utilizam. Em conformidade, esta investigação contribui com uma aplicação concreta da teoria das partes interessadas-agência.

No modelo, é de salientar o quadrante 3. Com efeito, as PME não cotadas apresentam um restrito conjunto de *stakeholders*, os quais monitorizam o agente, gestor, através das demonstrações financeiras. Esses *stakeholders* dispõem de diferenciais de poder, o que lhes permite a obtenção de informação, ainda que a mesma não se encontre disponível nas demonstrações financeiras. Salienta-se que este modelo constitui um contributo, também na

medida em que permite sistematizar e compreender a utilização das demonstrações financeiras das PME não cotadas.

Figura 5.3: Modelo conceptual de utilização das demonstrações financeiras nas PME não cotadas



Legenda:

Eixo do diferencial de poder: os *stakeholders* são parte do nexo de contratos que constituem a empresa, sendo os gestores a outra parte, a qual é sempre interveniente. Daqui decorre o posicionamento do agente (o gestor) na linha indicativa de ausência de diferencial de poder, dado que esse diferencial é avaliado face a si próprio. O diferencial de poder de cada *stakeholder* é maior consoante o grau de dependência gerado no agente. Grau de dependência significa que é impossível trocar o recurso sem que ocorra perda de valor para a empresa.

Eixo da monitorização: os *stakeholders* necessitam de mecanismos que lhes permitam reduzir a assimetria de informação face ao agente. As demonstrações financeiras constituem um mecanismo de minimização desta assimetria, existindo outros, ainda que informais, tais como o rumor, as condições de trabalho, a adequação do salário, as relações que se estabelecem com o gestor, a força da mensagem verbal ou a ameaça credível de abandonar a relação.

Quadrante 1: apresenta os *stakeholders* cujos recursos por si controlados lhes conferem um diferencial de poder face ao agente e os quais o monitorizam por meios diversos das demonstrações financeiras. Estes *stakeholders* podem apresentar-se, igualmente, no quadrante 2, caso não disponham de diferenciais de poder. Podem aproximar-se, ou mesmo entrar, nos quadrantes 3 e 4 se, para além dos outros meios, utilizarem as demonstrações financeiras para efeitos da monitorização.

Quadrante 2: apresenta os *stakeholders* cujos recursos controlados não conferem um diferencial de poder (trabalhador indiferenciado, cliente e fornecedor facilmente substituíveis), os quais monitorizam o agente por meios diversos das demonstrações financeiras.

Quadrante 3: apresenta os *stakeholders* cujos recursos controlados, ou a lei, no caso das autoridades fiscais, conferem um diferencial de poder (bancos e subsidiadores), os quais monitorizam o agente através das demonstrações financeiras. Inclui ainda os proprietários não gestores, para os quais se demonstra o uso das demonstrações financeiras como mecanismo de monitorização. Estes *stakeholders* estabelecem, devido aos diferenciais de poder, canais de comunicação bilaterais com o gestor. Inclui ainda os *stakeholders* que utilizam marginalmente as demonstrações financeiras (trabalhadores, clientes e fornecedores), os quais, dispoendo de diferencial de poder (trabalhador altamente qualificado, cliente relevante e fornecedor estratégico) e utilizando outros meios de monitorização se deslocam para o quadrante 1 (seta horizontal) ou não dispoendo de diferencial de poder e utilizando outros meios de monitorização se deslocam para o quadrante 2 (seta oblíqua).

Quadrante 4: inclui todos os *stakeholders* sem diferencial de poder (tais como agências de notação, investigadores, imprensa económica e concorrentes) e que pouco utilizam as demonstrações financeiras.

Conforme inicialmente referido, esta investigação contribui para a redução das limitações identificadas na literatura, proporcionando evidência inédita e corroborando resultados previamente obtidos em contexto de *common law*. Por um lado, foram observadas relações inéditas, demonstrando-se, por exemplo, que a frequência de utilização de demonstrações financeiras pelos gestores é, ligeiramente, sensível à dimensão, aumentando com a mesma, ou que a utilidade percebida das demonstrações financeiras varia na medida do nível de formação dos gestores. Por outro, esta investigação acrescentou conhecimento à evidência existente, maioritariamente anglo-saxónica, corroborando conhecimento obtido em contexto *common law*. Demonstrando-se, neste contexto, que as PME não cotadas se distinguem entre elas, num conjunto de fatores, tais como a dispersão da propriedade, existência de gestores não proprietários, níveis de formação dos gestores e dos preparadores das demonstrações financeiras, internacionalização, em função da sua dimensão. Portanto, encontra-se associado à dimensão das empresas um conjunto de características que as tornam distintas entre elas, não apenas em virtude dessa dimensão.

Esta investigação tem contributos ao nível dos profissionais, preparadores e gestores, na medida em que os seus resultados demonstram que a normalização contabilística deve atender à dimensão das empresas, devendo proceder-se a simplificações normativas. Com efeito, a normalização deve adequar-se à dimensão, o que resultará, para as PME, em normas menos extensas, menos complexas e, conseqüentemente, menos onerosas e conducentes a demonstrações financeiras mais simples.

Contribui para os organismos normalizadores, proporcionando *inputs* para a discussão, muito atual, acerca do processo de regulação do relato financeiro diferenciado. Esta investigação demonstrou que algumas das premissas em que assentou o desenvolvimento da normalização contabilística nas últimas décadas não são adequadas para as PME não cotadas, designadamente, quanto à natureza e número de utilizadores das demonstrações financeiras, ao estabelecimento de canais de comunicação bilateral e à utilização dessas demonstrações por *insiders*, os gestores. Um alargado número de investidores, os quais utilizam as demonstrações financeiras para a tomada de decisões económicas, não dispondo da capacidade de solicitar informação diretamente à empresa e gestores que dispõem de vasta informação de gestão, são conjeturas, admitidas pelas Estruturas Conceptuais, que suportam a emissão de normas para empresas cotadas, mas que não se observam nas PME não cotadas. Esta investigação permitiu observar as referidas conjeturas não são apropriadas para as PME

não cotadas e, conseqüentemente, as existentes Estruturas Conceptuais também o não são, bem como as normas que com base nelas são emitidas.

Por fim, importa ainda relevar o contributo de investigar a problemática do relato financeiro diferenciado em contexto português e o de investigar duas populações distintas, preparadores e gestores, em diferentes vertentes do problema. Com efeito, esta investigação revela-se pioneira ao estudar o relato financeiro na perspetiva das PME portuguesas, realidade até ao momento inexplorada. Portanto, este estudo vem contribuir para a literatura sobre países de raiz *code law* e, em particular, sobre Portugal. Adicionalmente, ao estudarem-se as duas populações, constatou-se que as suas perspetivas sobre as diferentes temáticas (utilizadores das demonstrações financeiras, utilidades das demonstrações financeiras e relação custo-benefício dessas demonstrações), pela primeira conjuntamente analisadas num único estudo, inerentes ao relato financeiro diferenciado, se encontram, em geral, alinhadas.

5.4 Limitações da investigação

O problema identificado é complexo, sendo objeto de investigação e debate por parte de investigadores e outros interessados, nos quais se encontram os organismos normalizadores. Não é, pois, possível resolver o problema com um único trabalho desta natureza, embora os contributos do mesmo sejam decisivos para o aclarar. Assim, apesar dos claros contributos desta investigação, para o ensino, para a literatura e para o debate a realizar por preparadores e normalizadores e, não obstante todos os esforços desenvolvidos ao nível metodológico, a investigação comporta algumas limitações que importa referir.

O instrumento de recolha de evidência utilizado consistiu no questionário, o qual apresenta algumas limitações, tal como referido no capítulo relativo à metodologia. No desenho do questionário foram adotados procedimentos atinentes à redução destas limitações. No entanto, o recurso a questionário encerra em si uma limitação do foro ontológico, ou seja, o questionário permitiu recolher perceções sobre a realidade, e não a realidade em si.

Adicionalmente, apenas foram recolhidas perceções de uma parte dos *stakeholders*. Com efeito, foi analisada a perspetiva dos preparadores e dos responsáveis financeiros sobre o comportamento de outras partes interessadas. Embora de um ponto de vista estatístico a amostra recolhida junto dos responsáveis financeiros seja considerada representativa dos setores de atividade e localização geográfica das 1.000 melhores PME, esta é constituída por

apenas 85 respostas. Por outro lado, é apenas representativa das 1.000 melhores PME e não da totalidade das PME.

Embora a quase inexistência de estudos em contexto de *code law* justifique a escolha de Portugal para recolha da evidência, esta opção constitui uma limitação, na medida em que as conclusões podem não ser geograficamente replicáveis. Para além do local, também o momento em que se recolheram os dados poderá ter influenciado os resultados. Com efeito, o contexto recessivo em que os dados foram recolhidos poderá ter influenciado a perceção dos inquiridos.

Importa, ainda, salientar que o modelo conceptual desenvolvido ficou incompleto na medida em que os quadrantes 1 e 2, e o eixo dos diferenciais de poder, não foram objeto de corroboração empírica. Com efeito, a colocação dos utilizadores no eixo relativo aos diferenciais de poder resultou apenas da literatura.

No entanto, destaca-se que estas limitações, designadamente as de âmbito do trabalho, resultam de uma opção do investigador, definidas na metodologia, não decorrendo do desenvolvimento da própria investigação.

5.5 Oportunidades para investigação futura

A investigação, ao longo do seu decurso, permitiu identificar novos caminhos para futura investigação, que, a par das limitações identificadas, levam a sugerir um conjunto de pistas para investigação futura.

A revisão da literatura permitiu identificar distintas formas de adoção, por diferentes jurisdições, da *IFRS for SME*, bem como, distintas conjugações entre as *full IFRS* e a *IFRS for SME*. Algumas jurisdições permitem a utilização da *IFRS for SME*, enquanto outras obrigam, umas permitem essa utilização para todas as não cotadas, enquanto outras, permitem apenas para as não cotadas de menor dimensão e obrigam às *full IFRS* para as restantes não cotadas. Com efeito, observam-se modelos distintos quanto à respetiva adoção e conjugação das normas emitidas pelo IASB. A compreensão dos determinantes das diferentes opções de cada jurisdição e de como estas afetam a comparabilidade, constituem-se como interessantes temas de investigação.

A revisão da literatura permitiu, ainda, observar que as jurisdições menos desenvolvidas adotam mais rapidamente normas de índole internacional. Interessará, também, compreender quais os fatores que, efetivamente, conduzem estas jurisdições à adoção da *IFRS for SME*.

Para aferir da utilização de demonstrações financeiras, questionaram-se os preparadores e responsáveis acerca da frequência de acesso às mesmas. Esta investigação assentou no pressuposto de que as demonstrações financeiras se obtêm através de solicitação direta às empresas, o que efetivamente ocorre, mas não constitui fonte exclusiva de obtenção dessas demonstrações. Não é de esperar que um concorrente solicite às empresas as suas demonstrações financeiras, e se o fizer, não é de esperar que as mesmas lhe sejam fornecidas. Neste sentido, deve ser promovida investigação que estude o acesso às demonstrações financeiras através de outras fontes, tais como as bases de dados de demonstrações financeiras, como, por exemplo, a Amadeus e a InformaDB.

Observou-se que a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores, é mais sensível à existência de gestores não proprietários do que à dimensão. Interessa agora, para os casos em que essa utilização ocorre, determinar quais as necessidades de informação, em concreto, que os proprietários não gestores pretendem satisfazer com o acesso às demonstrações financeiras. Interessará, também, para os casos em que a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores não ocorre, determinar quais os respetivos motivos. Duas hipóteses para teste podem desde já ser avançadas, a difícil compreensibilidade, resultante da complexidade, ou a satisfação das necessidades de informação através de outros canais. Esta temática poderá, também, encontrar-se relacionada com um dos direitos usualmente consagrado nas legislações comerciais, o designado direito mínimo à informação. Com efeito, o estudo, no contexto das PME, da relação entre o direito mínimo à informação e a utilização das demonstrações financeiras por proprietários não gestores constitui, igualmente, uma interessante temática para investigação futura.

Foi possível demonstrar que as demonstrações financeiras apresentam utilidade para o gestor, e que a manutenção da contabilidade, em contexto de não imposição legal, está moderadamente associada com a dimensão. Isto é, os gestores utilizam as demonstrações das próprias empresas, embora os preparadores consideram que nas de menor dimensão mais facilmente os gestores estão dispostos a abdicar das demonstrações financeiras. Por outro lado, FASB (2010) e IASB (2010) consideram que as demonstrações financeiras são preparadas para utilizadores externos, uma vez que os internos dispõem de informação de

gestão. Interessa, portanto, compreender se o pressuposto daqueles dois organismos se verifica nas PME não cotadas e se é sensível à dimensão, ou seja, interessa compreender a existência de contabilidade de gestão nas PME não cotadas, como esta satisfaz as necessidades do gestor, como pode melhorar a gestão, e quais as relações entre esta e a contabilidade financeira. Nesta linha, Hopwood (2007) considera se deve investigar como a contabilidade se relaciona e interage com outras fontes de informação.

Esta investigação demonstrou que, apesar de construídas em alinhamento com normas que não consideram o gestor como um utilizador principal, as demonstrações financeiras das PME não cotadas são úteis para os respetivos gestores. Interessará estudar, como poderá o gestor, enquanto utilizador, constituir-se como um fator a ter em conta no modelo do relato financeiro simplificado para PME, e de que forma as características das demonstrações financeiras podem potenciar a utilidade para o gestor.

O modelo conceptual de utilização das demonstrações financeiras nas PME não cotadas foi desenvolvido com base na realidade portuguesa, e poderá utilizar-se como instrumento de interpretação doutras realidades para além da portuguesa, designadamente em contextos de *code law*. Ainda assim, o estudo da adequação do modelo a outras realidades constitui interessante matéria de investigação.

Importa, ainda, salientar que o modelo conceptual foi desenvolvido com base em evidência empírica recolhida junto dos preparadores e responsáveis financeiros de empresas, refletindo, portanto, as perceções destes *stakeholders*. Interessará, pois, investigar se a perceção de outros *stakeholders*, designadamente a das instituições financeiras, corrobora o modelo.

O modelo resultou da procura e identificação de uma teoria que permitisse compreender o posicionamento dos possíveis utilizadores das demonstrações financeiras das PME, permitindo concluir quanto à necessidade de relato financeiro diferenciado. Porém, dada a capacidade explicativa da teoria das partes interessadas-agência associadas ao modelo, poderá o mesmo apresentar poder explicativo do relato financeiro no contexto das empresas com títulos admitidos à cotação. Os atuais e potenciais investidores nessas empresas, considerados pelos organismos normalizadores utilizadores primários das demonstrações financeiras, deverão posicionar-se no quadrante 4 do referido modelo, ou seja, não dispõem de diferencial de poder, dado que, *per si*, representam frações ínfimas da propriedade, dispondo de demonstrações financeiras como instrumento quase único de monitorização do

agente. Por sua vez, investidores de maior peso, devem posicionar-se no quadrante 3, na medida em que também eles utilizam as demonstrações financeiras como instrumento de monitorização, mas dada a importância do seu investimento disporão de diferenciais de poder, os quais permitirão estabelecer canais de comunicação bilateral. Interessará, desta forma, corroborar empiricamente a possível utilização do modelo para explicar o posicionamento das partes interessadas face às demonstrações financeiras das empresas com títulos admitidos à cotação.

De igual forma, o lado esquerdo do modelo (quadrantes 1 e 2), não tendo sido objeto de estudo, constitui matéria a investigar. No contexto das PME, encontra-se por demonstrar as relações entre os outros meios de monitorização e as demonstrações financeiras, bem como entre esses meios e os diferenciais de poder.

Esta investigação conclui que as PME são uma realidade distinta das empresas com títulos admitidos à cotação, justificando-se, desta forma, a necessidade de relato financeiro diferenciado. Conclui, ainda, que as próprias PME apresentam diferenças entre elas, sobretudo em função da dimensão. Portanto, não só se justifica o relato financeiro diferenciado, como se justifica a diferenciação dentro do grupo das PME não cotadas. No entanto, não constitui objetivo desta tese o estudo das características concretas que esse relato financeiro diferenciado deve assumir. Portanto, o estudo das características concretas do relato financeiro que se devem diferenciar, encontra-se por realizar, constituindo, igualmente, uma pista para investigação futura.

Por fim, na medida em que as PME não cotadas constituem uma realidade distinta das empresas com títulos admitidos à cotação e, conseqüentemente, não é possível generalizar às primeiras as conclusões obtidas com base na investigação das segundas, as PME constituem um vasto campo de investigação.

Referências bibliográficas

- Abdel-khalik, R., Collins, W., Shields, P., Snowball, D., Stephens, R. e Wragge, J. (1983). *Financial reporting by private companies: analysis and diagnosis*. Norwalk: FASB.
- AICPA. (1973). *Report of the study group on the objectives of financial statements (The Trueblood Report)*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- AICPA. (1975). *The application of generally accepted accounting principles to smaller and/or closely held business, Discussion paper*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- AICPA. (1996). *Report of the private companies practice section special task force on standards overload*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- AICPA. (2013). *Financial reporting framework for small and medium-sized entities*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- AICPA e FASB. (2006). *Enhancing the financial accounting and reporting standard-setting process for private companies (Invitation to comment)*. Nova Iorque: A joint proposal by the Financial Accounting Standards Board and the American Institute of Certified Public Accountants.
- Aisbitt, S. (2005). International accounting books: publishers' dream, authors' nightmare and educators' reality. *Accounting Education: an International Journal*, 14(3), 349-360.
- Allee, K. e Yohn, T. (2009). The demand for financial statements in an unregulated environment: an examination of the production and use of financial statements by privately held small businesses. *Accounting Review*, 84(1), 1-25.
- Anacoreta, L. e Silva, D. (2005). International Accounting Standards for SME's: an exploratory study, <http://www.porto.ucp.pt/feg/links/> [Acedido, 15/Jun./2012]
- Anderson, R., Atkinson, B., Buck, D., Feilmeier, S., Glover, H. e Striscek, D. (2011). *Blue-ribbon panel on standard setting for private companies: report to the board of trustees of the financial accounting foundation*. AICPA/FAF/NASBA.
- Arruñada, B. (2011). Mandatory accounting disclosure by small private companies. *European Journal of Law and Economics*, 32, 377-413.

- ASB. (1997). *Financial reporting standards for smaller entities*. Londres: Accounting Standards Board.
- ASB. (2001). *Financial reporting standards for smaller entities (effective June 2002)*. Londres: Accounting Standards Board.
- ASB. (2008). *Financial reporting standards for smaller entities (effective April 2008)*. Londres: Accounting Standards Board.
- ASSC. (1975). *The corporate report*. Londres. Accounting Standards Steering Committee.
- Audretsch, D., Horst, R., Kwaak, T. e Thurik, R. (2009). *First section of the annual report on EU small and medium-sized enterprises*. EIM Business & Policy Research.
- Baker, C. e Bettner, M. (1997). Interpretive and critical research in accounting: a commentary on its absence from mainstream accounting research. *Critical Perspectives in Accounting*, 8, 293-310.
- Baker, W. e Cunningham, G. (1993). Effects of small business accounting bases and accounting service levels on loan officer decisions. *Journal of Business, Finance and Accounting*, 20, 465-477.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors, accounting and business research. *International Accounting Forum*, 36 (Special Issue), 5-27.
- Ball, R. e Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6, 159-178.
- Ball, R. e Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 83-128.
- Banco Mundial. (2001). *Review of Small Business Activities*.
- Banco Mundial. (2007). *Small and medium enterprises across the globe*. Policy Research Working Paper.
- Barker, P. e Noonan, C. (1996). *Small company compliance with accounting standards: Irish situation*. DCU Business School, Research Paper Series, 10.
- Barniv, R. e McDonald, J. (1999). Review of categorical models for classification issues in accounting and finance. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 13(1), 39-62.
- Barth, M., Landsman, W. e Lang, M. (2008). Internacional accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498.

- Baskerville, R. e Cordery, C. (2006). *Small GAAP: a large jump for the IASB*. New Zeland: Victoria University of Wellington, Working Paper.
- Basu, A., Lal, R., Srinivasan, V. e Staelin, R. (1985). Sales force compensation plans: an agency theoretic perspective. *Marketing Science*, 4, 267-291.
- Beaver, W. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Journal of accounting research*, 67-92.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. e Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 89, 467-487.
- Becker, G. (1964). *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Londres.
- Bell, S. (1996). *Learning with information systems: learning cycles in information systems development*. New York: Routledge.
- Berle, A. e Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. Transaction Books.
- Bernstein, R. (1983). *Beyond objectivism and relativism: science, hermeneutics, and praxis*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Berry, A., Citron, D. e Jarvis, R. (1987). *The information needs of bankers dealing with large and small companies*. Research Report 7, ACCA.
- Bollen, L. (1996). *Financial reporting regulation for small and medium sized private firms*. Maastricht.
- Botosan, C. (1997). Disclosure Level and the Cost of Equity Capital. *The Accounting Review*, 72, 323-349.
- Botosan, C., Ashbaugh-Skaife, H., Beatty, A., Davis-Friday, P., Hopkins, P., Nelson, K. e Venkatachalam, M. (2006). Financial accounting and reporting standards for private entities. *Accounting Horizons*, 20(2), 179-194.
- Bradshaw, M. e Miller, G. (2008). Will harmonizing accounting standards really harmonize accounting? Evidence from non-U.S. firms adopting U.S. GAAP. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 23, 233-263.
- Brav, O. (2009). Access to capital, capital structure, and the funding of the firm. *Journal of Finance*, 64, 263-280.
- Breiman, L., Friedman, J., Olshen, R. e Stone, C. (1984). *Classification and Regression Trees*. Nova Iorque: Chapman and Hall/CRC Press.

- Brown, P. (2011). International financial reporting standards: how real are the benefits?. *Accounting and Business Research*, 41(3), 269-285.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. OUP Oxford.
- Bryman, A. e Cramer, D. (2003). *Análise de dados em ciências sociais, introdução às técnicas utilizando o SPSS para windows*. 3ª edição. Celta Editora.
- Burghstahler, D., Hail, L. e Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: earnings management in european private and public firms. *Accounting Review*, 81, 983-1016.
- Burton, J. e Hillison, W. (1979). Big Gaap / Little GAAP: is accounting for small business in the Balance? *American Journal of Small Business*, III(3), 16-24.
- Bushman, R. e Smith, A. (2003). Transparency, financial accounting information and corporate governance. *Economic Policy Review*, 67-87.
- CapGemini, Deloitte e Management, R. (2010). *EU project on baseline measurement and reduction of administrative costs*, <http://ec.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Carsberg, B., Page, M., Sindall, A. e Waring, I. (1985). *Small company reporting*. Londres: Prentice Hall International.
- Castellano. (2005). *Private Company Financial Reporting Task Force Report ("Castellano Report")*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- CCAB. (1994). *Exemptions from standards on grounds of size or public interest*. Working party consultative document. Londres: Consultative Committee of Accountancy Bodies.
- CCAB. (1995). *Designed to fit – a financial reporting standard for smaller entities*. Londres: Consultative Committee of Accountancy Bodies.
- Chang, L. e Chen, W. (2005). Data mining of tree based models to analyse freeway accident frequency. *Journal of safety research*, 365-375.
- Chittenden, F., McConnel, J. e Risner, C. (1990). *The role of the accounting profession in the growth and development of small business*. Londres: ACCA Research Report 18, Certified Accountants Publications.
- Christensen, J. (2011). Good analytical research. *European Accounting Review*, 20(1), 41-51.
- Christie, N. e Brozovsky, J. (2010). New standards available for private companies: At last a little GAAP? *Academy of Entrepreneurship Journal*, 16(1), 55-69.

- Christie, N., Brozovsky, J. e Hicks, S. (2010). International financial reporting standards for small and medium-sized entities: An update for the commercial loan officer. *Commercial Lending Review*, 25(5), 28-34.
- Chua, W. (1986). Radical developments in accounting thought. *The Accounting Review*, 61(4), 601-632.
- Chua, W. (2011). In search of 'successful' accounting research. *European accounting review*, 20(1), 27-39.
- CICA. (1999). *Financial reporting by small business enterprises*. Toronto: Canadian Institute of Chartered Accountants.
- CICA. (2009). *Accounting Standards for Private Enterprises*. Canadian Institute of Chartered Accountants.
- Cohen, J. e Holder-Webb, L. (2006). Rethinking the influence of agency theory in the accounting academy. *Issues in Accounting Education*, 21(1), 17-30.
- Cohen, L. e Holliday, M. (1982). *Statistics for Social Scientists*. Londres: Harper and Row.
- Coker, J. e Hayes, R. (1992). Lenders' perceptions of income tax basis financial reporting by small businesses. *Journal of Small Business Management*, 30, 66-76.
- Collis, J. (2005). *Size theory and the demand for voluntary audit by small companies in the UK*. Kingston University, Working Paper.
- Collis, J. e Jarvis, R. (2000). *How owner-managers use accounts*. Centre for Business Performance, Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Collis, J., Dugdale, D. e Jarvis, R. (2001). Deregulation of small company financial reporting. *Contemporary Issues in Accounting Regulation*, 167-185.
- Collis, J., Jarvis, R. e Skerratt, L. (2001b). Size and the value of the audit. *Accounting and Business*, 4(10), 41-42.
- Comissão, E. (2002). *Regulamento 1606/2002 relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade*, Jornal Oficial L 243 de 11.9.2002, 1-4.
- Comissão, E. (2003). *Recomendação 2003/361/CE de 6 de Maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas*, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Comissão, E. (2007). *Models to reduce the disproportionate regulatory burden on SMEs*, <http://ec.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].

- Comissão, E. (2008). *The final report of the expert group accounting systems for small enterprises - Recommendations and good practices issued by European Commission Enterprise and Industry Directorate – General Promotion of SMEs' competitiveness*, <http://ec.europa.eu/> [Acedido, 28/Mai./2012].
- Comissão, E. (2009). *Documento de trabalho dos serviços da comissão que acompanha a Proposta de diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho que altera a Diretiva 78/660/CEE, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades*, <http://ec.europa.eu/> [Acedido, 25/Mai./2012].
- Comissão, E. (2012). *Proposta de diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho relativa às demonstrações financeiras individuais, demonstrações financeiras consolidadas e relatórios conexos de certas formas de empresas*; COM (2011) 684 2011/0308/COD; <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 7/Jan./2013]
- Conselho, E. (1978). *Diretiva 78/660/CEE (Quarta) do Conselho, de 25 de Julho de 1978*, (JO L 222 de 14.8.1978, 11-31), <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. (1984). *Diretiva 1984/569/CEE do Conselho, de 27 de Novembro de 1984*, JO L 314 de 4.12.1984, 28-29, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. (1990). *Diretiva 1990/605/CEE do Conselho de 8 de Novembro de 1990 que altera as Diretivas 78/660/CEE e 83/349/CEE*, JO L 317 de 16.11.1990, 60-62, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. (1994). *Diretiva 1994/8/CE do Conselho de 21 de Março de 1994 que altera a Diretiva 78/660/CEE*, JO L 82 de 25.3.1994, 33-34, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. (1999). *Directiva 1999/60/CE do Conselho, de 17 de Junho de 1999, que altera a Directiva 78/660/CEE no que diz respeito aos montantes expressos em ecus*, JO L 162 de 26.06.1999, 65-66, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. (2003). *Diretiva 2003/38/CE do Conselho, de 13 de Maio de 2003, que altera a Diretiva 78/660/CEE*, JO L 120 de 15.5.2003, 22-23, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Cooke, T. (1989). Voluntary corporate disclosure by swedish companies. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 1, 171-159.
- Cosh, A. e Hughes, A. (1996). *The changing state of British enterprise*. Centre for Business Research, University of Cambridge.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.

- Crotty, M. (1998). *The foundations of social research: meaning and perspective in the research process*. Londres: Sage.
- 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, 487-524.
- Delanty, G. e Strydom, P. (2003). *Philosophies of social science: the classic and contemporary readings*. Maidenhead, Open University.
- Delen, D. (2009). Analysis of cancer data: a data mining approach . *Expert Systems*, 26(1), 100-112.
- Demarigny, F. (2010). *An EU-listing small business act - establishing a proportionate regulatory and financial environment for small and medium-sized issuers listed in europe*. Paris: MAZARS Group.
- Demartini, P., Cesaroni, F. e Paoloni, P. (2005). *Upgrading SME financial accounting standard. A longitudinal and international comparison*. Working paper presented at 28th Annual Congress of the European Accounting Association.
- Demsetz, H. e Lehn, K. (1985). The structure of corporate ownership: causes and consequences. *Journal of Political Economy*, 93(6), 1155-1177.
- Demski, J. e Feltham, G. (1978). Economic incentives in budgetary control systems. *Accounting Review*, 53, 336-359.
- Derieux, S., Baker, L., Bernstein, G., Brout, A., Cooper, W., Frazier, C. e Taylor, C. (1980). *Report of the special committee on small and medium sized firms*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- Dermer, J. (1990). The strategic agenda: accounting for issues and support. *Accounting, Organizations and Society*, 15, 67-76.
- Devi, S. (2003). *A framework for differential reporting: a response to ISAR's accounting and financial reporting guidelines for small and medium sized enterprises*. Confederation of Asian and Pacific Accountants; <http://www.capa.com.my/> [Acesso: 4 Dezembro 2010].
- Di Pietra, R., Evans, L., Chevy, J., Cisi, M., Eierle, B. e Jarvis, R. (2008). Comment on the IASB's exposure draft 'IFRS for small and medium sized entities. *Accounting in Europe*, 5 (1), 27-47.
- Doupnik, T. e Salter, S. (1995). External environment, culture, and accounting practice: a preliminary test of a general model of international accounting development. *International Journal of Accounting*, 30, 189-207.

- DRSC, Haller, A. e Eierle, B. (2007). *Ergebnisse einer Befragung deutscher mittelstandischer Unternehmen zum Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities (ED-IFRS for SMEs)*, Berlin.
- Dugdale, D. (1998). The statutory accounts of smaller companies: a burden or an aid to business?. *Management Accounting (British)*, 76(2), 50-52.
- Dumontier, P. e Raffournier, B. (1998). Why firms comply voluntarily with IAS: an empirical analysis with swiss data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9(3), 216-245.
- Eccles, R. (1985). *Transfer pricing as a problem of agency*. In J. Pratt e R. Zeckhauser (Eds.), *Principals and agents: the structure of business* (151-186). Boston: Harvard Business School Press.
- ECMI. (2001). *A comparison of small and medium sized enterprises in Europe and in the USA*. European Capital Markets Institute.
- EFRAG. (2011). *Considering the Effects of Accounting Standards*: Discussion Paper. European Financial Reporting Advisory Group.
- Eierle, B. e Haller, A. (2009). Does size influence the suitability of the IFRS for small and medium-sized entities? Empirical evidence from Germany. *Accounting in Europe*, 6(2), 195-230.
- Eisenhardt, K. (1985). Control: organizational and economic approaches. *Management Science*, 31, 134-149.
- Eisenhardt, K. (1988). Agency and institutional explanations of compensation in retail sales. *Academy of Management Journal*, 31, 488-511.
- Eisenhardt, K. (1989). Agency theory: an assessment and review. *Academy of Management Review*, 57-74.
- ErnstYoung. (2006). *Observations on the Implementation of IFRS*. Ernst & Young.
- Eurostat. (2010). *Enterprises by size class – Overview of SMEs in the EU*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [Acedido, 21/Jun./2010].
- Evans, L., Gebhardt, G., Hoogendoorn, M., Marton, J., Pietra, D., Mora, A. e Wagenhofer, A. (2005). Problems and opportunities of an international financial reporting standards for small and medium-sized entities. The EAA FRSC's comment on the IASB's discussion paper. *Accounting in Europe*, 2(1), 23-45.
- FAF. (2012). *Final Report: the Establishment of the Private Company Council*.

- Falk, H. e Gobdel, B. (1976). Disclosure of closely held corporations. *Journal of Accountancy*, 142(4), 85-89.
- Fama, E. (1970). Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Fama, E. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88, 375-390.
- FASB. (1978). *Statement of financial accounting concepts 1 – Objectives of financial reporting by business enterprises*. Financial Accounting Standards Board.
- FASB. (1991). *Special report: benefits, costs and consequences of financial accounting standards*. Financial Accounting Standards Board.
- FASB. (2010). *Statement of financial accounting concepts 8 – Conceptual framework for financial reporting*. Financial Accounting Standards Board.
- FASB e IASB. (2008). *The exposure draft conceptual framework for financial reporting: the objective of financial reporting and qualitative characteristics and constraints of decision-useful financial reporting information*. International Accounting Standards Board.
- Fawcett, T. (2004). ROC Graphs: notes and practical considerations for researchers. *Kluwer Academic Publishers* (16).
- Fearnley, S. e Hines, T. (2007). How IFRS has destabilised financial reporting for UK non-listed entities. *Journal of financial regulation and compliance*, 15(4), 394-408.
- Feltham, G. e Ohlson, J. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 689-731.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. Sage publications.
- Fields, T., Lys, T. e Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 255-307.
- Fowler, J. e Floyd, J. (1995). *Improving survey questions: design and evaluation*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Francis, J., Khurana, I., Martin, X. e Pereira, R. (2008). The role of firm-specific incentives and country factors in explaining voluntary IAS adoptions: evidence from private firms. *European Accounting Review*, 17(2), 331-360.
- Franco, G., Kothari, S. e Verdi, R. (2011). The benefits of financial statement comparability. *Journal of Accounting Research*, 49(4), 895–931.

- Frank, W. (1979). An empirical analysis of international accounting principles. *Journal of Accounting Research*, 17(2), 593-605.
- Fulbier, R. e Gassen, J. (2010). *IFRS for european small and medium-sized entities? A theoretical and empirical analysis*. Research Report.
- Gaffikin, M. (1987). The methodology of early accounting theorists. *Abacus*, 23(1), 17-30.
- Gao, H., Lemmon, M. e Li, K. (2010). *A comparison of CEO pay in public and private U.S. firms*. Working paper, University of British Columbia.
- Ghiglione, R. e Matolon, B. (1997). *O inquérito – Teoria e prática*. 3ª Ed., Celta Editora.
- Ghonkrokta, S. e Lather, A. (2007). Identification of role of social audit by stakeholders as accountability tool in good governance. *Journal of Management Research*, 7(1), 18-26.
- Gibson, T. e Van der Vaart, H. (2008). *Defining SMEs: a less imperfect way of defining small and medium enterprises in developing countries*. Brookings Global Economy and Development.
- Gillham, B. (2002). *Developing a questionnaire*. London, Continuum.
- Glaum, M. e Street, D. (2003). Compliance with the disclosure requirements of germany's new market: IAS versus US GAAP. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14, 64-100.
- Glynos, J. e Howarth, D. (2007). *Logics of critical explanation in social and political theory*. Londres: Routledge.
- Goldberg, L. e Idson, T. (1995). Executive compensation and agency effects. *The Financial Review*, 30(2), 313-335.
- Gray, S. (1988). Towards a theory of cultural on the development of accounting influence systems internationally. *Abacus*, 24, 1-15.
- Gu, F. e Wang, W. (2005). Intangible assets, information complexity, and analysts' earnings forecasts. *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(9-10), 1673-1702.
- Gujarati, D. (2006). *Econometria Básica*, Tradução da 4ª Edição. Campus.
- Hahn, W. (2007). Accounting research: an analysis of theories explored in doctoral dissertations and their applicability to systems theory. *Accounting Forum*, 305-322.

- Hail, L., Leuz, C. e Wysocki, P. (2010). Global accounting convergence and the potential adoption of IFRS by the US (part I): conceptual underpinnings and economic analysis. *Accounting Horizons*, 24(3), 355–394.
- Halabi, A., Barrett, R. e Dyt, R. (2010). Understanding financial information used to assess small firm performance: an Australian qualitative study. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 7(2), 163-179.
- Harrison, J., Bosse, D. e Phillips, R. (2010). Managing for stakeholders, stakeholder utility functions and competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 31(1), 58-74.
- Harvey, D. (1996). *Justice, nature and the geography of difference*.
- Harvey, D. e Walton, P. (1996). *Differential reporting - an analysis*. Londres: The Foundation for Manufacturing and Industry.
- Hermalin, B. e Weisbach, M. (2003). Boards of directors as an endogenously determined institution: a survey of the economic literature. *Economic Policy Review*, 9, 7-26.
- Hildebrand, G., Cassel, J., Storey, R., Scott, T., Miller, L. e Abdel-Khalik, R. (1980). *Financial reporting by private and small public companies - Invitation to Comment*. Financial Accounting Standards Board.
- Hildebrand, G., Kelly, P., LePage, P., Mazzella, F., Stout, B. e Wilkins, L. (1983). *Financial reporting by privately owned companies: summary of responses to FASB invitation to comment [Special Report]*. Financial Accounting Standards Board.
- Hill, C. e Jones, T. (1992). Stakeholder-agency theory. *Journal of Management Studies*, 29(2), 131-154.
- Hill, M. e Hill, A. (2002). *Investigação por Questionário*, Segunda Edição Revista e Corrigida. Hill, Edições Sílabo, Lisboa.
- Hirsch, P., Michaels, S. e Friedman, R. (1987). "Dirty hands" versus "clean models": Is sociology in danger of being seduced by economics? *Theory and Society*, 16(3), 317-336.
- Holmes, S., Kent, P. e Downey, G. (1991). The Australian differential reporting debate: a survey of practitioners. *Accounting and Business Research*, 21, 125-132.
- Holthausen, R. (2009). Accounting standards, financial reporting outcomes and enforcement. *Journal of Accounting Research*, 47(2), 447-458.
- Hopwood, A. (2007). Whither accounting research? *The accounting review*, 82(5), 1365-1374.

- Hoque, Z. (2006). *Methodological issues in accounting research: theories and methods*. Londres, Spiramus.
- Hsieh, A., Hsiao, C., Chang, S., Wang, H. e Fann, C. (2011). On the use of multifactor dimensionality reduction and classification and regression trees (CART) to identify haplotype interactions in genetic studies. *Genomics*, 97, 77-85.
- IASB. (1989). *The conceptual framework for financial reporting*. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2004). *Preliminary views on accounting standards for small and medium-sized entities*: Discussion Paper. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2009). *International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities*. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2010). *Conceptual framework for financial reporting*. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2012). *IFRS for SMEs Fact Sheet*. International Accounting Standards Board.
- IASB. (2013). *IFRS Application Around the World Jurisdictional Profile*. International Accounting Standards Board.
- ICANZ. (1994). *Framework for differential reporting*. Institute of Chartered Accountants of New Zealand.
- ICANZ. (2007). *Framework for differential reporting*. Institute of Chartered Accountants of New Zealand.
- IFAC. (2006). *Micro-entity financial reporting: perspectives of preparers and users*. International Federation of Accountants.
- IFC e Kozak, M. (2007). Micro, small, and medium enterprises: a collection of published Data. Washington, D.C.: <http://rru.worldbank.org/> [Acedido, 5/Mar./2012].
- IFRS. (2013). *IFRS Foundation charts progress towards global adoption of IFRS*. IFRS Press realese.
- Ikaheimo, S., Ojala, H., Stening, E. e Riistama, V. (2010). *The IFRS for SMEs: do we need it? An expert-based study in Finland*. Lund University, Sweden.
- Inaga, E. e Schneider, W. (2005). The failure of accounting research to improve accounting practice: a problem of theory and lack of communication. *Critical Perspectives on Accounting*, 227-248.

- InformaDB e Deloitte. (2010). *1000 Melhores PME Edição Especial*. Imprensa Publishing.
- Interpreta, C. (2011). Study on Accounting requirements for SMEs - Final Report. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/> [Acedido, 7/Jun./2013].
- Ittner, C., Larcker, D. e Rajan, M. (1997). The choice of performance measures in annual contracts. *The Accounting Review*, 72(2), 231-255.
- Jaafar, A. e McLeay, S. (2007). Country effects and sector effects on the harmonization of accounting policy choice. *Abacus*, 43, 156-189.
- Jamal, K., Bloomfield, R., Christensen, T., Colson, R., Moehrle, S., Ohlson, J. e Watts, R. (2009). A perspective on the canadian accounting standards board exposure draft on generally accepted accounting principles for private enterprises. *Accounting Horizons*, 129-137.
- James, M. (2012). Private company financial reporting - strategies for small and midsize companies. *Entrepreneurial Executive*, 17, 87-96.
- Jarvis, R. (1996). *Users and uses of unlisted companies financial statements - A literature Review*. Londres: Research monograph, Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Jarvis, R., Kitching, J., Curran, J. e Lightfoot, G. (1996). *The financial management of small firms: an alternative perspective*. ACCA Research Report 49.
- Jarvis, R., Kitching, J., Curran, J. e Lightfoot, G. (2000). The use of quantitative and qualitative criteria in the measurement of performance in small firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(2), 123-134.
- Jensen, M. e Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Jensen, M. (1983). *Organization theory and methodology*.
- John, B. e Heleas, S. (2000). *Financial reporting standard for small entities: a fundamental or cosmetic change?* Occasional Research Paper No.30, The Association of Chartered Certified Accountants.
- Kajuter, P., Barth, D., Dickmann, T. e Zapp, P. (2007). *Rechnungslegung nach IFRS im deutschen Mittelstand? Der Standardentwurf "IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen*. Der Netrieb 60, Mit1877-1884.
- Keasy, K. e Short, H. (1990). The accounting burdens facing small firms: an empirical research note. *Accounting and Business Research*, 20, 307-313.

- Ketele, J. e Roegiers, X. (1998). *Metodologia da recolha de dados: fundamentos dos métodos de observações, de questionários, de entrevistas e de estudos de doutoramentos*. Instituto Piaget.
- Kinney, W. (1989). The relation of accounting research to teaching and practice: a “Positive” view. *Accounting Horizons*, 119-124.
- Kirkos, E., Spathis, C. e Manolopoulos, Y. (2007). Data mining techniques for the detection of fraudulent financial statements. *Expert Systems with Applications*, 32(4), 995-1003.
- Klapper, L., Sarria-Allende, V. e Sulla, V. (2002). *Small and medium-size enterprise financing in Eastern Europe*. World Bank, Working paper.
- Knutson, D. e Wichman, H. (1985). The accounting standards overload problem for American small businesses. *Journal of Business Finance and Accounting*, 12, 387-397.
- Kohlberg, L. (1969). *Stage and sequence: the cognitive-developmental approach to socialization*. Nova Iorque : Rand McNally.
- Kolb, D., Rubin, I. e McIntyre, J. (1979). *Organizational psychology: an experiential approach to organizational behavior*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Kosnik, R. (1987). Greenmail: A study in board performance in corporate governance. *Administrative Science Quarterly*, 32, 163-185.
- KPMG e Von Keitz, I. (2006). *The application of IFRS: Choices in practice*. KPMG.
- Kuhn, T. (1996). *The structure of scientific evolutions*, 3rd Edition. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kvaal, W. e Nobes, C. (2010). International differences in IFRS policy choice: a research note. *Accounting and Business Research*, 40(2), 173-187.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. e Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 1113-1155.
- Laing, G. e Laing, K. (2012). The relevance of international financial reporting standards for small and medium-sized entities: an australian case study. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 2(1), 75-82.
- Lambert, R., Leuz, C. e Verrecchia, R. (2007). Accounting information, disclosure, and the cost of capital. *Journal of Accounting Research*, 45(2), 385-420.

- Larson, R. e Kenny, S. (2011). The financing of the IASB: an analysis of donor diversity. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(1), 1-19.
- Laureano, R. (2011). *Testes de Hipóteses com o SPSS: o meu manual de consulta rápida*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Laureano, R. e Botelho, M. (2012). *SPSS: o meu manual de consulta rápida*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Lee, T. (1989). Education, practice and research in accounting: gaps, closed loops, bridges and magic accounting. *Accounting and Business Research*, 19(75), 237-253.
- Litjens, R., Bissessur, S., Langendijk, H. e Vergoossen, R. (2012). How do preparers perceive costs and benefits of IFRS for SMEs? Empirical evidence from the Netherlands. *Accounting in Europe*, 9, 227-250.
- Liu, X. e Anbumozhi, V. (2009). Determinant factors of corporate environmental information disclosure: an empirical study of Chinese listed companies. *Journal of Cleaner Production*, 17(6), 593-600.
- Locke, L., Spirduso, W. e Silverman, S. (2000). *Proposals that work: A guide for planning dissertations and grant proposals*. SAGE Publications.
- Loderer, C. e Waelchli, U. (2010). Protecting minority shareholders: listed versus unlisted firms. *Financial Management*, 39(1), 33-57.
- Long, T., Dulewicz, V. e Gay, K. (2005). The role of the non-executive director: findings of an empirical investigation into the differences between listed and unlisted UK boards. *Corporate Governance: an international review*, 13(5), 667-679.
- Lund, F. (1925). The psychology of belief. *Journal of Abnormal Psychology*, 20(1), 183-191.
- Mages, M. (2009). *IFRS-Bilanzierung aus der Sicht mittelständischer Personengesellschaften, Eine theoretische und empirische untersuchung*, Hamburg.
- Maingot, M. e Zeghal, D. (2006). Financial reporting of small business entities in Canada. *Journal of Small Business Management*, 44, 513-530.
- Mandilas, A., Nikolaidis, M. e Valsamidis, S. (2010). An empirical study on the adoption of IFRS for SMEs: the case of Kavala, Greece. <http://mibes.teilar.gr/> [Acedido, 21/Jun./2010].
- Marais, M., Patell, J. e Wolfson, M. (1984). The experimental design of classification models: an application of recursive partitioning and bootstrapping to commercial bank loan classifications. *Journal of accounting Research*, 22, 87-114.

- McIntyre, L. (1999). *The practical skeptic: core concepts in sociology*. Mountain View, CA: Mayfield Publishing.
- McMahon, R. e Davies, L. (1994). Financial reporting and analysis practices in small enterprises: their association with growth rate and financial performance. *Journal of Small Business Management*, 32, 9-17.
- Meek, G. e Gray, S. (1988). The value added statement: an innovation for U.S. companies? *Accounting Horizons*, 2(2), 73-81.
- Michaely, R. e Roberts, M. (2007). *Corporate dividend policies: Lessons from private firms*. Working paper, Cornell University.
- Mitchell, T. (1997). *Matching Learning*. MacGraw-Hill International Editions.
- Mitnick, B. (1986). *The theory of agency and organizational analysis*. Unpublished working paper, University of Pittsburgh.
- Mowday, R., Steers, R. e Porter, L. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 224-247.
- Müllerová, L., Paseková, M. e Hýblová, E. (2010). Harmonization of financial reporting of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(1), 55-64.
- Murphy, A. (1999). Firm characteristics of swiss companies that utilize international accounting standards. *International Journal of Accounting*, 34, 121-131.
- Nair, R. e Frank, W. (1980). The impact of disclosure and measurement practices on international accounting classifications. *Accounting Review*, 426-450.
- Neto, A. (2007). *Código das Sociedades Comerciais: Jurisprudência e Doutrina* (4ª Edição). Lisboa: Ediforum.
- Newman, P. (1981). The SEC's influence on accounting standards: the power of the veto. *Journal of Accounting Research*, 19, 134-156.
- Ngai, E., Hu, Y., Wong, Y., Chen, Y. e Sun, X. (2011). The application of data mining techniques in financial fraud detection: a classification framework and an academic review of literature. *Decision Support Systems*, 50(3), 559-569.
- Nobes, C. (1983). A judgemental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business Finance and Accounting*, 10(1), 1-19.
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and Business Research*, 36(3), 233-245.

- Nobes, C. (2010). On researching into the use of IFRS by private entities in europe. *Accounting in Europe*, 7(2), 213-226.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Ochs, A. e Leibfried, P. (2006). IFRS fur den deutschen Mittelstand? Eine empirische untersuchung. *Praxis der internationalen Rechnungslegung (PiR)*, 2, 183-189.
- O'Dell, J. e Cohen, J. (1991). The OCBOA solution: bottom-line relief for small business clients. *Journal of Accountancy*, 89-95.
- Oehler, R. (2005). *Auswirkungen einer IAS/IFRS – Umstellung bei KMU*, Munchen.
- Ohlson, J. (2011). On successful research. *European Accounting Review*, 20(1), 7-26.
- Pacter, P. (2008). An IFRS for private entities. *International Journal of Disclosure and Governance*, 6(1), 4-20.
- Page, M. (1984). Corporate financial reporting and the small independent company. *Accounting and business research*, 14(55), 271-282.
- Paoloni, M. e Demartini, P. (1999). *Harmonising small business financial reporting in Europe: a missed opportunity*. Quaderni di Economia Aziendale (Working Papers), Urbino University, Italy.
- Paoloni, M., Cesaroni, F. e Demartini, P. (2003). *Upgrading SMEs information system: the role of venture capitalist investors*. Quaderni di Economia Aziendale (Working Papers), Urbino University,.
- Paoloni, M., Demartini, P., Moneva, J. e Cuellar, B. (2000). *Financial reporting by SMEs in Italy and Spain*. Quaderni di Economia Aziendale (Working Papers), Urbino University, Italy.
- Parlamento, E. e Conselho. (2001). *Diretiva 2001/65/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de Setembro de 2001, que altera as Diretivas 78/660/CEE, 83/349/CEE e 86/635/CEE*; JO L 283 de 27.10.2001, 28-32, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Parlamento, E. e Conselho. (2006). *Diretiva 2006/46/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de Junho de 2006 , que altera as Diretivas 78/660/CEE e 83/349/CEE*; JO L 224 de 16.8.2006, 1-7, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].
- Parlamento, E. e Conselho. (2012). *Diretiva 2012/6/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de março de 2012 , que altera a Diretiva 78/660/CEE do Conselho*; JO L 81 de 21.3.2012, 3-6, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 15/Jun./2012].

- Parlamento, E. e Conselho. (2013). *Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, que altera a Diretiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho e revoga as Diretivas 78/660/CEE e 83/349/CEE do Conselho*, <http://eur-lex.europa.eu/> [Acedido, 30/Jul./2012].
- Parmar, B., Freeman, R., Harrison, J., Wicks, A., Purnell, L. e Colle, S. (2010). Stakeholder theory: the state of the art. *Academy of Management Annals*, 4(1), 403-445.
- Pearce, J. (1982). The company mission as a strategic tool. *Sloan Management Review*, 23(3), 15-24.
- Phillips, R. (2004). Ethics and a manager's obligations under stakeholder theory, *Ivey Business Journal*, 68(4), 1-4.
- PICPA. (2003). *Accounting and Auditing Committee 2003 white paper*. Pennsylvania Institute of Certified Public Accountants.
- Pinsonneault, A. e Kraemer, K. (1993). Survey research methodology in management information systems: an assessment. *Journal of Management Information Systems*, 10, 75-105.
- Popper, K. (1959). *The logic of scientific discovery*. Hutchinson & Co.
- Popper, K. (1962). *Conjectures and refutations: the growth of scientific knowledge*. Londres: Basic Books Publishers.
- Popper, K. (1999). *All Life is Problem Solving*. Londres: Routledge.
- Pounder, B. (2012). Public vs. private: a very blurry line. *Strategic Finance*, 94(1), 19-21.
- Radebaugh, L. (1975). Environmental factors influencing the development of accounting objectives, standards, and practices in peru. *International Journal of Accounting*, 11(1), 39-56.
- Ratcliffe, T. (2003). OCBOA financial statements: here's some practical guidance on a popular accounting option – other comprehensive basis of accounting. *Journal of Accountancy*, 71-75.
- Ratner, C. (2002). Subjectivity and objectivity in qualitative methodology. Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: *Qualitative Social Research*, 3(3).
- Ray, B. e Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39 (1), 83-128.

- Rijken, H., Booij, M. e Buckley, A. (1999). Valuation differences between quoted and unquoted companies – empirical evidence from the UK. *The European Journal of Finance*, 5(3), 256-275.
- Roberts, C., Weetman, P. e Gordon, P. (2008). *International corporate reporting – a comparative approach* (Fourth ed.). Edinburgh: Pearson Education Limited.
- Roberts, R. (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: an application of stakeholder theory. *Accounting, Organizations and Society*, 17(6), 595-612.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectations for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, 1-28.
- Ryan, B., Scapens, R. e Theobald, M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting* (2nd ed). Londres: Thomson.
- Said, H. (2011). Corporate financial reporting complexity: recommendations for improvement. *Review of Business*, 31(2) , 69-87.
- Saunders, A. e Sascha, S. (2009). *The costs of being private: evidence from the loan market*. Working paper, New York University.
- Schiebel, A. (2008). Is there a solid empirical foundation for the IASB's draft IFRS for SMEs? http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=994684. [Acedido, 10/Fev./2012].
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting Horizons*, 17(1), 61-72.
- Schipper, K. (2010). How can we measure the costs and benefits of changes in financial reporting standards? *Accounting and Business Research*, 40(3), 309-327.
- Schmitz, J. (1989). Imitation, entrepreneurship, and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 97(3), 721-739.
- Scott, S., Hepp, G., Israeloff, R., Luton, J., Nelson, D., Nest, R. e Thomas, J. (1983). Report of the special committee on accounting standards overload. American Institute of Certified Public Accountants.
- SEC. (2007). Smaller reporting company regulation relief and simplification. <http://www.sec.gov/rules/final/2007/33-8876.pdf>. [Acedido, 14/Jan./2012].
- SEC. (2008). *Roadmap for the potential use of financial statements prepared in accordance with international financial reporting standards by US issuers*. Securities and Exchange Commission, Washington DC.

- Sellhorn, T. e Gornik-Tomaszewski, S. (2006). Implications of the 'IAS Regulation' for research into the international differences in accounting systems. *Accounting in Europe*, 3(1), 187-217.
- Sharpe, W. (1964). Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442.
- Sian, S. e Roberts, C. (2009). UK small owner-managed businesses: accounting and financial reporting needs. *Journal of small business and enterprise development*, 16(2), 289-305.
- Sian, S., Roberts, C. e Street, D. (2003). *Accounting and financial reporting guidance for small enterprises: the applicability and usefulness of the ISAR level three guidelines*. Unpublished report, AAT/UNCTAD.
- Sian, S. e Roberts, C. (2008). *Micro-entity financial reporting: Some empirical evidence on the perspectives of preparers and users, Information paper*. New York: IFAC Small and Medium Practices Committee.
- Son, D., Marriott, N. e Marriott, P. (2006). Users' perceptions and uses of financial reports of small and medium companies (SMCs) in transitional economies: Qualitative evidence from Vietnam. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 3, 218-235.
- Stanga, K. e Tiller, M. (1983). Needs of loan officers for accounting information from large versus small companies. *Accounting and Business Research*, 14, 63-70.
- Tarca, A. (2012). The case for global accounting standards: arguments and evidence. International Accounting Standards Board.
- Tricker, R. (1978). *Research in accounting, Arthur Young Lecture n.º1*. Glasgow University Press.
- Tweedie, D. (2010). *IFRS in 2011 and beyond*, International Financial Reporting Standards (IFRSs) . Conference (Tokyo).
- Tyrrall, D. e Aggestam, C. (2011). International financial reporting standards: expanding standards, expanding geographically, expanding literature. *Accounting Education: An International Journal*, 20(4), 441-456.
- UNCTAD. (2005). *International accounting and reporting issues: 2004 review*. United Nations, Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- UNDP. (2013). *Human Development Report*.

- USCensusBureau. (2010). *Statistics about business size (including Small Business) from the U.S. Census Bureau*, <http://www.census.gov> [Acedido,6/Jun./2011].
- Vismara, S., Paleari, S. e Ritter, J. (2012). Europe's second markets for small companies. *European Financial Management*, 18 (3), 352-388.
- von Keitz, I. e Stibi, B. (2004). Rechnungslegung nach IAS/IFRS – auch ein Thema für den Mittelstand? *KoR*, 4, 423-429.
- von Keitz, I., Stibi, B. e Stolle, I. (2007). Rechnungslegung nach (Full-) IFRS – auch ein Thema für den Mittelstand? *KoR*, 7, 509-519.
- Vroom, V. (1964). *Work and motivation*.
- Watts, R. e Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting review*, 112-134.
- Watts, R. e Zimmerman, J. (1986). *Positive accounting theory*. Upper SaddleRiver: Prentice Hall.
- Watts, R. e Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131-156.
- Weerts, D. e Ronca, J. (2009). Using classification trees to predict alumni giving for higher education. *Education Economics*, 17(1), 95-122.
- Werner, C., Arnstein, P., Culp, D., Nelson, D., Silverman, E. e Wyatt, A. (1976). *Report of the committee on generally accepted accounting principles for smaller and/or closely held businesses – Discussion paper*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- Wetzel, A. (2003). *Kapitalmarkt und Mittelstand: Ergebnisse einer Umfrage bei nicht-börsennotierten Unternehmen*, Frankfurt a. M.
- Wheat, F., Biegler, J., Levine, A., Olson, W., Pryor, T., Smith, R. e Solomons, D. (1972). *Report of the Study on Establishment of Accounting Principles, (“Wheat Report”)*. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants.
- White, H. (1985). *Agency as control*. In J. Pratt e R. Zeckhauser (Eds.), *Principals and agentes: The structure of business* (187-214). Boston: Harvard Business School Press.
- Wright, G., Fernandez, D., Burns, J., Hawkins, R., Hornsby, C. e Patel, S. (2012). Big GAAP/Little GAAP: will the debate ever end? *Journal of Business and Economics Research*, 291-301.

- You, H. e Zhang, X. (2009). Financial reporting complexity and investor underreaction to 10-K information. *Review of Accounting Studies*, 14(4), 559-586.
- Zanzig, J. e Flesher, D. (2006). GAAP requirements for nonpublic companies – new views on ‘Big GAAP’ versus ‘Little GAAP’. *The CPA Journal*, 40-44.
- Zeff, S. (2002). “Political” lobbying on proposed standards: a challenge to the IASB. *Accounting Horizons*, 16(1), 43-54.
- Zeff, S. (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39, 290-302.
- Zeff, S. (2012). The evolution of the IASC into the IASB, and the challenges it faces. *The Accounting Review*, 87(3), 807–837.
- Zingales, L. (2000) . In search of new foundations. *Journal of Finance*, 55 (1), 623-653.

Anexos

Anexo A – Questionário efetuado aos preparadores

I – Informação geral

1.É Técnico Oficial de Contas em exercício?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.Caso seja TOC no activo, assume a responsabilidade pela contabilidade de quantas entidades? _____

3.Qual o seu n.º de TOC? [Esta resposta serve exclusivamente para garantir que cada TOC apenas responde uma só vez. As respostas são confidenciais.] _____

4.Qual a dimensão média da(s) entidade(s) em que colabora?

	Até 149.999€	Entre 151.000€ a 1.499.999€	Entre 1.500.000€ e 1.999.999€	Entre 2.000.000€ e 2.999.999€	Entre 3.000.000€ e 9.999.999€	Entre 10.000.000€ e 49.999.999€	Mais de 50.000.000€
Volume de negócios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5.Em média quantos sócios/accionistas têm os seus clientes?

1	2	3 a 5	6 a 10	Mais de 10
<input type="checkbox"/>				

6.Qual o número de gerentes ou membros do Conselho de Administração que não são sócios /accionistas dos seus clientes?

_____ Gerentes / administradores não accionistas

7.Qual o nível de formação dos gerentes ou membros do Conselho de Administração das entidades em que colabora?

	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutoramento
"[Gestor 1]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 2]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 3]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 4]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 5]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Qual o seu nível de formação?

	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutorame nto
TOC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II – Utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras

9. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras que prepara pelas seguintes entidades nacionais:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/accionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Entidades que concedem subsídios (p.ex. IAPMED)?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

10. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras que prepara pelas seguintes entidades estrangeiras:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/accionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

11. Em termos absolutos quantas pessoas de entidades distintas têm acesso às demonstrações financeiras que prepara para cada empresa? _____

12. Na sua óptica para que fins a utilização das demonstrações financeiras é importante para um gerente/administrador?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Decisões de financiamento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de investimento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de fixação de preços?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de distribuição dos resultados?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de política de remunerações?	<input type="checkbox"/>					
Gestão da tesouraria?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

13. Que outras utilidades encontra nas demonstrações financeiras?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Para fins fiscais?	<input type="checkbox"/>					
Para rever o desempenho?	<input type="checkbox"/>					
Para gerar confiança e transparência perante terceiros?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

14. Em que medida a concessão de financiamentos pelos bancos depende:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Património da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Património dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

15. Em que medida os custos de financiamento (juros e comissões) da sua empresa dependem:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Património da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Património dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

16. Com que frequência os gerentes/administradores das empresas que acompanha analisam as demonstrações financeiras da empresa?

Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

17. Na sua opinião, qual a importância que os bancos atribuem às demonstrações financeiras?

Nenhuma Baixa Moderada Alta Muito alta Impossível de quantificar

18. Alguma das seguintes entidades solicita à(s) empresa(s) da qual/quais é TOC mais informação do que a constante nas demonstrações financeiras?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

19. Os responsáveis da(s) empresa(s) de que é TOC obtêm e analisam as demonstrações financeiras:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Dos seus clientes?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

20. Se a existência de contabilidade deixasse de ser obrigatória por lei, acha que a(s) empresa(s) de que é TOC continuavam a mantê-la?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. Na sua opinião a(s) empresa(s) de que é TOC deve(m) aplicar regras contabilísticas tão exigentes como as das empresas cotadas, ou regras simplificadas?

	Regras idênticas às das empresas cotadas	Regras simplificadas
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III – Exposição internacional

22. Qual a relevância das seguintes actividades externas para a(s) empresa(s) da/das qual/quais é TOC?

Importações?	_____ % das aquisições
Exportações?	_____ % do volume de negócios
Participação de não residentes no capital?	_____ % do capital social
Financiamento obtido no estrangeiro?	_____ % do financiamento

23. A relevância das actividades internacionais aumentaria pelo facto de dispôr de demonstrações financeiras comparáveis internacionalmente?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. Qual a relevância das seguintes actividades externas para a(s) empresa(s) de que é TOC?

	Sim	Não
Existência de participadas no estrangeiro?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Existência de concorrentes estrangeiros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Como é que avalia a necessidade da(s) empresa(s) de que é TOC fornecer(em) informação financeira internacionalmente comparável?

Nenhuma necessidade	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

26. Como é que descreve o seu conhecimento de normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?

Nenhum conhecimento	Pouco	Moderada	Alto	Muito alto	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

27. De que forma o seu conhecimento permite elaborar demonstrações financeiras de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?

Não permite	Permite mal	Permite razoável	Permite de forma adequada	Permite uma excelente interpretação	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

28. Se fosse imposto à(s) empresa(s) de que é TOC a adopção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os benefícios dessa imposição seriam:

Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

29. Se fosse imposto à(s) empresa(s) de que é TOC a adopção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os custos dessa imposição seriam:

Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

30. Aceitaria aplicar normas internacionais de contabilidade em substituição de normas nacionais (em substituição do SNC)?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV – Relevância de certos assuntos específicos de contabilidade

31. Com que frequência ocorrem na(s) empresa(s) de que é TOC as seguintes operações:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Construção para o cliente de bens de acordo com as suas especificações?	<input type="checkbox"/>					
Projectos de pesquisa e desenvolvimento?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de marcas?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de carteiras de clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fusões ou outras operações de concentração?	<input type="checkbox"/>					

32.Com que frequência ocorrem transacções relativamente às quais a(s) empresa(s) de que é TOC proceda(m) à cobertura dos seguintes riscos?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Risco de taxa de juro?	<input type="checkbox"/>					
Risco de taxa de câmbio?	<input type="checkbox"/>					
Risco de preço?	<input type="checkbox"/>					

33.Qual a relevância dos seguintes investimentos na(s) empresa(s) de que é TOC?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Investimentos entre 20% a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos superiores a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em entidades cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em empreendimentos conjuntos (ACE, AEIE)?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em terrenos ou edifícios para obtenção de rendas ou valorização?	<input type="checkbox"/>					

V – Relação custo benefício

34.Como avalia os custos associados às demonstrações financeiras:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Custos de preparação	<input type="checkbox"/>					
Custos de auditoria	<input type="checkbox"/>					
Custos de divulgação de informação a um concorrente	<input type="checkbox"/>					
Custos informáticos	<input type="checkbox"/>					
Custos de formação	<input type="checkbox"/>					

35.Na(s) empresa(s) de que é TOC qual a estimativa do custo de preparação das demonstrações financeiras em % do volume de negócios?

_____ % do volume de negócios

36.A(s) empresa(s) de que é TOC possui(em) algum dos seguintes activos?

	Sim	Não
Intangíveis com vidas úteis indefinidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Terrenos ou edifícios para arrendamento ou valorização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activos biológicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

37.Se respondeu afirmativamente no ponto anterior, como classifica os custos do procedimento:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Teste de imparidade aos intangíveis	<input type="checkbox"/>					
Teste de imparidade ao <i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos terrenos ou edifícios	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos activos biológicos	<input type="checkbox"/>					

VI – Feedback adicional

Indique qualquer feedback adicional que entenda relevante ou reporte qualquer dificuldade no preenchimento do questionário.

Informação pessoal

Fornecer a seguinte informação é opcional.

Nome:

Morada:

E-Mail:

Pretende ser contactado com as conclusões deste estudo?

Sim

Não

Obrigado pelo tempo que despendeu.

Anexo B – Questionário efetuado aos gestores

I – Informação geral

1. Indique qual a sua função na empresa?

Administrador / Gerente	Director Financeiro	TOC Interno	Colaborador da área administrativa	Outro
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Informação financeira da entidade:

	2010	2009
Total de activo:	_____ €	_____ €
Volume de negócios:	_____ €	_____ €
N.º de trabalhadores:	_____	_____

3. É PME Excelência/2010 ou já alguma vez foi PME Excelência?

	É PME Excelência 2010	Foi PME Excelência em exercícios anteriores
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Quantos sócios/accionistas tem a entidade?

1	2	3 a 5	6 a 10	Mais de 10
<input type="checkbox"/>				

5. Quantos sócios/accionistas são gerentes ou membros do Conselho de Administração?

1	2	3 a 5	6 a 10	Mais de 10
<input type="checkbox"/>				

6. Qual o número de gerentes ou membros do Conselho de Administração que não são sócios /accionistas?

_____ Gerentes / administradores não accionistas

7. Qual o nível de formação dos gerentes ou membros do Conselho de Administração?

	Menos do que 2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	2.º ciclo do ensino básico completo (6.º ano)	3.º ciclo do ensino básico completo (9.º ano)	ensino secundário completo (12.º ano)	Licenciatura	Mestrado	Doutorame nto
"[Gestor 1]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 2]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 3]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 4]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"[Gestor 5]"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II – Utilizadores e utilidade das demonstrações financeiras

8. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras da sua empresa pelas seguintes entidades nacionais:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Cientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Entidades que concedem subsídios (p.ex. IAPMED)?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

9. Qual a frequência de acesso / utilização das demonstrações financeiras da sua empresa pelas seguintes entidades estrangeiras:

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Cientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes (se existirem)?	<input type="checkbox"/>					
Investigadores?	<input type="checkbox"/>					
Imprensa económica?	<input type="checkbox"/>					
Concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

10. Em termos absolutos quantas pessoas de entidades distintas têm acesso às demonstrações financeiras da sua empresa? _____**11. Para que fins a utilização das demonstrações financeiras é para si importante enquanto gerente/administrador?**

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Decisões de financiamento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de investimento?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de fixação de preços?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de distribuição dos resultados?	<input type="checkbox"/>					
Decisões de política de remunerações?	<input type="checkbox"/>					
Gestão da tesouraria?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

12. Que outras utilidades encontra nas demonstrações financeiras?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Para fins fiscais?	<input type="checkbox"/>					
Para rever o desempenho?	<input type="checkbox"/>					
Para gerar confiança e transparência perante terceiros?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

13. Em que medida a concessão de financiamentos pelos bancos depende:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Patrimônio da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Patrimônio dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

14. Em que medida os custos de financiamento (juros e comissões) da sua empresa dependem:

	Não depende	Depende pouco	Depende Moderadamente	Depende muito	Depende Exclusivamente	Impossível de quantificar
Qualidade e transparência das contas:	<input type="checkbox"/>					
Patrimônio da empresa:	<input type="checkbox"/>					
Patrimônio dos sócios:	<input type="checkbox"/>					
Garantias prestadas:	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

15. Com que frequência analisa as demonstrações financeiras da sua empresa?

Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

16. Na sua opinião, qual a importância que os bancos atribuem às demonstrações financeiras?

Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

17. Alguma das seguintes entidades solicita à empresa mais informação do que a constante nas demonstrações financeiras?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Bancos?	<input type="checkbox"/>					
Clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Empregados?	<input type="checkbox"/>					
Administração fiscal?	<input type="checkbox"/>					
Empresas de rating?	<input type="checkbox"/>					
Sócios/acionistas não gerentes?	<input type="checkbox"/>					
Outros?	<input type="checkbox"/>					

18. Com que frequência obtém e analisa as demonstrações financeiras:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Dos seus clientes?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus fornecedores?	<input type="checkbox"/>					
Dos seus concorrentes?	<input type="checkbox"/>					

19. Quando obtém e analisa as demonstrações financeiras qual a informação que considera mais relevante:

	Balço	Desmonstração dos Resultados	Demonstração dos Fluxos de Caixa	Demonstração das alterações no capital próprio	Notas às contas (Vulgo Anexo)	Relatório de gestão
Dos seus clientes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos seus fornecedores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dos seus concorrentes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20. Se a existência de contabilidade deixasse de ser obrigatória por lei, a sua empresa continuava a mantê-la?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. Na sua opinião a sua empresa deve aplicar regras contabilísticas tão exigentes com as das empresas cotadas, ou regras simplificadas?

	Regras idênticas às das empresas cotadas	Regras simplificadas
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III – Exposição internacional

22. Qual a relevância das seguintes actividades externas para a entidade?

Importações?	_____ % das aquisições
Exportações?	_____ % do volume de negócios
Participação de não residentes no capital?	_____ % do capital social
Financiamento obtido no estrangeiro?	_____ % do financiamento

23. A relevância das actividades internacionais aumentaria pelo facto de dispôr de demonstrações financeiras comparáveis internacionalmente?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. Qual a relevância das seguintes actividades externas para a entidade?

	Sim	Não
Existência de participadas no estrangeiro?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Existência de concorrentes estrangeiros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Como é que avalia a necessidade da sua entidade fornecer informação financeira internacionalmente comparável?

Nenhuma necessidade	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

26. Como é que descreve o seu conhecimento de normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?

Nenhum conhecimento	Pouco	Moderada	Alto	Muito alto	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

27. De que forma o seu conhecimento permite interpretar demonstrações financeiras?

Não permite	Permite mal	Permite razoável	Permite de forma adequada	Permite uma excelente interpretação	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

28. Como é que descreve o conhecimento dos colaboradores do departamento de contabilidade em normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS)?

Nenhum conhecimento	Pouco	Moderada	Alto	Muito alto	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

29. Se fosse imposto à sua empresa a adopção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os benefícios dessa imposição seriam:

Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

30. Se fosse imposto à sua empresa a adopção de normas internacionais de contabilidade em substituição do SNC os custos dessa imposição seriam:

Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
<input type="checkbox"/>					

31. Aceitaria aplicar normas internacionais de contabilidade na sua empresa em substituição de normas nacionais?

	Sim	Não
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV – Relevância de certos assuntos específicos de contabilidade

32. Com que frequência ocorrem na sua empresa as seguintes operações:

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Construção para o cliente de bens de acordo com as suas especificações?	<input type="checkbox"/>					
Projectos de pesquisa e desenvolvimento?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de marcas?	<input type="checkbox"/>					
Aquisição de carteiras de clientes?	<input type="checkbox"/>					
Fusões ou outras operações de concentração?	<input type="checkbox"/>					

33. Com que frequência ocorrem transacções relativamente às quais proceda à cobertura dos seguintes riscos?

	Nunca	Mensalmente	Trimestralmente	Semestralmente	Anualmente	Impossível de quantificar
Risco de taxa de juro?	<input type="checkbox"/>					
Risco de taxa de câmbio?	<input type="checkbox"/>					
Risco de preço?	<input type="checkbox"/>					

34. Qual a relevância dos seguintes investimentos?

	Nenhuma	Baixa	Moderada	Alta	Muito alta	Impossível de quantificar
Investimentos entre 20% a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos superiores a 50% em entidades não cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em entidades cotadas?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em empreendimentos conjuntos (ACE, AEIE)?	<input type="checkbox"/>					
Investimentos em terrenos ou edifícios para obtenção de rendas ou valorização?	<input type="checkbox"/>					

35. Quantas aquisições de negócios efectuou a sua empresa nos últimos 10 anos?

1	2	3 a 5	6 a 10	Mais de 10
<input type="checkbox"/>				

V – Relação custo benefício

36. Como avalia os custos associados às demonstrações financeiras:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Custos de preparação	<input type="checkbox"/>					
Custos de auditoria	<input type="checkbox"/>					
Custos de divulgação de informação a um concorrente	<input type="checkbox"/>					
Custos informáticos	<input type="checkbox"/>					
Custos de formação	<input type="checkbox"/>					

37. Qual a estimativa do custo de preparação das demonstrações financeiras no volume de negócios?

_____ % do volume de negócios

38. Possui algum dos seguintes activos?

	Sim	Não
Intangíveis com vidas úteis indefinidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Terrenos ou edifícios para arrendamento ou valorização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activos biológicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

39. Se respondeu afirmativamente no ponto anterior, como classifica os custos do procedimento:

	Nenhuns	Baixos	Moderados	Altos	Muito altos	Impossível de quantificar
Teste de imparidade aos intangíveis	<input type="checkbox"/>					
Teste de imparidade ao <i>Goodwill</i>	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos terrenos ou edifícios	<input type="checkbox"/>					
Determinação do justo valor dos activos biológicos	<input type="checkbox"/>					

VI – Feedback adicional

Indique qualquer feedback adicional que entenda relevante ou reporte qualquer dificuldade no preenchimento do questionário.

Informação pessoal

Fornecer a seguinte informação é opcional.

Nome:

Morada:

E-Mail:

Pretende ser contactado com as conclusões deste estudo?

Sim

Não

Obrigado pelo tempo que despendeu.

Anexo C – Resultados dos testes estatísticos às diferenças de médias e distribuições

Variável dependente	Variável independente	Teste às médias:	
		F - ANOVA W - Welch t - teste t KW - Kruskal-Wallis	Diferenças significativas (p <= 0,1)
Frequência acesso utilizadores primários	Volume de negócios TOC	$F_{(2;184)}=1,255$; p=0,288	Não há diferenças
Frequência de acesso às DF por proprietários não gestores	N.º de gestores não proprietários	$F_{(4;254)}=10,881$; p<0,001	0 diferente de 1, 2 e 3-5
Frequência de acesso às DF por proprietários não gestores	N.º de proprietários	$F_{(2;261)}=5,001$; p=0,007	1-2 diferente 3-5
Frequência de acesso às DF por proprietários não gestores	Volume de negócios	$W_{(2;79,3)}=4,146$; p=0,019	≥ 3000mEur diferente dos outros dois escalões
Frequência de acesso às DF por proprietários não gestores	Volume de negócios	$t_{(56)}=-0,651$; p=0,517	Não há diferenças
Frequência de acesso às DF por bancos	Volume de negócios	$F_{(2;198)}=2,104$; p=0,125	Não há diferenças
Frequência de acesso às DF por fornecedores	Volume de negócios	$W_{(2;82,2)}=5,260$; p=0,007	≥ 3000mEur diferente dos outros dois escalões
Frequência de acesso às DF por agências de notação	Volume de negócios	$W_{(2;78,3)}=5,003$; p=0,009	≥ 3000mEur diferente <149mEur
Frequência de acesso às DF por imprensa económica	Volume de negócios	$W_{(2;75,1)}=7,280$; p=0,001	≥ 3000mEur diferente dos outros dois escalões
Frequência de acesso às DF por concorrentes	Volume de negócios	$W_{(2;66,0)}=6,737$; p=0,002	≥ 3000mEur diferente dos outros dois escalões
N.º médio de utilizadores	Volume de negócios	$KW_{(2)}=40,643$; p<0,001	≥ 3000mEur diferente dos outros dois escalões
N.º médio de utilizadores	N.º de proprietários	$KW_{(2)}=40,643$; p<0,001	1-2 diferente 3-5
N.º médio de utilizadores	N.º de gestores não proprietários	$KW_{(4)}=2,909$; p=0,573	Não há diferenças
Conhecimento de IFRS	Formação académica	$F_{(6;198)}=4,924$; p<0,001	Mestrado diferente de 3º ciclo ens. Básico e ens. Secundário
Conhecimento de IFRS	Formação académica	$t_{(117,4)}=-4,754$; p<0,001	Não licenciado diferente de licenciado
Financiamento bancário: Depende do património da entidade	Volume de negócios	$F_{(2;184)}=0,310$; p=0,734	Não há diferenças
Financiamento bancário: Depende do património dos sócios	Volume de negócios	$W_{(2;75,6)}=1,529$; p=0,223	Não há diferenças
Financiamento bancário: Depende das garantias prestadas	Volume de negócios	$F_{(2;181)}=1,078$; p=0,342	Não há diferenças
Financiamento bancário: Depende de outros factores	Volume de negócios	$F_{(2;97)}=1,207$; p=0,304	Não há diferenças
Financiamento bancário: Depende da qualidade e transparência das DFs	Volume de negócios	$F_{(2;184)}=0,531$; p=0,589	Não há diferenças

(continua)
(continuação)

Variável dependente	Variável independente	Teste às médias: F - ANOVA W - Welch t - teste t KW - Kruskal-Wallis	Diferenças significativas (p <= 0,1)
Custo de financiamento: Depende da qualidade e transparência das DFs	Volume de negócios	$W_{(2;88,2)}=2,119$; p=0,126	Não há diferenças
Custo de financiamento: Depende do património da entidade	Volume de negócios	$W_{(2;91,5)}=2,258$; p=0,110	Não há diferenças
Custo de financiamento: Depende do património dos sócios	Volume de negócios	$F_{(2;177)}=0,607$; p=0,546	Não há diferenças
Custo de financiamento: Depende das garantias prestadas	Volume de negócios	$W_{(2;84,8)}=1,453$; p=0,240	Não há diferenças
Custo de financiamento: Depende de outros factores	Volume de negócios	$W_{(2;49,5)}=2,707$; p=0,077	≥ 3000 mEur diferente de ≥ 150 a < 2.999 mEur
Importância que os Bancos atribuem às DFs	Volume de negócios	$F_{(2;186)}=3,396$; p=0,036	≥ 3000 mEur diferente dos outros dois escalões
Custos de preparação	Volume de negócios	$F_{(2;167)}=3,225$; p=0,042	< 150 mEur diferente de ≥ 150 a < 2.999 mEur
Custos de auditoria	Volume de negócios	$W_{(2;92,2)}=7,259$; p=0,001	≥ 3000 mEur diferente dos outros dois escalões
Custos de divulgação da informação	Volume de negócios	$F_{(2;151)}=0,914$; p=0,403	Não há diferenças
Custos informáticos	Volume de negócios	$W_{(2;80,8)}=0,192$; p=0,826	Não há diferenças
Custos de formação	Volume de negócios	$W_{(2;77,3)}=2,587$; p=0,082	≥ 3000 mEur diferente de ≥ 150 a < 2.999 mEur
Estimativa do custo médio em percentagem do volume de negócios	Volume de negócios	$KW_{(2)}=5,548$; p=0,062	≥ 3000 mEur diferente dos outros dois escalões
Relevância: Investimentos entre 20 a 50%	Volume de negócios	$W_{(2;70,1)}=1,391$; p=0,256	Não há diferenças
Relevância: Investimentos superiores a 50%	Volume de negócios	$W_{(2;64,4)}=1,064$; p=0,351	Não há diferenças
Relevância: Investimentos em cotadas	Volume de negócios	$W_{(2;74,8)}=1,029$; p=0,362	Não há diferenças
Relevância: Investimentos em empreendimentos conjuntos	Volume de negócios	$W_{(2;62,5)}=0,923$; p=0,403	Não há diferenças
Relevância: Investimentos em propriedades de investimento	Volume de negócios	$W_{(2;68,3)}=0,378$; p=0,687	Não há diferenças

