

# **Relato Financeiro Diferenciado: Tendências da Investigação**

## **Resumo**

As PME não cotadas não são versões diminuídas das empresas cotadas. Inseridas em contextos distintos, apresentam características próprias. A gestão pelo próprio proprietário e, conseqüentemente, o reduzido número de relações de agência, bem como a ausência de investidores que utilizam as demonstrações financeiras para decisões do tipo *buy, sell ou hold*, entendidos numa ótica de mercado, constituem importantes características que distinguem as PME não cotadas das empresas cotadas. A adequabilidade às primeiras, de normativos contabilísticos desenvolvidos para as segundas, foi definida como o problema de investigação.

A revisão da literatura, de cariz teórico e empírico, acerca do relato financeiro diferenciado, abordando as referidas características próprias das PME e a regulação do respetivo relato, incluindo as perspetivas institucionais e a identificação de possíveis teorias que suportem o relato financeiro diferenciado, constitui o primeiro passo duma investigação sobre o tema e o objetivo deste trabalho.

Com efeito, a literatura demonstra que as PME apresentam características próprias as quais devem condicionar o respetivo relato financeiro, diferenciando-o do relato financeiro das empresas cotadas. Observa-se, também, que a preocupação em regular o relato financeiro diferenciado é relativamente recente, não sendo a forma de diferenciação unânime entre os organismos normalizadores.

Adicionalmente, identifica-se a teoria das partes interessadas-agência, *stakeholders-agency theory*, como aquela que demonstra maior potencial explicativo do relato financeiro diferenciado. Esta teoria 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. Efetivamente, 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.

A sistematização da literatura sobre relato financeiro diferenciado e a definição de um modelo conceptual, contribuem para o enriquecimento do conhecimento científico, proporcionam *inputs* aos organismos normalizadores e, ao arguir a diferenciação e consequente 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.

**“A normalização é um meio com certos fins, um meio para aperfeiçoar outros meios. As necessidades dos nossos dias não são as do passado e hão-de ser diferentes das necessidades do futuro. As soluções hão-de ser perspectivadas em dado lugar e em dado tempo”**

Rogério Fernandes Ferreira (1997)



## Índice

<b>Índice de Figuras .....</b>	<b>vii</b>
<b>Índice de Tabelas .....</b>	<b>vii</b>
<b>Abreviaturas .....</b>	<b>ix</b>
<b>1. Introdução .....</b>	<b>1</b>
1.1 Motivação.....	1
1.2 Lacunas da investigação.....	2
1.3 Problema e objeto do trabalho.....	4
1.4 Objetivo da investigação .....	6
1.5 Metodologia e estrutura do trabalho.....	7
<b>2. As PME e a regulação do relato financeiro diferenciado .....</b>	<b>9</b>
2.1 O objeto de investigação: as PME.....	9
2.2 Características das PME e sua comparação com as empresas cotadas .....	13
2.3 Regulação do relato financeiro diferenciado .....	17
<b>3. Investigação sobre relato financeiro diferenciado .....</b>	<b>21</b>
3.1 Sistematização .....	21
3.2 Utilizadores do relato financeiro .....	24
3.3 Benefícios do relato financeiro.....	27
3.4 Custos do relato financeiro.....	31
3.5 Debate: a relação custo-benefício.....	34
3.6 Complexidade da normalização e compreensibilidade das demonstrações financeiras .	35
<b>4. Perspetivas institucionais sobre relato financeiro diferenciado .....</b>	<b>38</b>
4.1 International Accounting Standards Board .....	38
4.2 Financial Accounting Standards Board e American Institute of Certified Public Accountants.....	44
4.3 União Europeia.....	46
<b>5. Possíveis teorias de suporte ao relato financeiro diferenciado .....</b>	<b>54</b>
5.1 Teorias utilizadas na investigação em contabilidade.....	55
5.2 Teoria da agência.....	56

5.3 Teoria das partes interessadas .....	58
5.4 Teoria das partes interessadas-agência.....	59
5.5 Modelo conceptual .....	61
<b>6. Conclusões .....</b>	<b>64</b>
<b>Referências bibliográficas.....</b>	<b>69</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>86</b>
Anexo A – Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 70 e 80 do século XX)	86
Anexo B – Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 90 do século XX).....	87
Anexo C – Estudos sobre relato financeiro diferenciado (primeira década do século XXI) .	88
Anexo D – Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 10 do século XXI) .....	89
Anexo E – Simplificações da IFRS for SME face às full IFRS .....	90
Anexo F – Jurisdições que adotaram a IFRS for SME até 2012.....	92
Anexo G – Relatórios emitidos por AICPA e FASB (década de 70 do século XX).....	93
Anexo H – Relatórios emitidos por AICPA e FASB (décadas de 80 e 90 do século XX) ....	94
Anexo I – Relatórios emitidos por AICPA, PICPA e FAF (1ª e 2ª décadas do século XXI)	95
Anexo J – Teorias Económico-financeiras utilizadas na investigação em contabilidade .....	96
Anexo K – Teorias da Psicologia utilizadas na investigação em contabilidade.....	97
Anexo L – Teorias da Sociologia utilizadas na investigação em contabilidade.....	98

## Índice de Figuras

Figura 2.1: Empresas cotadas qualificadas como PME por bolsa de valores na Europa .....	10
Figura 2.2: Categorias de empresas.....	12
Figura 2.3: Relação entre categorias de empresas e normas aplicáveis .....	19
Figura 3.1: Encargo da regulação por empregado .....	33
Figura 4.1: Patamares de diferenciação (IASB) .....	43
Figura 5.1: Modelo clássico de investigação de Tricker .....	55
Figura 5.2: Relações de agência no âmbito da teoria das partes interessadas-agência .....	59
Figura 5.3: Conceptualização da teoria partes interessadas-agência aplicada ao relato diferenciado.....	61

## Índice de Tabelas

Tabela 1.1: Insuficiências empíricas relativas às PME e seu relato financeiro.....	3
Tabela 2.1: Diversidade de definições de PME.....	11
Tabela 2.2: Definições de PME de organismos internacionais.....	12
Tabela 2.3: Normas contabilísticas para PME.....	18
Tabela 3.1: Utilizadores das DF por Estrutura Conceptual .....	25
Tabela 3.2: Comparação dos utilizadores das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas .....	27
Tabela 3.3: Comparação dos benefícios das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas .....	31
Tabela 3.4: Comparação dos custos inerentes às DF das PME não cotadas com as empresas cotadas .....	33
Tabela 3.5: Relação entre os custos e os benefícios da contabilidade no ambiente das PME .....	34
Tabela 4.1: Evolução dos limiares quantitativos delimitadores das exceções .....	48
Tabela 4.2: Classificação das empresas por dimensão .....	50
Tabela 4.3: Regime contabilístico para PME .....	51
Tabela 4.4: Conjunto de demonstrações financeiras: atual e proposto .....	52





## Abreviaturas

AARF	Australian Accounting and Reporting Foundation
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
APB	Accounting Principles Board
ASB	Accounting Standards Board
ASSC	Accounting Standards Steering Committee
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 Motivação

Não raras vezes a motivação para a realização de um qualquer trabalho apresenta um forte elemento de ordem pessoal. Nos idos de 2002 e 2003, no âmbito do mestrado em contabilidade e auditoria, gozei do privilégio da co-orientação do Professor Doutor Rogério Fernandes Ferreira. O tema na altura investigado – Análise Comparada: do normativo do IASB com o POC e as Diretrizes Contabilísticas – permitiu, entre o mais, construir uma perspetiva crítica da normalização contabilística internacional. Nessa época, a perspetiva crítica de um recém iniciado nos mundos do trabalho e da investigação escasseia. Analisar as normas contabilísticas e de relato financeiro, numa perspetiva crítica, atendendo ao contexto que nos rodeia, é um ensinamento que resultou dessa co-orientação.

A perspetiva crítica do Professor Rogério Fernandes Ferreira face às normas do IASB era amplamente conhecida, não apenas no que concerne à linguagem constante das mesmas, mas, igualmente, quanto ao seu conteúdo. O Professor Rogério Fernandes Ferreira foi um dos maiores pensadores da normalização contabilística portuguesa, abordando a desadequação para Portugal de normas concebidas para empresas cotadas – as normas do IASB (Ferreira, 1997, 2002, 2005, 2006a, 2006b). Com efeito, num País, num Continente, num Mundo em que as PME predominam, gerando mais riqueza e mais emprego do que as empresas cotadas, não parece lógico utilizar estas últimas, as empresas cotadas, como bitola para a construção de normas de contabilidade e de relato financeiro a aplicar às PME.

Esta ausência de lógica, acabou por constituir, o despertar do interesse pela investigação sobre relato financeiro diferenciado. Esta investigação envolveu pesquisa, leitura e análise de diversos artigos científicos, procedimentos que permitiram identificar variados aspetos que os investigadores consideram 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.

Para além da motivação pessoal, o levantamento do estado da arte no que concerne ao relato financeiro intercalar constitui outra das motivações deste trabalho.

## 1.2 Lacunas da investigação

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 XX<sup>1</sup> 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

---

<sup>1</sup> Sobretudo após a adoção por Ball e Brown (1968) e por Beaver (1968), citados por Watts e Zimmerman (1990), de métodos das finanças empresariais.

vasto campo de pesquisa. A Tabela 1.1 apresenta uma relação das insuficiências apontadas na literatura ao longo do tempo, as quais indicam a necessidade de recolha e análise de evidência adicional relativa às PME e ao seu relato financeiro.

**Tabela 1.1: Insuficiências empíricas relativas às PME e seu relato financeiro**

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.

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. Portanto, as PME e o seu relato financeiro constituem o objeto do trabalho, apresentando-se a adequabilidade de um mesmo conjunto de normas para cotadas e não cotadas como o problema de investigação.

### 1.3 Problema e objeto do trabalho

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 trabalho 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:OB.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. Desta forma, 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 percentagem das empresas cotadas no total das empresas é sensivelmente a mesma na União Europeia (UE) e nos EUA, aproximadamente 0,05% (Eurostat, 2010; Anderson *et al.*, 2011). Individualmente menores que as empresas cotadas, quando consideradas de forma agregada, contribuem significativamente para o emprego (cerca de 67% da população ativa) e para o Valor Acrescentado Bruto (cerca 58%) na UE (Eurostat, 2010).

A utilização de normas contabilísticas e de relato financeiro 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 e de relato financeiro 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 normas (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).

#### **1.4 Objetivo da investigação**

Dado o problema da adequabilidade do relato financeiro e as limitações e pistas identificadas na literatura, o objetivo deste trabalho é o de sistematizar o estado da arte no que concerne ao relato financeiro diferenciado, bem como identificar um modelo conceptual de interpretação do mesmo.

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?

### **1.5 Metodologia e estrutura do trabalho**

A metodologia adoptada no presente trabalho, sendo este uma revisão da literatura, consistiu, inicialmente, na pesquisa em revistas de primeira linha de temas relacionados com a contabilidade de empresas não cotadas e com o relato financeiro diferenciado. Constatou-se que o tema tem sido sobretudo tratado em revistas menos referenciadas, bem como em publicações profissionais. Desta forma, a investigação abarcou também a realização de um rastreio histórico dos diversos estudos efetuados por organismos normalizadores de referência (IASB e FASB), incorporando, assim, contributos dos académicos e dos profissionais representados nesses organismos.

Quanto à estrutura do trabalho, 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. A regulação normativa do relato financeiro diferenciado é, também, abordada.

Segue-se a identificação dos 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, discute-se acerca do relato financeiro diferenciado, considerando-se as características discriminantes das PME (utilizadores e utilidades das respetivas demonstrações financeiras) 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 (IASB e FASB),

debatendo-se a sua adequação enquanto definidores de normas para PME. Complementa-se com o posicionamento, face à problemática, do AICPA e da UE.

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 constitui uma lacuna da literatura.

## 2. As PME e a regulação do relato financeiro diferenciado

### 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*.

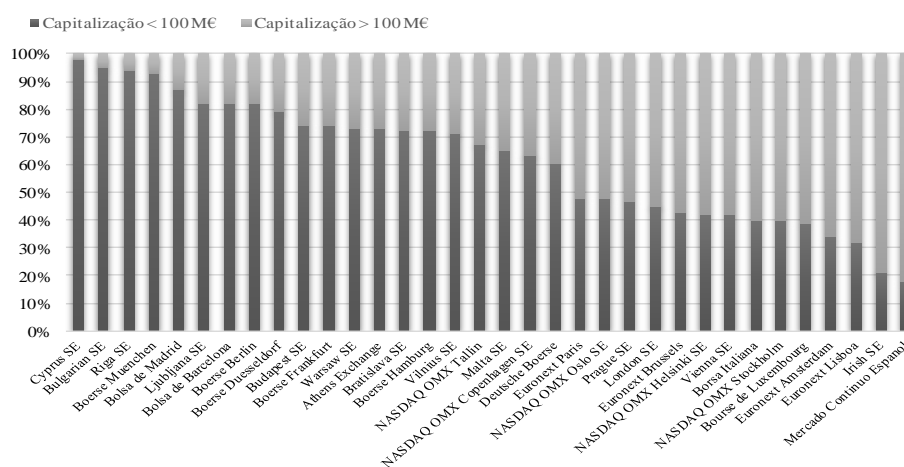
Esta associação – PME-Empresas não cotadas – encontra, igualmente, suporte no contexto europeu, no qual os elevados custos inerentes ao acesso ao mercado de capitais por parte das PME constituem um entrave ao mesmo (Demarigny, 2010). Além do custo, outros fatores são apontados para o desinteresse na 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.	África do Sul; Arménia; Bangladesh; Botswana; Brasil; Brunei; Costa Rica; El Salvador; Gana; Geórgia; Guatemala; Irão; Israel; Jordânia; Libano; 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 assuma 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 Vander 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.

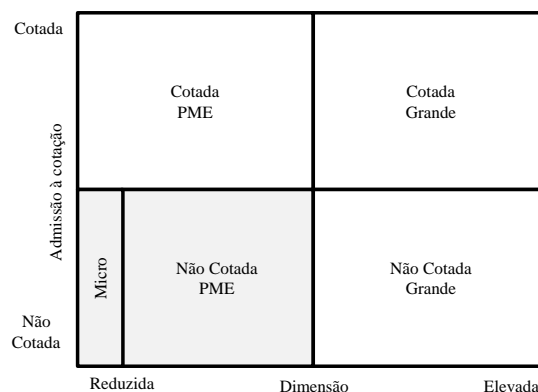
**Tabela 2.2: Definições de PME de organismos internacionais**

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, 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 de grande dimensão.

**Figura 2.2: Categorias de empresas**



Neste contexto, o objeto de estudo é constituído pelas microempresas e pelas PME não cotadas, designadas, por simplificação de redação, de PME. Esta opção é justificada, quer pela insuficiente investigação contabilística relativa a estas empresas, quer pela sua relevância económico-social.

## **2.2 Caraterísticas 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 caraterísticas próprias relevantes para a sua regulação contabilística. Embora se identifique literatura empírica relacionada com essas caraterísticas, 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 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 proprietário e a consequente 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 ao 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 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 dados 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 nexos 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, 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 permite, assim, concluir que as PME são diferentes das empresas com títulos admitidos à cotação, não sendo a dimensão o único fator diferenciador.

### 2.3 Regulação do relato financeiro diferenciado

Antes da emissão em 2009, pelo IASB (2009), da *International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SME)*, outros organismos normalizadores anglo-saxónicos, de índole nacional, emitiram normas aplicáveis a PME (Tabela 2.3). 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.

Para concluir quanto ao respetivo critério de diferenciação, observam-se as empresas abrangidas pelas referidas normas. Enquanto no conjunto das não cotadas, o ICANZ e o ASB diferenciam consoante a dimensão, o CICA e o IASB diferenciam segundo o interesse público, e o AICPA diferencia entre cotadas e não cotadas. Assim, nem mesmo nas instituições que assumem a necessidade de relato financeiro diferenciado é consensual o critério que deve presidir a essa diferenciação.

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).

**Tabela 2.3: 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; 2007); ASB (1997, 2001, 2008); CICA (2009); IASB (2009); AICPA (2013).

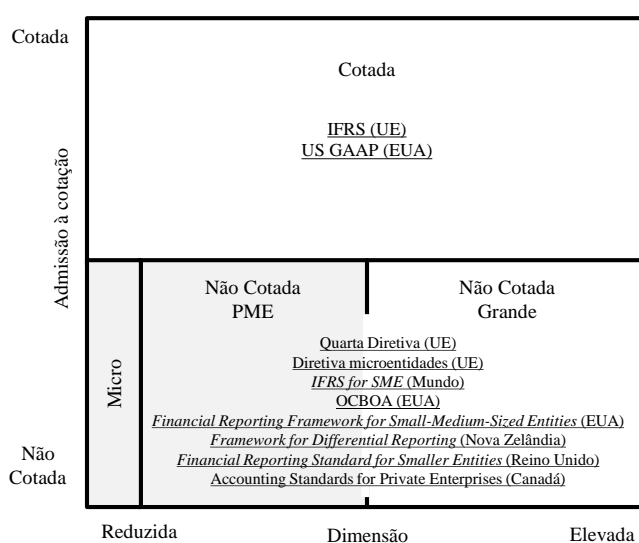
Wright *et al.* (2012) identificam que mais recentemente, a Nova Zelândia e o Reino Unido propõem um modelo de três patamares: i) IFRS para as demonstrações financeiras de empresas com títulos admitidos à cotação; ii) *IFRS for SME* permitida para outras entidades; e iii) uma versão especial da norma 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 normalização<sup>2</sup>. 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 (2013).

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



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

As 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

<sup>2</sup>Recentemente 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.

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 que se identifica uma maior diversidade de normas de contabilidade, faltando, no entanto, obter evidência empírica sobre qual a necessidade de diferenciação das normas aplicáveis a microempresas e PME não cotadas, face às normas aplicáveis a empresas cotadas.

### 3. Investigação sobre relato financeiro diferenciado

#### 3.1 Sistematização

Os estudos 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<sup>3</sup>. Maioritariamente, a investigação 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 1990 (Bollen, 1996), demonstrando que o tema constitui, na academia, um debate relativamente recente.

Apesar das assinaladas lacunas da investigação, utilizadores e utilidades das demonstrações financeiras das PME têm sido dos aspetos mais investigados, identificando 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).

---

<sup>3</sup> Nos Anexos A a D caracterizam-se os diversos estudos.

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, com um vasto conjunto de informações acerca da performance, posição financeira e alterações na mesma, em detrimento de informação preparada para fins fiscais (Coker e Hayes, 1992; Baker e Cunningham, 1993).

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 contabilidade e 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). Adicionalmente, a comparabilidade internacional das demonstrações financeiras não é uma necessidade (Eierle e Haller, 2009; Müllerová *et al.*, 2010; Mandilas *et al.*, 2010), pelo que não se justifica a adoção de normas internacionais de contabilidade por PME.

O custo da preparação das demonstrações financeiras constituiu 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). Alguns investigadores procuraram comparar qual a informação que não tem a mesma importância para utilizadores das demonstrações financeiras de empresas de distinta dimensão. Embora a evidência não seja consensual, Stanga e Tiller (1983) concluíram que os analistas de crédito pretendem sensivelmente a mesma informação independentemente das características da empresa financiada. A divulgação é passível de simplificação (Carsberg *et al.*, 1985; Barker e Noonan, 1996), dependendo a sua utilidade da dimensão (Knutson e Wichman, 1985). Já Werner *et al.* (1976) e Derieux *et al.* (1980) consideram 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, 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 2008/2009, não se debruçou sobre normas concretas, mas sobre o estudo da contabilidade e relato financeiro nas PME em geral. Após esse período, com a publicação 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, 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). 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 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.

### 3.2 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, ao incluírem 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 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 3.1 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 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 3.1: Utilizadores das DF por Estrutura Conceptual**

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. Brokers	•			
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. Imprensa financeira e reporting agencies	•			
20. Sindicatos	•			
21. Associações de comércio	•			
22. Investigadores, professores e estudantes	•			
23. Público	•	•		

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

Pelo referido, as empresas não apresentam todas o mesmo tipo de utilizadores das suas demonstrações financeiras. Desde logo, os investidores, por definição, estão apenas presentes nas empresas cotadas em mercado regulamentado. Adicionalmente, questiona-se se os restantes utilizadores das demonstrações financeiras das PME não cotadas diferem dos das empresas cotadas.

A investigação, embora limitada em 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.

Mas, considerando que os gestores das PME utilizam as demonstrações financeiras das 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).

Outros dos principais utilizadores encontram-se relacionados com a problemática do financiamento das PME. Como a maioria das PME não tem acesso aos mercados de capitais, estas 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, gestores não-proprietários, credores comerciais e empregados fazem pouco uso das demonstrações financeiras (Demartini *et al.*, 2005).

Em síntese, 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. Conclui-se que a literatura não é completamente unânime. Em abono, num estudo recente da Comissão Europeia, para além dos habituais bancos/credores, autoridades fiscais, proprietários e gestores, são mencionados fornecedores, clientes e empregados como utilizadores das demonstrações financeiras das PME (Interpreta, 2011).

Considerando a existência de utilizadores das demonstrações financeiras (Tabela 3.2), importa analisar qual a utilidade que delas retiram, de forma a identificar se esta supera os respetivos custos, 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 financeiras 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).

**Tabela 3.2: Comparação dos utilizadores das DF das PME não cotadas com as empresas cotadas**

Utilizador	PME Não cotada	Empresa cotada
<b>Financiadores</b>	•	•
<b>Outros credores</b> (inclui empregados e fornecedores)	•	•
<b>Potenciais investidores</b>		•
<b>Investidores</b>		•
<b>Gestores<sup>1</sup></b>	•	
<b>Proprietários<sup>2</sup></b> (inclui os capitalistas de risco)	•	
<b>Clientes</b>	•	
<b>Autoridades fiscais<sup>3</sup></b>	•	

### 3.3 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

prêmios 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 planejamento 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 perspetiva 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.

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 perspetiva 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 3.3).



Tabela 3.3: 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	•	•

### 3.4 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.

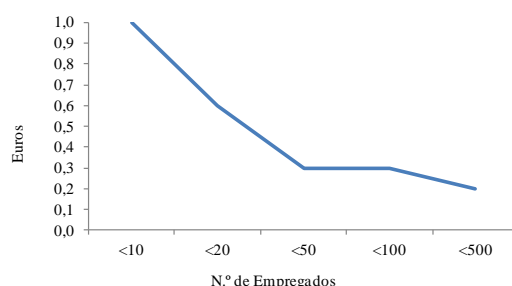
Mas a conclusão de que os custos de implementação de normas são importantes não é unânime, sendo entendido, por alguma literatura, que o referido custo é agora relativamente baixo, uma vez que as demonstrações financeiras são também um produto dos *softwares* de gestão, essenciais para efeitos de gestão 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 3.1). 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 3.1: 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 3.4 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 3.4: Comparação dos custos inerentes às DF das PME não cotadas com as empresas cotadas**

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

### 3.5 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 3.5).

**Tabela 3.5: 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.

### **3.6 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 resulta de um conjunto de diferentes forças: institucionais, culturais, comportamentais e políticas (Said, 2011), e 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. Já You e Zhang (2009) demonstram 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 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 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.



## **4. Perspetivas institucionais sobre 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 2.3, 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 UE.

### **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 América (Zeff, 2012). Em 1977, foi criada a International Federation of Accountants (IFAC) e, em 1981, IASC e IFAC concordaram que 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 selecionados 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; Tarca, 2012).

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

De acordo com a informação disponível no portal do IASB, 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 perspectiva 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* (Anexo E).

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.

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

no Anexo F, 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 Tabela<sup>4</sup>. 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 política.

Das jurisdições adotantes, sete exigem a utilização da *IFRS for SME*, enquanto as restantes permitem o respetivo uso. Para duas das jurisdições, Chile e Zimbabwe, 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 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

---

<sup>4</sup> 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, Quênia, Malawi, Namíbia, Nigéria, Serra Leoa, Swazilândia, Bangladesh, Cambodia, Hong Kong, Malásia, Nepal, Filipinas, Tonga, Jordânia, Líbano, Palestina, Qatar, Azerbaijão, Quirguistão, Moldova, Bósnia, Estónia, Macedónia.

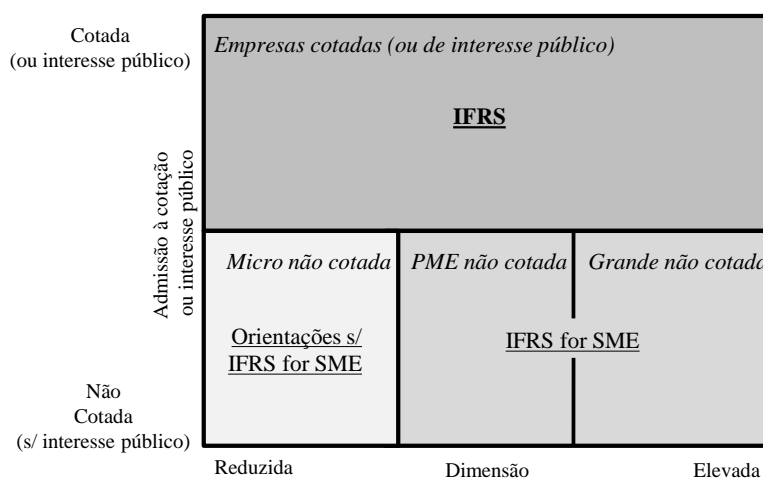
doméstica própria. Nas Fiji, todas as PME têm de usar a *IFRS for SME*. Na Geórgia e no Lesoto, todas as PME a têm de usar, a não ser que escolham as *full*.

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 4.1). 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 4.1: Patamares de diferenciação (IASB)**



## 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 conduziriam 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 lembrar 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.

Do Anexo G ao Anexo I, 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).

### **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 UE procedeu a uma alteração significativa das Quarta e Sétima Diretivas e, conseqüentemente, das exigências



de Bruxelas em matéria contabilística. 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 4.1).

**Tabela 4.1: Evolução dos limiares quantitativos delimitadores das exceções**

	1978	1984	1990	1994	1999	2003	2006
Diretiva	78/660/CEE	84/569/CEE	90/605/CEE	94/8/CEE	99/60/CE	03/38/CE	06/46/CE
Ativo	1.000	1.550	2.000	2.500	3.125	3.650	4.400
Volume de negócios	2.000	3.200	4.000	5.000	6.250	7.300	8.800
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, milhares de unidades de conta europeias; 1984 a 1994, ECU; e 1999 a 2006, milhares de 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.

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 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 4.2) 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 4.2: Classificação das empresas por dimensão**

Aplicável a empresas	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Limites	2 dos 3:	2 dos 3:	2 dos 3:	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 4.2, 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 euros (art.º 3º). Por outro lado, a criação de um escalão de microempresa fica à consideração dos diferentes EM.

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 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 4.3 identifica as exceções para as PME.

Tabela 4.3: Regime contabilístico para PME

Assunto	Tratamento preconizado	
	Pequenas empresas	Médias empresas
<b>Relatório de gestão</b>	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 obrigação de prestação de informação não financeiras.
<b>Demonstrações financeiras</b> (excluindo divulgações)	Apenas são exigíveis o Balanço e Demonstração dos Resultados, sendo que os EM não podem exigir outras demonstrações financeiras.	
<b>Notas (Anexo)</b>	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 empresas.

Na Tabela 4.4 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.

Tabela 4.4: 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 13/34/UE (Parlamento e Conselho, 2013)			Diretiva 12/6/UE	SNC Geral	SNC PE <sup>1</sup>	NCM
Aplicável a empresas	Com títulos admitidos à cotação	Grandes	Médias	Pequenas	Micro	Não sejam Pequenas, Micro ou cotadas	Pequenas empresas	Micro-empresas
Limites	NA	2 dim 3: A > 20.000 VN > 40.000 T > 250	2 dim 3: A < 20.000 VN < 40.000 T < 250	2 dim 3: A < 4.000 VN < 8.000 T < 50	2 dim 3: A < 50 VN < 700 T < 10	2 dim 3: A > 1.500 VN > 3.000 T > 50	2 dim 3: A < 1.500 VN < 3.000 T < 50	2 dim 3: A < 500 VN < 500 T < 5
Balanço		•				•		
Demonstração da posição financeira no final do período	•							
Balanço 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 Balanço					•			

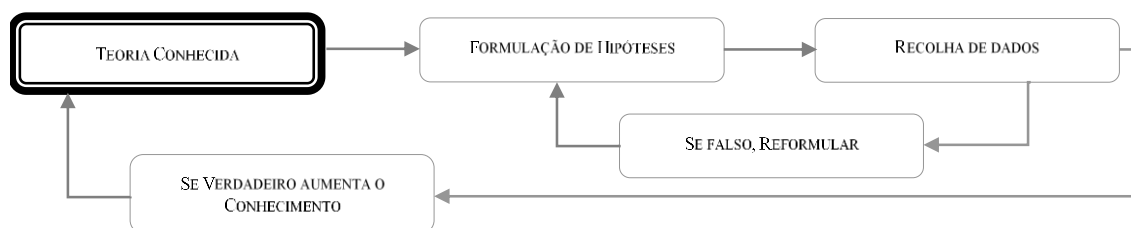


## 5. Possíveis teorias de suporte ao relato financeiro diferenciado

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. Esta perspectiva, 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 perspectiva 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 perspectiva 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 predizer. Neste sentido, procura-se uma postura assente no paradigma positivista, adotando o modelo clássico de investigação (Figura 5.1) desenvolvido por Tricker (1978), também designado de *feed-forward model*, apresentado em Inaga e Schneider (2005).



**Figura 5.1: 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 sobre relato financeiro diferenciado.

### 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 (Anexo J) 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).

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 o Anexo K.

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

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.

## **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 prêmio 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 respetivas 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.

### **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).

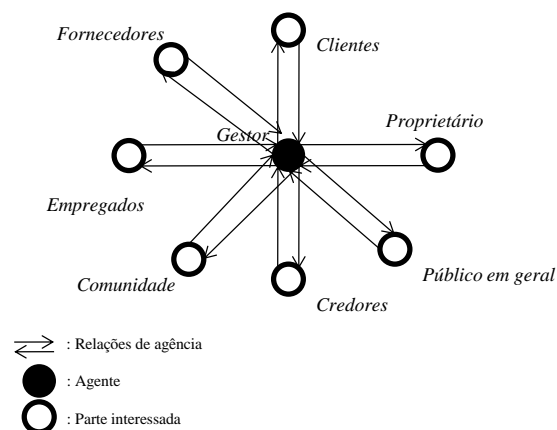
Apesar de não identificada por Hahn (2007), no seu inventário de teorias utilizadas na investigação contábilística, encontra-se evidência do seu uso. Dermer (1990) demonstra a importância da contabilidade para a estratégia. Meek e Gray (1988), baseados nesta teoria, discutem a inclusão de uma demonstração 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 contábilísticas (Ghonkrokta e Lather, 2007). Contudo, *per si*, não se encontra nesta teoria das partes interessadas poder explicativo do fenómeno do relato financeiro diferenciado.

#### 5.4 Teoria das partes interessadas-agência

Hill e Jones (1992) são os primeiros a associar as duas teorias, a da agência e a 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 5.2).

**Figura 5.2: 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.

Infere-se 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

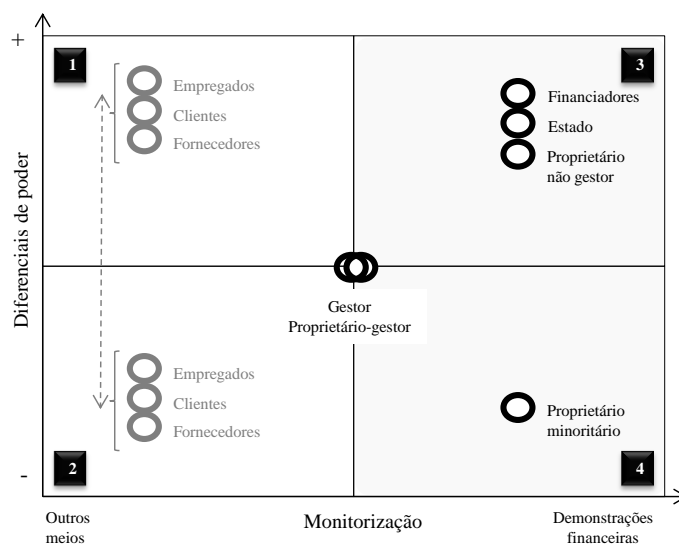
demonstrações financeiras se assumem como mecanismo de minimização dos custos de agência, mas que esses mecanismos são mais vastos, incluindo a força da mensagem verbal ou a ameaça credível de abandonar a relação (Hill e Jones, 1992).

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.

### 5.5 Modelo conceptual

Procurando modelar os atores anteriormente identificados (Figura 5.2), conceptualizou-se o modelo apresentado na Figura 5.3, o qual apresenta quatro quadrantes nos quais se procuram enquadrar o agente e as partes interessadas.

**Figura 5.3: 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’.

## 6. Conclusões

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.

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

Portanto, o argumento da universalidade das normas e conseqüente 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 homogéneo de informação, mesmo quando as regras se encontram normalizadas.

Uma outra perspetiva, 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.

Esta revisão da literatura, para além das lacunas no conhecimento relativo ao relato financeiro diferenciado, permitiu observar a quase ausência de evidência empírica em contexto não anglo-saxónico, constituindo, portanto, um interessante tema para investigação futura. Desta forma, importa estudar empiricamente, sobretudo fora do referido contexto anglo-saxónico, as relações entre a dimensão das PME e a diversidade e quantidade dos utilizadores das respetivas demonstrações, bem como, aferir se, efetivamente, o gestor é também um utilizador. Interessa, igualmente, estudar se os utilizadores estabelecem canais de comunicação bilateral como forma de minimização da assimetria de informação e se os mesmos devem moldar a normalização contabilística para PME. A relação custo-benefício das demonstrações financeiras no contexto das PME é, também, um tema inexplorado e, portanto, constitui uma interessante pista para investigação futura. Em síntese, a literatura demonstra que as PME não cotadas são muito distintas das empresas cotadas, podendo então replicar-se no contexto das PME vários dos estudos empíricos efetuados no contexto das empresas cotadas, designadamente quanto a relação custo-benefício, de forma a observar a convergência ou divergência das conclusões. Por fim, o modelo conceptual formulado com base na literatura deverá ser objeto de corroboração empírica, o que por si só constitui um aliciente tema para investigação futura.

Em suma, as tendências da investigação apontam para a necessidade de relato financeiro diferenciado, mas também para a necessidade de mais investigação sobre o tema.



## Referências bibliográficas

- Abdel-khalik, R., Collins, W., Shields, P., Snowball, D., Stephens, R. e Wragge, J.. “Financial reporting by private companies: analysis and diagnosis”. Norwalk: FASB. 1983.
- AICPA “Report of the study group on the objectives of financial statements (The Trueblood Report)”. Nova Iorque. AICPA. 1973.
- AICPA “The application of generally accepted accounting principles to smaller and/or closely held business, Discussion paper”. Nova Iorque. AICPA. 1975.
- AICPA “Report of the private companies practice section special task force on standards overload”. Nova Iorque. AICPA. 1996.
- AICPA “Financial reporting framework for small and medium-sized entities”. Nova Iorque. AICPA. 2013.
- AICPA e FASB “Enhancing the financial accounting and reporting standard-setting process for private companies (Invitation to comment)”. Nova Iorque: A joint proposal by the FASB and the AICPA. 2006.
- Aisbitt, S. “ International accounting books: publishers’ dream, authors’ nightmare and educators’ reality”. *Accounting Education: an International Journal*, 14(3), 2005, 349-360.
- Allee, K. e Yohn, T. “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), 2009, 1-25.
- Anacoreta, L. e Silva, D. “International. Accounting Standards for SME's: an exploratory study”. Universidade Católica, <http://www.porto.ucp.pt/feg/links/>, 2005, [Acedido, 15/Jun./2012]
- Anderson, R., Atkinson, B., Buck, D., Feilmeier, S., Glover, H. e Strischek, D. “Blue-ribbon panel on standard setting for private companies: report to the board of trustees of the financial accounting foundation”. AICPA/FAF/NASBA.2011.
- Arruñada, B. “Mandatory accounting disclosure by small private companies”. *European Journal of Law and Economics*, 32, 2011, 377-413.
- ASB “Financial reporting standards for smaller entities”. Londres. ASB. 1997.

- ASB “Financial reporting standards for smaller entities (effective June 2002)”. Londres. ASB. 2001.
- ASB “Financial reporting standards for smaller entities (effective April 2008)”. Londres. ASB. 2008.
- ASSC “The corporate report”. Londres. ASSC. 1975.
- Audretsch, D., Horst, R., Kwaak, T. e Thurik, R. “First section of the annual report on EU small and medium-sized enterprises”. *EIM Business & Policy Research*. 2009.
- Baker, C. e Bettner, M. “Interpretive and critical research in accounting: a commentary on its absence from mainstream accounting research”. *Critical Perspectives in Accounting*, 8, 1997, 293-310.
- Baker, W. e Cunningham, G. “Effects of small business accounting bases and accounting service levels on loan officer decisions”. *Journal of Business, Finance and Accounting*, 20, 1993. 465-477.
- Ball, R. e Shivakumar, L. “Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness”. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 2005, 83-128.
- Banco Mundial “Review of Small Business Activities”. 2001.
- Barker, P. e Noonan, C. “Small company compliance with accounting standards: Irish situation”. DCU Business School, Research Paper Series, 1996, 10.
- Barth, M., Landsman, W. e Lang, M. “Internacional accounting standards and accounting quality”. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 2008, 467-498.
- Baskerville, R. e Cordery, C. “Small GAAP: a large jump for the IASB”. New Zealand: Victoria University of Wellington, Working Paper. 2006.
- Basu, A., Lal, R., Srinivasan, V. e Staelin, R. “Sales force compensation plans: an agency theoretic perspective”. *Marketing Science*, 4, 1985, 267-291.
- Beck, T., Demirguç-Kunt, A. e Maksimovic, V. “Financing patterns around the world: Are small firms different?” *Journal of Financial Economics*, 89, 2008, 467-487.
- Berry, A., Citron, D. e Jarvis, R. “The information needs of bankers dealing with large and small companies”. Research Report 7, ACCA. 1987.
- Bollen, L. “Financial reporting regulation for small and medium sized private firms”. Maastricht. 1996.



- Botosan, C. “Disclosure Level and the Cost of Equity Capital”. *The Accounting Review*, 72, 1997, 323–349.
- Botosan, C., Ashbaugh-Skaife, H., Beatty, A., Davis-Friday, P., Hopkins, P., Nelson, K. e Venkatachalam, M. “Financial accounting and reporting standards for private entities”. *Accounting Horizons*, 20(2), 2006, 179-194.
- Bradshaw, M. e Miller, G. “Will harmonizing accounting standards really harmonize accounting? Evidence from non-U.S. firms adopting U.S. GAAP”. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 23, 2008, 233-263.
- Brav, O. “Access to capital, capital structure, and the funding of the firm”. *Journal of Finance*, 64, 2009, 263-280.
- Brown, P. “International financial reporting standards: how real are the benefits?”. *Accounting and Business Research*, 41(3), 2011, 269-285.
- Burghstahler, D., Hail, L. e Leuz, C. “The importance of reporting incentives: earnings management in european private and public firms”. *Accounting Review*, 81, 2006, 983-1016.
- Burton, J. e Hillison, W. “Big Gaap / Little GAAP: is accounting for small business in the Balance?” *American Journal of Small Business*, III(3), 1979, 16-24.
- Bushman, R. e Smith, A. “Transparency, financial accounting information and corporate governance”. *Economic Policy Review*, 2003, 67-87.
- CapGemini, Deloitte e Management, R. “EU project on baseline measurement and reduction of administrative costs”, <http://ec.europa.eu/>, 2010, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Carsberg, B., Page, M., Sindall, A. e Waring, I. “Small company reporting”. Londres: Prentice Hall International. 1985.
- Castellano. “Private Company Financial Reporting Task Force Report (“Castellano Report”)”. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants. 2005.
- CCAB “Exemptions from standards on grounds of size or public interest”. Working party consultative document. Londres. CCAB. 1994.
- CCAB “Designed to fit – a financial reporting standard for smaller entities”. Londres. CCAB. 1995.

- Chittenden, F., McConnel, J. e Risner, C. “The role of the accounting profession in the growth and development of small business”. Londres: ACCA Research Report 18, Certified Accountants Publications. 1990.
- Christensen, J. “Good analytical research”. *European Accounting Review*, 20(1), 2011, 41-51.
- Christie, N. e Brozovsky, J. “New standards available for private companies: At last a little GAAP?” *Academy of Entrepreneurship Journal*, 16(1), 2010, 55-69.
- Christie, N., Brozovsky, J. e Hicks, S. “International financial reporting standards for small and medium-sized entities: An update for the commercial loan officer”. *Commercial Lending Review*, 25(5), 2010, 28-34.
- Chua, W. “Radical developments in accounting thought”. *The Accounting Review*, 61(4), 1986, 601-632.
- Chua, W. “In search of ‘successful’ accounting research”. *European accounting review*, 20(1), 2011, 27-39.
- CICA “Financial reporting by small business enterprises”. Toronto. CICA. 1999.
- CICA “Accounting Standards for Private Enterprises”. Toronto. CICA. 2009.
- Cohen, J. e Holder-Webb, L. “Rethinking the influence of agency theory in the accounting academy”. *Issues in Accounting Education*, 21(1), 2006, 17-30.
- Coker, J. e Hayes, R. “Lenders' perceptions of income tax basis financial reporting by small businesses”. *Journal of Small Business Management*, 30, 1992, 66-76.
- Collis, J. e Jarvis, R. “How owner-managers use accounts”. Centre for Business Performance, Institute of Chartered Accountants in England and Wales. 2000.
- Collis, J., Dugdale, D. e Jarvis, R. “Deregulation of small company financial reporting”. *Contemporary Issues in Accounting Regulation*, 2001, 167-185.
- Collis, J., Jarvis, R. e Skerratt, L. “Size and the value of the audit”. *Accounting and Business*, 4(10), 2001b, 41-42.
- Comissão, E. “Regulamento 1606/2002 relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade”, Jornal Oficial L 243 de 11.9.2002, 2002, 1-4.

- Comissão, E. “Recomendação 2003/361/CE de 6 de Maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas”, <http://eur-lex.europa.eu/>, 2003, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Comissão, E. “Models to reduce the disproportionate regulatory burden on SMEs”, <http://ec.europa.eu/>, 2007, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Comissão, E. “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/>, 2008, [Acedido, 28/Mai./2012].
- Comissão, E. “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/>, 2009, [Acedido, 25/Mai./2012].
- Comissão, E. “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/>, 2012, [Acedido, 7/Jan./2013]
- Conselho, E. “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/>, 1978, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. “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/>, 1984, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. “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/>, 1990, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. “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/>, 1994, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. “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/>, 1999, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Conselho, E. “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/>, 2003, [Acedido, 15/Jun./2012].

- Cosh, A. e Hughes, A. “The changing state of British enterprise”. Centre for Business Research, University of Cambridge. 1996.
- Crotty, M. “The foundations of social research: meaning and perspective in the research process”. Londres: Sage. 1998.
- Demarigny, F. “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. 2010.
- Demartini, P., Cesaroni, F. e Paoloni, P. “Upgrading SME financial accounting standard. A longitudinal and international comparison”. Working paper presented at 28th Annual Congress of the European Accounting Association. 2005.
- Demski, J. e Feltham, G. “Economic incentives in budgetary control systems”. *Accounting Review*, 53, 1978, 336-359.
- Derieux, S., Baker, L., Bernstein, G., Brout, A., Cooper, W., Frazier, C. e Taylor, C. “Report of the special committee on small and medium sized firms”. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants. 1980.
- Dermer, J. “The strategic agenda: accounting for issues and support”. *Accounting, Organizations and Society*, 15, 1990, 67-76.
- Devi, S. “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/>, 2003, [Acesso: 4 Dezembro 2010].
- Di Pietra, R., Evans, L., Chevy, J., Cisi, M., Eierle, B. e Jarvis, R. “Comment on the IASB's exposure draft 'IFRS for small and medium sized entities’”. *Accounting in Europe*, 5 (1), 2008, 27-47.
- Dugdale, D. “The statutory accounts of smaller companies: a burden or an aid to business?”. *Management Accounting (British)*, 76(2), 1998, 50-52.
- Eccles, R. “Transfer pricing as a problem of agency”. In J. Pratt e R. Zeckhauser (Eds.), *Principals and agentes: the structure of business* (151-186). Boston: Harvard Business School Press. 1985.
- ECMI “A comparison of small and medium sized enterprises in Europe and in the USA”. European Capital Markets Institute. 2001.
- EFRAG “Considering the Effects of Accounting Standards: Discussion Paper”. European Financial Reporting Advisory Group. 2011.

- Eierle, B. e Haller, A. “Does size influence the suitability of the IFRS for small and medium-sized entities? Empirical evidence from Germany”. *Accounting in Europe*, 6(2), 2009, 195-230.
- Eisenhardt, K. “Control: organizational and economic approaches”. *Management Science*, 31, 1985, 134-149.
- Eisenhardt, K. “Agency and institutional explanations of compensation in retail sales”. *Academy of Management Journal*, 31, 1988, 488-511.
- Eisenhardt, K. “Agency theory: an assessment and review”. *Academy of Management Review*, 1989, 57-74.
- ErnstYoung “Observations on the Implementation of IFRS”. Ernst & Young. 2006.
- Eurostat “Enterprises by size class – Overview of SMEs in the EU”, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2010, [Acedido, 21/Jun./2010].
- Evans, L., Gebhardt, G., Hoogendoorn, M., Marton, J., Pietra, D., Mora, A. e Wagenhofer, A. “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), 2005, 23-45.
- FAF “Final Report: the Establishment of the Private Company Council”. 2012.
- Falk, H. e Gobdel, B. “Disclosure of closely held corporations”. *Journal of Accountancy*, 142(4), 1976, 85-89.
- Fama, E. “Agency problems and the theory of the firm”. *Journal of Political Economy*, 88, 1980, 375-390.
- FASB. “Statement of financial accounting concepts 1 – Objectives of financial reporting by business enterprises”. FASB. 1978.
- FASB “Special report: benefits, costs and consequences of financial accounting standards”. FASB. 1991.
- FASB “Statement of financial accounting concepts 8 – Conceptual framework for financial reporting”. FASB. 2010.
- FASB e IASB “The exposure draft conceptual framework for financial reporting: the objective of financial reporting and qualitative characteristics and constraints of decision-useful financial reporting information”. IASB. 2008.

- Fearnley, S. e Hines, T. “How IFRS has destabilised financial reporting for UK non-listed entities”. *Journal of financial regulation and compliance*, 15(4), 2007, 394-408.
- Ferreira, R. F. “Retrospectiva da normalização contabilística em Portugal”. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa*, 382, 1997, 173-177.
- Ferreira, R. F. “A Propósito de Pedido de Exoneração da Presidência da CNC (Comissão de Normalização Contabilística)”. Encruzilhadas, Ed. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, 2002, 181-182.
- Ferreira, R. F. “A Propósito da Normalização Contabilística Internacional”. *Revista TOC*. Maio (62). Disponível no Sistema de Informação ao TOC. 2005.
- Ferreira, R. F. “Ainda as NIC”. *Revista TOC*. Maio (74). Disponível no Sistema de Informação ao TOC. 2006a.
- Ferreira, R.F. “A Normalização Contabilística em Portugal”. Comunicação apresentada no VIII Prolatino, Santa Maria da Feira, 7 e 8 de Abril. 2006b.
- Fields, T., Lys, T. e Vincent, L. “Empirical research on accounting choice”. *Journal of Accounting and Economics*, 2001, 255-307.
- Francis, J., Khurana, I., Martin, X. e Pereira, R. “The role of firm-specific incentives and country factors in explaining voluntary IAS adoptions: evidence from private firms”. *European Accounting Review*, 17(2), 2008, 331-360.
- Fulbier, R. e Gassen, J. “IFRS for european small and medium-sized entities? A theoretical and empirical analysis”. Research Report. 2010.
- Gaffikin, M. “The methodology of early accounting theorists”. *Abacus*, 23(1), 1987, 17-30.
- Gao, H., Lemmon, M. e Li, K. “A comparison of CEO pay in public and private U.S. firms”. Working paper, University of British Columbia. 2010.
- Ghonkrokta, S. e Lather, A. “Identification of role of social audit by stakeholders as accountability tool in good governance”. *Journal of Management Research*, 7(1), 2007, 18-26.
- Gibson, T. e Van der Vaart, H. “Defining SMEs: a less imperfect way of defining small and medium enterprises in developing countries”. Brookings Global Economy and Development. 2008.
- Glynos, J. e Howarth, D. “Logics of critical explanation in social and political theory”. Londres: Routledge. 2007.

- Goldberg, L. e Idson, T. “Executive compensation and agency effects”. *The Financial Review*, 30(2), 1995, 313-335.
- Gu, F. e Wang, W. “Intangible assets, information complexity, and analysts’ earnings forecasts”. *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(9-10), 2005, 1673-1702.
- Hahn, W. “Accounting research: an analysis of theories explored in doctoral dissertations and their applicability to systems theory”. *Accounting Forum*, 2007, 305-322.
- Hail, L., Leuz, C. e Wysocki, P. “Global accounting convergence and the potential adoption of IFRS by the US (part I): conceptual underpinnings and economic analysis”. *Accounting Horizons*, 24(3), 2010, 355–394.
- Halabi, A., Barrett, R. e Dyt, R. “Understanding financial information used to assess small firm performance: an Australian qualitative study”. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 7(2), 2010, 163-179.
- Harrison, J., Bosse, D. e Phillips, R. “Managing for stakeholders, stakeholder utility functions and competitive advantage”. *Strategic Management Journal*, 31(1), 2010, 58-74.
- Harvey, D. e Walton, P. “Differential reporting - an analysis”. Londres: The Foundation for Manufacturing and Industry. 1996.
- Hermalin, B. e Weisbach, M. “Boards of directors as an endogenously determined institution: a survey of the economic literature”. *Economic Policy Review*, 9, 2003, 7-26.
- Hildebrand, G., Cassel, J., Storey, R., Scott, T., Miller, L. e Abdel-Khalik, R. “Financial reporting by private and small public companies - Invitation to Comment”. Financial Accounting Standards Board. 1980.
- Hill, C. e Jones, T. “Stakeholder-agency theory”. *Journal of Management Studies*, 29(2), 1992, 131-154.
- Hirsch, P., Michaels, S. e Friedman, R. “ "Dirty hands" versus "clean models": Is sociology in danger of being seduced by economics?” *Theory and Society*, 16(3), 1987, 317-336.
- Holmes, S., Kent, P. e Downey, G. “The Australian differential reporting debate: a survey of practitioners”. *Accounting and Business Research*, 21, 1991, 125-132.
- IASB “The conceptual framework for financial reporting”. IASB. 1989.

- IASB “Preliminary views on accounting standards for small and medium-sized entities: Discussion Paper”. IASB. 2004.
- IASB “International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities”. IASB. 2009.
- IASB “Conceptual framework for financial reporting”. IASB. 2010.
- IASB “IFRS for SMEs Fact Sheet”. IASB. 2012.
- IASB “IFRS Application Around the World Jurisdictional Profile”. IASB. 2013.
- ICANZ “Framework for differential reporting”. Institute of Chartered Accountants of New Zealand. 1994.
- ICANZ “Framework for differential reporting”. Institute of Chartered Accountants of New Zealand. 2007.
- IFC e Kozak, M. “Micro, small, and medium enterprises: a collection of published Data”. Washington, D.C.: <http://rru.worldbank.org/>, 2007, [Acedido, 5/Mar./2012].
- IFRS “IFRS Foundation charts progress towards global adoption of IFRS”. IFRS Press release. 2013.
- Ikaheimo, S., Ojala, H., Stening, E. e Riistama, V. “The IFRS for SMEs: do we need it? An expert-based study in Finland”. Lund University, Sweden. 2010.
- Inaga, E. e Schneider, W. “The failure of accounting research to improve accounting practice: a problem of theory and lack of communication”. *Critical Perspectives on Accounting*, 2005, 227-248.
- Interpreta, C. “Study on Accounting requirements for SMEs - Final Report”. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/>, 2011, [Acedido, 7/Jun./2013].
- Ittner, C., Larcker, D. e Rajan, M. “The choice of performance measures in annual contracts”. *The Accounting Review*, 72(2), 1997, 231-255.
- Jamal, K., Bloomfield, R., Christensen, T., Colson, R., Moehrle, S., Ohlson, J. e Watts, R. “A perspective on the canadian accounting standards board exposure draft on generally accepted accounting principles for private enterprises”. *Accounting Horizons*, 2009, 129-137.
- James, M. “Private company financial reporting - strategies for small and midsize companies”. *Entrepreneurial Executive*, 17, 2012, 87-96.



- Jarvis, R. “Users and uses of unlisted companies financial statements - A literature Review”. Londres: Research monograph, Institute of Chartered Accountants in England and Wales. 1996.
- Jarvis, R., Kitching, J., Curran, J. e Lightfoot, G. “The financial management of small firms: an alternative perspective”. ACCA Research Report 49. 1996.
- Jarvis, R., Kitching, J., Curran, J. e Lightfoot, G. “The use of quantitative and qualitative criteria in the measurement of performance in small firms”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(2), 2000, 123-134.
- Jensen, M. e Meckling, W. “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”. *Journal of Financial Economics*, 3, 1976, 305-360.
- Jensen, M. “Organization theory and methodology”. 1983.
- John, B. e Heleas, S. “Financial reporting standard for small entities: a fundamental or cosmetic change?” Occasional Research Paper No.30, The Association of Chartered Certified Accountants. 2000.
- Keasy, K. e Short, H. “The accounting burdens facing small firms: an empirical research note”. *Accounting and Business Research*, 20, 1990, 307-313.
- Knutson, D. e Wichman, H. “The accounting standards overload problem for American small businesses”. *Journal of Business Finance and Accounting*, 12, 1985, 387-397.
- Kosnik, R. “Greenmail: A study in board performance in corporate governance”. *Administrative Science Quarterly*, 32, 1987, 163-185.
- Laing, G. e Laing, K. “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), 2012, 75-82.
- Lambert, R., Leuz, C. e Verrecchia, R. “Accounting information, disclosure, and the cost of capital”. *Journal of Accounting Research*, 45(2), 2007, 385-420.
- Larson, R. e Kenny, S. “The financing of the IASB: an analysis of donor diversity”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(1), 2011, 1-19.
- Litjens, R., Bissessur, S., Langendijk, H. e Vergoossen, R. “How do preparers perceive costs and benefits of IFRS for SMEs? Empirical evidence from the Netherlands”. *Accounting in Europe*, 9, 2012, 227-250.

- Liu, X. e Anbumozhi, V. “Determinant factors of corporate environmental information disclosure: an empirical study of Chinese listed companies”. *Journal of Cleaner Production*, 17(6), 2009, 593-600.
- Locke, L., Spirduso, W. e Silverman, S. “Proposals that work: A guide for planning dissertations and grant proposals”. SAGE Publications. 2000.
- Loderer, C. e Waelchli, U. “Protecting minority shareholders: listed versus unlisted firms”. *Financial Management*, 39(1), 2010, 33–57.
- Long, T., Dulewicz, V. e Gay, K. “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), 2005, 667–679.
- Maingot, M. e Zeghal, D. “Financial reporting of small business entities in Canada”. *Journal of Small Business Management*, 44, 2006, 513-530.
- Mandilas, A., Nikolaidis, M. e Valsamidis, S. “An empirical study on the adoption of IFRS for SMEs: the case of Kavala”, Greece. <http://mibes.teilar.gr/>, 2010, [Acedido, 21/Jun./2010].
- McMahon, R. e Davies, L. “Financial reporting and analysis practices in small enterprises: their association with growth rate and financial performance”. *Journal of Small Business Management*, 32, 1994, 9-17.
- Meek, G. e Gray, S. “The value added statement: an innovation for U.S. companies?”. *Accounting Horizons*, 2(2), 1988, 73-81.
- Michaely, R. e Roberts, M. “Corporate dividend policies: Lessons from private firms”. Working paper, Cornell University. 2007.
- Mitnick, B. “The theory of agency and organizational analysis”. Unpublished working paper, University of Pittsburgh. 1986.
- Müllerová, L., Paseková, M. e Hýblová, E. “Harmonization of financial reporting of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic”. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(1), 2010, 55-64.
- Newman, P. “The SEC's influence on accounting standards: the power of the veto”. *Journal of Accounting Research*, 19, 1981, 134-156.
- Nobes, C. “On researching into the use of IFRS by private entities in Europe”. *Accounting in Europe*, 7(2), 2010, 213-226.

- O'Dell, J. e Cohen, J. "The OCBOA solution: bottom-line relief for small business clients". *Journal of Accountancy*, 1991, 89-95.
- Ohlson, J. "On successful research". *European Accounting Review*, 20(1), 2011, 7-26.
- Pacter, P. "An IFRS for private entities". *International Journal of Disclosure and Governance*, 6(1), 2008, 4-20.
- Page, M. "Corporate financial reporting and the small independent company". *Accounting and business research*, 14(55), 1984, 271-282.
- Paoloni, M. e Demartini, P. "Harmonising small business financial reporting in Europe: a missed opportunity". Quaderni di Economia Aziendale (Working Papers), Urbino University, Italy. 1999.
- Paoloni, M., Cesaroni, F. e Demartini, P. "Upgrading SMEs information system: the role of venture capitalist investors". Quaderni di Economia Aziendale (Working Papers), Urbino University. 2003.
- Parlamento, E. e Conselho. "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/>, 2001, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Parlamento, E. e Conselho. "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/>, 2006, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Parlamento, E. e Conselho. "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/>, 2012, [Acedido, 15/Jun./2012].
- Parlamento, E. e Conselho. "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/>, 2013, [Acedido, 30/Jul./2012].
- Parmar, B., Freeman, R., Harrison, J., Wicks, A., Purnell, L. e Colle, S. "Stakeholder theory: the state of the art". *Academy of Management Annals*, 4(1), 2010, 403-445.
- Pearce, J. "The company mission as a strategic tool". *Sloan Management Review*, 23(3), 1982, 15-24.

- Phillips, R. “Ethics and a manager's obligations under stakeholder theory”, *Ivey Business Journal*, 68(4), 2004, 1-4.
- PICPA “Accounting and Auditing Committee 2003 white paper”. Pennsylvania Institute of Certified Public Accountants. 2003.
- Pounder, B. “Public vs. private: a very blurry line”. *Strategic Finance*, 94(1), 2012, 19-21.
- Ratcliffe, T. “OCBOA financial statements: here's some practical guidance on a popular accounting option – other comprehensive basis of accounting”. *Journal of Accountancy*, 2003, 71-75.
- Ray, B. e Shivakumar, L. “Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness”. *Journal of Accounting and Economics*, 39 (1), 2005, 83-128.
- Rijken, H., Booij, M. e Buckley, A. “Valuation differences between quoted and unquoted companies – empirical evidence from the UK”. *The European Journal of Finance*, 5(3), 1999, 256-275.
- Roberts, R. “Determinants of corporate social responsibility disclosure: an application of stakeholder theory”. *Accounting, Organizations and Society*, 17(6), 1992, 595-612.
- Said, H. “Corporate financial reporting complexity: recommendations for improvement”. *Review of Business*, 31(2), 2011, 69-87.
- Saunders, A. e Sascha, S. “The costs of being private: evidence from the loan market”. Working paper, New York University. 2009.
- Schiebel, A. “Is there a solid empirical foundation for the IASB’s draft IFRS for SMEs?” [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=994684](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=994684), 2008, [Acedido, 10/Fev./2012].
- Schipper, K. “Principles-based accounting standards”. *Accounting Horizons*, 17(1), 2003, 61-72.
- Schipper, K. “How can we measure the costs and benefits of changes in financial reporting standards?” *Accounting and Business Research*, 40(3), 2010, 309-327.
- Scott, S., Hepp, G., Israeloff, R., Luton, J., Nelson, D., Nest, R. e Thomas, J. “Report of the special committee on accounting standards overload”. AICPA. 1983.

- SEC “Smaller reporting company regulation relief and simplification”. <http://www.sec.gov/rules/final/2007/33-8876.pdf>, 2007, [Acedido, 14/Jan./2012].
- Sellhorn, T. e Gornik-Tomaszewski, S. “Implications of the ‘IAS Regulation’ for research into the international differences in accounting systems”. *Accounting in Europe*, 3(1), 2006, 187-217.
- Sian, S. e Roberts, C. “UK small owner-managed businesses: accounting and financial reporting needs”. *Journal of small business and enterprise development*, 16(2), 2009, 289-305.
- Sian, S., Roberts, C. e Street, D. “Accounting and financial reporting guidance for small enterprises: the applicability and usefulness of the ISAR level three guidelines”. Unpublished report, AAT/UNCTAD. 2003.
- Son, D., Marriott, N. e Marriott, P. “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, 2006, 218-235.
- Stanga, K. e Tiller, M. “Needs of loan officers for accounting information from large versus small companies”. *Accounting and Business Research*, 14, 1983, 63-70.
- Tarca, A. “The case for global accounting standards: arguments and evidence”. International Accounting Standards Board. 2012.
- Tricker, R. “Research in accounting, Arthur Young Lecture n.º1”. Glasgow University Press. 1978.
- Tyrrall, D. e Aggestam, C. “International financial reporting standards: expanding standards, expanding geographically, expanding literature”. *Accounting Education: An International Journal*, 20(4), 2011, 441-456.
- UNCTAD “International accounting and reporting issues: 2004 review”. United Nations, Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development, Geneva. 2005.
- UNDP “Human Development Report”. 2013.
- Vismara, S., Paleari, S. e Ritter, J. “Europe's second markets for small companies”. *European Financial Management*, 18 (3), 2012, 352-388.
- Watts, R. e Zimmerman, J. “Towards a positive theory of the determination of accounting standards”. *The Accounting review*, 1978, 112-134.

- Watts, R. e Zimmerman, J. “Positive accounting theory”. Upper SaddleRiver: Prentice Hall. 1986.
- Watts, R. e Zimmerman, J. “Positive accounting theory: a ten year perspective”. *The Accounting Review*, 65(1), 1990, 131-156.
- Werner, C., Arnstein, P., Culp, D., Nelson, D., Silverman, E. e Wyatt, A. “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. 1976.
- Wheat, F., Biegler, J., Levine, A., Olson, W., Pryor, T., Smith, R. e Solomons, D. “Report of the Study on Establishment of Accounting Principles, (“Wheat Report”)”. Nova Iorque: American Institute of Certified Public Accountants. 1972.
- White, H. “Agency as control”. In J. Pratt e R. Zeckhauser (Eds.), *Principals and agentes: The structure of business* (187-214). Boston: Harvard Business School Press. 1985.
- Wright, G., Fernandez, D., Burns, J., Hawkins, R., Hornsby, C. e Patel, S. “Big GAAP/Little GAAP: will the debate ever end?” *Journal of Business and Economics Research*, 2012, 291-301.
- You, H. e Zhang, X. “Financial reporting complexity and investor underreaction to 10-K information”. *Review of Accounting Studies*, 14(4), 2009, 559-586.
- Zanzig, J. e Flesher, D. “GAAP requirements for nonpublic companies – new views on ‘Big GAAP’ versus ‘Little GAAP’ ”. *The CPA Journal*, 2006, 40-44.
- Zeff, S. ““Political” lobbying on proposed standards: a challenge to the IASB”. *Accounting Horizons*, 16(1), 2002, 43-54.
- Zeff, S. “Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality”. *The British Accounting Review*, 39, 2007, 290-302.
- Zeff, S. “The evolution of the IASC into the IASB, and the challenges it faces”. *The Accounting Review*, 87(3), 2012, 807–837.
- Zingales, L. “In search of new foundations”. *Journal of Finance*, 55 (1), 2000, 623-653.



## Anexos

### Anexo A – Estudos sobre relato financeiro diferenciado (década de 70 e 80 do século XX)

Autores	Objetivo / Método / Amostra	Resultados principais
Falk e Gobdel (1976)	Necessidades de informação financeira dos bancos Inquérito (EUA) 950 analistas bancários	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 (Amstein, 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.
Harris (1980) <i>apud</i> Hildebrand <i>et al.</i> (1980)	Atitudes dos líderes acerca das atividades do FASB. Inquérito (EUA) 415 líderes empresariais	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.
Abdel-khalik <i>et al.</i> (1983)	Relevância e custo para as PME de aplicação dos USGAAP 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”	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.
Stanga e Tiller (1983)	Necessidades de informação dos analistas de crédito Inquérito (EUA) 400 analistas bancários, 50% de pequenos bancos	As necessidades de informação dos analistas de crédito, não variam muito consoante a empresa à qual o empréstimo é concedido é ou não cotada.
Page (1984)	Utilidade das demonstrações financeiras Inquérito (Reino Unido) 413 gestores de PME	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.
Carsberg <i>et al.</i> (1985)	Utilidade das demonstrações financeiras Entrevista (Reino Unido) 50 gestores de PME, 50 sócios de firmas de auditoria envolvidos em auditorias a PME	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.
Knutson e Wichman (1985)	Requisitos de divulgação Inquérito (EUA) 659 preparadores	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.



## Anexo B – 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	

## Anexo C – 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 Inquérito (Reino Unido)	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.
	2.288 PME	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.
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 o 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	

## Anexo D – 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> Entrevista (Finlândia) 19 auditores, especialistas em IFRS e representantes de empresas	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 estes benefícios do nível de internacionalização.
Mandilas <i>et al.</i> (2010)	Aceitação da <i>IFRS for SME</i> Inquérito (Grécia) 100 PME	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.
Müllerová <i>et al.</i> (2010)	Aceitação de <i>IFRS for PME</i> Inquérito (República Checa) 132 preparadores	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.
Christie <i>et al.</i> (2010)	Conhecer as normas que as PME utilizam e quais poderão utilizar no futuro Inquérito (EUA) 243 preparadores	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.
Laing e Laing (2012)	Relevância da imposição de normas para PME Entrevista a proprietários-gestores de PME (Austrália) 3 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> .

## Anexo E – 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 contábilísticas, 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].
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 eR.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].

(continua)

(continuação)

Item	IFRS for SME	Full IFRS
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].

## Anexo F – 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
Macedônia	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
Zimbábue	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).

## Anexo G – 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	<p><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>.</p>
Werner <i>et al.</i> (1976) AICPA	<p><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.</p>

## Anexo H – 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> 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 <i>GAAP</i>.</p>
Hildebrand <i>et al.</i> (1980) FASB	<p><u>Financial Reporting by Private and Small Public Companies - Invitation to Comment:</u> 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 (Wemer <i>et al.</i>, 1976 e Derieux <i>et al.</i>, 1980). 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 <i>GAAP</i>?; 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? 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> 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, explícita 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 <i>GAAP</i>. 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> 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 <i>GAAP</i>, 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> 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>



## Anexo I – 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><i>Accounting and Auditing Committee 2003 white paper:</i></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><i>Private Company Financial Reporting Task Force Report (“Castellano Report”):</i></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 desenvolvidas com base nas diferentes necessidades dos utilizadores das respetivas demonstrações financeiras.</p>
Anderson <i>et al.</i> (2011) AICPA/ FAF	<p><i>Blue-Ribbon Panel on Standard Setting for Private Companies: Report to the Board of Trustees of the Financial Accounting Foundation:</i></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><i>Final Report: The Establishment of the Private Company Council:</i></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>

## Anexo J – 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.

## Anexo K – 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 et al. (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 et al. (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.

## Anexo L – Teorias da Sociologia utilizadas na investigação em contabilidade

<b>Teoria e precursor</b>	<b>Ideia relevante</b>
<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 fenômenos, 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.