

O RESULTADO INTEGRAL: CONCEITO, RELATO E EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Risomina Cristina Lopes Rodrigues

Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro
lopesrodrigues@ua.pt

Cecília Margarita Rendeiro do Carmo

Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro
cecilia.carmo@ua.pt

ABSTRACT

This study presents a review of the literature related to comprehensive income, identifying opportunities for future research. For this purpose, is addressed the genesis of the concept, the evolution of its reporting and the empirical evidence about its usefulness.

The concept of comprehensive income is presented in a historical perspective, discussing its importance as a performance indicator.

The evolution of the comprehensive income reporting is described based on the rules issued by two accounting standard setters with worldwide influence: the FASB (Financial Accounting Standards Board) and IASB (International Accounting Standards Board).

The usefulness of comprehensive income is addressed in empirical terms, based on its materiality, value relevance, predictive value and volatility.

Keywords: comprehensive income, profit or loss, income, financial performance, changes in equity, financial reporting.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar uma revisão da literatura sobre o resultado integral, identificando oportunidades de investigação futura. Para tal aborda-se a génese do conceito, a evolução do seu relato e a evidência empírica sobre a sua utilidade.

O conceito de resultado integral é apresentado numa perspetiva histórica, discutindo-se a sua importância como indicador de desempenho.

A evolução do relato do resultado integral é descrita tendo por pano de fundo as normas emitidas por dois organismos de normalização contabilística, de relevo ao nível mundial: o FASB (Financial Accounting Standards Board) e o IASB (International Accounting Standards Board).

A utilidade do resultado integral é abordada, em termos empíricos, em função da sua materialidade, relevância valorativa (“value relevance”), capacidade preditiva e volatilidade.

Palavras-chave: resultado integral, resultado contabilístico, desempenho, alterações no capital próprio, relato financeiro.

1. Introdução

Este trabalho apresenta uma revisão da literatura sobre o resultado integral, abordando o conceito, as normas do FASB (Financial Accounting Standards Board) e do IASB (International Accounting Standards Board) que regulam o seu relato e a principal evidência empírica sobre a sua utilidade como indicador do desempenho.

Depois desta introdução, no capítulo 2 apresenta-se a definição de resultado integral e enquadra-se a sua apresentação no conjunto das demonstrações financeiras. Prossegue-se com a génese do conceito de resultado integral, fazendo referência às duas posições surgidas na década de 30 do século XX, sobre os elementos que devem integrar a demonstração dos resultados: “resultado tudo incluído” versus “resultado das operações correntes”. Ainda neste capítulo discute-se a importância do resultado integral como indicador de desempenho.

No capítulo 3 apresenta-se a evolução das normas de relato do resultado integral no seio do FASB e do IASB, organismos de normalização contabilística de relevo ao nível mundial. Este capítulo descreve a evolução da apresentação do resultado integral, demonstrando que as opções dos organismos normalizadores continuam a ser influenciadas pela necessidade de compatibilizar diferentes posições acerca da medição e apresentação da informação sobre o desempenho.

O capítulo 4 é dedicado à apresentação dos principais resultados da investigação sobre a utilidade do resultado integral na medição do desempenho. Estes estudos procuram dar resposta a três questões de investigação, em torno das quais se sistematiza a respetiva evidência empírica. A primeira é a de saber se o resultado integral proporciona informação mais útil para a tomada de decisão, comparativamente com outros indicadores, tais como, o resultado líquido do período. A segunda questiona se a apresentação do resultado integral, de acordo com os requisitos previstos nas respetivas normas de relato, aumenta a sua utilidade. E a terceira procura saber quais são as preferências dos preparadores e dos utilizadores das demonstrações financeiras relativamente aos vários formatos de apresentação do resultado integral.

Com este trabalho espera-se contribuir para um conhecimento mais aprofundado do conceito e apresentação do resultado integral por parte de académicos e de profissionais. Ao apresentar o “estado da arte” na investigação sobre a utilidade do resultado integral, este trabalho procura contribuir para a identificação de oportunidades de investigação futura. Deste modo, conclui-se com um conjunto de conclusões e sugestões para futura investigação.

2. O Conceito de Resultado Integral

2.1 Definição e apresentação do resultado integral

Os elementos diretamente relacionados com a medição do resultado contabilístico são os rendimentos e os gastos. Embora os rendimentos e gastos sejam, por regra, apresentados na demonstração dos resultados, determinados ganhos e perdas são, por força das regras contabilísticas, diretamente reconhecidos em rubricas do capital próprio, contornando o resultado líquido do período. Neste contexto, surge o resultado integral (“*comprehensive income*”) como um conceito mais abrangente de resultado contabilístico que inclui, para além do resultado líquido do período, os ganhos e perdas diretamente reconhecidos nos capitais próprios, designados de “outro resultado integral” (“*other comprehensive income*”).

O FASB define o resultado integral como “a variação ocorrida no capital próprio (ativos líquidos) de uma entidade, durante um período, resultante de transações e outros acontecimentos ou circunstâncias não relacionadas com as contribuições dos proprietários ou as distribuições aos proprietários” (FASB, 1985, §70). Nesta definição, o enfoque da apresentação do resultado integral encontra-se no balanço, enfatizando-se a relação entre o resultado integral e as alterações na posição financeira durante um período, tal como se esquematiza na Figura 1.

Figura 1 – Conceito de Resultado Integral (enfoque no balanço)

Capital Próprio no Início do Período
+/-
Contribuições dos e Distribuições aos Proprietários
+/-
Resultado Integral
=
Capital Próprio no Fim do Período

Elaboração própria.

O FASB refere ainda que o resultado integral resulta “(a) das transações realizadas entre a empresa e outras entidades, que não sejam proprietários, (b) do esforço produtivo da empresa e (c) de alterações de preços, sinistros e outros factos resultantes da interação da empresa com o meio económico, legal, social, político e físico que a envolve (FASB, 1985, §74). Deste modo, “numa perspetiva global da vida da empresa, o somatório do resultado integral deverá igualar o somatório dos fluxos de caixa gerados, excluindo os recebimentos e pagamentos aos proprietários” (FASB, 1985, §73).

Sob esta perspectiva, o resultado integral é formado pelo resultado líquido e por ganhos e perdas que, por força das regras de contabilização das operações, são diretamente reconhecidos nos capitais próprios, e que se designam de “outro resultado integral”. Neste caso o resultado integral é considerado uma medida do desempenho, que capta diferentes tipos de operações e acontecimentos ocorridos na empresa, sendo a sua apresentação associada a uma demonstração dos resultados, tal como se representa na Figura 2.

Figura 2 – Conceito de Resultado Integral (enfoque nos resultados)

Resultado Líquido do Período
+/-
Outro Resultado Integral
(Ganhos e Perdas Diretamente Reconhecidos nos Capitais Próprios)
=
Resultado Integral

Elaboração própria.

Os elementos do “outro resultado integral” variam ao longo do tempo e entre países, em função dos tratamentos previstos nas respetivas normas de contabilidade, sendo um exemplo típico os ganhos e perdas reconhecidos diretamente no capital próprio, decorrentes da adoção do justo valor em instrumentos financeiros detidos para venda.

A apresentação do resultado integral nas demonstrações financeiras, em particular dos componentes do “outro resultado integral”, também tem evoluído ao longo do tempo nos vários contextos normativos, como se explicará no capítulo seguinte. De uma forma geral, existem três formatos de apresentação do resultado integral:

Numa demonstração de alterações no capital próprio onde, para além das rubricas relativas às contribuições dos e distribuições aos proprietários, dos resultados retidos e do resultado líquido do período, são incluídos os elementos do “outro resultado integral” e o total do resultado integral.

Numa demonstração do resultado integral separada, que começa por apresentar a linha do resultado líquido do período (a última linha da demonstração dos resultados) à qual se sucedem os elementos do “outro resultado integral”, terminando com o total do resultado integral. Em alguns contextos normativos pode ser exigida a apresentação desta demonstração imediatamente a seguir à tradicional demonstração dos resultados.

Numa demonstração dos resultados única que consiste em combinar a tradicional apresentação do resultado líquido com a apresentação do resultado integral. Para tal, na tradicional demonstração dos resultados, a seguir à linha do resultado líquido do período, são incluídos os elementos do “outro resultado integral”, terminando com o total do resultado integral.

Atualmente, o IASB e o FASB não permitem a apresentação dos elementos do “outro resultado integral” na demonstração de alterações no capital próprio (o primeiro formato descrito anteriormente), devendo essa demonstração conter apenas o total do resultado integral. A apresentação desagregada do resultado integral é remetida para uma “demonstração do desempenho” única ou separada (neste caso, apresentada imediatamente a seguir à demonstração dos resultados).

2.2 Génese do conceito de resultado integral

Por volta da década de 30, do século XX, surgem nos Estados Unidos da América duas posições quanto aos elementos que deveriam integrar a demonstração dos resultados, às quais correspondiam dois entendimentos acerca da medição do resultado da empresa. A primeira defendia que aquela demonstração devia apenas apresentar o resultado “das operações correntes” e a segunda considerava que ali deveria ser apresentado o resultado “tudo incluído”. Estas posições foram designadas na literatura anglo-saxónica, respetivamente, de “*current operating*” e de “*all-inclusive*”.

O resultado “das operações correntes” era definido como aquele que derivava das transações ocorridas no período, de carácter normal e geralmente recorrentes, não contemplando situações “extraordinárias”. Os defensores deste conceito argumentavam que a demonstração dos resultados deveria apenas apresentar o resultado das “operações correntes” uma vez que este, ao não ser influenciado por elementos estranhos à atividade normal da empresa, era um indicador fiável do seu desempenho operacional e dos fluxos de caixa futuros, ou seja, do que a mesma seria capaz de gerar sob condições normais de funcionamento (Cauwenberge e De Bleede, 2007). Deste modo, ganhos e perdas derivados de fatores que estavam fora do controlo da entidade não deveriam ser apresentados no resultado do período, devendo ser refletidos diretamente no capital próprio. Estes fluxos omitidos do resultado são designados na literatura anglo-saxónica de “*dirty surplus flows*” (Black, 1993).

O resultado “tudo incluído” traduzia o impacto de todas as operações e acontecimentos que implicassem aumentos ou diminuições do capital próprio, com exceção das contribuições dos proprietários e das distribuições aos proprietários. Os apoiantes deste conceito baseavam-se na designada “*clean surplus relationship*” segundo a qual o resultado contabilístico deveria incluir todas

as alterações no capital próprio, exceto as relacionadas com os proprietários, donde resultava que a soma dos resultados periódicos ao longo da vida da empresa deveria representar a riqueza global gerada, sendo uma demonstração do resultado “tudo incluído” o único método fidedigno e completo de relatar o resultado contabilístico (Carmo, 2003).

Estas duas posições foram defendidas por dois importantes organismos americanos: a American Accounting Association (AAA), organismo de cariz académico, defendia o conceito de resultado “tudo incluído”; e o American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), organismo de cariz profissional, posicionava-se a favor do conceito de “resultado das operações correntes”. A posição do AICPA viria a ser formalizada, em 1947, no “Accounting Research Bulletin (ARB) n.º 32 – Income and Earned Surplus”, documento que viria a ser substituído, em 1953, pelo capítulo 8 do “ARB n.º 43 – Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins”, mas cujo texto permaneceu inalterado (Carmo, 2003).

O AICPA defendia que, numa perspetiva global da vida da empresa, o resultado contabilístico deveria incluir todos os rendimentos e gastos, mas, por questões práticas, considerou ser apropriado excluir do mesmo certos elementos não resultantes das operações usuais e típicas da atividade da empresa e materialmente relevantes quando considerados de forma agregada. Estes elementos, classificados como “extraordinários” pelo facto de serem transitórios, poderiam prejudicar a interpretação do resultado líquido do período como medida do desempenho operacional, devendo a sua apresentação ser efetuada diretamente no capital próprio, numa rubrica de resultados retidos, ou na demonstração dos resultados, mas após o resultado das atividades correntes (Carmo, 2003).

A abordagem do AICPA para a apresentação dos elementos “extraordinários” revelou algumas limitações. Por um lado, a flexibilidade permitida para a sua apresentação, na demonstração dos resultados ou no capital próprio, levou a práticas variadas e inconsistentes, colocando problemas à comparabilidade da informação financeira. Por outro lado, a apresentação na demonstração dos resultados gerou confusão sobre qual seria a magnitude representativa do desempenho periódico: o resultado antes ou após os elementos “extraordinários”? (Carmo, 2003).

O aparecimento de novos elementos “extraordinários”, fruto de novas transações e soluções contabilísticas, veio agudizar estes problemas, forçando o AICPA a alterar a sua posição, com a publicação da “Accounting Principles Board Opinion (APBO) n.º 9 – Reporting the Results of Operations”, em 1966. Neste documento, o AICPA declarou que a demonstração dos resultados do período e a demonstração dos resultados retidos, de forma separada ou combinada, deveriam ter como objetivo refletir, em sentido lato, o resultado de todas as operações. Tal não significava

que a demonstração dos resultados devesse refletir todas as operações ou acontecimentos, mas sim que a avaliação do desempenho da empresa deveria ter por base um conjunto mais vasto de elementos cuja apresentação se repartiria entre demonstração dos resultados e demonstração dos resultados retidos (Carmo, 2003).

A década de 80 foi caracterizada por importantes alterações no contexto económico e financeiro em que as empresas operavam, alterações essas que começaram a fazer-se sentir na década de 70 e viriam a estender-se até finais do século XX. Pelas suas implicações na contabilização das operações, salientam-se: o abandono do sistema de câmbios fixos; as reestruturações empresariais; a assunção pelas empresas de responsabilidades por pensões; e o desenvolvimento dos mercados e produtos financeiros (Carmo, 2003).

Estas transformações levaram o FASB e o IASB a emitir normas que previam o reconhecimento de determinados ganhos e perdas diretamente em rubricas do capital próprio, sem qualquer reflexo na demonstração dos resultados, tais como, os resultantes de variações no justo valor de instrumentos financeiros, de ajustamentos de conversão de demonstrações expressas em moeda estrangeira e de ajustamentos em passivos relativos a pensões (Detzen, 2016).

O afastamento destes elementos da demonstração dos resultados justificava-se pelo facto de traduzirem ganhos e perdas não realizados e de resultarem de fatores externos à empresa, estando fora do controlo da gestão. Porém, por se tratarem de itens que afetavam os resultados e fluxos de caixa futuros da empresa, também deveriam ser considerados na análise do seu desempenho, conjuntamente com os restantes elementos da demonstração dos resultados.

Uma vez que o reconhecimento destes elementos diretamente no capital próprio não permitia ter uma visão completa do desempenho financeiro da empresa, o FASB retomou a ideia de resultado “tudo incluído” e introduziu o conceito de “*comprehensive income*” (“resultado integral”) na “Statement of Financial Accounting Concepts (SFAC) n.º 3 – Elements of Financial Statements of Business Enterprises” (FASB, 1980), documento que viria a ser substituído, mais tarde, pela “SFAC n.º 6 – Elements of Financial Statements” (FASB, 1985).

Em 1984, com a publicação da “SFAC n.º 5 – Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises” (FASB, 1984), o FASB reafirmou a importância do resultado integral referindo-se não só ao seu conceito, mas também à necessidade da sua apresentação no conjunto completo de demonstrações financeiras. Os requisitos desta apresentação viriam a ser definidos na década de 90, com a emissão da “Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) n.º 130 – Reporting Comprehensive Income” (FASB, 1997), como se explicará adiante neste trabalho.

2.3 O resultado integral como indicador de desempenho

A importância do resultado líquido do período advém do facto de o mesmo constituir uma medida síntese do desempenho da empresa, que serve de base à tomada de decisões pelos mais variados *stakeholders*. A determinação do valor da empresa e da sua viabilidade futura, a avaliação do desempenho da gestão e a contratação com gestores e financiadores, são alguns exemplos de decisões que, em maior ou menor grau, se baseiam no resultado contabilístico (Dechow, 1994; Sunder, 1997).

Embora a formalização do conceito de resultado integral na SFAC n.º 5 tivesse como pano de fundo o conceito de resultado “tudo incluído”, a evolução das respetivas normas de relato vieram a revelar dificuldades de implementação deste conceito como indicador de desempenho, em particular, a sua apresentação numa demonstração dos resultados. Como se verá mais à frente, quer o FASB, quer o IASB começaram por permitir a apresentação dos componentes do “outro resultado integral” numa demonstração de alterações no capital próprio, opção esta que apenas veio a ser eliminada pelo IASB em 2007 e pelo FASB em 2011. A apresentação do resultado integral numa única demonstração dos resultados é, atualmente, permitida por estes organismos. Porém, trata-se de uma opção, que coexiste com outra, onde o resultado líquido do período segue a apresentação tradicional, sendo os componentes do “outro resultado integral” apresentados separadamente. Estas duas opções coexistem porque continuam a existir posições contra e a favor da apresentação do resultado integral como o principal indicador do desempenho (“*the bottom line*”).

Os defensores do resultado integral como principal indicador do desempenho, apresentam vários argumentos em seu favor (Chambers et al., 2007). Primeiro, consideram que o resultado integral é a única medida que permite captar todas as fontes de criação de valor para a empresa e distinguir entre criação de valor e a distribuição de valor. Segundo, defendem que a utilização do resultado integral disciplina os gestores e os analistas. A contratação da remuneração dos gestores, com base no resultado integral, exige a consideração de todos os fatores que afetam o valor da empresa, tornando a manipulação dos resultados menos atrativa. No caso dos analistas, a necessidade de fazer previsões para o resultado integral de períodos futuros exige dos mesmos a consideração não só de fatores internos, mas também de fatores externos à empresa que afetam o seu valor. Por fim, argumentam que o resultado integral é uma medida mais consistente com a teoria e os modelos de avaliação de empresas baseados em informação contabilística, uma vez

que o modelo dos lucros anormais ou excedentários (“*residual income model*”) só pode ser derivado do modelo dos dividendos descontados (“*dividend discount model*”) quando se assume como pressuposto a “*clean surplus relationship*”, ou seja, quando o lucro contabilístico coincide com o conceito de resultado integral.

Como argumentos contra a apresentação do resultado integral como principal indicador do desempenho, são apontados um conjunto de características dos componentes do “outro resultado integral” que justificam a sua não consideração na demonstração dos resultados: a sua reduzida persistência; o facto de não resultarem da atividade principal da empresa; a existência de incerteza quanto à sua realização e a falta de controlo da gestão relativamente aos mesmos (Chambers et al., 2007; Rees e Shane, 2012). A reduzida persistência, ou seja, a sua natureza transitória e o facto de não representarem a atividade central da empresa, torna os elementos do “outro resultado integral” pouco relevantes para a previsão dos fluxos de caixa futuros e, conseqüentemente, para a determinação do valor da empresa. A transitoriedade dos componentes do “outro resultado integral” vem introduzir ruído na informação que é proporcionada pelo resultado líquido do período, tornando mais difícil a previsão de resultados futuros. Por fim, sendo o “outro resultado integral” em grande medida formado por ganhos e perdas não realizados, associados a fatores externos à empresa e fora do controlo da gestão, o resultado integral não pode ser considerado um bom indicador do desempenho da gestão.

3. O relato do resultado integral

3.1 Na normalização do FASB

Como se explicou anteriormente, a SFAC n.º 5, emitida em 1984, contemplou o conceito de resultado integral e a obrigatoriedade da sua apresentação no conjunto completo de demonstrações financeiras, sem especificar o modo como essa apresentação deveria ser feita. Porém, perante o posicionamento de alguns organismos, o FASB não poderia adiar por muito tempo a elaboração de uma norma que regulasse a apresentação do resultado integral, especialmente, os componentes do “outro resultado integral”.

Em 1992, no Reino Unido, o Accounting Standards Board (ASB), emitiu a “Financial Reporting Standard (FRS) n.º 3 – Reporting Financial Performance” (ASB, 1992). Esta norma visava regular o relato do desempenho, introduzindo no conjunto de demonstrações financeiras, a par da tradicional demonstração dos resultados, uma “demonstração do total dos ganhos e perdas reconhecidos”. Na “demonstração do total dos ganhos e perdas reconhecidos” deveria ser apresentado o resultado líquido do período, os componentes do “outro resultado integral” e o resultado integral (aqui designado de “total de ganhos e perdas reconhecidos”).

Em 1993, a Association for Investment Management and Research (AIMR) publicou um relatório intitulado “Financial Reporting in the 1990s and Beyond” (Knutson e AIMR, 1993), onde se encontra expressa a posição favorável dos investidores à implementação de um conceito de resultado “tudo incluído”. O referido documento referia que era necessária uma medida do desempenho mais abrangente que captasse a complexidade e diversidade de operações e proporcionasse informação que satisfizesse utilizadores cada vez mais sofisticados. Esta medida era tanto mais importante quando se previa que mais perdas e ganhos não realizados viriam a ser reconhecidos nos capitais próprios, em função da crescente adoção do justo valor. Neste documento a AIMR explicava a necessidade de ter todos os rendimentos, ganhos, gastos e perdas, apresentados de uma forma organizada, numa demonstração do resultado integral, por forma a aumentar a compreensibilidade da respetiva informação.

Neste contexto, o FASB emitiu, em 1997, a “Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) n.º 130 – Reporting Comprehensive Income” (FASB, 1997), onde descrevia os requisitos de apresentação do resultado integral, sendo a sua aplicação obrigatória para os períodos económicos com início a partir de 15 de dezembro de 1997. Esta norma veio exigir que uma empresa apresentasse o resultado integral numa demonstração financeira com a mesma importância das restantes, o que poderia assumir três formatos alternativos:

1. Numa demonstração de alterações no capital próprio;
2. Numa demonstração do resultado integral separada; ou
3. Numa demonstração dos resultados única.

Embora qualquer um destes formatos fosse permitido, o FASB considerou que a apresentação do resultado integral numa demonstração “do desempenho” (única ou separada) resultaria em informação mais útil e num relato “mais transparente” do desempenho, comparativamente com a sua apresentação numa demonstração de alterações no capital próprio (FASB, 1997, §67).

A SFAS n.º 130 visou apenas tratar da apresentação do resultado integral e não de aspetos do reconhecimento e mensuração dos elementos que o compõem, pois estes decorreriam de outras normas. Caso uma empresa não tivesse elementos do “outro resultado integral” num determinado período, não se encontraria obrigada aos requisitos previstos na SFAS n.º 130. Por fim, de salientar que à luz da SFAS n.º 130 não era imperativa a utilização das expressões “resultado integral” e “outro resultado integral”, podendo as mesmas ser substituídas por outras equivalentes.

A SFAS n.º 130 ainda se encontra em vigor, mas foi já objeto de várias atualizações (FASB, 2011a; 2011b; 2013) donde resultaram, entre outras alterações, a eliminação da opção de

apresentação dos componentes do “outro resultado integral” numa demonstração de alterações no capital próprio (FASB, 2011a).

3.2 Na normalização do IASB

Em 1997, o IASB (na altura ainda IASC - International Accounting Standards Committee) emitiu a “IAS n.º 1 – Presentation of Financial Statements”, substituindo as seguintes normas: “IAS n.º 1 – Disclosure of Accounting Policies”, “IAS n.º 5 – Information to be Disclosed in Financial Statements” e “IAS n.º 13 – Presentation of Current Assets and Current Liabilities” (IASB, 2002).

A IAS n.º 1 (revisão de 1997) era de aplicação obrigatória para os períodos iniciados a partir de 1 de julho de 1998 e estabelecia que um conjunto completo de demonstrações financeiras deveria incluir: (1) um balanço; (2) uma demonstração dos resultados (podendo os gastos ser classificados por naturezas ou por funções); (3) uma demonstração dos fluxos de caixa; (4) uma demonstração que apresentasse todas as alterações no capital próprio, ou as alterações no capital próprio não relacionadas com entradas dos proprietários ou distribuições aos proprietários; e (5) notas explicativas, incluindo uma descrição das políticas contabilísticas.

À luz da IAS n.º 1 (revisão de 1997), os componentes do “outro resultado integral” e o resultado integral poderiam ser apresentados, alternativamente:

1. Numa demonstração de alterações no capital próprio não relacionadas com os proprietários, que corresponderia a uma demonstração do resultado integral separada (as alterações no capital próprio relacionadas com os proprietários seriam apresentadas nas notas anexas).
2. Numa demonstração de alterações no capital próprio, que contivesse todas as alterações no capital próprio ocorridas no período.

Em 2007, na sequência de um projeto de convergência entre as normas de apresentação das demonstrações financeiras do IASB e do FASB, o IASB procedeu à revisão da IAS n.º 1. Desta revisão resultou que um conjunto completo de demonstrações financeiras seria composto por: (1) uma demonstração da posição financeira no final do período (balanço); (2) uma demonstração do resultado integral; (3) uma demonstração das alterações no capital próprio; (4) uma demonstração dos fluxos de caixa do período; e (5) notas explicativas, incluindo uma descrição das políticas contabilísticas.

A demonstração das alterações no capital próprio passaria a incluir quer as alterações relacionadas com os proprietários, quer as não relacionadas com os proprietários, ou seja, todas as alterações no capital próprio, mas de forma mais agregada. A demonstração do resultado integral destinava-

se a apresentar informação sobre o desempenho da empresa na sua aceção mais ampla, ou seja, incluindo quer os elementos do resultado líquido do período, quer os componentes do “outro resultado integral”. Deste modo, a revisão de 2007 da IAS n.º 1 passou a prever a apresentação do resultado integral segundo dois formatos:

1. Duas demonstrações separadas e consecutivas, correspondendo a primeira à tradicional demonstração dos resultados e a segunda à apresentação dos componentes do “outro resultado integral”.
2. Uma demonstração do resultado integral única, que incluía toda a informação constante das duas demonstrações anteriores.

De salientar que estes formatos eram já permitidos na SFAS n.º 130, o que se traduziu numa aproximação entre estes dois organismos em termos de apresentação do resultado integral. Porém, a convergência não era ainda total já que o FASB continuava a permitir a apresentação dos componentes do “outro resultado integral” na demonstração de alterações no capital próprio.

Ainda no âmbito do projeto conjunto do FASB e do IASB, sobre a revisão das normas de apresentação das demonstrações financeiras, o IASB publicou um “Discussion Paper” designado “Preliminary Views on Financial Statement Presentation” (IASB, 2008) onde propunha a eliminação da opção de apresentação do resultado integral em duas demonstrações. Em maio de 2010, o IASB e o FASB publicaram um “Exposure Draft” designado de “Presentation of Items of Other Comprehensive Income” onde era proposta a referida eliminação e que a apresentação dos componentes do resultado integral passasse a ser realizada numa única demonstração, formada por duas secções: (1) resultado líquido do período (“*profit or loss*”); e (2) “outro resultado integral” (IASB, 2014).

De salientar que os comentários recebidos pelo IASB e pelo FASB, quer ao “Discussion Paper” quer ao “Exposure Draft”, foram na sua maioria contra a proposta de apresentação do resultado integral numa única demonstração. Esta posição era sobretudo defendida por preparadores da informação financeira ou organizações que representavam preparadores, argumentando que uma única demonstração, ao relegar o resultado líquido do período para um subtotal, diminuía a sua proeminência nas demonstrações financeiras. Também defendiam que juntar os resultados da atividade operacional da empresa com os componentes do “outro resultado integral”, podia confundir os utilizadores e levar à inadequada interpretação do desempenho da empresa, isto porque a sua natureza é diferente, sendo os componentes do “outro resultado integral” menos controláveis, mais difíceis de prever e não atribuíveis ao desempenho da gestão (Khan e Bradbury, 2016).

Os argumentos apresentados contra a apresentação do resultado integral, numa única demonstração, influenciaram a posição tomada quer pelo FASB na revisão da SFAS n.º 130, quer pelo IASB na revisão da IAS n.º 1, em 2011, relativamente à apresentação do resultado integral (IASB, 2014). Assim, a revisão de 2011 da IAS n.º 1, de aplicação obrigatória para os períodos iniciados a partir de 1 de julho de 2012, continua a permitir duas soluções para apresentação do resultado integral:

1. Numa única demonstração que deverá ser composta por duas secções: a primeira relativa à apresentação do resultado líquido do período e a segunda correspondendo à apresentação dos componentes do “outro resultado integral” e do resultado integral. A IAS n.º 1 refere-se a esta demonstração como “demonstração do lucro ou prejuízo e do outro resultado integral do período”, mas admite outras denominações para a mesma, nomeadamente, “demonstração do resultado integral”.
2. Em duas demonstrações separadas e consecutivas, correspondentes às duas secções anteriormente definidas.

Um aspeto importante introduzido pela IAS n.º 1 (revisão 2011) na apresentação do resultado integral foi a exigência, independentemente do formato de apresentação dos componentes do “outro resultado integral”, de se evidenciar, separadamente, aqueles componentes que, no futuro, serão reclassificados para rubricas do resultado líquido (“reciclados”) e aqueles que nunca terão qualquer impacto no resultado líquido do período.

Após estas alterações, a apresentação do resultado integral encontra-se alinhada entre o FASB e o IASB, tornando mais fácil a comparabilidade da informação financeira. No entanto, há que salientar que persistirão diferenças relacionadas com o reconhecimento e mensuração dos componentes do resultado integral.

4. A evidência empírica sobre o resultado integral

4.1 Objetivo e motivação da investigação sobre o resultado integral

A hipótese da eficiência dos mercados, desenvolvida por Samuelson (1965) e Fama (1965), sugere que em mercados eficientes os preços refletem toda a informação, pública e privada, pelo que não será relevante a forma como essa informação é relatada. Porém, na forma semi-forte ou fraca da eficiência do mercado, os vários aspetos do relato da informação financeira, como a mensuração e apresentação do resultado contabilístico, podem ser determinantes nas decisões dos investidores (Goncharov e Hodgson, 2011). As limitações físicas e cognitivas dos investidores fazem com que estes se desviem dos modelos teóricos de decisão e se baseiem em heurísticas, preferindo indicadores sumários da informação financeira tais como o resultado

líquido do período (Libby et al., 2002). Estudos na área da psicologia também sugerem que a informação não é utilizada a menos que esteja disponível e possa ser facilmente processada, isto é, seja compreensível (Hirst e Hopkins, 1998).

Os estudos empíricos sobre o resultado integral surgem em estreita relação com o desenvolvimento das respectivas normas de relato e têm como pano de fundo uma divergência de opinião entre utilizadores e preparadores da informação financeira, acerca da utilidade desse relato (Smith e Tse, 1998).

Os utilizadores exigem informação relevante, fiável, comparável e compreensível e preferem mais informação, a menos. Como tal, consideram útil uma medida abrangente do desempenho da empresa, que capte o efeito de transações cada vez mais complexas e não refletidas no resultado líquido do período. Os utilizadores avaliam e filtram a informação e decidem em função das suas avaliações. Quanto mais disponível estiver a informação, mais eficiente é este processo, logo preferem uma apresentação clara e uniforme dos componentes do resultado integral. Os utilizadores são, assim, a favor do relato do resultado integral numa demonstração do desempenho (Smith e Tse, 1998).

Os preparadores resistem a relatar o resultado integral numa demonstração do desempenho. Os principais argumentos apresentados são: custos de preparação da informação; risco de revelar estratégias competitivas; e receio de reações irracionais do mercado (Smith e Tse, 1998). O custo de preparação da informação não parece ser um argumento válido pois a informação já está disponível, apenas se alterando a sua apresentação. É pouco provável, embora seja possível, que a informação sobre o resultado integral revele estratégias competitivas. O argumento mais forte é o relativo à reação do mercado (Smith e Tse, 1998). Os componentes do “outro resultado integral” tendem a ser voláteis e imprevisíveis e um aumento da volatilidade do resultado tende a ser interpretado pelo mercado como um aumento no risco da empresa, levando a uma redução no preço das suas ações. Os preparadores temem que o relato proeminente do resultado integral leve os investidores a realizar inferências erradas acerca do desempenho e fluxos de caixa futuros da empresa, penalizando os preços das suas ações (Smith e Tse, 1998).

A posição dos organismos normalizadores está próxima dos utilizadores e caracteriza-se pela defesa de um conceito de resultado “tudo incluído” e pela criação de normas que regulem e promovam uma apresentação mais transparente dos componentes do resultado integral. Antes do surgimento de normas de relato do resultado integral, nomeadamente a SFAS n.º 130, esta magnitude já era, com maior ou menor desagregação, apresentada nas demonstrações financeiras, nomeadamente, na demonstração de alterações do capital próprio e nas notas anexas. No

entanto, é convicção dos organismos normalizadores que alguma uniformidade e desagregação no relato dos componentes do “outro resultado integral”, melhorará a compreensibilidade e comparabilidade dessa informação. Desta forma, as normas de relato do resultado integral não alteram critérios de reconhecimento ou de mensuração dos componentes do resultado integral, aspetos tratados em normas específicas, visando apenas regular a apresentação e divulgação dos seus componentes.

Neste contexto, os estudos empíricos sobre o resultado integral têm sido motivados pela necessidade de suportar, ou não, a utilidade do relato do resultado integral, procurando dar resposta a três questões: (1) O resultado integral proporciona informação mais útil para a tomada de decisão, comparativamente com outros indicadores, tais como, o resultado líquido do período? (2) A apresentação do resultado integral de acordo com os requisitos previstos nas respetivas normas de relato aumenta a sua utilidade? e (3) Quais são as preferências dos preparadores e dos utilizadores das demonstrações financeiras relativamente aos vários formatos de apresentação do resultado integral?

Estas questões serão retomadas na secção 4.3. Antes disso, apresentam-se as abordagens empíricas à utilidade do resultado integral.

4.2 Abordagens empíricas à utilidade do resultado integral

Como se discutiu na secção 2.2, o debate em torno dos conceitos de resultado “tudo incluído” e de resultado “das operações correntes” prende-se com diferentes posições acerca do que deve ser medido pelo resultado contabilístico e como deve ser o mesmo apresentado, ou seja, com a utilidade de diferentes medidas do resultado.

A utilidade da informação financeira é função de um conjunto de características qualitativas que a mesma deve ter, tais como, a compreensibilidade, a revelância, a fiabilidade e a comparabilidade. Em termos empíricos, a utilidade do resultado integral tem sido avaliada, sobretudo, em função das seguintes propriedades: (1) materialidade; (2) relevância valorativa (“*value relevance*”); (3) capacidade preditiva; e (4) volatilidade¹.

A materialidade é a abordagem empírica mais simples para avaliar a utilidade do resultado integral. A materialidade é determinada em função da proporção do total do “outro resultado integral” ou de determinados componentes do mesmo, no resultado líquido do período. Uma elevada proporção do “outro resultado integral” sugere que o resultado integral pode veicular informação útil, para além daquela que é apresentada no resultado líquido do período. A presença

¹ Black (2016), num trabalho de revisão de literatura sobre esta temática, sistematiza de forma diferente estas propriedades, incluindo dentro da “*value relevance*” a persistência, a capacidade preditiva, a relevância em termos de preço e a relevância em termos de rentabilidade, e designa a volatilidade de “*risk relevance*”.

de componentes do “outro resultado integral” que, individualmente, sejam materiais, sugere que a sua desagregação e apresentação sistematizada pode proporcionar informação útil para a avaliação do desempenho da empresa.

A relevância valorativa (“*value relevance*”) é a forma mais utilizada para aferir a utilidade da informação financeira, em geral, e do resultado integral, em particular (Holthausen e Watts, 2001).

Os estudos de “*value relevance*” assumem que o principal utilizador das demonstrações financeiras são os investidores e que estes estão interessados em informação que os auxilie na previsão dos fluxos de caixa futuros e na determinação do valor da empresa, no contexto das suas decisões de investimento (Holthausen e Watts, 2001). A informação financeira possui relevância valorativa se for incorporada pelos investidores na determinação do valor económico da empresa, apreendido pelo preço de mercado das suas ações. Considerando que o preço de mercado traduz as expectativas dos investidores relativamente aos fluxos de caixa futuros da empresa e respetivas taxas de desconto, a relevância valorativa pode ser medida através da associação entre a informação financeira e os preços ou rendibilidades de mercado (Mechelli e Cimini, 2014). Esta associação é, geralmente, testada através de modelos de regressão linear onde a(s) variável(eis) independente(s) é(são) a(s) rubrica(s) contabilística(s) cuja relevância valorativa se pretende testar. A literatura sobre “*value relevance*” distingue dois tipos de estudos: os “*relative association studies*” e os “*incremental association studies*” (Holthausen e Watts, 2001). Para o caso específico dos estudos sobre a relevância valorativa do resultado integral (Cauwenberge e Beelde, 2007):

1. Os designados “*relative association studies*” testam qual das medidas, resultado líquido do período ou resultado integral, possui maior associação com medidas de mercado, nomeadamente, preços ou rendibilidades das ações da empresa. Para tal são utilizados modelos de regressão linear onde a variável dependente é a medida de mercado e a variável independente é a medida do resultado a testar. A medida do resultado com um maior coeficiente ou que proporcione um maior R^2 ajustado é aquela que apresenta maior relevância valorativa para o mercado.
2. Os “*incremental association studies*” analisam se cada um dos componentes do “outro resultado integral” uma vez adicionados ao resultado líquido do período, aumentam a sua associação com medidas de mercado, ou seja, a sua relevância valorativa. Para tal, vão sendo incluídos no modelo, como variáveis independentes, cada um dos componentes do “outro resultado integral”, analisando-se se os seus coeficientes são

estatisticamente significativos e se a inclusão desses componentes proporciona um maior R^2 ajustado.

A capacidade preditiva do resultado integral prende-se com a sua capacidade de prever fluxos de caixa ou resultados futuros e, de forma semelhante à relevância valorativa, pode ser analisada de uma forma global, comparando o resultado integral com o resultado líquido do período, ou em termos do efeito de cada componente do “outro resultado integral” na capacidade preditiva do resultado líquido do período. Para tal, nos modelos de regressão linear utilizados a variável dependente passa a ser os fluxos de caixa ou as rubricas de resultados que se pretende prever.

A volatilidade dos resultados é um dos principais indicadores da variabilidade da rendibilidade das ações da empresa, ou seja, do seu risco (Ryan, 1997). Quanto maior for o risco, maiores serão as rendibilidades exigidas pelos investidores, ou menor será o preço que estes estarão dispostos a pagar pelas ações da empresa, donde resulta um aumento do custo do seu capital. O efeito negativo do risco percebido pelos investidores leva os gestores a procurarem formas de diminuir a volatilidade dos resultados, nomeadamente, através de práticas de alisamento dos resultados.

A transitoriedade dos itens do “outro resultado integral” tende a tornar o resultado integral mais volátil do que o resultado líquido do período, servindo de argumento para uma menor utilidade daquela medida comparativamente com esta, nomeadamente, para efeitos de previsão de resultados e fluxos de caixa futuros.

A volatilidade do resultado integral tende a ser mais visível quando os seus componentes são apresentados numa demonstração do desempenho (Maines e McDaniel, 2000). Embora este formato seja defendido pelos organismos normalizadores como sendo “mais transparente” (FASB, 1997, §67), os gestores não partilham a mesma posição já que consideram que tal formato pode induzir os investidores em avaliações erradas sobre o risco da empresa (Yen et al., 2007).

Os estudos empíricos sobre a volatilidade do resultado integral testam se o resultado integral é mais volátil do que o resultado líquido do período e se o incremento na volatilidade induzido pelos componentes do “outro resultado integral” tem consequências na rendibilidade ou preço das ações da empresa.

Na secção seguinte apresenta-se um conjunto de evidência empírica sobre a utilidade do resultado integral.

4.3 Principal evidência empírica sobre o resultado integral

Nesta epígrafe sintetiza-se a principal evidência empírica proporcionada pela investigação em torno da utilidade do relato do resultado integral, sistematizando a mesma em função das três questões enunciadas na secção 4.1.

De uma forma geral, pode afirmar-se que a investigação sobre o relato do resultado integral se tem centrado em empresas com valores cotados em bolsa e, na sua maioria, retrata o contexto de aplicação da SFAS n.º 130 nos Estados Unidos da América. De sublinhar um aumento, nos últimos anos, do número de estudos realizados na Europa, tendo por base empresas que seguem as IAS/IFRS.

Outra particularidade dos estudos sobre o relato do resultado integral prende-se com o contexto de tomada de decisão que lhes está subjacente e que é, por regra, o de avaliação de empresas. Aponta-se como exceção Biddle e Choi (2006) que analisam também o contexto da contratação de remunerações dos gestores.

No que respeita aos dados analisados, há que referir que para períodos durante os quais não existia qualquer norma de relato do resultado integral, os componentes do “outro resultado integral” eram calculados pelos investigadores com base na informação apresentada nas demonstrações financeiras, nomeadamente, na demonstração de alterações do capital próprio e nas notas anexas. Este tipo de dados é designado de “*as-if data*”. Também pode ser utilizada “*as-if data*” em períodos em que, apesar de vigorarem normas de relato do resultado integral, a informação disponível nas bases de dados utilizadas não permite obter de forma direta os componentes do “outro resultado integral”. Quando a informação sobre os componentes do “outro resultado integral” é obtida de forma direta, a mesma é designada de “*as-reported data*”.

Como se verá, a divergência de resultados não permite obter respostas conclusivas para algumas das questões enunciadas. Tal divergência pode ser justificada pelas diferenças existentes entre os estudos, em termos de países, setores de atividade, contextos normativos e períodos de tempo analisados. Estas diferenças têm como consequência a presença de diferentes componentes do “outro resultado integral” nas amostras analisadas, bem como de diferentes formas de apresentação dos mesmos nas demonstrações financeiras. Acrescem as diferenças nos tipos de dados utilizados (“*as-if data*” ou “*as-reported data*”) que podem conduzir a valores diferentes para uma mesma rubrica. Por fim, existe uma multiplicidade de abordagens metodológicas que podem ser aplicadas (por exemplo, os estudos sobre a relevância valorativa podem utilizar modelos de preço, que explicam o valor da empresa ou modelos de rendibilidade, que explicam a variação desse valor).

1.ª Questão: O resultado integral proporciona informação mais útil para a tomada de decisão, comparativamente com outros indicadores, tais como, o resultado líquido do período?

Antes da emissão da SFAS n.º 130, no contexto de empresas cotadas americanas, Cheng et al. (1993) e Dhaliwal et al. (1999) não encontraram evidência que permitisse concluir que o resultado

integral possuía maior relevância valorativa do que o resultado líquido do período. Biddle e Choi (2006) testaram a utilidade de diferentes conceitos de resultado em diferentes contextos de decisão e concluíram que o resultado integral apresentava maior relevância valorativa comparativamente com o resultado líquido do período, mas era o resultado líquido do período que possuía uma maior capacidade de prever os fluxos caixa futuros e que evidenciava uma maior relação com as remunerações contratadas com os gestores.

Para um período em que a SFAS n.º 130 já estava em vigor, Choi e Zang (2006) verificaram que o resultado integral do período corrente revelava uma maior capacidade de prever o resultado líquido do período seguinte, comparativamente com o resultado líquido do período corrente. Estes autores observaram que os analistas financeiros reviam as suas previsões para menos quando o resultado integral era menor do que o resultado líquido, mas não reviam as suas previsões para mais quando se observava o contrário. Esta evidência sugere que os analistas tinham maior dificuldade em prever o resultado líquido de períodos futuros, com base no resultado integral, quando os componentes do “outro resultado integral” eram negativos.

Ainda no âmbito da aplicação da SFAS n.º 130, Kanagaretnam et al. (2009) também concluíram que o resultado integral possuía maior relevância valorativa e maior capacidade de prever os fluxos de caixa futuros, comparativamente com o resultado líquido do período, e que o resultado líquido do período possuía uma maior capacidade de prever o resultado líquido de períodos futuros, comparativamente com o resultado integral.

No mesmo contexto normativo, Jones e Smith (2011) observaram que o “outro resultado integral” possuía relevância valorativa e capacidade preditiva. Lee e Park (2013) constataram que os componentes do “outro resultado integral” apresentavam maior relevância valorativa quando o auditor era uma grande empresa de auditoria, ou seja, uma Big 4, comparativamente com as situações em que o auditor não era uma Big 4.

No âmbito da aplicação da IAS n.º 1 (revisão de 1997), Zülch e Pronobis (2010), para empresas cotadas alemãs, e Devalle e Magarini (2012), para empresas de cinco países europeus, não observaram diferenças significativas entre o resultado integral e o resultado líquido do período, em termos de relevância valorativa ou de capacidade preditiva.

Após a revisão de 2007 da IAS n.º 1, Serrat et al. (2011) concluíram que o resultado integral evidenciava maior relevância valorativa do que o resultado líquido do período, com base numa amostra de empresas espanholas. No entanto, Tsuji (2013) e Pascan (2014), respetivamente para empresas japonesas e romenas, não observaram diferenças na relevância valorativa daquelas duas rubricas, podendo tal resultado estar associado ao facto da aplicação das IAS/IFRS ser

relativamente recente nas empresas analisadas e o “outro resultado integral” não apresentar proporções muito elevadas face ao resultado líquido do período.

No Reino Unido, a FRS n.º 3 veio regular o relato do resultado líquido do período e do resultado integral, a partir de 1993. Antes da vigência desta norma, O’Hanlon e Pope (1999) concluíram que o resultado operacional apresentava maior relevância valorativa do que o resultado líquido e o resultado integral. Para um período após a entrada em vigor da referida norma, Lin (2006) observou que os componentes do “outro resultado integral” possuíam relevância valorativa e permitiam aumentar a relevância valorativa do resultado líquido do período.

Na Holanda, com base em empresas cotadas que seguiam normas de contabilidade nacionais, Wang et al. (2006) verificaram que o resultado líquido apresentava maior relevância valorativa do que o resultado integral.

Analisando empresas não financeiras da Alemanha, França, Holanda e Reino Unido, que seguiam normas nacionais, Inchausti e Pérez (2011) concluíram que o total do “outro resultado integral” aumentava a relevância valorativa do resultado líquido para todos os países analisados.

Ainda no contexto de aplicação de normas nacionais, Saeedi (2008) e Dastgir e Velashani (2008), para empresas iranianas, e Kubota et al. (2011), para empresas japonesas, não encontraram diferenças significativas na relevância valorativa do resultado integral e do resultado líquido do período. Porém, Kubota et al. (2011) constatou que os elementos do “outro resultado integral”, separadamente, aumentavam a relevância valorativa do resultado líquido do período.

Na Alemanha, com base em empresas que adotaram voluntariamente as IAS/IFRS ou os United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP), Ernstberger (2008) concluiu que a relevância valorativa do resultado integral não era superior à do resultado líquido. Observou ainda que a determinação do resultado integral de acordo com as IAS/IFRS proporcionava maior relevância valorativa, comparativamente com os US-GAAP.

Para empresas cotadas de 46 países de todo o mundo, Barton et al. (2010) constataram que as medidas apresentadas ao centro da demonstração do desempenho, como o resultado operacional, eram as que apresentavam maior relevância valorativa. As medidas apresentadas no topo ou na base, como as vendas e o resultado integral, eram as que evidenciavam menor relevância valorativa. Enquanto a reduzida relevância valorativa das vendas era transversal a todos os países, a reduzida relevância valorativa do resultado líquido do período e do resultado integral tendia a ser mais acentuada nos países “*common-law*”.

Para empresas cotadas de 16 países europeus, que seguiam normas nacionais, IAS/IFRS ou US-GAAP, Goncharov e Hodgson (2011) concluíram que o resultado líquido do período possuía

maior relevância valorativa e maior capacidade de prever os fluxos de caixa futuros, comparativamente com o resultado integral, para países que seguem as IAS/IFRS ou normas locais. Para países que seguem os US-GAAP não se observaram diferenças significativas entre o resultado líquido e o resultado integral.

Mechelli e Cimini (2014), numa análise que envolvia empresas de vários países europeus que seguiam as IAS/IFRS de forma obrigatória, observaram, para todos eles, que o resultado líquido do período possuía maior relevância valorativa do que o resultado integral. Estes autores constataram também que a relevância valorativa do resultado integral e do “outro resultado integral” era maior em países onde o financiamento das empresas estava mais orientado para o mercado de capitais e onde o sistema legal proporcionava um maior “*enforcement*” das normas de contabilidade e uma maior proteção dos investidores.

Como se referiu na secção 4.2, para além do conteúdo informativo e da capacidade preditiva, outro aspeto da utilidade da informação sobre o resultado integral prende-se com a sua volatilidade. A este respeito, no contexto das normas do FASB, Hodder et al. (2006) e Khan e Bradbury (2014) concluíram que o resultado integral era mais volátil do que o resultado líquido do período. À mesma conclusão chegaram: Fernandez e Arana (2009), no contexto dos bancos espanhóis que seguiam os US-GAAP; e Khan e Bradbury (2016) no contexto de empresas da nova Zelândia, que seguiam as IAS/IFRS. Pelo contrário, os seguintes estudos não encontraram evidência que suportasse uma maior volatilidade do resultado integral face ao resultado líquido do período: Pinheiro et al. (2012), com base numa amostra de empresas brasileiras que seguiam os US-GAAP; e Serrat et al. (2014) com base numa amostra de empresas europeias que seguiam as IAS/IFRS.

2.ª Questão: A apresentação do resultado integral de acordo com os requisitos previstos nas respetivas normas de relato aumenta a sua utilidade?

Um dos objetivos das normas de relato do resultado integral é o de incrementar a comparabilidade e compreensibilidade da informação sobre o desempenho, nomeadamente, através da apresentação desagregada e sistematizada dos componentes do “outro resultado integral”. As referidas normas serão tão mais necessárias, quanto mais variados, de maior valor e mais úteis, para a tomada de decisão, forem aqueles componentes.

Um conjunto de estudos, surgidos no contexto prévio à emissão da SFAS n.º 130 (Smith e Reither, 1996; Ketz 1999; Schmidt, 1999), analisou a materialidade dos componentes do “outro resultado integral” como forma de justificar, ou não, a necessidade daquela norma. A elevada proporção que determinados elementos do “outro resultado integral” representavam no resultado

líquido do período das empresas analisadas, sugeria que a sua desagregação, segundo as regras previstas naquela norma, poderia proporcionar informação útil. Tal era mais evidente no setor financeiro onde determinados elementos do “outro resultado integral”, como os ganhos e perdas associados à mensuração ao justo valor, assumiam valores mais expressivos (Smith e Reither, 1996; Ketz, 1999).

A análise da relevância valorativa ou da capacidade preditiva de cada um dos componentes do “outro resultado integral” é outra das formas de justificar a necessidade, ou não, da sua desagregação. A desagregação é útil se se observarem diferenças na relevância valorativa ou na capacidade preditiva dos vários componentes do “outro resultado integral” ou se apenas determinados componentes permitem aumentar a relevância valorativa ou a capacidade preditiva do resultado líquido do período.

Nesta linha, e para um período prévio à implementação da SFAS n.º 130, Dhaliwal et al. (1999) observaram que os ganhos e perdas decorrentes de variações no justo valor de instrumentos financeiros disponíveis para venda, eram o único componente do “outro resultado integral” que aumentava a relevância valorativa do resultado líquido. Biddle e Choi (2006) constataram que as variações no justo valor de instrumentos financeiros disponíveis para venda e os ajustamentos de conversão de moeda estrangeira aumentavam a relevância valorativa do resultado líquido.

Para um período em que a SFAS n.º 130 já se encontrava em vigor, Chambers et al. (2007) identificaram também as variações no justo valor de instrumentos financeiros disponíveis para venda e os ajustamentos de conversão de moeda estrangeira como sendo os elementos com maior relevância valorativa. Na mesma linha, Kanagaretnam et al. (2009) atribuíram relevância valorativa aos ganhos e perdas resultantes de variações no justo valor de instrumentos financeiros disponíveis para venda e aos ganhos e perdas resultantes de operações de cobertura. Por fim, Zoubi et al. (2016) concluíram que a desagregação quer dos componentes do “outro resultado integral”, quer do resultado líquido do período aumentavam a relevância valorativa do resultado integral.

A relevância valorativa das rubricas descritas foi também testemunhada no contexto de empresas europeias que aplicam as IAS/IFRS ou normas locais (Wang et al. 2006; Ernstberger, 2008; Goncharov e Hodgson, 2011; Devalle e Magarini, 2012; Veiga et al., 2015). De salientar que Wang et al. (2006) e Goncharov e Hodgson (2011) incluíram nesta evidência a rubrica de excedentes de revalorização, rubrica que não existe no contexto americano. No âmbito da aplicação das IAS/IFRS por empresas alemãs, Zülch e Pronobis (2010) constataram que os

ganhos e perdas atuariais em planos de pensões e benefícios pós-emprego prejudicavam a previsão do resultado líquido do período seguinte e do resultado integral de períodos futuros.

Por último, a resposta à questão enunciada pode ser dada através da comparação da relevância valorativa ou da capacidade preditiva do resultado integral, antes e após a entrada em vigor de uma norma que regule o seu relato.

No contexto da SFAS n.º 130, Dehning e Ratliff (2004) não encontraram evidência de que a apresentação mais explícita dos componentes do “outro resultado integral”, exigida por esta norma, tivesse aumentado a relevância valorativa do resultado integral. Porém, estes autores analisaram apenas um período de tempo muito reduzido após a emissão daquela norma.

Obviando aquela limitação, Chambers et al. (2007) analisaram o período de 1994 a 2003. Para o período em que a SFAS n.º 130 já se encontrava em vigor (1998 a 2003) os autores realizaram a análise quer com informação relatada segundo essa norma (“*as-reported data*”), quer com valores calculados pelo investigador (“*as-if data*”), concluindo que o “outro resultado integral” aumentava a relevância valorativa do resultado líquido apenas quando se utilizava “*as-reported data*”. Por um lado, esta evidência sugeriu que o tipo de dados utilizados pode ter condicionado os resultados obtidos em estudos anteriores. Por outro lado, indicou que embora a informação sobre os componentes do “outro resultado integral” estivesse disponível ao longo das demonstrações financeiras, a sua apresentação sistematizada, de acordo com a SFAS n.º 130, melhorou a sua utilidade. Chambers et al. (2001) também testaram a opção de apresentação do resultado integral escolhida pelas empresas, concluindo que “outro resultado integral” apenas aumentava a relevância valorativa do resultado líquido quando o mesmo era apresentado na demonstração de alterações no capital próprio, ou seja, no formato mais tradicional.

Ainda no contexto da SFAS n.º 130, Schaberl e Victoravich (2015) constataram uma diminuição da relevância valorativa dos componentes do “outro resultado integral” após a eliminação da opção de apresentação do resultado integral na demonstração de alterações no capital próprio. Embora a expectativa fosse a de que a apresentação numa demonstração do desempenho aumentasse a relevância valorativa do “outro resultado integral”, este resultado acaba por ser consistente com o obtido por Chambers et al. (2001). De facto, o período analisado por Schaberl e Victoravich (2015), de 2010 a 2013, apenas inclui dois anos após aquela alteração. Acresce que esta alteração teve implicações num grande número de empresas, já que a maioria apresentava o resultado integral na demonstração de alterações no capital próprio. Neste contexto, os autores concluem que os investidores necessitarão de um período de tempo mais dilatado para se adaptarem ao novo formato de apresentação do resultado integral.

No âmbito da aplicação da IAS n.º 1 (revisão de 2007), a qual passou a exigir a apresentação do resultado integral numa demonstração do desempenho (única ou separada), Mechelli e Cimini (2014) não constataram nenhuma diferença na relevância valorativa do resultado integral e do “outro resultado integral” após a implementação desta norma.

No Reino Unido, Lin (2006) obtêve evidência de que a desagregação do resultado líquido do período e do resultado integral, a partir de 1993, de acordo com o exigido pela FRS n.º 3, aumentou a relevância valorativa destas medidas.

Numa análise a empresas não financeiras da Alemanha, França, Holanda e Reino Unido, Inchausti e Pérez (2011) concluíram que apenas neste último país os excedentes de revalorização e os ganhos e perdas na conversão de moeda estrangeira possuíam relevância valorativa, devendo-se esse efeito, muito provavelmente, ao facto de o Reino Unido ser único país que tinha em vigor, no período analisado, uma norma de relato do resultado integral (a FRS n.º 3).

Cahan et al. (2000), no contexto das normas da Nova Zelândia, não observaram nenhum efeito na relevância valorativa do resultado integral decorrente da aplicação de uma norma de relato, a partir de 1995, sendo de ressaltar a reduzida dimensão da amostra analisada. Khan et al. (2017) reanalisam o conteúdo informativo dos componentes do resultado integral, na Nova Zelândia, tendo por base uma amostra mais ampla e o período de 2003 a 2010. Os autores concluíram que o resultado integral possuía maior conteúdo informativo do que o resultado líquido do período, sendo os excedentes de revalorização e as variações no justo valor de ativos disponíveis para venda os componentes que mais contribuíam para o incremento do conteúdo informativo. Como razões para esta evidência, diferente da obtida por Cahan et al. (2000), contribuiu o facto do período agora analisado representar maior uniformidade em termos de relato do resultado integral e das empresas evidenciarem mais componentes do “outro resultado integral”.

3.ª Questão: Quais são as preferências dos preparadores e dos utilizadores das demonstrações financeiras relativamente aos vários formatos de apresentação do resultado integral?

Relativamente a esta questão, apesar da posição dos organismos normalizadores ser a favor da apresentação do resultado integral numa demonstração do desempenho, considerada “mais transparente” (FASB, 1997, §67), a evidência empírica demonstra que, enquanto foi possível apresentar o resultado integral na demonstração de alterações do capital próprio, a generalidade das empresas seguiu esse formato (Bhanornsiri e Wiggins, 2001; Jordan e Clark, 2002; McCoy et al., 2010). Quando esse formato deixou de ser possível, a opção passou a ser a de apresentar o resultado integral em duas demonstrações separadas, ou seja, a opção que menos ruptura causava

com a tradicional apresentação do resultado líquido do período (Jordan e Clark, 2014; Huff e Delcours, 2014; Gazzola e Amelio, 2014; Schaberl e Victoravich 2015; Kim, 2016).

Esta evidência pode ser interpretada como uma simples resistência à mudança por parte dos preparadores, quer pelo custos que a mesma possa implicar (Pandit e Phillips, 2004), quer pelo facto dos utilizadores prestarem maior atenção à informação quando a mesma é apresentada no local habitual (Chambers et al., 2007; Schaberl e Victoravich, 2015).

Contudo, quando se analisam possíveis causas para as escolhas efetuadas, conclui-se que os preparadores escolhem os formatos de apresentação “menos transparentes” quando os componentes do “outro resultado integral”: são de tal magnitude que tornam o resultado integral muito inferior ao resultado líquido (Campbell et al., 1999; McCoy et al., 2010); tornam o resultado integral mais volátil do que o resultado líquido (Bamber et al., 2010); ou quando tornam mais evidentes práticas de manipulação dos resultados (Hunton et al., 2006; Lee et al., 2006).

No que respeita à percepção dos utilizadores relativamente aos formatos de apresentação do resultado integral, os estudos sugerem que os mesmos tendem a considerar útil a apresentação do resultado integral numa demonstração do desempenho, pois a mesma torna mais compreensível a respetiva informação (King et al., 1999; Maines e McDaniel, 2000) e torna mais visível possíveis práticas de manipulação dos resultados (Hirst e Hopkins, 1998). Relativamente às duas opções de apresentação do resultado integral numa demonstração do desempenho, única ou separada, Du et al. (2015) concluíram, com base numa experiência com estudantes que simulavam a tomada de decisões de investimento, que a probabilidade de os mesmos incorporarem a informação do “outro resultado integral” nessas decisões era maior quando o mesmo era apresentado numa demonstração única.

5. Conclusões

A discussão iniciada na década de 30, do século XX, em torno do “resultado das operações correntes” versus “resultado tudo incluído” era conceptual e questionava quais os elementos que deveriam fazer parte do resultado periódico e como deveriam os mesmos ser medidos. A partir da década de 90, com o desenvolvimento de normas de relato do resultado integral, aquela discussão é orientada para o formato de apresentação dos elementos do “outro resultado integral”, como forma de obviar as divergências existentes.

Pese embora as normas de relato do resultado integral terem evoluído no sentido de incorporar uma demonstração do “desempenho total”, onde a “*bottom line*” é o resultado integral, IASB e FASB não conseguiram ainda eliminar a opção de apresentação deste indicador, separadamente

do resultado líquido do período. Tal deve-se, sobretudo, ao facto de os preparadores preferirem manter a apresentação do resultado integral independente do resultado líquido, receando que a apresentação do resultado líquido como um subtotal, origine confusão e interpretações erradas por parte dos investidores, acerca do desempenho da empresa (Khan e Bradbury, 2016).

A evidência empírica demonstra que os preparadores resistem à mudança e preferem formatos de apresentação menos transparentes, ou seja, que não tornem tão evidentes práticas de manipulação ou a volatilidade do resultado integral (Hunton et al., 2006; Lee et al., 2006; Bamber et al., 2010). Relativamente aos utilizadores, estes preferem a apresentação numa demonstração do desempenho, em detrimento de uma demonstração das alterações do capital próprio (Hirst e Hopkins, 1998; King et al., 1999; Maines e McDaniel, 2000). A posição dos utilizadores relativamente às duas opções atualmente previstas pelo IASB e pelo FASB carece de maior estudo e pode ser uma sugestão de investigação futura.

A investigação em torno da utilidade do resultado integral versus resultado líquido do período não tem proporcionado evidência conclusiva. Para tal podem contribuir as diferenças existentes entre estudos em termos de países, setores de atividade, contextos normativos, períodos de tempo, tipo de dados e metodologias utilizadas. Uma sugestão de investigação futura é a realização de um estudo sobre a utilidade do resultado integral e do resultado líquido com base numa amostra de empresas de vários países que sigam as IAS/IFRS. Tratar-se-ia de um estudo na linha do realizado por Mechelli e Cimini (2014), mas abrangendo outras vertentes da utilidade do resultado. Neste tipo de estudo é importante garantir que durante o horizonte temporal analisado todas as empresas seguem a mesma versão das IAS/IFRS, por forma a que os componentes do resultado integral sejam os mesmos. É ainda importante controlar e/ou testar o formato de apresentação escolhido.

Exceção feita a Biddle e Choi (2006), que analisam também o contexto da contratação de remunerações dos gestores, os estudos sobre a utilidade do resultado integral têm sido realizados num contexto específico de tomada de decisão: o da avaliação de empresas com valores cotados em bolsa. Uma oportunidade de investigação futura é a realização de estudos noutros contextos de tomada de decisão, tais como, a contratação de financiamento.

Num trabalho recente, Nishikawa et al. (2016) propõem novas definições para o resultado líquido do período e para o resultado integral, defendendo que, conceptualmente, deverão ser elementos distintos das demonstrações financeiras, sendo o “outro resultado integral” o ponto de ligação entre ambos. Estas definições têm implicações ao nível do reconhecimento e mensuração dos componentes do “outro resultado integral”, pelo que, a serem acolhidas pelos organismos

normalizadores, terão importantes efeitos ao nível da utilidade do resultado integral e abrirão novas oportunidades de investigação futura.

Bibliografia

- ASB, Accounting Standards Board, (1992). *FRS N.º 3 – Reporting Financial Performance*. The Accounting Standards Board Limited, London.
- Bamber, L. S., Jiang, J., Petroni, K. R., Wang, I. Y. (2010). “Comprehensive Income : Who’s Afraid of Performance Reporting ?” *The Accounting Review*, vol. 85, pp. 97–126.
- Barton, J., Hansen, T. B., Pownall, G. (2010). “Which Performance Measures do Investors Around the World Value the Most – and Why?” *The Accounting Review*, vol. 85, pp. 753–789.
- Bhamornsiri, S., Wiggins, C. (2001). “Comprehensive Income Disclosures.” *The CPA Journal*, Oct., pp. 54–56.
- Biddle, G. C., Choi, J.-H. (2006) “Is Comprehensive Income Useful?” *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, vol. 2, pp. 1–32.
- Black, D. E. (2016). “Other comprehensive income: a review and directions for future research”. *Accounting and Finance*, vol. 56, pp. 9-45.
- Black, F. (1993), “Choosing Accounting Rules.” *Accounting Horizons*, vol. 7, n. 4, pp. 1–17.
- Cahan, S. F., Courtney, S. M., Gronewoller, P. L., Upton, D. R. (2000) “Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosure.” *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 27, pp. 1273–1300.
- Campbell, L., Crawford, D., Franz, D. R. (1999) “How Companies are Complying with the Comprehensive Income Disclosure Requirements.” *The Ohio CPA Journal*, vol. 58, pp. 13-19.
- Carmo, C. M. R. (2003) “A Evolução do Relato do Resultado Periódico Como Resposta à Necessidade de Informação Sobre o Desempenho.” *Revista de Contabilidade e Comércio*, vol. LIX, n.º 234/235, pp. 381–410.
- Cauwenberge, P. W., De Beelde, I. (2007) “On the IASB Comprehensive Income Project: An Analysis of the Case for Dual Income Display.” *Abacus*, vol. 43, pp. 1–26.
- Chambers, D., Linsmeier, T. J., Shakespeare, C., Sougiannis, T. (2007) “An Evaluation of SFAS N.º 130 Comprehensive Income Disclosure”. *Review of Accounting Studies*, vol. 12, pp. 557–593.
- Cheng, A., Cheung, J. K., Gopalakrishnan, V. (1993) “On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns.” *Accounting and Business Research*, vol. 23, pp. 195–203.

- Choi, J.-H., Zang, Y. (2006) “Implications of Comprehensive Income Disclosure for Future Earning and Analysts’ Forecasts.” *Seoul Journal of Business*, vol. 12, pp. 77–109.
- Dastgir, M., Velashani, A. S. (2008) “Comprehensive Income and Net Income as Measures of Firm Performance: Some Evidence for Scale Effect.” *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, n.º 12, pp. 123-133.
- Dechow, P. M. (1994) “Accounting Earnings and Cash Flows as Measures of Firm Performance: The Role of Accounting Accruals.” *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, pp. 3–42.
- Dehing, B., Ratliff, P. A. (2004) “Comprehensive Income: Evidence on the Effectiveness of FAS 130.” *The Journal of American Academy of Business*, Mar., pp. 228–233.
- Devalle, A., Magarini, R. (2012) “Assessing the Value Relevance of Total Comprehensive Income under IFRS: An Empirical Evidence from European Stock Exchanges.” *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, vol. 8, pp. 43–68.
- Detzen, D. (2016). “From Compromise to Concept? – A Review of ‘Other Comprehensive Income’”. *Accounting and Business Research*, vol. 46, pp. 760-783.
- Dhaliwal, D., Subramanyam, K. R.; Trezevant, R. (1999) “Is Comprehensive Income Superior to Net Income as a Measure of Firm Performance?” *Journal of Accounting and Economics*, vol. 26, pp. 43–67.
- Du, N., Stevens, K., McEnroe, J. (2015). “The Effects of Comprehensive Income on Investors’ Judgments.” *Accounting Research Journal*, vol. 28, n.º 3, pp. 284–299.
- Ernstberger, J. (2008) “The Value Relevance of Comprehensive Income Under IFRS and US GAAP: Empirical Evidence from Germany.” *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, vol. 5, n.º 1, pp. 1-29.
- Fama, E. F. (1965). “The Behavior of Stock Market Prices.” *Journal of Business*, vol. 38, pp. 34–105.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (1980). *SFAC N.º 3 – Elements of Financial Statements of Business Enterprises*. FASB, Connecticut.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (1984). *SFAC N.º 5 – Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*. FASB, Connecticut.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (1985). *SFAC N.º 6 – Elements of Financial Statements - a replacement of SFAC N.º 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement N.º 2)*. FASB, Connecticut.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (1997). *SFAS N.º 130 – Reporting Comprehensive Income*. FASB, Connecticut.

- FASB, Financial Accounting Standards Board (2011a) Accounting Standards Update N.º 2011/05 – Presentation of Comprehensive Income. FASB, Connecticut.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (2011b). Accounting Standards Update N.º 2011/12 – Comprehensive Income (Topic 220): Deferral of the Effective Date for Amendments to the Presentation of Reclassifications of Items Out of Accumulated Other Comprehensive Income in Accounting Standards Update N.º 2011/05. FASB, Connecticut.
- FASB, Financial Accounting Standards Board (2013). Accounting Standards Update N.º 2013/02 – Reporting of Amounts Reclassified Out of Accumulated Other Comprehensive Income. FASB, Connecticut.
- Fernandez, F. S., Arana, M. M. C. (2009) “Impacto del Comprehensive Income frente al Net Income en la Estabilidad del Beneficio del BSCH y BBVA Según US GAAP (1998-2007).” *Universia Business Review*, Primer Trimestre, pp. 118–133.
- Gazzola, P., Amelio, S. (2014) “The impact of Comprehensive Income on the Financial Ratios in a Period of Crises.” *Procedia Economics and Finance*, vol. 12, pp. 174–183.
- Goncharov, I., Hodgson, A. (2011) “Measuring and Reporting Income in Europe.” *Journal of International Accounting Research*, vol. 10, pp. 27–59.
- Hirst, D. E., Hopkins, P. E. (1998) “Comprehensive Income Reporting and Analysts’ Valuation Judgments.” *Journal of Accounting Research*, vol. 36, pp. 47–75.
- Hodder, L. D., Hopkins, P. E., Wahlen, J. M. (2006) “Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks.” *The Accounting Review*, vol. 81, pp. 337–375.
- Holthausen, R. W., Watts, R. L. (2001) “The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Setting.” *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, pp. 3–75.
- Huff, K., Delcours, N. N. (2014) “The Method of Choice for Reporting Comprehensive Income.” *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, vol. 1, pp. 1–5.
- Hunton, J. E., Libby, R., Mazza, C. L. (2006) “Financial Reporting Transparency and Earnings Management.” *The Accounting Review*, vol. 81, pp. 135–157.
- IASB, International Accounting Standards Board (2002). *IAS N.º 1 - Presentation of Financial Statements (revised 1997)*. IASCF, London.
- IASB, International Accounting Standards Board (2008). *Discussion Paper: Preliminary Views on Financial Statement Presentation*. IFRS Foundation, London.
- IASB, International Accounting Standards Board (2010). *A Guide through IFRS (Part A - the Conceptual Framework and requirements)*. IFRS Foundation, London.

- IASB, International Accounting Standards Board (2013). Discussion Paper DP/2013/1: A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. IFRS Foundation, London.
- IASB, International Accounting Standards Board (2014). *A Guide through IFRS (Part B - the accompanying documents)*. IFRS Foundation, London.
- Inchausti, B. G., Pérez, F. P. (2011) “La relevancia valorativa del resultado global frente al resultado neto: una perspectiva europea”. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XL, n. 50, pp. 307-338.
- Jones, D. A., Smith, K. J. (2011) “Comparing the Value Relevance, Predictive Value, and Persistence of Other Comprehensive Income and Special Items”. *The Accounting Review*, vol. 86, pp. 2047–2073.
- Jordan, C. E., Clark, S. J. (2002) “Comprehensive Income : How Is It Being Reported and What are Its Effects?” *The Journal of Applied Business Research*, vol. 18, pp. 1–8.
- Jordan, C. E., Clark, S. J. (2014) “Reporting Preferences under the Comprehensive Income Standard: Examining Its Use in Practice.” *The CPA Journal*, May, pp. 34–42.
- Kanagaretnam, K., Mathieu, R., Shehata, M. (2009) “Usefulness of Comprehensive Income Reporting in Canada.” *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 28, pp. 349–365.
- Ketz, J. E. (1999) “Comprehensive Income: What Do the Numbers Disclose?” *Journal of Corporate Accounting & Finance*, vol. 10, pp. 79–96.
- Khan, S., Bradbury, M. E. (2016) “The Volatility of Comprehensive Income and Its Association with Market Risk.” *Accounting & Finance*, vol. 56, pp. 727-748.
- Khan, S., Bradbury, M. E. (2014) “Volatility and Risk Relevance of Comprehensive Income.” *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, vol. 10, pp. 76–85.
- Khan, S., Bradbury, M. E., Courtenay, S. (2017) “Value Relevance of Comprehensive Income.” *Australian Accounting Review*, doi: 10.1111/auar.12181.
- Kim, J. H. (2016). “Presentation formats of other comprehensive income after accounting standards update 2011-05.” *Research in Accounting Regulation*, vol. 28, pp. 118-122.
- King, T. E., Ortengren, A. K., Reed, B. J. (1999) “An Analysis of the Impact of Alternative Financial Statement Presentations of Comprehensive Income.” *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 3, pp. 19–42.
- Knutson, P. H. AIMR, Association for Investment Management and Research (1993). *Financial Reporting in the 1990's and Beyond*. AIMR, Charlottesville.

- Kubota, K., Suda, K., Takehara, H. (2011) “Information Content of Other Comprehensive Income and Net Income: Evidence for Japanese Firms.” *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, pp. 145–168.
- Lee, C., Park, M. S. (2013) “Subjectivity in Fair-Value Estimates, Audit Quality, and Informativeness of Other Comprehensive Income.” *Advances in Accounting*, vol. 29, pp. 218–231.
- Lee, Y.-J., Petroni, K., Shen, M. (2006) “Cherry Picking, Disclosure Quality, and Comprehensive Income Reporting Choices: The Case of Property-Liability Insurers.” *Contemporary Accounting Research*, vol. 23, pp. 655–692.
- Libby, R., Bloomfield, R., Nelson, M. W. (2002) “Experimental Research in Financial Accounting.” *Accounting, Organizations and Society*, vol. 27, pp. 775–810.
- Lin, S. (2006) “Testing the Information Set Perspective of UK Financial Reporting Standard no. 3: Reporting Financial Performance.” *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 33, pp. 1110–1141.
- Maines, L. A., McDaniel, L. S. (2000) “Effects of Comprehensive Income Characteristics on Nonprofessional Investors’ Judgments: The Role of Financial-Statement Presentation Format.” *The Accounting Review*, vol. 75, pp. 179–207.
- McCoy, T. L., Thompson, J. H., Hoskins, M. A. (2010) “Early Evidence of the Volatility of Comprehensive Income and Its Components.” *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 13, pp. 83–92.
- Mechelli, A., Cimini, R. (2014) “Is Comprehensive Income Value Relevant and Does Location Matter? A European Study.” *Accounting in Europe*, vol. 11, pp. 59–87.
- Nishikawa, I., Kamiya, T., Kawanishi, Y. (2016) “The definitions of net income and comprehensive income and their implications for measurement.” *Accounting Horizons*, vol. 30, pp. 511-516.
- O’Hanlon, J. F., Pope, P. F. (1999) “The Value-Relevance of UK Dirty Surplus Accounting Flows.” *British Accounting Review*, vol. 31, pp. 459–482.
- Pandit, G. M., Phillips, J. J. (2004) “Comprehensive Income: Reporting Preferences of public companies.” *The CPA Journal*, Nov., pp. 40-41.
- Pandit, G. M., Rubenfield, A., Phillips, J. J. (2006) “Current NASDAQ Corporation Methods of Reporting Comprehensive Income.” *American Journal of Business*, vol. 21, pp. 13–19.
- Pascan, I.-D. (2014) “Does Comprehensive Income Tell Us More About An Entity’s Performance Compared to Net Income? Study on Romanian Listed Entities.” *Procedia Economics and Finance*, vol. 15, pp. 1077–1082.

- Pinheiro, L. E. T., Macedo, R. P., Vilamaior, A. G. (2012) “Lucro Líquido versus Lucro Abrangente: Uma Análise Empírica da Volatilidade.” *Revista Universo Contábil*, vol. 8, pp. 6-18.
- Rees, L. L., Shane, P. B. (2012) “Academic Research and Standard-Setting: The Case of Other Comprehensive Income.” *Accounting Horizons*, vol. 26, n.º 4, pp. 789–815.
- Ryan, S. (1997) “A Survey of Research Relating Accounting Numbers to Systematic Equity Risk, with Implications For Risk Disclosure Policy and Future Research.” *Accounting Horizons*, vol. 11, n.º 2, pp. 82–95.
- Saeedi, A. (2008) “Examining the Superiority of Comprehensive Income to Net Income as a Measure of Firm Performance.” *European Journal of Scientific Research*, vol.19, pp. 469–481.
- Samuelson, P. (1965) “Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly.” *Industrial Management Review*, vol. 6, pp. 41–49.
- Schaberl, P. D., Victoravich, L. M. (2015) “Reporting location and the value relevance of accounting information: The case of other comprehensive income.” *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, vol. 31, pp. 239-246.
- Schmidt, R. J. (1999) “The Impact of Reporting Comprehensive Income.” *The Ohio CPA Journal*, jan-mar, pp. 50–52.
- Serrat, N. A., Gutierrez, S. M., Perez G. R. (2011) “Relevancia Valorativa Del Resultado Global y Sus Componentes Frente al Resultado Neto.” *Revista de Contabilidad/ Spanish Accounting Review*, vol. 14, n.º 2, pp. 145-173.
- Serrat, N. A., Gutierrez, S. M., Guerrero, N. O. (2014) “Afecta El Comprehensive Income Al Análisis Económico de Las Empresas de Los Índices Bursátiles Europeos?” *Revista Contable*, n.º 27, pp. 92-101.
- Smith, P. A., Reither, C. L. (1996) “Comprehensive Income and the Effect of Reporting It.” *Financial Analysts Journal*, Nov./Dec., pp. 14–19.
- Smith, P. A., Tse, S. (1998) “Reporting Comprehensive Income: Does It Really Affect Stock Prices?” *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, Summer, pp. 75–86.
- Sunder, S. (1997) *Theory of Accounting and Control*. South-Western Publishing, Ohio.
- Tarca, A., Hancock, P., Woodliff, D. R., Brown, P., Bradbury, M., Van Zijl, T. (2008) “Identifying Decision Useful Information with the Matrix Format Income Statement.” *Journal of International Financial Management and Accounting*. vol. 19, n.º 2, pp. 184-217.
- Thinggaard, F., Wagenhofer, A., Evans, L., Gebhardt, G., Hoogendoorn, M., Marton, J., Di Pietra, R., Mora, A., Peasnell, K. (2006) “Performance Reporting - The IASB’s Proposed Formats of Financial Statements in the Exposure Draft of IAS 1.” *Accounting in Europe*, vol. 3, pp. 35-63.

- Tsuji, C. (2013) “Comprehensive Income and Stock Return: Evidence from the Tokyo Stock Exchange.” *Journal of Management and Sustainability*, vol. 3, n.º 3, pp. 142-147.
- Veiga, M. J., Fernandes, J. S., Gonçalves, C. I. (2015) “Relevância do Resultado Integral: o Caso da Euronext Lisbon.” *XV Congresso de Internacional de Contabilidade e Auditoria – A Contabilidade e o Interesse Público*, Coimbra.
- Wang, Y., Buijink, W., Eken, R. (2006) “The Value Relevance of Dirty Surplus Accounting Flows in The Netherlands.” *International Journal of Accounting*, vol. 41, pp. 387–405.
- Yen, A. C., Hirst, D. E., Hopkins, P. E. (2007) “A Content Analysis of the Comprehensive Income Exposure Draft Comment Letters.” *Research in Accounting Regulation*, vol. 19, pp. 53–79.
- Zorio, A., Hervàs, G. P. (2007) “A Content Analysis of the Comprehensive Income Exposure Draft Comment Letters.” *Research in Accounting Regulation*, vol. 19, pp. 53–79.
- Zoubi, T. A., Salama, F., Hossain, M., Alkafaji, Y. A. (2016) “The Value Relevance of Components of Other Comprehensive Income When Net Income Is Disaggregated.” *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, vol. 19, n.º 4, pp. 1650027 (36 p.).
- Zülch, H., Pronobis, P. (2010) “The Predictive Power of Comprehensive Income and Its Individual Components under IFRS.” *HHL Working Paper n.º 95 – Leipzig Graduate School of Management*, Germany.