

## Características associadas ao nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes das companhias de capital aberto brasileiras

### Resumo

Esta pesquisa tem por objetivo identificar características associadas com o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes nas companhias de capital aberto brasileiras. Para isto, foi elaborada uma lista de verificação com base nos itens de exigências de divulgação estabelecidos pelo CPC 47, com o intuito de obter o nível de evidenciação das empresas analisadas. Posteriormente, foram analisadas as notas explicativas integrantes às demonstrações contábeis de 309 companhias listadas na Bolsa de Valores Brasil, Bolsa e Balcão (B3). As características utilizadas para analisar possível associação com o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes foram: valor da receita líquida, setor de atuação, nível de governança corporativa, empresa de auditoria e companhias brasileiras listadas na *New York Stock Exchange* (NYSE). A pesquisa se classifica como qualitativa, descritiva e a obtenção dos dados foi por meio documental. Os resultados demonstraram que o nível de evidenciação das companhias é relativamente baixo na maioria dos itens da lista de verificação. Já em relação as características analisadas, o setor que apresentou a maior média de nível de evidenciação foi o de telecomunicações. As empresas que participam de algum dos segmentos governança corporativa, as auditadas pelas *Big Four* e aquelas que são listadas na NYSE, indicaram, na amostra analisada, uma tendência de associação com o nível de evidenciação. Em relação ao valor da receita líquida, constatou-se que as companhias que possuem uma maior receita líquida obtiveram um maior nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes.

**Palavras-chave:** Receitas de contratos; CPC 47; IFRS 15; Evidenciação.

**Linha Temática:** Contabilidade Financeira.

Realização:

## 1 Introdução

Com o objetivo de unificar as normas sobre receitas de vendas (Severiano, Alencar & Garcia, 2017), o *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu em 2014 uma nova norma, o IFRS 15 – *Revenue from contracts with customers*. No Brasil, estas alterações foram introduzidas pelo CPC 47 - *Receitas de Contratos com Clientes*, emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) em 2016, aprovado pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O CPC 47 teve sua vigência a partir de 1º de janeiro de 2018, revogando outros pronunciamentos como o CPC 17 – *Contratos de Construção* e o CPC 30 – *Receitas*. De acordo com o CPC 47 (2016), sua finalidade é estabelecer os princípios que devem ser utilizados para auxiliar na elaboração das demonstrações contábeis sobre as receitas de contratos com clientes e apresentar informações úteis para os seus usuários. O princípio básico apoia-se no reconhecimento das receitas para representar a transferência de bens ou serviços aos clientes por um valor que mostre a contraprestação que a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços.

O CPC 47 é aplicável a todas as empresas, no entanto afeta principalmente aquelas com contratos com clientes de longo prazo, portanto, as empresas que terão um impacto maior na utilização da norma são as dos seguintes ramos: telecomunicações, *softwares* e construção civil (Fagundes, 2017). Nessa concepção, Silva (2018) destaca que inúmeros setores econômicos podem ser impactados pela adoção da nova norma sobre receitas, principalmente as relacionadas à prestação de serviços, como por exemplo as de construção civil, transportes e telecomunicação.

Depreende-se que a adoção do CPC 47 provocará grandes mudanças nas empresas brasileiras, em virtude da necessidade de adequação às alterações ocasionadas nos processos internos, cláusulas do contrato e nos sistemas de informações. (Severiano, Alencar & Garcia, 2017). Nesse contexto, de acordo com Silva (2018), um tópico importante sobre o impacto da adoção da norma está associado à apresentação e divulgação das receitas, isto é, devido à contabilização das obrigações de desempenho, as empresas precisam ter um maior nível de detalhamento das divulgações.

Ainda em relação às receitas, Cova (2015) discorre que as companhias deverão avaliar as requisições de eventuais mudanças nos relatórios gerenciais internos e estabelecer um plano de ação com relação aos ajustes nos principais indicadores de desempenho. Em adição, Souza, Souza e Dalfior (2015) concluíram em sua pesquisa que o maior impacto da adoção da IFRS 15 é o aumento significativo da complexidade para reconhecimento das receitas, visto que deverá contemplar uma análise profunda dos elementos do contrato com o cliente, para que todos os requerimentos previstos na norma sejam atendidos.

Nesse contexto, considerando a importância da divulgação das informações sobre as receitas de contrato com clientes, existe a necessidade de pesquisas científicas sobre o tema, tendo em vista a escassez de trabalhos relacionados a nova norma de receitas que se tornou obrigatória a partir de janeiro de 2018. Diante do exposto, elaborou-se o seguinte problema de pesquisa: Quais características são associadas com o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes nas companhias de capital aberto brasileiras? O objetivo deste estudo é identificar características associadas com o nível de evidenciação das receitas de contratos com

Realização:



clientes nas companhias de capital aberto brasileiras.

Notícia do Jornal Valor Econômico de 04/07/2018 relata a preocupação das empresas incorporadoras quanto a forma de reconhecer suas receitas mediante a adoção do CPC 47 (Torres, 2018). Este fato demonstra que estudos abordando o CPC 47 são atuais e possuem importância de cunho econômico e social, considerando também a obrigatoriedade da referida norma para as companhias brasileiras a partir do ano de 2018.

A realização da presente pesquisa contribui com o tema evidência contábil, visto que demonstra como as companhias de capital aberto brasileiras estão evidenciando suas receitas de contratos de clientes, mediante a adoção do pronunciamento CPC 47, diante da complexidade do seu reconhecimento, conforme relatado pelos estudos anteriores, a exemplos: Souza, Souza e Dalfior (2015); Fagundes (2017) e Severiano, Alencar e Garcia (2017). Nesse sentido, essa pesquisa acrescenta em relação as investigações já realizadas, proporcionando uma visão mais ampla acerca do assunto.

## 2 Fundamentação Teórica

### 2.1 Receitas de Contrato com Cliente

A Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro (2011) define receitas como aumentos nos benefícios econômicos sob a forma de entrada de recursos ou aumento de ativos ou diminuição de passivos, que se tornam aumentos do patrimônio líquido. Já Iudícibus (2009) define receita como uma expressão monetária, confirmada pelo mercado, da junção de bens e serviços da companhia, que provoca um acréscimo simultâneo no ativo e no patrimônio líquido.

Percebe-se que o conceito da Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro é mais amplo, abrangendo também as receitas provenientes de reduções no passivo que tenham como contrapartida aumentos no patrimônio líquido.

Nessa concepção, a Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação do Relatório Contábil-Financeiro (2011) ressalta a importância da evidência das receitas ao afirmar que tal divulgação auxilia os usuários da contabilidade na tomada de decisões, considerando que a informação sobre a receita para o ano corrente pode ser utilizada como base para prever receitas para os anos futuros e também pode ser comparada com previsões de receita feita nos anos anteriores.

O IASB emitiu em 2014 uma nova norma sobre receitas, o IFRS 15 – *Revenue from contracts with customers*, introduzida no Brasil, posteriormente, por meio do CPC 47 - Receitas de Contratos com Clientes. O CPC 47 revogou os seguintes pronunciamentos e interpretações técnicas: CPC 17 – Contratos de Construção; CPC 30 – Receitas; Interpretação A – Programa de Fidelidade com o Cliente (anexa ao CPC 30); Interpretação B – Receita – Transação de Permuta Envolvendo Serviços de Publicidade (anexa ao CPC 30); ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário e ICPC 11 – Recebimento em Transferência de Ativos dos Clientes.

Segundo Gelbcke, Santos, Iudícibus e Martins (2018), a respeito da emissão do CPC 47, fez-se necessário o desenvolvimento de uma abordagem única sobre receitas, baseada em princípios e com orientações mais abrangentes. Em adição, Souza, Souza e Dalfior (2015) afirmam que uma das premissas desse pronunciamento contábil é alinhar as diferentes normas em

Realização:



um único pronunciamento que abrange a maioria dos negócios, visando diminuir as inconsistências dos diversos pronunciamentos contábeis, deixando-o mais robusto e possibilitando dessa forma a comparabilidade entre os diversos setores de atuação.

De acordo com o CPC 47 (2016), o seu objetivo é estabelecer princípios a serem aplicados ao apresentar as informações úteis aos usuários das demonstrações contábeis. Tem como princípio básico o reconhecimento da receita a fim de descrever a transferência de bens ou serviços prometidos aos clientes no valor que reflita a contraprestação que a entidade espera ter em troca desses bens ou serviços.

Nesse contexto, Almeida (2016) discorre que a definição do momento do reconhecimento da receita é um dos assuntos mais complexos e relevantes da contabilidade, no qual, a complexidade está no sentido de que em alguns casos, vai exigir um alto grau de julgamento da entidade, dependendo do seguimento de negócio e operação em que atua. Além disso, a receita é relevante devido ao fato de ser computada no resultado e influenciar no lucro e, consequentemente, no valor distribuído como dividendos aos sócios ou acionistas, bem como dos impostos que serão recolhidos.

Gelbcke *et al.* (2018) explicam que o modelo adotado pelo CPC 47 define cinco passos que devem ser realizados para identificar, reconhecer e mensurar as receitas que estejam dentro do alcance da norma. Os cinco passos são os seguintes: identificação do contrato com clientes; identificação da obrigação de desempenho; determinação do preço da transação; alocação do preço da transação a obrigação do desempenho e reconhecimento da receita.

Em razão dos novos requisitos de divulgação e apresentação do CPC 47, as empresas poderão identificar eventuais carências de informações em relação ao que era exigido nos pronunciamentos anteriores e o que é necessário divulgar a partir do novo pronunciamento contábil sobre receitas (Mora, Souza & Dalfior, 2015). Adicionalmente, Severiano, Alencar e Garcia (2017) discorrem que o CPC 47 apresenta critérios mais específicos e detalhados, em comparação aos adotados anteriormente, os quais são amplos e permitem subjetividade quanto à forma e o momento do reconhecimento, portanto, a nova norma possibilita maior confiabilidade na evidência da receita e reduz as possíveis distorções.

Nesse contexto, Souza, Souza e Dalfior (2015) salientam que o maior impacto com adoção do CPC 47 está no aumento significativo da complexidade para reconhecimento das receitas, visto que contempla uma análise mais detalhada dos elementos do contrato com o cliente, para alcançar todos os requisitos estabelecidos.

Diante disso, observa-se a importância da adequada divulgação das receitas de contratos com clientes, em razão da apresentação de informações úteis aos usuários, principalmente aos investidores, visto que a receita influencia no lucro e, consequentemente, no valor que será distribuído aos acionistas como dividendos. O pronunciamento CPC 47, traz uma uniformidade no tratamento contábil das receitas, sendo que reúne em uma única norma os procedimentos a utilizar para os diferentes setores de atuação.

## 2.2 Evidenciação Contábil (*Disclosure*)

O *disclosure* está relacionado com os objetivos da contabilidade, ao garantir informações diferenciadas aos diversos tipos de usuários (Iudícibus, 2009). Nessa concepção, a informação

contábil divulgada deve possuir características fundamentais, como relevância, confiabilidade, uniformidade, consistência e comparabilidade (Yamamoto & Salotti, 2006).

Cruz e Lima (2010) asseveram que a evidenciação contábil possui relevância para o mercado de capitais, visto que pode influenciar o comportamento dos usuários das informações e dos fornecedores, ao afetar a percepção dos agentes econômicos em relação ao risco da companhia, influenciando no processo de alocação de recursos, no estabelecimento dos preços dos títulos.

Nesse contexto, Lopes *et al.* (2010) discorrem que a função do *disclosure* no mercado de capitais é a redução da assimetria informacional entre os agentes que participam do mercado, por meio da evidenciação de informações relevantes sobre o valor e o desempenho das companhias, podendo estas serem divulgadas de forma obrigatória ou voluntária.

Neste sentido, Lanzana (2014) relata que o *disclosure* tem relevância para a corporação, tendo em vista que é uma forma importante para os gestores se comunicarem com os acionistas e com o mercado em geral e também apresentarem o desempenho da administração.

Nessa perspectiva, Lopes (2002) menciona que para a avaliação da eficiência da informação contábil no apoio aos principais usuários, como os analistas e investidores de mercados de capitais, o entendimento do papel da contabilidade como fornecedora dessas informações possui enorme importância, visto que são elementos relevantes na análise das empresas negociadas em bolsas de valores.

Em adição, Soares (2010) afirma que um maior nível de *disclosure* fornece benefícios para os usuários, na medida em que proporciona informação certa para a tomada de decisão e cria condições para o desenvolvimento no mercado de capitais, desta forma, valoriza a entidade e aumenta a credibilidade dos investidores e credores, ou seja, a evidenciação é fundamental para as decisões de investimentos que possibilitam o crescimento da entidade.

Considerando a importância da adequada evidenciação contábil, em relação as receitas de contratos com clientes, o CPC 47 possui orientações que simplificam e melhoram os requisitos de reconhecimento e evidenciação da receita, fornecendo uma base mais resistente para abordar questões de reconhecimento de receitas melhorando o nível de consistência dos requisitos, a comparabilidade das práticas contábeis e a utilidade das divulgações para tomada de decisão dos investidores (Bessa, 2017).

Portanto, o fornecimento de informações relevantes aos usuários, a partir da evidenciação contábil adequada das receitas de contratos com clientes, pode reduzir a assimetria informacional no mercado de capitais e proporcionar maior transparência aos usuários externos, de forma a melhorar a qualidade das informações que serão úteis para a tomada de decisões.

## 2.3 Estudos Anteriores

Para levantamento dos estudos anteriores realizou-se uma pesquisa na base de pesquisa *Scientific Periodicals Electronic Library* (SPELL) e no Google Acadêmico utilizando as seguintes palavras-chave: CPC 47; IFRS 15 e receita, nas quais foram identificados 06 estudos semelhantes quanto ao assunto abordado nesta investigação. O Quadro 1 apresenta os estudos anteriores identificados conforme os parâmetros mencionados.

Realização:





Quadro 1. Pesquisas anteriores

Autores	Objetivo e período analisado	Resultados
Cova (2015)	Apresentar os principais aspectos atinentes à implementação da norma IFRS 15 – Receitas de Contratos com Clientes, em especial destacando algumas das alterações nas práticas contábeis que são adotadas em alguns ramos de atividades empresariais. Foi um trabalho de cunho teórico.	O autor constatou que para fazer um ajustamento correto da nova norma, as companhias deverão realizar uma análise minuciosa dos seus contratos. Além disso, as companhias deverão constituir um plano de ação para ajustar os principais indicadores de desempenho e avaliar as mudanças nos relatórios gerenciais internos.
Mora, Souza e Dalfior (2015)	Analisar os impactos advindos da publicação da norma IFRS 15 – Receita de contratos com clientes, no que diz respeito ao reconhecimento, mensuração e posterior divulgação da receita de uma entidade. Foi um trabalho de cunho teórico.	Os autores constataram que serão exigidos com a aplicação da nova norma, novas estimativas e alto grau de julgamentos, sendo necessária sua constante atualização, o que determinará mais ajustes nas demonstrações financeiras, podendo afetar o valor e o momento de reconhecimento da receita. As empresas deverão identificar eventuais carências de informações entre o que atualmente está disponível e o que será necessário divulgarem.
Souza, Souza e Dalfior (2015)	Investigar os impactos no reconhecimento, mensuração e divulgação das informações relativas às receitas nas demonstrações financeiras devido à publicação da norma IFRS 15 - Receita de Contratos com Clientes. Foi um trabalho de cunho teórico.	Os autores verificaram que o maior impacto com a adoção consiste no aumento da complexidade para reconhecimento das receitas, em virtude de contemplar uma análise intensa dos elementos do contrato com o cliente, para que todos os requerimentos previstos na norma sejam atendidos.
Dani, Santos, Panucci Filho e Klann (2017)	Analisar em que nível as empresas do setor de construção estão aderindo antecipadamente à IFRS 15 e o quanto a adoção dessa norma pode influenciar na melhoria da qualidade da informação contábil. O período analisado foi de 2013 a 2015.	Os autores constataram que os resultados da postura de adoção antecipada da norma IFRS 15 é característica das empresas do setor de construção, devido à maioria estarem listadas no nível de Novo Mercado. Além disso, o nível de adoção antecipada geral da IFRS 15 de 62% foi considerado positivo e satisfatório devido ao fato de 57% das empresas divulgarem informações nos três anos analisados.
Fagundes (2017)	Evidenciar as principais mudanças causadas pela adoção do IFRS 15 no Brasil para empresas de construção civil e incorporadoras.	O autor verificou que devido ao grau de complexidade do IFRS 15, as empresas devem adaptar seus diversos departamentos, tendo em vista que afeta também o planejamento tributário, os sistemas de informações, a forma de acordo dos contratos com clientes, os contratos internos e as políticas de relacionamentos com os investidores. Além disso, a norma proporciona um modelo de cinco etapas que facilita a aplicação, deixando claro como se deve realizar os diferentes tipos de contratos com clientes e quando deve ser reconhecida a receita.

Severiano, Alencar e Garcia (2017)	Expor as mudanças no reconhecimento de receita de acordo com a nova norma, bem como identificar os principais obstáculos que a adoção da norma causará nas entidades brasileiras, em termos da necessidade de geração de informações que servirão de suporte à aplicação da nova norma. Foi um trabalho de cunho teórico.	Os autores verificaram que na visão dos profissionais entrevistados, a nova norma trará impactos positivos devido à unificação do método de reconhecimento da receita, mas também virão desafios que necessitam de uma atenção antecipada. Além disso, os contadores entrevistados apresentaram preocupação em relação ao reconhecimento da receita ser prolongado e com isso, o lucro líquido e os indicadores poderão apresentar reduções.
------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: Elaborado pelos autores.

No Quadro 1 é possível verificar que a maioria dos estudos anteriores foi de cunho teórico, em virtude de no momento da sua realização, o CPC 47 ainda não estar vigente no Brasil. Desta forma, destaca-se a importância do presente trabalho, considerando a existência de uma análise empírica da evidenciação do CPC 47 nas companhias de capital aberto brasileiras, fornecendo evidências de como estão sendo divulgadas as informações requeridas pelo referido pronunciamento contábil do CPC e associando com as características da amostra analisada.

### 3 Metodologia da Pesquisa

#### 3.1 Delineamento da Pesquisa

O presente estudo se caracteriza quanto ao objetivo como descritivo, conforme Gil (2014, p. 28), “as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis”. A abordagem do problema enquadra-se como qualitativa, visto que não houve a utilização de ferramenta estatística.

No que diz respeito à obtenção dos dados, se classifica como documental de forma a acrescentar informações importantes, utilizando as notas explicativas integrantes às demonstrações contábeis das companhias da amostra referentes ao ano de 2018, no que se refere às receitas de contratos com clientes.

#### 3.2 Instrumento de Pesquisa

Com a finalidade de avaliar o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes das companhias de capital aberto brasileiras da amostra, foi elaborada uma lista de verificação contendo os itens que devem ser divulgados de acordo com o CPC 47, utilizados como parâmetro para a coleta de dados nas notas explicativas. Os itens estão demonstrados no Quadro 2:

Quadro 2. Lista de verificação realizada com base no CPC 47 (2016)

1) divulgação dos valores das receitas reconhecidas de contratos com clientes.
2) divulgação de perdas por redução ao valor recuperável reconhecidas sobre recebíveis ou ativos de contratos provenientes de contratos com clientes.
3) divulgação do saldo inicial e final dos recebíveis, ativos de contrato e passivos de contrato provenientes de contratos com clientes.
4) divulgação das receitas reconhecidas no período de relatórios que foram incluídas no saldo de passivos de contrato no início do período.
5) divulgação das receitas reconhecidas no período de relatório provenientes de obrigações de <i>performance</i> a cumprir.
6) divulgação das informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> a cumprir.
7) divulgação do preço da transação e valores alocados a obrigações de <i>performance</i> já cumpridas.

Realização:

8) divulgação dos julgamentos feitos ao determinar o valor dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.
9) divulgação do método (do produto ou do insumo) que utiliza para determinar a amortização dos custos incorridos para cada período de relatório.
10) divulgação dos saldos finais de ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.
11) divulgação do valor de amortização, relativo aos custos incorridos.
12) divulgação do valor de quaisquer perdas no valor recuperável reconhecidas no período do relatório para os ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.

Fonte: Elaborado pelos autores com base no CPC 47 (2016).

Com a utilização da lista de verificação demonstrada no Quadro 2, foi possível calcular e analisar o índice de evidenciação das receitas de contratos com clientes divulgadas nas notas explicativas pelas companhias componentes da amostra.

### 3.3 Procedimentos de Pesquisa

Através da análise das notas explicativas das empresas componentes da amostra, foi verificada a divulgação dos itens mencionados no Quadro 2, e a partir disso foi calculado o índice de evidenciação por meio do seguinte critério: atribuindo 1 (um) para os itens evidenciados, 0 (zero) para os itens não evidenciados e NA (não se aplica) para os casos em que for verificado que a empresa não possui determinada situação.

Desta forma, o cálculo do índice de evidenciação foi obtido pela divisão entre a quantidade de itens evidenciados nas notas explicativas e a quantidade total de itens da lista de verificação, excluída as quantidades de itens que não se aplicam. Esta metodologia foi utilizada no trabalho de Souza (2015). A fórmula do índice de evidenciação é apresentada a seguir:

$$\text{Índice de evidenciação} = \frac{\text{Quantidade de itens evidenciados nas notas explicativas}}{\text{Quantidade total de itens} - \text{Quantidade de itens que não se aplicam}}$$

Através da fórmula supracitada, foi calculado o índice de evidenciação individualmente para cada uma das empresas integrantes da amostra. Além disso, foram analisadas as seguintes características para verificar uma possível associação com o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes: valor da receita líquida, setor de atuação, nível de governança corporativa, empresa de auditoria e companhias brasileiras listadas na *New York Stock Exchange* (NYSE).

#### 3.3.1 Valor da Receita Líquida

Considerou-se relevante analisar se as empresas que possuem um maior valor da receita líquida apresentam um maior nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes, visto que o foco central deste trabalho é o nível de evidenciação das receitas. As informações das receitas líquidas das companhias pertencentes à amostra, foram obtidas em suas demonstrações financeiras disponibilizadas na Bolsa de Valores Brasil, Bolsa Balcão (B3).

#### 3.3.2 Setor de Atuação

Considerou-se relevante analisar o nível de evidenciação por setor, visando investigar se algum deles se destaca no nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes. Conforme exposto por Fagundes (2017), o pronunciamento CPC 47 afeta principalmente as empresas com

Realização:





contratos com clientes de longo prazo, como por exemplo as empresas de telecomunicações, *softwares* e construção civil.

Diante do exposto, o presente trabalho analisa empiricamente se existem indícios de um maior ou menor nível de evidenciação das receitas de contratos de clientes, considerando o ramo de atuação. As informações dos setores de atuação das empresas pertencentes a amostra, foram obtidas no *site* da B3.

### 3.3.3 Nível de Governança Corporativa

A governança corporativa, de acordo com o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2015) é a forma como as empresas são dirigidas, abrangendo os relacionamentos entre os sócios, conselho de administração, diretoria e demais interessados.

Em complemento, Nascimento e Reginato (2008), discorrem que a adoção de um sistema de governança corporativa nas empresas é uma das formas de reduzir os problemas de agência e a assimetria das informações. Adicionalmente, Vieira e Mendes (2004) afirmam que a prática de uma governança eficiente nas empresas é um mecanismo que acarreta maior transparência a todos os agentes envolvidos e minimiza a assimetria de informação existente entre administradores e proprietários.

Os segmentos diferenciados de governança corporativa da B3 possuem regras que vão além das obrigações da Lei das Sociedades por Ações, sendo estes denominados como: Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. De acordo com o *site* da B3 (2018), a adoção de um dos segmentos é voluntária, sendo que o segmento Novo Mercado direciona as empresas ao mais elevado padrão de governança corporativa. As companhias que não adotam nenhum nível diferenciado, estão enquadradas no segmento Tradicional da B3.

Desta forma, é relevante analisar se as empresas que adotam níveis diferenciados de governança corporativa possuem maiores índices de evidenciação das receitas de contratos com clientes quando comparadas com aquelas enquadradas no segmento tradicional da B3. Os dados foram obtidos no *site* da B3.

### 3.3.4 Empresa de Auditoria

A auditoria tem como objetivo o processo de certificação, realizado pelo auditor, da veracidade das demonstrações financeiras elaboradas pela companhia, a fim de evitar situações que propiciem fraudes, desfalques e subornos (Crepaldi, 2009).

Maia, Formigoni e Silva (2012) relataram em sua pesquisa que as companhias de capital aberto auditadas pelas *big four* (Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte e KPMG), apresentaram melhor qualidade na divulgação de informações contábeis do que aquelas que são auditadas por outras empresas de auditorias independentes.

Dessa forma, considerou-se relevante investigar no presente estudo se as companhias de capital aberto brasileiras, auditadas por uma das *big four*, tendem a realizar um nível de evidenciação das receitas de contrato com clientes maior do que aquelas não auditadas por uma *big four*. As informações sobre qual a empresa realizou a auditoria das companhias da amostra foi obtida nos pareceres de auditoria disponibilizados no *site* da B3.

### 3.3.5 Companhias brasileiras listadas na *New York Stock Exchange* (NYSE)

Realização:



A emissão de *American Depositary Receipts* (ADRs) na NYSE, devido ao cumprimento de requisitos mais rígidos dos reguladores do mercado de capitais dos Estados Unidos, pode ser considerada um indicativo de qualidade no padrão de divulgação contábil (Guia *et al.*, 2018). Dessa forma, considerou-se relevante a análise desta característica na presente pesquisa. As informações das companhias brasileiras que emitem ADRs na NYSE foram obtidas no *site* da NYSE.

### 3.4 Amostra de Pesquisa

A amostra analisada nesta pesquisa é composta pelas companhias de capital aberto brasileiras listadas na B3, exceto as instituições financeiras e seguradoras. O motivo da exclusão reside no fato do Banco Central (BACEN), órgão regulador das instituições financeiras, e da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), órgão regulador das seguradoras, não terem adotado o CPC 47. Também foram excluídas da amostra as empresas constituídas na forma de *holdings* pelo motivo delas não possuírem receitas de vendas.

Na data 03/01/2019 havia uma quantidade total de 437 empresas listadas na B3, destas foram excluídas 116 instituições financeiras e seguradoras. Além disso, foram excluídas 12 empresas que, até o dia 28/05/2019, ainda não haviam divulgado as suas demonstrações contábeis no *site* da B3. Dessas empresas, as seguintes não possuem mais ativos no mercado à vista, conforme *site* da B3: Bonaire Participações S.A.; Dufry A.G; Fibam Companhia Industrial; Magnesita Refratários S.A.; Óleo e Gás Participações S.A.; Ouro Verde Locação e Serviço S.A e Rio Grande Energia S.A. As demais empresas são: Azevedo e Travassos S.A; Industrias J B Duarte S.A; Inepar S.A. Indústria e Construções; Inncorp S.A e Refinaria de Petróleos Manguinhos S.A.

Após realizar as exclusões mencionadas, restou uma amostra de 309 empresas que constituíram objeto de estudo na presente pesquisa. A Tabela 1 demonstra a composição da amostra final de pesquisa por setor de atuação, conforme classificação da B3.

Tabela 1. Amostra de pesquisa por setor de atuação

Sector	Quantidade
Bens Industriais	68
Consumo Cíclico	79
Consumo não Cíclico	25
Materiais Básicos	29
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	9
Saúde	18
Tecnologia da Informação	7
Telecomunicações	5
Utilidade Pública	64
Outros	5
<b>Total</b>	<b>309</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme se verifica na Tabela 1, a amostra de 309 empresas está dividida em 10 setores diferentes, o que possibilitou a realização de uma análise da evidenciação por setor de atuação.

#### 4 Apresentação e Análise dos Resultados

Com base na amostra definida e nos itens de divulgação constantes na lista de verificação, apresentada no Quadro 2, foi efetuada a análise das Notas Explicativas e das Demonstrações Contábeis quanto ao cumprimento das empresas em relação à evidenciação das receitas de contratos com clientes, de acordo com o que está estabelecido no CPC 47 (2016).

A Tabela 2 demonstra os resultados pertinentes a quantidade e o percentual das empresas que evidenciaram ou não, os itens da lista de verificação.

Tabela 2. Evidenciação por item da lista de verificação

Lista de Verificação	Qtde. Empresas	Representatividade
1) divulgação dos valores das receitas reconhecidas de contratos com clientes.	309	100,00%
2) divulgação de perdas por redução ao valor recuperável reconhecidas sobre recebíveis ou ativos de contratos provenientes de contratos com clientes.	297	96,12%
3) divulgação do saldo inicial e final dos recebíveis, ativos de contrato e passivos de contrato provenientes de contratos com clientes.	309	100,00%
4) divulgação das receitas reconhecidas no período de relatórios que foram incluídas no saldo de passivos de contrato no início do período.	40	12,94%
5) divulgação das receitas reconhecidas no período de relatório provenientes de obrigações de <i>performance</i> a cumprir.	30	9,71%
6) divulgação das informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> a cumprir.	40	12,94%
7) divulgação do preço da transação e valores alocados a obrigações de <i>performance</i> já cumpridas.	71	22,98%
8) divulgação dos julgamentos feitos ao determinar o valor dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.	36	11,65%
9) divulgação do método (do produto ou do insumo) que utiliza para determinar a amortização dos custos incorridos para cada período de relatório.	7	2,27%
10) divulgação dos saldos finais de ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.	49	15,86%
11) divulgação do valor de amortização, relativo aos custos incorridos.	35	11,33%
12) divulgação do valor de quaisquer perdas no valor recuperável reconhecidas no período do relatório para os ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente.	2	0,65%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Pode-se verificar que os itens da lista que tratam da “divulgação dos valores das receitas reconhecidas de contratos com clientes” e da “divulgação do saldo inicial e final dos recebíveis, ativos de contrato e passivos de contrato provenientes de contratos com clientes”, foram evidenciados por todas as empresas compostas na amostra. Já em relação ao item 2, que trata da divulgação de perdas por redução ao valor recuperável, é possível notar que 96,12% das empresas evidenciaram esse valor em suas notas explicativas, isso mostra que apenas algumas empresas não divulgaram essa informação.

Em relação aos demais itens, é possível perceber que o percentual de evidenciação é baixo, o que sugere que as empresas podem estar passando por dificuldades de compreensão da

norma, visto que ainda não estão adaptadas as suas exigências.

A informação menos divulgada, com apenas 0,65%, foi o item 12 que trata da evidência do valor de quaisquer perdas no valor recuperável reconhecidas no período do relatório para os ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente, somente 2 empresas evidenciaram esse item.

Os resultados demonstram também que apenas 2,27% das companhias da amostra divulgaram o método utilizado para determinar a amortização dos custos incorridos, o que mostra que muitas empresas que possuem obrigações de *performance* para satisfazer ao longo do tempo ainda não estão cumprindo as exigências do CPC 47.

De modo geral, os itens que se referem a obrigação de *performance* tiveram um percentual de divulgação baixo, o que corrobora com o estudo anterior realizado por Silva (2018), que demonstrou que com a adoção da norma as empresas necessitam de um nível de detalhamento maior das divulgações, devido à contabilização das obrigações de *performance*, uma informação que não é divulgada pela maioria das empresas.

Diante do exposto, pode-se concluir que no primeiro ano de obrigatoriedade da adoção do CPC 47 no Brasil, as empresas estão com dificuldades em cumprir todos os requisitos de divulgação trazidos pela norma, possivelmente em razão de ainda estarem se adaptando as novas exigências.

A Tabela 3 apresenta a média do nível de evidência verificada na amostra analisada, de acordo com a classificação setorial a qual pertencem na B3.

Tabela 3. Nível de evidência x setor de atuação

Sector de Atuação	Quantidade Empresas	Percentual	Média Evidênciação
Bens Industriais	68	22,01%	37,70%
Consumo Cíclico	79	25,57%	40,40%
Consumo não Cíclico	25	8,09%	40,27%
Materiais Básicos	29	9,39%	34,02%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	9	2,91%	49,63%
Saúde	18	5,83%	36,02%
Tecnologia da Informação	7	2,27%	29,76%
Telecomunicações	5	1,62%	60,33%
Utilidade Pública	64	20,71%	50,31%
Outros	5	1,62%	35,67%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na Tabela 3, é possível observar que os setores que apresentam maiores percentuais de evidênciação são o de Telecomunicações com uma média de 60,33% dos itens atendidos, seguido do setor de Utilidade Pública com 50,31% e Petróleo, Gás e Biocombustíveis com 49,63%.

Estes resultados, corroboram, em partes, com o estudo anterior realizado por Fagundes (2017), que destacou uma previsão de maior impacto na utilização da norma CPC 47 nos ramos de telecomunicações; *softwares* e construção civil. Em relação aos *softwares*, que de acordo com a classificação setorial da B3 está incluído no setor de Tecnologia da Informação, teve o menor índice de evidênciação com 29,76%, o que difere da expectativa esperada no estudo citado anteriormente. Adicionalmente, o trabalho de Silva (2018) destacou que os setores que poderiam

ser impactados pela adoção da norma sobre receitas são os de construção civil; transportes e telecomunicação.

Contudo, de forma geral, os setores apresentaram índices de evidenciação bem semelhantes, o que demonstra que apesar de alguns sofrerem maior impacto na adoção do CPC 47, conforme citado nos estudos anteriores, não foi pré-requisito para um maior detalhamento da divulgação das receitas de contratos com clientes no período analisado.

A Tabela 4 informa a média do nível de evidenciação em relação ao valor da receita líquida das empresas da amostra.

Tabela 4. Nível de evidenciação x valor da receita líquida

Valor Receita Líquida (em milhares de reais)	Quantidade Empresas	Percentual	Média Evidenciação
R\$ 0 até R\$ 500.000	99	32,04%	34,19%
R\$ 500.001 até R\$ 1.000.000	35	11,33%	39,24%
Acima de R\$ 1.000.000	175	56,63%	45,68%

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a Tabela 4, percebe-se que a maior média de nível de evidenciação é referente as empresas que possuem receita líquida acima de R\$ 1 bilhão, o qual corresponde à média de 45,68%. Já as empresas com receita líquida de até R\$ 500 milhões, apresentaram um menor nível de evidenciação, com 34,19%. Dessa forma, os resultados sugerem uma tendência de quanto maior o valor da receita líquida, maior é a disposição de as companhias divulgarem mais informações acerca das receitas de contratos com clientes.

A Tabela 5 apresenta as informações relativas ao nível de evidenciação em relação ao nível de governança corporativa da B3.

Tabela 5. Nível de evidenciação x nível de governança

Nível de Governança	Quantidade Empresas	Percentual	Média Evidenciação
Tradicional	156	50,49%	39,03%
Nível 1	21	6,80%	45,87%
Nível 2	13	4,21%	50,64%
Novo Mercado	119	38,51%	42,37%

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a Tabela 5, percebe-se que, apesar do nível Novo Mercado ser o segmento com mais exigências de divulgação e boas práticas de governança corporativa, não obteve a maior média de nível de evidenciação, ficou um pouco abaixo da média obtida pelas companhias que adotam o Nível 2, estas com 50,64%, e também do Nível 1 com 45,87%. Todavia, essa diferença pode ser explicada pelo fato de que a quantidade de empresas no Novo Mercado é muito superior ao do Nível 1 e do Nível 2, com apenas 21 e 13 empresas, respectivamente.

Em relação as empresas que não participam de nenhum segmento diferenciado de governança, enquadradas no nível Tradicional, obtiveram média de evidenciação de 39,03%, sendo a média mais baixa em comparação as demais. Os resultados sugerem uma possível tendência de empresas que adotam níveis diferenciados de governança corporativa realizarem, em média, um maior nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes. Estes



resultados corroboram com os estudos de Nascimento e Reginato (2008) e com os de Vieira e Mendes (2004).

A Tabela 6 apresenta a média do nível de evidenciação das companhias que são auditadas pelas *Big Four* e das companhias que são auditadas por outras empresas de auditoria.

Tabela 6. Nível de evidenciação x empresas de auditoria

Empresas de Auditoria	Quantidade Empresas	Percentual	Média Evidenciação
<i>Big Four</i>	211	68,28%	43,83%
Outras empresas de auditoria	98	31,72%	35,75%

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a Tabela 6, as empresas auditadas pelas *Big Four* apresentaram média do nível de evidenciação maior que as auditadas por outras empresas de auditoria, com um percentual de 43,83%. Portanto, é possível sugerir uma tendência de empresas que são auditadas por uma *Big Four*, realizarem, em média, um maior nível de evidenciação das receitas de contratos com cliente. Este resultado corrobora com o estudo anterior realizado por Maia, Formigoni e Silva (2012), na qual relataram que as companhias de capital aberto auditadas pelas *Big Four*, apresentaram melhor qualidade na divulgação de informações contábeis do que aquelas que são auditadas por outras empresas de auditorias independentes.

Na Tabela 7, foi verificado a média do nível de evidenciação das companhias que possuem ações negociadas na NYSE.

Tabela 7. Nível de evidenciação x companhias listadas na NYSE

Listada na NYSE	Quantidade Empresas	Percentual	Média Evidenciação
Sim	23	7,44%	46,96%
Não	286	92,56%	40,81%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na Tabela 7, verifica-se que as empresas listadas na NYSE apresentaram um índice de evidenciação maior do que as que não são listadas, com um percentual de 46,96%. Entretanto, essa diferença pode ser explicada pelo fato de que a quantidade de empresas não listadas na NYSE é muito superior ao das empresas listadas, que possui apenas 23 empresas. Apesar disso, os resultados desta pesquisa sugerem uma possível tendência de as empresas listadas na NYSE, realizarem, em média, um maior nível de evidenciação, corroborando com a pesquisa realizada por Guia *et al.* (2018).

## 5 Conclusões da Pesquisa

O presente estudo verificou a relação entre as características das companhias de capital aberto brasileiras com o nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes. Analisando a amostra da pesquisa, verificou-se que o nível de evidenciação das companhias é relativamente baixo na maioria dos itens da lista de verificação, o que demonstra que as empresas podem estar com dificuldades em divulgar os itens estabelecidos no CPC 47, isso pode ser explicado pelo fato delas ainda estarem se adaptando as novas exigências da norma, na qual teve o seu primeiro ano de vigência em 2018, sendo esse o período analisado.

No que se refere a verificação da relação entre o nível de evidenciação e as características das companhias, constatou-se que, em média, as empresas do setor de telecomunicações

apresentaram maior índice de evidenciação, o que pode estar relacionado com o fato de essas empresas apresentarem maiores impactos com a adoção do CPC 47, conforme citado por Fagundes (2017) e Silva (2018).

Além disso, foi verificado que as empresas com segmento diferenciado de governança corporativa, as auditadas pelas *Big Four* e aquelas que são listadas na NYSE, apresentaram uma média de evidenciação maior em relação as demais, ou seja, demonstraram uma tendência a evidenciar mais informações em relação as receitas de contratos com clientes. Esses resultados corroboraram com as pesquisas realizadas por Nascimento e Reginato (2008); Vieira e Mendes (2004); Maia, Formigoni e Silva (2012); e Guia *et al.* (2018).

Quanto a característica de “valor da receita líquida”, se mostrou significativa para análise, na qual, constatou-se que, em média, as companhias que possuem uma receita líquida maior que R\$ 1 bilhão obtiveram um maior nível de evidenciação das receitas de contratos com clientes.

No entanto, é importante ressaltar que os resultados da presente pesquisa se limitam a amostra analisada, bem como ao período das demonstrações contábeis. Portanto, não podem ser generalizados para outras empresas ou períodos diferentes. Como proposta para pesquisas futuras, sugere-se, considerando a importância da divulgação das receitas de contratos com clientes aos usuários das informações contábeis, e a escassez de pesquisas relacionadas ao tema, devido à sua obrigatoriedade ocorrer apenas no ano analisado, realizar uma análise comparativa, para identificar se o nível de evidenciação das receitas é maior ao longo dos anos.

## REFERÊNCIAS

Almeida, M. C. (2016). *Novas mudanças contábeis nas IFRS* (1. ed.). São Paulo: Atlas.

Bessa, R. M. (2017) *Revenue from contracts with customers: um estudo exploratório acerca dos desafios de implantação do IFRS 15 em uma empresa brasileira do setor químico*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Fundação Escola De Comércio Álvares Penteado – FECAP. São Paulo.

Bolsa de Valores Brasil, Bolsa Balcão (B3). *Segmentos de listagem* (2018). Disponível em: [http://www.bmfbovespa.com.br/pt\\_br/listagem/acoes/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/](http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/listagem/acoes/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/). Acesso em: 11 de novembro de 2018.

Cova, C. J. G. (2014). Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que trata do Reconhecimento das Receitas de Contratos com os Clientes e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras. *Revista Pensar Contábil*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 61, p. 35- 44, set./dez.

CPC - Comitê de Pronunciamento Contábeis. *Pronunciamento Técnico CPC 47*, de 04 de novembro de 2016. Receita de Contrato com Cliente. Disponível em: [www.cpc.org.br](http://www.cpc.org.br). Acesso em: 07 de setembro de 2018.

CPC - Comitê de Pronunciamento Contábeis. *Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro - CPC 00 (R1)*, de 02 de dezembro de 2011. Disponível em: [www.cpc.org.br](http://www.cpc.org.br). Acesso em: 07 de outubro de 2018.

Realização:



- Crepaldi, S. A. (2009). *Auditoria contábil: teoria e prática* (5 ed.). São Paulo: Atlas.
- Cruz, C. V. O. A.; Lima, G. A. S. F. de (2010). Reputação corporativa e nível de disclosure das empresas de capital aberto no Brasil. *Revista Universo Contábil*, v. 6, n. 1, p. 85-101.
- Dani, A. C., Santos, C. A. dos, Panucci Filho, L., Klann, R. C. (2017). Efeito da adoção antecipada da IFRS 15 na qualidade da informação contábil. *Enfoque Reflexão Contábil*, v. 36, n. 2, p. 131-146.
- Fagundes, V. (2017). *O reconhecimento da receita em contratos com clientes com uma abordagem a adoção do CPC 47 (IFRS 15): um estudo comparativo das mudanças das normas em empresas de construção civil e incorporadoras*. 79 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais) - Programa de Estudos Pós-Graduados em Ciências Contábeis e Atuariais, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.
- Gelbcke, E. R., Santos, A. dos, Iudícibus, S. de, Martins, E. (2018). *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC* (3. ed.). São Paulo: Atlas.
- Gil, A. C. (2014). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (6 ed.). São Paulo: Atlas.
- Guia, L. D., Junior, C. B. de M., Serrano, A. L. M., Wilbert, M. D., Laffin, N. H. F., Neto, L. M. de A. (2018). Nível de disclosure: análise das empresas brasileiras listadas na New York Stock Exchange. *Contabilometria - Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting*, Monte Carmelo, v. 5, n. 1, p. 43-57.
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (2015). *Código das melhores práticas de governança corporativa*. (5.ed.). São Paulo: Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. Disponível em: <http://conhecimento.ibgc.org.br/Paginas/Publicacao.aspx?PubId=21138>. Acesso em 04 de novembro de 2018.
- Iudícibus, S. de. (2009). *Teoria da contabilidade*. 9. ed. São Paulo: Atlas.
- Lanzana, A. P. (2004). *Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras*. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Lopes, A. B. (2002). *A informação contábil e o mercado de capitais*. São Paulo: Pioneira.
- Lopes, J. E. de G., Ribeiro Filho, J. F.; Pereira, D. M. V. G., Pederneiras, M. M. M., Silva, F. D. C. da, Santos, R. dos. (2010). Um estudo da relação entre o lucro contábil e o disclosure das companhias abertas do setor de Materiais Básicos. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, v. 7, n. 3, p. 208-220.
- Maia, H. A., Formigoni, H., Silva, A. A. (2012). Empresas de auditoria e o compliance com o nível de evidenciação obrigatório durante o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*. São Paulo, v. 14, n. 44, p. 335-352.
- Mora, G. R. K., Souza, C. A. de, Dalfior, V. A. O. (2015). IFRS 15 – receita de contratos com

clientes e seus impactos nas demonstrações financeiras das empresas. In: SIMPOSIO DE EXCELENCIA EM GESTAO E TECNOLOGIA, 7, 28 a 30 de outubro de 2015, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro/ RJ: XII SEGET.

Nascimento, A. M., Reginato, L. (2008). Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, v. 4, n. 3, p. 25-47.

Severiano, L. S., Alencar, R. C. de; Garcia, E. A. da R. (2017). Adoção da IFRS 15 – revenue from contracts with customers em empresas brasileiras: principais obstáculos. *Ciências Sociais Aplicadas em Revista*, Paraná, v. 17, n. 32, p.146-166.

Silva, A. S. da. (2018). *Os impactos da IFRS 15 em companhias do setor de transporte*. 2018. 20 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia.

Soares, L. V. (2010). A contribuição da evidenciação de informações nas demonstrações contábeis, no âmbito do mercado de ações da BM&FBOVESPA. In: SIMPOSIO DE EXCELENCIA EM GESTAO E TECNOLOGIA. Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro/ RJ: VII SEGET.

Souza, E. T. de, Souza, C. A. de, Dalfior, V. A. O. (2015). O impacto do IFRS 15 – receita de contratos com clientes nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. In: SIMPOSIO DE EXCELENCIA EM GESTAO E TECNOLOGIA, 7, 28 a 30 de outubro de 2015, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro/ RJ: XII SEGET.

Souza, M. M. de. (2015). *Value relevance do nível de disclosure das combinações de negócios e do goodwill reconhecido nas empresas brasileiras*. 2015. 183 p. Tese (Doutorado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis.

Torres, F. (2018). *Incorporadoras continuarão a poder reconhecer receita ao longo da obra*. Valor Econômico. São Paulo, 04 de abril de 2018. Disponível em: <https://www.valor.com.br/empresas/5638799/incorporadoras-continuarao-poder-reconhecer-receita-ao-longo-da-obra>. Acesso em: 13 de setembro de 2018.

Vieira, S. P., Mendes, A. G. S. T. (2004). Governança corporativa: uma análise de sua evolução e impactos no mercado de capitais brasileiro. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 22, p. 103-122.

Yamamoto, M. M., Salotti, B. M. (2006). *Informação contábil: estudos sobre a divulgação no mercado de capitais*. São Paulo: Atlas.