



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 12, n. 1, Jan./Jun, 2020.

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 16.12.2018. Revisado por pares em: 11.02.2019. Reformulado em: 19.03.2019. Avaliado pelo sistema *double blind review*.

DOI: 10.21680/2176-9036.2020v12n1ID16288

Nível de aderência das empresas brasileiras listadas do setor de telecomunicações ao pronunciamento contábil CPC 47

Level of adherence of the Brazilian listed companies of the telecommunications sector to the accounting pronouncement CPC 47

Nivel de adherencia de las empresas brasileñas listadas del sector de telecomunicaciones al pronunciamiento contable CPC 47

Autores

Rafael Xavier de Oliveira

Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília (UnB). Endereço: Campus Darcy Ribeiro - Prédio da FACE Asa Norte, Brasília – DF – Brasil. CEP: 70.910-900. Telefone: (61) 99635-9372. Identificadores (ID):
ORCID (ID): <https://orcid.org/0000-0003-2055-4134>
Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7192741556944804>
E-mail: rafael_oliveira1@yahoo.com.br

Thais Mota Crabbi

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília (UnB). Endereço: Campus Darcy Ribeiro - Prédio da FACE Asa Norte, Brasília – DF – Brasil. CEP: 70.910-900. Telefone: (61) 98229-2991. Identificadores (ID):
ORCID (ID): <https://orcid.org/0000-0001-8951-8444>
Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8070981805111649>.
E-mail: thaiscrabbi@gmail.com

Jomar Miranda Rodrigues

Doutor em Ciências Contábeis (PMIICC UnB/UFRN/UFPB). Endereço: Campus Darcy Ribeiro - Prédio da FACE - Sala BT2 47/7 - Asa Norte, Brasília – DF – Brasil. CEP: 70.910-900. Telefone: (61) 98465-7797. Identificadores (ID):
ORCID (ID): <https://orcid.org/0000-0001-5961-243X>
Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4371492514010904>.
E-mail: jomar@unb.br

Resumo

Objetivo: O presente trabalho buscou analisar o nível de aderência (*compliance*) das empresas brasileiras do setor de telecomunicações listadas na B3 ao pronunciamento contábil CPC 47.

Metodologia: Foi elaborado um *checklist* contendo 8 (oito) critérios que as empresas deveriam divulgar para obter alto nível de *compliance* ao CPC 47. Caracteriza-se por ser uma pesquisa documental com análise de conteúdo junto às demonstrações financeiras consolidadas (balanço patrimonial e demonstração de resultado do exercício), notas explicativas e relatórios da administração divulgados pelas companhias nos anos de 2017 e 2018.

Resultados: Os resultados mostram que nenhuma empresa apresentou uma ampla aderência à nova norma. A empresa Telefônica Vivo Brasil foi a que apresentou maior nível, 56,25%, enquanto que a empresa Telebrás apresentou o menor, 29,16%. Adicionalmente, foi verificado se as empresas já divulgavam suas informações em conformidade à norma antes dela se tornar obrigatória, como forma de *disclosure* voluntário. As empresas OI S.A., Telebrás e Algar Telecom não apresentaram qualquer menção ao CPC 47 nos três primeiros trimestres do ano de 2017. Por outro lado, as empresas Telefônica Vivo Brasil e TIM Participações fizeram alusão à norma desde o primeiro período analisado.

Contribuições do Estudo: É um tema atual nas pesquisas em contabilidade, por ser o ano de implementação do CPC 47, e relevante, pois trará mudanças significativas nos critérios de reconhecimento e evidenciação das receitas. A partir da revisão bibliográfica, verificou-se poucos estudos tratando o tema. A partir disso, esta pesquisa buscou contribuir no sentido de ampliar o rol de trabalhos produzidos sobre o novo CPC, com uma abordagem quantitativa, nas linhas de evidenciação contábil e regulação.

Palavras-chave: CPC 47, aderência, *compliance*, telecomunicações.

Abstract

Purpose: The present work sought to analyze the level of compliance of the Brazilian companies in the telecommunications sector listed in B3 to accounting pronouncement CPC 47.

Methodology: A checklist was elaborated containing 8 (eight) criteria in which companies should disclose in order to obtain a high level of compliance with CPC 47. It's characterized as a documentary research with analysis of content over the consolidated financial statements (balance sheet and income statement), explanatory notes and management reports published by the companies in the years 2017 and 2018.

Results: The results show that no company presented adherence to the new standard. The company Telefônica Vivo Brasil was the one with the highest level, 56.25%, while Telebrás presented the lowest, 29.16%. In addition, it was checked whether the companies already disclosed their information in accordance with the standard before it became mandatory, as a voluntary disclosure. The companies OI S.A., Telebrás and Algar Telecom did not mention CPC 47 in the first three quarters of 2017. On the other hand, Telefônica Vivo Brasil and TIM Participações alluded to the norm since the first period analyzed.

Contributions of the Study: It's a current topic in accounting research because it's the year of implementation of CPC 47, and relevant, as it will bring significant changes in the recognition and disclosure criteria of revenues. From the literature review, few studies have been done dealing with the topic. From this, this research sought to contribute to expand the list of works produced on the new CPC, with a quantitative approach, in the lines of accounting disclosure and regulation.

Keywords: CPC 47, adherence, compliance, telecommunications.

Resumen

Objetivo: El presente trabajo buscó analizar el nivel de adherencia de las empresas brasileñas del sector de telecomunicaciones listadas en la B3 al pronunciamiento contable CPC 47.

Metodología: Se ha elaborado un *checklist* que contiene 8 (ocho) criterios que las empresas deberían divulgar para obtener un alto nivel de cumplimiento al CPC 47. Se caracteriza por ser una investigación documental, con análisis de contenido junto a los estados financieros consolidados (balance general y pérdidas y ganancias del ejercicio), notas explicativas e informes de la administración divulgados por las compañías en los años 2017 y 2018.

Resultados: Los resultados muestran que ninguna empresa presentó una amplia adherencia a la nueva norma. La empresa Telefónica Vivo Brasil fue la que presentó el mayor nivel, 56,25%, mientras que la empresa Telebrás presentó el menor, 29,16%. Adicionalmente, se verificó si las empresas ya divulgaban su información de conformidad con la norma antes de convertirse en obligatoria, como forma de divulgación voluntaria. Las empresas OI S.A., Telebrás y Algar Telecom no presentaron ninguna mención al CPC 47 en los tres primeros trimestres del año 2017. Por otro lado, las empresas Telefónica Vivo Brasil y TIM Participações hicieron alusión a la norma desde el primer período analizado.

Contribuciones del Estudio: Es un tema actual en las encuestas en contabilidad, por ser el año de implementación del CPC 47, y relevante, pues traerá cambios significativos en los criterios de reconocimiento y evidencia de los ingresos. A partir de la revisión bibliográfica, se verificaron pocos estudios tratando el tema. A partir de eso, esta investigación buscó contribuir en el sentido de ampliar el rol de trabajos producidos sobre el nuevo CPC, con un abordaje cuantitativo, en las líneas de evidencia contable y regulación.

Palabras clave: CPC 47, adherencia, conformidad, telecomunicaciones.

1 Introdução

Recentemente, o IASB – *International Accounting Standards Board* – emitiu a IFRS 15, que dispõe sobre o reconhecimento de receitas de contratos com clientes, correspondente ao pronunciamiento contábil CPC 47 no Brasil. O objetivo dessas normas consiste em estabelecer princípios que as entidades devem aplicar para que a informação financeira seja útil e capaz de demonstrar a natureza, a quantia, a oportunidade e as incertezas inerentes ao reconhecimento da receita e aos fluxos de caixa de um contrato com um cliente. Para Mota, Campos, Niyama e Paulo (2012), a publicação dessa nova norma deve-se às divergências no processo de reconhecimento de receitas entre IASB e FASB - *Financial Accounting Standards*

Board. Portanto, para os autores, essa norma surgiu para harmonizar e promover maior convergência entre os normativos dos dois órgãos.

Contudo, Cova (2016) relata que o advento da nova norma produziu certa apreensão, haja vista que os novos requerimentos trazidos afetariam as empresas de diferentes maneiras em seus negócios, como alterações nas características e modelos dos contratos, mudanças no momento de reconhecimento da receita, nos sistemas de controle e processos internos, conformidade com cláusulas de dívida e no programa de remuneração variável dos empregados, o que impactaria significativamente o resultado e indicadores de desempenho das empresas (KPMG, 2014), a ponto de sua introdução efetiva ser postergada de janeiro de 2017 para janeiro de 2018, com a aplicação retroativa desde 2016.

A postergação em um ano para a aplicação da nova norma foi relevante, tendo em vista que as empresas tiveram um período de transição para o estabelecimento de um cronograma apropriado para a adoção, bem como para o gerenciamento de todo o processo. Espera-se, portanto, que após a adoção efetiva as empresas estejam aptas a aderir de maneira completa à IFRS 15 e ao CPC 47 (Cova, 2016).

No Brasil, as empresas buscaram se adequar para atender aos requisitos do novo CPC emitido, vigente a partir da mesma data que a norma internacional, afetando diversos setores econômicos pela mudança no reconhecimento das receitas, notadamente os relacionados à prestação de serviços, como o de construção civil, telecomunicações, transportes, dentre outros (Silva, 2018).

De acordo com Beckman e Koczan (2006), o reconhecimento das receitas tem sido um dos principais assuntos no ambiente contábil internacional entre as empresas, órgãos reguladores e usuários, pois, frequentemente, as empresas estão sendo obrigadas a realizar republicações de suas demonstrações devido a inconsistência na contabilização das receitas. Dessa forma, as informações econômico-financeiras somente serão úteis à tomada de decisão dos usuários, se as transações forem mensuradas, reconhecidas e evidenciadas de acordo com o que prevê a norma.

Assim, a evidenciação torna-se ferramenta muito importante, pois é a forma como a empresa se comunica com os *stakeholders*. Backes, Ott e Wiethaeuper (2005) afirmam que a evidenciação é um dos objetivos principais da contabilidade, cuja função é transmitir informações úteis para a tomada de decisão dos usuários. O *disclosure* é fundamental para se reduzir a assimetria informacional presente no mercado de capitais entre gestores e investidores, fazendo com que o principal tenha ciência mais apropriada acerca dos riscos do negócio assumidos pelos agentes (Sousa, Mapurunga, & Ponte, 2014).

A esse respeito, vários são os estudos que investigam os benefícios de uma evidenciação contábil com mais qualidade. Cabe ressaltar Verrecchia (2001), que subdivide a teoria da evidenciação em três classes: (a) *Association-based disclosure*, que investiga o comportamento dos investidores a partir do evento de divulgação da informação; (b) *Discretionary-based disclosure*, que busca investigar os porquês das entidades divulgarem certas informações; e (c) *Efficiency-based disclosure*, que investiga os tipos de divulgação mais bem aceitas para subsidiar as decisões dos usuários.

Tendo em vista o contexto apresentado, emerge a seguinte pergunta de pesquisa: **qual o nível de aderência ao CPC 47 das empresas listadas na B3 pertencentes ao setor de telecomunicações?** Sendo o objetivo geral traçado o de verificar se tais empresas estão amplamente aderentes ao novo pronunciamento contábil, haja vista o ambiente obrigatório de divulgação das informações que elas se encontram.

Lima, Fonseca e Brito (2009) ressaltam que o *full disclosure* não deve se limitar aos aspectos exigidos pela lei, devendo adicionar outras informações que possam ser úteis para a

tomada de decisão nos negócios. Nesse sentido, distinguem-se o *disclosure* obrigatório e o *disclosure* voluntário. Teixeira (2010) enfatiza que as empresas que prezam pela evidenciação de caráter voluntário como forma de se diferenciar dentro do mercado de capitais apresentam-se como alternativas mais interessantes de investimento. Por outro lado, Yamamoto e Salotti (2006) entendem que o *disclosure* voluntário nem sempre é vantajoso, pois a divulgação das informações incorre em custos de preparação, tendo-se sempre que ponderar os custos de produção e benefícios da evidenciação voluntária. Dye (2001) sintetiza esse debate, mencionando que o *disclosure* voluntário é uma escolha das empresas e deve ser utilizado se, e somente se, angariar ganhos de alguma forma para a entidade.

Nesse contexto, como análise adicional, esta pesquisa buscará verificar, à luz da Teoria do *Disclosure* Voluntário, se as empresas objeto de estudo já evidenciavam suas informações conforme o CPC 47, durante o período de transição, quando a norma ainda não era de aplicação obrigatória.

A escolha do setor de telecomunicações justifica-se por dois motivos. O primeiro é pela sua importância. Dados do Relatório de 2018 da Telebrasil – Associação Brasileira de Telecomunicações – mostram que os serviços do setor atingiram cerca 323,7 milhões de assinantes e que produziu Receita Operacional Bruta de R\$ 117,8 bilhões no primeiro semestre de 2018, representando 3,5% do PIB até aquele momento. Esse valor representa um aumento de 0,2% em relação ao mesmo período de 2017. Além disso, o setor emprega 483,4 mil pessoas e o valor de mercado somado das empresas componentes registrou valor de R\$ 110 bilhões no primeiro semestre de 2018. O segundo motivo que justifica a escolha do setor está pautado na análise do relatório da KPMG (2014), que menciona esse como um dos setores que mais poderia ser afetado pelas mudanças de regras no reconhecimento e evidenciação com contratos com clientes.

Nesse sentido, a pesquisa justifica-se e apresenta-se relevante, pois busca verificar se as empresas estão apresentando informações na linha que a norma prevê, livrando as organizações de problemas junto aos reguladores e tornando a informação útil para o usuário. Contribui também no sentido de apresentar uma métrica para verificar o nível de evidenciação, que pode ser replicado para outras pesquisas. Além disso, verificou-se poucos trabalhos que exploraram os aspectos da norma, já que sua obrigatoriedade é recente. Dessa forma, espera-se que o estudo apresente contribuição para a literatura acerca da divulgação contábil e regulação.

2 Revisão da Literatura

2.1 Normatização acerca da Receita de contratos com clientes

Até 2014, o IASB emitiu diversas normas que abordavam assuntos relacionados à identificação, reconhecimento, mensuração e divulgação das receitas, como a IAS 11- Contratos de Construção, IAS 18 – Receitas, IFRIC 13 – Programa de fidelidade, IFRIC 15 – Contratos de construção do setor imobiliário, IFRIC 18 – Recebimento em transferência de ativos de cliente e, por fim, a SIC-31 – Transação de Permuta envolvendo serviços de publicidade. Entretanto, como relata Oncioiu e Tănase (2016), tais normativos apresentavam dificuldades quanto a contabilização de contratos de vendas com múltiplos elementos.

Para Falcão, Niyama e Pinto (2014), a normatização da receita trazia complexidade à sua aplicação e alguns temas importantes, tais como o reconhecimento de receitas para vários itens em um mesmo arranjo, eram limitados. A ausência de orientações robustas, de acordo com Oncioiu e Tănase (2016), fazia com que os preparadores realizassem diferentes contabilizações

para transações similares. Nesse sentido, fez-se necessário o desenvolvimento e o aprimoramento de uma abordagem única.

Em consonância aos aperfeiçoamentos normativos promovidos e desenvolvidos pelo IASB, iniciou-se um projeto conjunto com o FASB para desenvolver uma única norma para o reconhecimento das receitas com clientes, que culminou na publicação, em 28 de maio de 2014, do IFRS 15 por parte do IASB e da ASC 606 por parte no FASB. Tais normativos foram considerados como grandes conquistas para os órgãos reguladores, visto que, de um modo geral, o padrão até então existente estava prejudicado em virtude da falta de detalhamento suficiente nos requisitos de reconhecimento (Cova, 2016). Além disso, a publicação das normas realizada de maneira conjunta representa um marco histórico da contabilidade mundial, uma vez que evidencia sinais efetivos da convergência entre as normas internacionais emitidas pelo IASB e as normas norte americanas emitidas pelo FASB (Tavares, 2016).

Para a assimilação dos princípios do IFRS 15, as empresas terão que realizar uma análise minuciosa de seus contratos, de modo a se enquadrarem corretamente na imposição da nova norma. Em uma perspectiva mais ampla, os diversos stakeholders deverão compreender o impacto que a nova norma terá nas operações da empresa, de forma a fundamentar suas avaliações e previsões. Além disso, poderá impactar inúmeras dimensões do ambiente corporativo, tais como o controle, para assegurar conformidade permanente com a norma, a tecnologia da informação, para assegurar segurança na contabilização das transações, e a gestão tributária, a fim de proceder com estratégias fiscais para o melhor planejamento tributário (Cova, 2016).

Para McConnell (2014), as mudanças relevantes trazidas pelo IFRS 15 dependem do setor no qual as empresas atuam, e a avaliação dos reais impactos da adoção desta norma dependerá, particularmente, de cada empresa, principalmente no exato momento em que será reconhecida uma receita.

Rutledge, Karin e Kim (2016) consideram que a nova norma deve contribuir para uma maior consistência no reconhecimento e apresentação da receita. Entretanto, um modelo único e baseado em princípios contábeis exigirá que os preparadores das demonstrações contábeis usem julgamento profissional adicional na medição das obrigações de desempenho das empresas e no momento da satisfação dessas obrigações. Além disso, o novo padrão de reconhecimento requer divulgações aprimoradas, que são quantitativamente maiores do que as anteriormente exigidas, o que aumentará o custo da divulgação. Ainda assim, para os autores, o sucesso do novo padrão de reconhecimento da receita está no fato de que todas as empresas serão obrigadas a divulgar seus julgamentos usados na determinação do tempo e os valores de um preço de transação alocados às obrigações de desempenho.

Segundo Silva (2018), a norma tem por objetivo criar um modelo único para reconhecimento de contratos com o cliente, proporcionando melhor comparabilidade das Demonstrações Financeiras, que, de acordo com a Estrutura Conceitual, é uma das características qualitativas de melhoria da informação contábil.

No que tange o Brasil, de acordo com Niyama, Cavalcante e Rezende (2010), as flexibilidades proporcionadas no reconhecimento da receita até então estabelecidas no CPC 30, assim como as particularidades de cada contrato resultam em aplicações práticas distintas para uma mesma transação. Para que as empresas se adaptem aos novos padrões, foi aprovado, em novembro de 2016, o CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente – em correlação com a norma internacional - IFRS 15.

Órgãos como o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), por meio da NBC TG 47 e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), por meio da Deliberação 762/16, aprovaram e tornaram obrigatório o Pronunciamento Contábil 47 para as companhias brasileiras abertas.

2.2 Impactos da adoção do Pronunciamento Contábil CPC 47 e evidenciação das informações contábeis

De acordo com o CPC 47, para a identificação do contrato, as empresas devem analisar os direitos e obrigações exigíveis. O contrato com cliente deve apresentar os seguintes critérios para ser devidamente reconhecido: (i) as partes devem aprovar o contrato, seja por escrito, verbalmente ou de acordo com outras práticas usuais de negócio, além de estarem comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações; (ii) quando puderem ser identificados os direitos de cada parte em relação aos bens e serviços a serem transferidos; (iii) quando puderem ser identificados os termos de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos; (iv) quando o contrato possuir substância comercial, ou seja, espera-se que os riscos e benefícios econômicos à época se modifiquem como resultado do contrato; e (v) quando for provável que a empresa receberá a contraprestação à qual terá direito em troca dos bens e serviços transferidos para o cliente. O valor da contraprestação, inclusive, poderá ser inferior ao preço declarado no contrato.

A receita deverá cumprir todo o caminho descrito anteriormente para que possa ser reconhecida. Além do mais, os pontos referentes à mensuração e evidenciação também devem ser obedecidos, bem como, segundo Silva (2018), a legislação fiscal deve ser verificada, para que o planejamento tributário seja realizado da melhor maneira.

Diante dessa nova abordagem promovida pelo CPC 47, segundo relatório da KPMG (2014), determinadas empresas poderão sofrer impactos significativos em seus resultados, sobretudo, as que estão no ramo de prestação de serviços, como construção civil, telecomunicações, transportes, tecnologia, dentre outros. Nessa ótica, Silva (2018) alerta que, por conta das mudanças no reconhecimento da receita, as empresas precisarão avaliar a natureza de suas obrigações e efetuar uma revisão detalhada de seus aspectos contratuais, pois uma coisa pode impactar significativamente a outra, não deixando de observar os aspectos legais.

Nesse sentido, ainda em Silva (2018), o reconhecimento da receita pode ser acelerado ou diferido para transações com múltiplos elementos, valores de contraprestação variável ou licenças, o que pode afetar diretamente indicadores financeiros, muito utilizados na análise fundamentalista, que dizem muito a respeito do desempenho da entidade, que afeta as cláusulas restritivas para cumprimento de acordos com os credores (*covenants*), naturalmente, afetando a disponibilidade de lucro para distribuição aos acionistas e corpo de funcionários, além da política tributária e até mesmo o calendário de cumprimento de metas da empresa, que por sua vez, afeta diretamente funcionários que fazem jus a esse tipo de remuneração (comissões).

Ainda com relação aos impactos, segundo o mesmo relatório da KPMG (2014), a adequação das empresas ao CPC 47 pode significar diversas ações na estrutura operacional da entidade, como implementação de novos sistemas, nova estrutura de gestão de processos, que pode necessitar na capacitação do corpo de funcionários, na contratação de novos e na demissão de outros. Importante salientar também que o CPC 47 permite uma aplicação retrospectiva para o período de transição, podendo ser integral, na qual o referido pronunciamento técnico é aplicado para todos os períodos apresentados, como se todos os contratos com clientes em vigência na data de divulgação das informações contábeis tivessem sido construídos à luz da referida norma, ou uma adoção modificada, ou seja, as companhias apresentarão suas informações contábil-financeiras conforme a nova norma apenas para o último período de publicação.

A literatura também é unânime acerca da disruptura que o novo CPC promoverá sobre as informações contábeis das empresas. Tavares, Anjos e Paulo (2014) argumentam que existem fortes reclamações por parte das empresas no que diz respeito ao detalhamento das informações que são requeridas pela nova norma, sobretudo nos aspectos relacionados a evidenciação. Souza e Souza (2015) mostram que haverá um aumento significativo de complexidade na análise dos elementos do contrato para se reconhecer uma receita. Cova (2016) e Severiano, Alencar e Garcia (2017) comentam que essa inovação regulatória trará diversos desafios e impactos para as companhias e, por conta disso, o processo de implementação seria trabalhoso e oneroso, de maneira que seria prudente agir tempestivamente no sentido de já irem se adequando à nova realidade. Por fim, Silva (2018) expõe que os principais impactos da adoção serão sobre os indicadores e métricas-chave, que envolvem o valor das receitas e a sua origem, além das possíveis realocações de parte das receitas em outros itens do resultado.

Diante de toda essa conjuntura, ao se observar os aspectos estruturais da referida norma e iminentes impactos, a adequação das informações por parte das empresas, além de obrigatória, torna mais transparente o processo de evidenciação e coloca os usuários a par acerca do processo de reconhecimento da receita, sobretudo, se está sendo realizado da maneira prevista, o que auxilia o processo decisório.

Conforme Healy e Palepu (2001), o *disclosure* é resultado tanto do processo de provimento do maior número de informações aos *stakeholders*, quanto da divulgação obrigatória, a fim de se atender à legislação vigente. Verrecchia (2001) menciona que evidenciação possui papel relevante no funcionamento dos mercados, pois contribui para a redução da assimetria informacional, possibilita um aumento na quantidade de negócios e contribui para a redução do custo de capital das empresas. Além disso, uma informação contábil qualitativa permite confiabilidade e comparabilidade, justamente por transmitir relevância (Quinteiro, & Medeiros, 2005; Oliveira, 2016).

A evidenciação é um dos três pilares da contabilidade. A CVM afirma que a Contabilidade é um sistema de informações destinado a prover os *stakeholders* com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira e de produtividade, com relação à entidade (CVM, 1986).

Para que uma empresa alcance maiores níveis de transparência, deve divulgar informações qualitativas e quantitativas que possibilitem aos interessados a avaliação presente da situação econômica, de maneira fidedigna, bem como possibilitar fazer inferências para o futuro (Dantas, Zendersky, & Niyama, 2004).

Lanzana (2004) e Oliveira (2016), mencionam que, sob a ótica da legitimidade, algumas empresas têm mais interesse em divulgar suas informações do que outras, pois dessa maneira, tornam-se mais legítimas para o mercado investidor, ainda mais que, segundo Arbel e Strebel (1982), os investidores só investem recursos naquilo que conhecem, e quanto mais se conhece, menor é a assimetria informacional entre principal e agente.

Assim, surge o que se chama de *disclosure* voluntário. É o nível de evidenciação adicional, mais do que o obrigatório e realizada por vontade própria. Agindo dessa maneira, os *stakeholders* passariam a demonstrar mais interesse nesse tipo de empresa (Rodrigues, 2014). Isso se tornou um mercado lucrativo: empresas interessadas em aumentar sua reputação, em melhorar sua imagem e, dessa forma, atrair mais investidores, incorporaram em sua estratégia empresarial a arte da evidenciação voluntária de informações relevantes na tomada de decisão do usuário (Oliveira, 2016).

Dye (2001) alerta para a omissão de variáveis relevantes no processo de evidenciação. Ele acredita que isso pode acarretar inferências negativas acerca da organização, podendo trazer

impactos na credibilidade das informações divulgadas. Salienta-se, então, que a empresa deve ter o compromisso com a completa e voluntária evidenciação de informações de caráter socioeconômico e, até mesmo, ambiental, como forma de legitimar suas ações e angariar ganhos para a imagem institucional.

Logo, percebe-se que a evidenciação voluntária pode representar um diferencial para orientar decisões das diversas partes interessadas, uma vez que esse nível de divulgação aumenta a qualidade informacional das demonstrações contábeis e do ambiente que as organizações estão inseridas (Oliveira, 2016).

3 Procedimentos Metodológicos

3.1 Tipo de pesquisa

A pesquisa está dividida em dois momentos. No primeiro, apresenta uma revisão de literatura, no qual se busca, segundo Bilhim, Amaro e Moreira (2010), apresentar, de maneira resumida e abrangente, estudos anteriores que trataram a temática e a problemática da pesquisa, a contextualização e por quais autores o tema em questão já foi tratado.

Possui natureza qualitativa por toda a análise documental realizada junto às informações contábeis das companhias estudadas. Malhotra, Kim e Patil (2006, p. 154) afirmam que “a pesquisa qualitativa proporciona melhor visão e compreensão do contexto do problema”. A pesquisa também é do tipo descritiva, pois descreve as características para reconhecimento contábil da Receita de Contrato com Clientes, considerando o novo Pronunciamento Técnico emitido – CPC 47. Segundo Gil (2002), esse tipo de pesquisa descreve características e evidências de determinada amostra e ainda estabelece relações entre variáveis.

Num segundo momento, fez-se uso de ferramentas estatísticas para se avaliar o nível de aderência das empresas estudadas ao CPC 47, a partir de uma métrica utilizada nas pesquisas de Gonçalves (2011) e Oliveira, Gonçalves, Medeiros e Fernandes (2018). Para Diehl e Tatim (2004), pesquisas desse tipo buscam apresentar resultados com maior margem de confiabilidade, pois reduzem possíveis distorções na análise e interpretação.

3.2 Objeto de estudo

O objeto desta pesquisa são as empresas do setor de telecomunicações listadas na B3, a saber: Algar Telecom S/A, OI S/A, Telecomunicações brasileiras – Telebrás S/A, Telefônica Vivo Brasil S/A e Tim Participações S/A. Cabe salientar que a empresa Telemar Norte - Leste S/A aparece listada na Bolsa, porém, pertence ao grupo OI S/A, tendo suas demonstrações e informações contábeis apresentadas de maneira consolidada junto a controladora, não sendo alvo de apreciação individual neste estudo.

O corte temporal são os três primeiros trimestres de 2018, ano em que o pronunciamento contábil 47 passou a vigorar para as empresas brasileiras listadas. As informações referentes ao quarto trimestre de 2018 não foram analisadas, visto que até o momento de fechamento deste trabalho essas informações não haviam sido publicadas.

Além disso, o relatório da KPMG de 2014 mencionou que a adoção do IFRS 15 poderia ser antecipada, contudo, não esperada. Portanto, também foram analisadas as informações contábeis de 2017. Essa verificação também encontra justificativa em Dye (2001), que defende a ideia de que a organização divulgará informações em caráter voluntário se, e somente se, essas forem positivas para a sua imagem e valorização.

3.3 Métrica para análise do Nível de Aderência ao CPC 47

O alvo de averiguação deste estudo foi o Nível de Aderência ao Pronunciamento Contábil CPC 47, que se propõe a mensurar o nível de conformidade das empresas estudadas com a aplicação do novo CPC, avaliadas sob a ótica de reconhecimento, mensuração e evidenciação para os contratos de Receitas com os clientes.

Para se chegar ao índice, montou-se um *checklist* com informações levantadas a partir do relatório da KPMG (2014) e da pesquisa de Silva (2018). Para ambos os estudos, as entidades podem ter custos altos com a implementação e adequação do CPC, não devendo tratar essa mudança unicamente como uma mudança na norma contábil, e sim como uma mudança estrutural do modelo de negócio, que pode afetar diversos aspectos econômicos.

Cova (2016) corrobora com esse prognóstico ao trazer à tona que as companhias devem estabelecer planos de ação com relação aos ajustes nos principais indicadores de *performance*, além de terem de avaliar os requerimentos de eventuais mudanças nos relatórios gerenciais internos. A tabela abaixo traz esses possíveis impactos que compõem o supracitado *checklist*. A ideia é verificar se as empresas objeto de estudo evidenciaram amplamente essas informações aos usuários.

Tabela 1
Checklist de verificação

Sustentação teórica	Item a ser verificado
Silva (2018)	A empresa menciona a adoção do CPC 47, se de forma retrospectiva e integral ou se de forma modificada ou se nenhuma especificação quanto a este ponto.
Silva (2018)	A empresa informa ações operacionais no sentido de se adaptar às exigências da nova norma, por exemplo, implantação de novo sistema ou simplesmente alterações no sistema já em uso, capacitação do corpo de funcionários, contratações, demissões, dentre outras.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa ou apresenta alterações em indicadores de desempenho por conta da nova forma de reconhecimento da receita com contratos de clientes.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa que houve revisão de controles internos e gestão de processos para adequação ao CPC 47.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa alterações na sua política tributária por conta da adoção do CPC 47.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa ou apresenta que os impactos da adoção afetarão a disponibilidade de lucro para distribuição aos acionistas e funcionários.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa se a adoção ao CPC 47 impactou o calendário de cumprimento de metas e a política de remuneração variável dos seus colaboradores, quando for o caso.
Relatório KPMG (2014)	A empresa informa se a adoção ao CPC 47 impactou de alguma maneira a política de empréstimos com os credores, principalmente no que se refere aos <i>covenants</i> .

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Assim, os itens balizadores do nível de *compliance* das empresas, que serão buscados nas suas informações contábeis, estão apresentados, restando, agora, montar a categorização e critérios de pontuação dos itens listados anteriormente. Para tal, essa classificação foi adaptada das pesquisas de Gonçalves (2011) e Oliveira *et al.* (2018) e está apresentada abaixo.

Tabela 2
Critérios para classificação do nível de aderência

Categorias	Critérios para classificação	Nota
Restrito	A classificação ocorre nesta categoria se a empresa não divulga as informações avaliadas pelo item proposto.	1
Baixo	A classificação ocorre nesta categoria se a empresa divulga a informação avaliada pelo item proposto, porém, de maneira superficial, em linhas gerais.	2
Médio	A classificação ocorre nesta categoria se a empresa divulga as informações avaliadas pelo item proposto, fazendo-a com boa capacidade de descrição.	3
Ampla	A classificação ocorre nesta categoria se a empresa divulga as informações avaliadas pelo item proposto de maneira minuciosa, com riqueza de detalhes, de maneira bem evidenciada.	4

Fonte: adaptado de Gonçalves (2011, p. 68) e de Oliveira et al. (2018).

A categorização proposta encontra argumento em Bardin (1977), que salienta esta como uma maneira eficiente de organização de elementos em um mesmo conjunto, conforme suas semelhanças e divergências. Malhotra *et al.* (2006) e Oliveira (2016) corroboram ao mencionarem que a elaboração de categorias analíticas para a classificação dos respectivos elementos deve seguir regras claramente descritas, facilitando o agrupamento e análise de conteúdo.

As empresas avaliadas poderão atingir o mínimo de 8 (oito) pontos, para aquelas que obtiverem todos os resultados “restritos” e o máximo de 32 pontos, para aquelas que obtiverem “ampla” para todos os itens avaliados. As pontuações mencionadas são obtidas a partir do somatório de pontuação dos 8 itens evidenciados.

Verifica-se, a partir da pontuação das empresas obtidas nesse *checklist*, se as empresas estão aderentes ao CPC 47. A partir dele, também será verificado se as empresas já estavam adequadas ou já esboçavam algo a esse respeito antes da norma se tornar obrigatória.

4 Coleta e análise de dados

Este capítulo contempla uma análise descritiva dos dados referente ao nível de aderência ao CPC 47. Os dados que alimentam a proposta deste trabalho foram obtidos diretamente no site da B3. Foram analisadas as Demonstrações Financeiras (Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício), Relatórios da Administração e Notas Explicativas disponíveis do ano de 2018 (três primeiros trimestres).

Os mesmos documentos foram analisados para o ano de 2017 (quatro trimestres). Segundo Gonçalves (2011) e Oliveira (2016), é comum a análise desses documentos em estudos que buscam evidenciar a qualidade da informação, pois funcionam como importantes canais de comunicação entre as companhias e os diversos *stakeholders*.

4.1 Análise descritiva do Nível de Aderência ao CPC 47 – Ano de 2018

A tabela abaixo mostra a pontuação a partir dos dados coletados para as cinco empresas analisadas por trimestre.

Tabela 3

Nível de aderência ao CPC 47 por empresa - 2018

Empresa/aderência ao critério	Pontuação total por trimestre			Média
	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	
OI S.A.	15	15	18	16
Telefônica Brasil	18	18	18	18
TIM Participações	17	17	17	17
Telebrás	8	8	12	9,33
Algar Telecom	17	17	17	17

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Para o ano de 2018, verifica-se um maior nível de aderência ao CPC 47 pela empresa Telefônica Brasil S.A., com uma pontuação média de 18 pontos de 32 possíveis, atingindo 56,25% de aderência, seguida das empresas TIM Participações e Algar Telecom, ambas com média de 17 pontos, perfazendo 53,13% de aderência. Por outro lado, a empresa que apresentou o menor nível de aderência ao CPC 47 foi a Telebrás, com uma média de 9,33 pontos dos 32 pontos possíveis, perfazendo apenas 29,16% de aderência.

A tabela a seguir indica a pontuação atingida por cada empresa para cada um dos 8 itens do *checklist* no ano de 2018.

Tabela 4

Pontuação por empresa para cada item do checklist em 2018.

Checklist / Empresas por trimestre	OI S.A.			Telefônica Brasil			TIM Participações			TELEBRÁS			Algar Telecom		
	1º	2º	3º	1º	2º	3º	1º	2º	3º	1º	2º	3º	1º	2º	3º
Menção à adoção do CPC 47.	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1	1	1	4	4	4
Declaração de ações operacionais no sentido de adaptação às exigências da norma, por exemplo, novo sistema, treinamento de pessoal, contratações, demissões...).	3	3	3	4	4	4	3	3	3	1	1	2	3	3	3
Alteração em indicadores de desempenho e outras métricas chave	1	1	2	3	3	3	2	2	2	1	1	1	2	2	2
Revisão de controles e processos	1	1	2	3	3	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1

Alteração no perfil de pagamentos de impostos.	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Alteração na disponibilidade de lucros para distribuição.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Planos de remuneração e bônus: impactos sobre o calendário de metas a serem alcançadas e a probabilidade de metas a serem cumpridas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Potencial conformidade com <i>covenants</i> de empréstimos	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	3	3	3
TOTAL	15	15	18	18	18	18	17	17	17	8	8	12	17	17	17

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Pela análise, verifica-se que o item “Alteração na disponibilidade de lucros para distribuição” foi o único que não houve evidênciação por nenhuma empresa. Tal informação é significativa aos acionistas, já que mudanças na norma sobre a mensuração, reconhecimento e evidênciação das receitas afetam sobremaneira a Demonstração do Resultado do Exercício, sobretudo a quantia das receitas realizadas, sendo os acionistas dependentes dos resultados da empresa para o conseqüente recebimento dos dividendos.

Chama atenção o fato das empresas Telefônica Brasil e Telebrás sequer mencionarem o CPC 47, algo realizado pelas demais empresas. Ações operacionais no sentido de se adaptar à nova norma foram realizadas por todas as empresas, exceto nas informações referentes aos dois primeiros trimestres da Telebrás. Entretanto, somente a empresa Telefônica divulgou tais informações de maneira ampla. Vale destacar que a referida menção desta empresa é para adequação ao IFRS 15, mas que, por harmonização, conduz os mesmos aspectos levantados para o CPC 47.

Com exceção da empresa Telebrás, foram evidenciadas, mesmo que superficialmente, mudanças nos indicadores de desempenho, principalmente os relacionados ao desempenho operacional que dependem diretamente do resultado do exercício. Alteração nos planos de remuneração, que também dependem dos resultados da companhia, foram divulgados somente pela Algar Telecom nos três primeiros trimestres de 2018 e pela Telebrás no terceiro trimestre. Aspectos relacionados aos *covenants* foram relatados por todas as empresas, com exceção da Telebrás nos dois primeiros trimestres.

Apesar da obrigatoriedade, o que se pode verificar pela tabela acima é que ainda não houve uma aderência de maneira ampla ao CPC 47 pelas empresas estudadas nos três primeiros trimestres do ano de 2018, ano da efetiva introdução do normativo nas empresas brasileiras de capital aberto.

4.2 Análise descritiva do Nível de Aderência ao CPC 47 – Ano de 2017

Como análise adicional, buscou-se examinar as demonstrações financeiras e notas explicativas consolidadas, assim como os relatórios de administração, todos trimestrais, do ano de 2017. Tais análises sustentam-se no fato de que a norma foi homologada pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC – em 4 de novembro de 2016 e permitia a utilização retrospectiva imediatamente precedente ao primeiro período anual, como forma de agregar as

análises comparativas para períodos anteriores, sem a obrigação para tal. A tabela 5 mostra a pontuação a partir dos dados coletados para as cinco empresas analisadas por trimestre.

Tabela 5

Nível de aderência ao CPC 47 por empresa - 2017

Empresa/aderência ao critério	Pontuação total por trimestre				Média
	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre	
OI S.A.	8	8	8	18	10,5
Telefônica Brasil	12	12	18	20	15,5
TIM Participações	10	10	12	14	11,5
Telebrás	8	8	8	11	8,75
Algar Telecom	8	8	8	13	9,25

Fonte: *Dados da pesquisa (2018).*

Verifica-se que as empresas Algar Telecom S/A, OI S/A e Telebrás S/A, nos três primeiros trimestres do ano de 2017, não evidenciaram informações acerca do CPC 47, mas que, no último trimestre, mesmo sem a obrigatoriedade do *compliance* com a nova norma, já procuraram trazer mais informações.

Das três empresas mencionadas, destaca-se a OI S/A que obteve maior pontuação no 4º trimestre de 2017, preocupando-se em informar os usuários sobre a adoção do CPC 47, de ações operacionais no sentido de se adaptar às exigências da norma, os possíveis impactos em indicadores e outras métricas importantes, como lucro, custos e segregação de receitas, além de mencionar revisão de controles e processos.

Telefônica Brasil e Tim Participações S/A preocuparam-se desde o início do ano de 2017 em alertar os usuários acerca do novo CPC e de suas possíveis alterações no negócio da companhia, apresentar a forma de implementação e, no decorrer do ano, foram melhorando e trazendo mais informações sobre o processo, sendo as duas, em pontuação média, as empresas mais bem classificadas.

Em nenhum dos documentos analisados das companhias para o ano de 2017, verificou-se tópicos sobre o impacto que o novo CPC trará dentro da política de disponibilidade e distribuição de lucros, mudanças nas metas ou no calendário de cumprimento dessas por parte dos funcionários, alterações na situação dos *covenants*, nem na política tributária.

De qualquer forma, todos os aspectos que foram trazidos nas informações contábeis analisadas do ano de 2017 são de caráter prospectivo, ou seja, nenhuma delas já trabalhou com informações divulgadas no novo formato obrigatório. Todas deixam claro que estão em fase de estudo e aprimoramento. Logo, mesmo com os possíveis ganhos trazidos pelo *disclosure* voluntário (Dye, 2001; Verrecchia, 2001), as empresas não optaram por fazer tal divulgação. Conforme suas próprias notas explicativas evidenciam, os custos de transição da norma atual para a nova norma são altos, estando mais em linha com o que diz o Relatório da KPMG de 2014.

A tabela a seguir detalha a pontuação atingida por cada empresa para cada um dos 8 itens do *checklist* no ano de 2017.

Tabela 6
Pontuação por empresa para cada item do checklist em 2017

Checklist / Empresas por trimestre	OI S.A.				Telefônica Brasil				TIM Participações				TELEBRÁS				Algar Telecom			
	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
Menção à adoção do CPC 47	1	1	1	4	2	2	4	4	2	2	4	4	1	1	1	3	1	1	1	4
Declaração de ações operacionais no sentido de adaptação às exigências da norma, por exemplo, novo sistema, treinamento de pessoal, contratações, demissões...).	1	1	1	4	2	2	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Alteração em indicadores de desempenho e outras métricas chave	1	1	1	2	1	1	4	4	2	2	2	4	1	1	1	2	1	1	1	3
Revisão de controles e processos	1	1	1	4	3	3	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Alteração no perfil de pagamentos de impostos;	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Disponibilidade de lucros para distribuição	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Planos de remuneração e bônus: impactos sobre o calendário de metas a serem alcançadas e a probabilidade de metas a serem cumpridas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Potencial conformidade com <i>covenants</i> de empréstimos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	8	8	8	18	12	12	18	20	10	10	12	14	8	8	8	11	8	8	8	13

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Verifica-se uma tendência de aumento na aderência ao CPC 47 durante o ano de 2017, sendo que as informações anuais, que englobam as informações do 4º trimestre do ano, apresentam melhor *disclosure*, muito pelo fato das informações, nesse período, apresentarem escopo mais amplo. Destaque é dado a empresa Telefônica Brasil, que obteve 20 pontos de um total de 32 no quarto trimestre de 2017, atingindo uma aderência de 62,5% ($20 \div 32$). Além disso, em relação as demais, esta empresa também se destacou quanto a aderência ao primeiro, segundo e quarto itens do *checklist*, quais sejam menção ao CPC 47, informações sobre ações operacionais no sentido de adaptação às exigências da norma, alterações em indicadores de desempenho e outras métricas chave e revisão de controles e processos.

As empresas OI S.A., Telebrás e Algar Telecom sequer realizaram menções ao CPC 47 nos três primeiros trimestre de 2017. Também não houve evidenciação por nenhuma empresa com relação aos quatro últimos itens do *checklist*, quais sejam informações sobre alteração no pagamento de impostos, disponibilidade de lucros para distribuição, plano de remuneração e bônus e potencial conformidade com *covenants* de empréstimos. De um modo geral, a tabela acima mostrou que em 2017 não houve uma aderência de forma ampla ao CPC 47, de caráter voluntário, mesmo com a possibilidade de ganhos junto ao mercado por conta disso, por parte das empresas estudadas.

5 Considerações Finais

O trabalho teve por objetivo verificar, dentro do setor de telecomunicações, se as empresas brasileiras listadas na B3 estão amplamente aderentes ao CPC 47 – Receita de Contrato com Clientes. As empresas brasileiras, em consonância com a convergência aos padrões internacionais de contabilidade, foram obrigadas a emitir suas demonstrações financeiras de acordo com essa norma a partir de 1º de janeiro de 2018, sendo aceita a divulgação retrospectiva para períodos imediatamente precedentes ao primeiro período anual ao que se aplica a norma.

Para a concretização do objetivo, foi construído um *checklist* composto pelos principais requisitos que as empresas deveriam divulgar, que corroboram seu *compliance* ao CPC 47. Em cada item, estabeleceu-se uma pontuação de aderência de 1 a 4, sendo 1 para as empresas que apresentaram informações restritas e 4 para as empresas que apresentaram informações amplas. Os dados foram coletados a partir da análise documental das informações nas demonstrações financeiras consolidadas (Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício), Notas Explicativas e Relatórios da Administração dos anos de 2018 e 2017 das empresas Algar Telecom S/A, OI S/A, Telecomunicações brasileiras – Telebrás S/A, Telefônica Vivo Brasil S/A e Tim Participações S/A.

De forma geral, foi possível verificar que não houve uma ampla aderência ao CPC 47 pelas empresas estudadas. Os resultados sugerem uma contraposição às afirmações de Cova (2016) e Silva (2018), que sugerem que as empresas devem evidenciar, de uma maneira ampla, o impacto da nova norma sobre suas operações, assim como sobre seus controles e resultados. Um menor nível de *compliance* aos padrões contábeis internacionais de contabilidade evidencia uma reduzida confiabilidade e comparabilidade das informações financeiras, não sendo base confiável para a tomada de decisões eficientes e inferências para o futuro das diversas partes interessadas.

No tocante ao *disclosure* voluntário, não se verificou um interesse das empresas em evidenciar informações acerca das receitas de contratos com clientes antes do período exigido pela norma. A omissão de tais informações, como alertam Dye (2001), Verrecchia (2001) e Teixeira (2010), pode não qualificar a empresa como oportunidade diferenciada de investimento, haja vista que não existem maiores subsídios informacionais do que o já esperado pelo mercado.

Além do mais, aspectos relatados por Oliveira (2016), relacionados ao aumento da reputação e a melhora da imagem da empresa, poderiam servir de incentivo para que se divulgasse mais que o obrigatório ou antes de se tornar obrigatório. Verifica-se, portanto, que as empresas se enquadraram na linha de Yamamoto e Salotti (2006), as quais, provavelmente, verificaram custos de preparação superiores aos possíveis ganhos da evidenciação adicional.

Uma discussão possível para os resultados deste trabalho é se, de fato, as empresas estavam preparadas para a adoção da nova norma. A significativa complexidade na mensuração e reconhecimento e o elevado nível de detalhe aos diversos elementos do contrato, evidenciados por Souza e Souza (2015), pode ter sido relevante para que as empresas, por falta de conhecimento, não aderissem de maneira ampla ao normativo. Além disso, as fortes reclamações das empresas brasileiras, sobretudo quanto ao elevado detalhamento de informações exigido pelo CPC 47 relativos a evidenciação, tal como mostra Tavares, Anjos e Paulo (2014), pode ter sido fundamental para a baixa evidenciação.

Nesse sentido, os resultados trazidos por este trabalho devem ser ampliados para outras empresas, pois uma das limitações deste estudo é justamente a amostra de pesquisa, que por ser intencional e não-aleatória, faz com que os resultados obtidos possam, eventualmente, não ser

replicados para outras empresas não componentes da seleção. Sugere-se, portanto, para pesquisas futuras, a ampliação do escopo das empresas estudadas, abordando outros setores que poderiam também estar no rol dos mais impactados pela nova norma, principalmente aqueles pouco regulados, ou até mesmo verificando as empresas do novo mercado, que por serem empresas com elevado nível de governança corporativa, subentendem um elevado nível de *compliance* com as normas de divulgação obrigatória.

Referências

- Arbel, A., & Strebel, P. (1982). The neglected and small firm effects. *The Financial Review*, 17(4), 201 – 218.
- Backes, R. G., Ott, E., & Wiethaeuper, D. (2005). Evidenciação do capital intelectual: análise de conteúdo dos relatórios de administração de companhias abertas brasileiras. *Anais do Encontro Nacional da ANPAD–ENANPAD*, 29.
- Bardin, L. (1977). *Análise de Conteúdo*. Editora Edições 70. Lisboa.
- Beckman, J., & Koczan, M. (2006). The FASB’s Revenue Recognition Project: Pervasive Issues In Long-Term Contract Accounting. *Construction Contract & Taxation*. v. 16, n. 4, p. 35-40, jul./ago.
- Bilhim, J., Amaro, F., & Moreira, C. D. (2010). Projeto de pesquisa. *Manual de metodologia das ciências sociais e políticas*, 7-22.
- Comissão de Valores Mobiliários. Deliberação CVM n. 29, de 05 de fevereiro de 1986 (1986). *Aprova e referenda o pronunciamento do Instituto Brasileiro de Contadores – IBRACON, sobre a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade*. Rio de Janeiro, Brasil. Recuperado em 30 de novembro de 2018, de www.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/anexos/0001/deli029.pdf.
- Comissão de Valor Mobiliários. Deliberação CVM n. 762, de 22 de dezembro de de 2016 (2016). *Aprova o pronunciamento técnico CPC 47 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata de receita de contrato com o cliente*. Rio de Janeiro, Brasil. Recuperado em 29 de novembro de 2018, de <http://www.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0700/deli762.html>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento técnico CPC 00 – *Estrutura Conceitual para a elaboração e divulgação de Relatório Contábil-Financeiro*, de 15 de dezembro de 2011 (2011). Elaborado em correlação com as normas internacionais de contabilidade – *The Conceptual Framework for Financial Reporting* (IASB – BV 2011 Blue Book). São Paulo, Brasil.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento técnico CPC 47 – *Receita de contrato com cliente*, de 22 de dezembro de 2016 (2016). Elaborado a partir do IFRS 15 – *Revenue from contracts with customers*. São Paulo, Brasil.
- Conselho Federal de Contabilidade. Norma brasileira de contabilidade NBC TG n. 47 – CFC, de 25 de novembro de 2016 (2016). *Dispõe sobre a receita de contrato com cliente*. Brasília,

DF. Recuperado em 06 de outubro de 2018, de http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTG47&arquivo=NBCTG47.doc.

Cova, C. J. G. (2016). 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. *Pensar Contábil*, 17(64).

Dantas, J. A., Zendersky, H. C., & Niyama, J. K. (2004). A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. In: *Anais do ENANPAD*, 28., Curitiba, Brasil.

Diehl, A. A., & Tatim, D. C. (2004). *Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas*. Pearson Brasil.

Dye, R. A. (2001). An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. *Journal of accounting and economics*, 32(1-3), 181-235.

Falcão, D. F., Niyama, J. K., & Pinto, L. J. (2014). Reconhecimento da Receita de Venda Imobiliária: Um estudo das maiores S/A's Brasileiras no Mercado Residencial. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ* (online), Rio de Janeiro, v. 19, n.1, p. 26 - p. 41, jan/abr.

Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo, 5(61), 16-17.

Gonçalves, R. D. S. (2011). *Social Disclosure e Custo de Capital Próprio em empresas brasileiras de capital aberto*. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis, Programa Multi-institucional e Inter-Regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis da UnB, UFPB, UFRN, Brasília, Brasil.

Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 405-440.

IASB. (2016). IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers*. IFRS Green Book 2016 Part A, A729–A794.

KPMG International Standards Group. (2014). IFRS em destaque 02/14: First Impressions - *IFRS 15 - Receita de contratos com Clientes*. Recuperado em 30 de novembro de 2018, de www.kpmg.com/BR.

Lanzana, A. P. (2004). *Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras*. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis. Universidade de São Paulo, USP. São Paulo, Brasil.

- Lima, G. A. S. F., Fonseca, J. A. S., & Brito, G. A. S. (2009). Conservadorismo nos resultados contábeis dos bancos em Portugal. In *Congresso USP de Contabilidade e Controladoria* (Vol. 9).
- Malhotra, N. K., Kim, S. S., & Patil, A. (2006). Common method variance in IS research: A comparison of alternative approaches and a reanalysis of past research. *Management science*, v. 52, n. 12, p. 1865-1883.
- McConnell, P. (2014). *Revenue recognition: finally, a Standard approach for all*. Investor Perspectives, London: IFRS Foundation, jun.
- Niyama, J. K., Cavalcante, P. R. N., & Rezende, I. C. C. (2010). Normas Contábeis Brasileiras, Norte-americanas e Internacionais aplicáveis ao setor de Construção Civil: uma análise comparativa numa empresa do Estado da Paraíba. In *IV Congresso ANPCONT*.
- Sousa, F. C. O de., Mapurunga, P. V. R., & Ponte, V. M. R. (2014). Aderência ao disclosure Relativo à ajuste a valor presente nas empresas listadas na Bm&Fbovespa. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(21), 14-24.
- Mota, R. H. G. M., Campos, S. J. de B., Niyama, J. K., & Paulo E. (2012). Reconhecimento de receitas nos contratos de construção imobiliária: um estudo do Exposure Draft ED/2010/6 – Receita de contratos com clientes. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ* (online), Rio de Janeiro, v. 17, n. 2, p. 89-103, maio/ago.
- Oliveira, R. X. D. (2016). *A cobertura dos analistas de mercado e social disclosure em empresas brasileiras abertas*. Trabalho de conclusão de curso. Bacharelado em Ciências Contábeis. Universidade de Brasília, Brasília, DF.
- Oliveira, R. X. D., Gonçalves, R. D. S., Medeiros, O. R. D., & Fernandes, B. V. R. (2018). Cobertura de analistas de mercado e social disclosure: evidências em empresas brasileiras abertas. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, v. 11, n. 1, p. 024-046.
- Oncioiu, I., & Tănase, A. E. (2016). Revenue from contracts with customers under IFRS 15: new perspectives on practice. *Business Administration and Business Economics*, v.2, n.35.
- Quinteiro, L. G. D. L., & Medeiros, O. R. (2005). Evidenciação contábil e volatilidade dos retornos das ações no Brasil. *Anais do XXIX ENANPAD*.
- Rodrigues, H. S. (2014). *Efeitos do acompanhamento de analistas e da dupla listagem sobre o disclosure voluntário durante o processo de convergência ao padrão IFRS no Brasil*. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis. Universidade Federal do Espírito Santo. Vitória, ES.
- Rutledge, R. W., Karim, K. E., & Kim, T. (2016). The FASB's and IASB's New Revenue Recognition Standards: What Will Be The Effects on Earnings Quality, Deferred Taxes, Management Compensation, and on Industry-Specific Reporting? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, v. 27, n. 6, ago.

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

Silva, A. S. D. (2018). *Os impactos da IFRS 15 em companhias do setor de transportes*. Trabalho de conclusão de curso. Bacharelado em Ciências Contábeis. Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, Brasil.

Souza, E.T., Souza, C.A., & Dalfior, V.A.O. (2015). O impacto do IFRS 15 – Receita de contratos com clientes nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. IN: *Anais do Simpósio de excelência em gestão e tecnologia, 28 a 30 de outubro de 2015*, Rio de Janeiro. Rio de Janeiro/ RJ: XII SEGET.

Tavares, M. F. N., Anjos, L. C. M. D., & Paulo, E. (2014). Contribuições enviadas ao IASB/FASB referentes à Revisão do Draft de Reconhecimento de Receitas. *Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 12(3), 35-63.

Tavares, T. N. (2016). *A implementação do IFRS 15 no Brasil: análise das mudanças nos processos e controles internos para reconhecimento da receita nos contratos de construção*. Dissertação apresentada ao Programa de pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

TEIXEIRA, S. C. (2010). *A relação entre a adoção de práticas recomendadas de governança corporativa e o nível de evidenciação*. 103 p. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Telebrasil – Associação Brasileira de Telecomunicações (2018). *O desempenho do setor de telecomunicações no Brasil*. Rio de Janeiro, Brasil. Recuperado em 29 de novembro de 2018, de <http://www.telebrasil.org.br/panorama-do-setor/desempenho-do-setor>.

Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of accounting and economics*, 32(1-3), 97-180.

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