

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO

FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ALVARES PENTEADO

MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ISABEL CRISTINA LOPES

**NÍVEL DE DIVULGAÇÃO DO IFRS 15/ *TOPIC* 606 –
RECEITA DE CONTRATOS COM CLIENTES NO BRASIL E
EUA**

São Paulo

2019

ISABEL CRISTINA LOPES

**NÍVEL DE DIVULGAÇÃO DO IFRS 15/ *TOPIC* 606 – RECEITA DE
CONTRATOS COM CLIENTES NO BRASIL E EUA**

Dissertação de Mestrado ao Programa de Mestrado Acadêmico em Ciências Contábeis do Centro Universitário Álvares Penteado – FECAP como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis

Orientador: Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov

São Paulo

2019

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Prof. Dr. Edison Simoni da Silva
Reitor e Pró-Reitor de Pós-Graduação

Prof. Dr. Ronaldo Frois de Carvalho
Pró-Reitor de Graduação

Prof. Dr. Alexandre Garcia
Diretor da Pós-Graduação Lato Sensu

Prof. Dr. Cláudio Parisi
Coordenador de Mestrado em Ciências Contábeis

Prof. Dr. Heber Pessoa da Silveira
Coordenador do Mestrado Profissional em Administração

FICHA CATALOGRÁFICA

L864n	<p>Lopes, Isabel Cristina</p> <p>Nível de divulgação do IFRS 15/ TOPIC 606: receita de contratos com clientes no Brasil e EUA / Isabel Cristina Lopes. - - São Paulo, 2019. 164 f.</p> <p>Orientador: Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov</p> <p>Dissertação (mestrado) – Centro Universitário Álvares Penteado – Fundação de Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP – Programa de Mestrado em Ciências Contábeis.</p> <p>1. Contabilidade – Normas. 2. Balanços – Contabilidade. 3. Empresas – Brasil – Estados Unidos.</p> <p style="text-align: right;">CDD 657.3</p>
-------	---

Bibliotecária responsável: Iruama de O. da Silva, CRB-8/10268.

ISABEL CRISTINA LOPES

**NÍVEL DE DIVULGAÇÃO DO IFRS 15/ *TOPIC* 606 – RECEITA DE
CONTRATOS COM CLIENTES NO BRASIL E EUA**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Comissão Julgadora:

Prof. Dr. Fernando Dal-Ri Murcia
Universidade de São Paulo - USP

Prof. Dra. Elionor Farah Jreige Weffort
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP

Prof. Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

São Paulo, 27 de fevereiro de 2019

Dedicatória

Dedico esse trabalho à minha família e amigos especiais, em especial ao meu marido Eduardo e à minha filha Roberta, por todo o incentivo, suporte e amor nos momentos de grandes desafios. Que o estudo seja sempre um valor importante na vida de minha filha e de todos os jovens.

Agradecimentos

Durante muitos anos alimentei o sonho e o desejo de realizar um curso de mestrado, sonho esse postergado por questões familiares e profissionais. Porém, quando a vida me abriu a oportunidade de enfrentar esse grande desafio, abracei a oportunidade com grande satisfação, sabendo que essa é uma condição única de crescimento pessoal e intelectual, dificilmente encontrada em outros momentos da nossa carreira acadêmica.

No entanto, essa jornada cobra o seu preço, fazendo-nos passar por momentos de insegurança, medo e solidão. Sendo assim, só é possível atingir os nossos objetivos com a ajuda de várias pessoas, que nos suportam, tanto nas questões técnicas e acadêmicas, quanto nos momentos em que precisamos de uma palavra de incentivo e de esperança.

Dessa maneira, agradeço em primeiro lugar à essa Força Soberana, a quem se costuma denominar Deus, que com certeza iluminou os meus caminhos e guiou os meus passos para realizar esse sonho.

Agradeço imensamente ao meu orientador, Professor Dr. Tiago Nascimento Borges Slavov, por todo o seu apoio, incentivo, dicas e orientações, mas também pela paciência em me conduzir em todo o processo de mudança de tema da minha dissertação, permitindo que eu chegasse ao final desse trabalho.

Também agradeço aos integrantes da minha banca, Professora Dra. Elionor Farah Jreige Weffort e Professor Dr. Fernando Dal-Ri Murcia, por toda a sua disponibilidade, apoio e contribuição para a melhoria dessa pesquisa, tanto durante a qualificação quanto na banca final.

Agradeço também ao Prof. Dr. Cláudio Parisi, coordenador do Mestrado da FECAP, que desde a entrevista de admissão se mostrou uma fonte de inspiração na busca do conhecimento acadêmico e da ética profissional. Aproveito para incluir nesses agradecimentos todos os demais professores do Mestrado, com quem tive a oportunidade de aprender muito, em todas as aulas: Aldy Fernandes da Silva, Ivam Ricardo Peleias e Vilma Geni Slomsky.

Não posso deixar de incluir nesses agradecimentos todos os meus colegas do mestrado, tanto da minha turma original, quanto de outras turmas com quem tive oportunidade de aprender, ensinar, trocar ideias e criar laços de amizade.

Agradeço aos colaboradores da FECAP, que nos apoiam em vários momentos, principalmente à Amanda Chiroto, pela sua paciência, gentileza e presteza no atendimento.

Incluo em meus agradecimentos os meus colegas de trabalho, amigos pessoais e profissionais, que me apoiaram e incentivaram para que eu finalizasse o ciclo dessa jornada tão gratificante, principalmente à Jennifer Kung, que se disponibilizou a auxiliar na execução de todas as análises estatísticas e à Lorene Guirado, com suas dicas e orientações na materialização dos resultados estatísticos em textos acadêmicos.

Por fim, agradeço aos meus familiares e amigos mais íntimos, com quem tive a convivência, de certa forma, diminuída, por conta do mestrado, mas que, mesmo assim, não deixaram de me oferecer amor, carinho e apoio e que foram fundamentais para a obtenção dessa conquista. Em especial, agradeço o meu marido Eduardo e à minha filha Roberta, por estarem ao meu lado em todos os momentos, torcendo pelo meu sucesso e a quem dedico esse trabalho.

Epígrafe

“Você não pode mudar o vento, mas pode ajustar as
velas do barco para chegar onde quer.”
Confúcio

Resumo

Lopes, Isabel Cristina. (2019). *Nível de Divulgação do IFRS 15/Topic 606 – Receita de Contratos com Clientes* (Dissertação de Mestrado). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

Esse trabalho buscou identificar os níveis de divulgação aos requerimentos do IFRS 15/Topic 606 – Receita de Contratos com Clientes, por empresas brasileiras e norte-americanas, antes e depois da vigência dessas normas contábeis. Foram analisadas as demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2017 e 31 de março de 2018 das 100 maiores empresas abertas do Brasil e dos Estados Unidos, excluindo-se empresas financeiras e seguradoras. O estudo fez uso de metodologias qualitativas e quantitativas, sendo do tipo descritivo, quanto aos seus objetivos, e documental, pelo uso de análise de conteúdo. Os dados para a realização do trabalho foram obtidos através da coleta de informações nas demonstrações financeiras das entidades selecionadas, do banco de dados Economática© e de outras informações disponíveis de forma pública. A transformação de informações qualitativas em quantitativas foi feita através da criação de um índice de divulgação (IDRec), baseado no atendimento aos requisitos mandatórios do IFRS 15 e do *Topic 606*. A análise dos dados e a aplicação da regressão linear para identificação dos fatores explicativos do nível de divulgação foi feita da forma segregada, entre as empresas brasileiras e norte-americanas, por conta das diferenças relevantes em suas características. Os principais resultados sugerem uma associação positiva entre o IDRec e o início da vigência das normas contábeis bem como com a divulgação de impactos com a aplicação das novas normas. Para as empresas brasileiras, também foi encontrada associação com os setores de atividade das empresas e com o auditor responsável pelas demonstrações financeiras. Considerando-se que o estudo trata de requerimentos mandatórios de apresentação e divulgação, haveria a expectativa de pleno atendimento aos requerimentos antes e depois da data de adoção da norma, fato que não foi observado, já que a média do IDRec antes e depois da vigência do IFRS 15/Topic 606 foi de 56,09% e 72,79%, respectivamente, para as empresas brasileiras e de 68,58% e 82,43%, respectivamente, para as empresas norte-americanas. Por conta disso, percebe-se como necessário, em relação ao tema da aderência a requerimentos contábeis mandatórios, maior atenção e empenho dos preparadores de demonstrações contábeis e de seus auditores, dos reguladores e dos emissores de normas contábeis, visando atingir todos os objetivos de transparência propostos pelas normas de receitas.

Palavras-chave: Receitas de contratos com clientes. IFRS 15. *Topic 606*. IFRS. USGAAP. Divulgação. Índice de divulgação. Nível de divulgação.

Abstract

Lopes, Isabel Cristina. (2019). *Nível de Divulgação do IFRS 15/Topic 606 – Receita de Contratos com Clientes* (Dissertação de Mestrado). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

This study aimed to identify disclosure levels to IFRS 15/Topic 606 – Revenue from Contract with Customers requirements, by Brazilian and North-American companies, before and after the effective date of these accounting standards. For this objective, the financial statements for December 31, 2017 and March 31, 2018, of the 100 largest listed firms in Brazil and United States were analysed, excluding financial institutions and insurance companies. This research used qualitative and quantitative methodologies, being descriptive, in relation to its objectives, and documental, for the usage of content analysis. The data used by this study were collected from the selected companies' financial statements, from Economática© database e from other available public information. The transformation of qualitative into quantitative information were made by the creation of a disclosure index (IDREc), based on the mandatory requirements of IFRS 15 and Topic 606. Data analysis and application of linear regression for the identification of explanatory factors related to the disclosure level were separately made for the Brazilian and North-American companies, because of significant differences in their characteristics. The main results suggest a positive association between IDREc and the period where the accounting standards are effective as well with the disclosure of impacts from the adoption of the new revenue rules. In addition, for the Brazilian companies, it was found association with the companies' industry sectors as well with the auditor responsible for the financial statements. There was a prospect of analysed companies' full compliance with the accounting standards disclosure and presentation requirements, before and after the rules effective date, considering its mandatory nature. However, this fact was not confirmed, since the average of IDREc before and after the adoption of IFRS 15 and Topic 606 were of 56,09% and 72,79%, respectively, for the Brazilian companies and of 68,58% and 82,43%, respectively, for the North-American companies. Because of that, it is perceived that financial statement preparers and their auditors, regulators and financial standards issuers must be more attentive and apply greater effort on mandatory accounting standard compliance theme, in order to achieve all the transparency objectives proposed by new revenue accounting standards.

Key-words: Revenue from contracts with customers. IFRS. USGAAP. IFRS 15. Topic 606. Disclosure. Disclosure index. Disclosure level.

Lista de Figuras

Figura 1. Etapas do reconhecimento de Receita do IFRS 15 e do <i>Topic</i> 606	22
Figura 2- <i>Box Plot</i> da média do IDRec antes da adoção do IFRS 15/ <i>Topic</i> 606, por país.....	91
Figura 3 – <i>Box Plot</i> do IDRec após a implantação do IFRS 15/ <i>Topic</i> 606, por país.	92
Figura 4 - Matriz de gráfico de dispersão das variáveis contínuas para as empresas brasileiras	94
Figura 5 - Matriz de gráfico de dispersão das variáveis contínuas para as empresas norte-americanas	96
Figura 6 – <i>Box Plot</i> comparativo das médias do IDRec antes ou depois da adoção de IFRS 15 para as empresas brasileiras.....	98
Figura 7 – <i>Box Plot</i> comparativo das médias do IDRec antes ou depois da adoção do <i>Topic</i> 606, para as empresas norte-americanas	99
Figura 8 – <i>Box Plot</i> do IDRec por identificação de impacto na adoção de IFRS 15 pelas empresas brasileiras.....	100
Figura 9 – <i>Box Plot</i> do IDRec por identificação de impacto na adoção do <i>Topic</i> 606 pelas empresas norte-americanas.....	100
Figura 10 – <i>Box Plot</i> do IDRec por identificação da empresa brasileira listada em bolsa norte-americana.....	101
Figura 11 – <i>Box Plot</i> do IDRec por identificação da empresa brasileira que pertence ao Novo Mercado da B3	102
Figura 12 – <i>Box Plot</i> do IDRec por empresa de auditoria – empresas brasileiras	104
Figura 13 - <i>Box Plot</i> do IDRec por empresa de auditoria – empresas norte-americanas.....	106
Figura 14 – <i>Box Plot</i> do IDRec por setor de atividade – empresas brasileiras	108
Figura 15 - <i>Box Plot</i> do IDRec por setor de atividade – empresas norte-americanas	112
Figura 16 – Análise de resíduos para averiguação da qualidade do modelo – empresas brasileiras.....	119
Figura 17 - Análise de resíduos para averiguação da qualidade do modelo – empresas norte-americanas	122

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Itens de diferença entre os requerimentos contábeis do IFRS e do USGAAP sobre Receita de Contrato de Clientes – RCC antes da adoção das novas regras.....	18
Tabela 2 - Itens de diferença entre os novos requerimentos de RCC do IFRS 15 e do <i>Topic 606</i>	24
Tabela 3 - Principais mudanças trazidas pelo <i>Topic 606</i> em relação ao GAAP anterior .	26
Tabela 4 - Principais mudanças do IFRS 15 em relação ao GAAP anterior	27
Tabela 5 - Requerimentos mínimos de divulgação do IFRS 15 e do <i>Topic 606</i>	31
Tabela 6 - Revisão da literatura de nível de divulgação sobre informações voluntárias e mandatórias fazendo uso de um ID	42
Tabela 7 - Revisão da literatura de nível de divulgação sobre requerimentos mandatórios específicos fazendo uso de um ID	44
Tabela 8 - Impactos esperados da adoção das novas normas de reconhecimento de receita por setor de atividade	51
Tabela 9 - Fontes de coletas de dados de características das empresas da amostra em 31/12/2017	54
Tabela 10 - Lista das 100 empresas abertas brasileiras analisadas	57
Tabela 11 - Lista das 100 empresas abertas norte-americanas analisadas	58
Tabela 12 - Descrição dos critérios de atribuição de peso dos itens do <i>checklist</i> de divulgação.....	60
Tabela 13 - Elementos a serem considerados no <i>checklist</i> de divulgação pré-adoção das regras de RCC, para as empresas brasileiras	60
Tabela 14 - Elementos a serem considerados no <i>checklist</i> de divulgação pré-adoção das regras de RCC, para as empresas norte-americanas	61
Tabela 15 - Elementos a serem considerados no <i>checklist</i> de divulgação pós-adoção das novas regras de RCC, para as empresas brasileiras	62
Tabela 16 - Elementos a serem considerados no <i>checklist</i> de divulgação pós-adoção das novas regras de receitas, para as empresas norte-americanas	65
Tabela 17 - Descrição das variáveis independentes analisadas	70
Tabela 18 - Características Gerais das Empresas Brasileiras Analisadas (dados em 31/12/17).....	76

Tabela 19 - Características Gerais das Empresas Norte-Americanas Analisadas (dados em 31/12/17).....	78
Tabela 20 - Distribuição das empresas de auditoria pelas empresas brasileiras e norte-americanas da amostra	79
Tabela 21 - Distribuição das empresas de auditoria pelos setores de atividades das empresas brasileiras da amostra	80
Tabela 22 - Distribuição das empresas de auditoria pelos setores de atividades das empresas norte-americanas da amostra	81
Tabela 23 - Distribuição das empresas participantes do Novo Mercado da B3 e com ADRs	82
Tabela 24 - Média do IDRec antes e após a adoção do IFRS 15 pelas empresas brasileiras por setor de atividade e considerando as variáveis quantitativas coletadas	83
Tabela 25 - Indicadores das Variáveis IDRec, Tamanho, Impacto, Rentabilidade e Alavancagem das empresas brasileiras da amostra.....	85
Tabela 26 - Média do IDRec antes e após a adoção do <i>Topic 606</i> pelas empresas norte-americanas por setor de atividade e considerando as variáveis quantitativas coletadas.....	86
Tabela 27 - Descrição das Variáveis IDRec, Tamanho, Impacto, Rentabilidade e Alavancagem das empresas norte-americanas da amostra.....	87
Tabela 28 - Média do IDRec das empresas brasileiras, antes e após a adoção do IFRS 15, por empresa de auditoria.....	88
Tabela 29 - Média do IDRec das empresas norte-americanas, antes e após a adoção do <i>Topic 606</i> , por empresa de auditoria.....	88
Tabela 30 - Detalhamento do IDRec das empresas americanas auditadas pela PWC por setor de atividade.....	89
Tabela 31 - Média do IDRec das empresas brasileiras, antes e depois da implantação do IFRS 15, por adesão ao Novo Mercado	90
Tabela 32 - Média do IDRec antes e depois da implantação do IFRS 15 por empresas brasileira com e sem ADRs	90
Tabela 33 - Resultados do Teste T	92
Tabela 34 - Significância de Correlação de Pearson entre as variáveis quantitativas e a variável resposta	95
Tabela 35 - Significância de Correlação de Pearson entre as variáveis quantitativas e a variável resposta	97
Tabela 36 - Resultado do Teste T para variáveis categóricas de dois níveis – empresas brasileiras e norte-americanas	103

Tabela 37 - Média Geral do IDRec das empresas brasileiras por empresa de auditoria	104
Tabela 38 - Valor -p do Teste de Tukey para variável "Empresa de Auditoria" – empresas brasileiras	105
Tabela 39 - Média Geral do IDRec das empresas norte-americanas por empresa de auditoria	106
Tabela 40 - Valor -p do Teste de Tukey para variável "Empresa de Auditoria" – empresas norte-americanas	107
Tabela 41 - Média do IDRec por setor de atividade – empresas brasileiras	109
Tabela 42 - Valor -p do Teste de Tukey para variável "Setor de Atividade" – empresas brasileiras	110
Tabela 43 - Média do ID por setor de atividade – empresas norte-americanas	112
Tabela 44 - Valor -p do Teste de Tukey para variável "Setor de Atividade" – empresas norte-americanas	114
Tabela 45 - Teste de efeitos das variáveis Categóricas	116
Tabela 46 - Estimativa dos parâmetros do modelo, teste de significância de cada parâmetro, R^2 , teste ANOVA geral de significância do modelo e VIF – empresas brasileiras	117
Tabela 47 - Estimativa dos parâmetros do modelo, teste de significância de cada parâmetro, R^2 e teste ANOVA geral de significância do modelo – empresas norte-americanas	120
Tabela 48 - Comparação dos resultados esperados com os resultados encontrados no estudo	123

Lista de Abreviaturas e Siglas

ADR:	<i>American Depositary Receipts</i>
AICPA	<i>American Institute of CPAs</i>
ASC:	<i>Accounting Standards Codification</i>
B3:	Brasil Bolsa Balcão
BOVESPA:	Bolsa de Valores do Estado de São Paulo
CICA:	<i>Canadian Institute of Chartered Accountants</i>
CPA:	<i>Certified Public Accountants</i>
EUA:	Estados Unidos da América
FASB:	<i>Financial Accounting Standard Board</i>
CPC:	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM:	Comissão de Valores Mobiliários
DFP:	Demonstrações Financeiras Padronizadas
IAS:	<i>International Accounting Standard</i>
IASC:	<i>International Accounting Standard Committee</i>
IASB:	<i>International Accounting Standard Board</i>
ICB:	<i>Industry Classification Benchmark</i>
ICPC:	Interpretação Técnica do CPC
ID:	Índice de Divulgação
IDRec:	Índice de Divulgação aos Requisitos das Novas Normas de RCC
IFRIC:	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i>
IFRS:	<i>International Financial Reporting Standards</i>
MD&A:	<i>Management and Discussion Analysis</i>
NASDAQ:	<i>National Association of Securities Dealers Automated Quotations</i>
ND:	Nível de Divulgação

NYSE:	<i>The New York Stock Exchange</i>
OCPC:	Orientação do CPC
PCAOB:	<i>Public Company Accounting Oversight Board</i>
RCC:	Receita de Contrato com Clientes
SAB:	<i>Staff Accounting Bulletin</i>
SEC:	<i>Securities and Exchange Commission</i>
SOX:	Lei Sarbanes-Oxley
Topic:	Tópico do <i>Accounting Standards Codification</i>
USGAAP	<i>United States Generally Accepted Accounting Principles</i>

Sumário

1	Introdução	8
1.1	Problema de pesquisa	10
1.2	Objetivos gerais e específicos.....	14
1.3	Justificativas e contribuições	14
1.4	Estrutura do trabalho	16
2	Referencial Teórico.....	17
2.1	Adoção do IFRS 15 e <i>Topic 606</i>.....	17
	<i>2.1.1 Critérios de reconhecimento das receitas com contratos de clientes.....</i>	<i>21</i>
	<i>2.1.2 Principais Mudanças Trazidas pelo IFRS 15 e o <i>Topic 606</i>.....</i>	<i>25</i>
	<i>2.1.3 Critérios de divulgação das receitas com contratos de clientes</i>	<i>28</i>
2.2	Finalidade da informação contábil e assimetria informacional.....	31
2.3	Divulgação (<i>disclosure</i>) das demonstrações financeiras.....	34
2.3.1	<i>Conformidade com requisitos contábeis mandatórios</i>	<i>37</i>
2.4	Índices de divulgação (IDs).....	38
	<i>2.4.1 Tipos e classificações de IDs</i>	<i>40</i>
	<i>2.4.2 Estudos anteriores utilizando IDs.....</i>	<i>41</i>
2.5	Desenvolvimento das hipóteses da pesquisa.....	45
3	Metodologia de Pesquisa	53
3.1	Classificação da pesquisa	53
3.2	Procedimentos de coleta de dados e as fontes de dados utilizadas.....	54
3.3	População e amostra.....	55
3.4	Construção e aplicação dos índices de divulgação (IDRec).....	59
3.5	Análise dos dados e construção do modelo de regressão linear para identificação de fatores relevantes na aderência aos critérios de divulgação	69
3.6	Tratamento dos dados	75
4	Resultados	76
4.1	Análises descritivas dos dados.....	76

4.1.1	<i>Características das variáveis quantitativas das entidades brasileiras e norte-americanas</i>	76
4.1.2	<i>Características das variáveis não quantitativas das empresas brasileiras e norte-americanas</i>	79
4.1.3	<i>Análise das médias dos IDRecs, antes e após a adoção das novas normas de RCC</i> 83	
4.2	<i>Análises de correlação das variáveis</i>	91
4.2.1	<i>Análise estatística dos IDRecs médios de empresas brasileiras e norte-americanas.</i> 91	
4.2.2	<i>Análise de correlação das variáveis quantitativas com a variável dependente</i>	93
4.2.3	<i>Análise de correlação das variáveis categóricas com a variável dependente (IDRec)</i> 97	
4.3	<i>Construção dos modelos de regressão linear multivariadas</i>	115
4.3.1	<i>Modelo de regressão linear multivariada</i>	116
4.4	<i>Resultados esperados e encontrados nessa pesquisa</i>	123
4.4.1	<i>Vigência das Novas Normas de RCC</i>	123
4.4.2	<i>Listagem Internacional (ADR)</i>	124
4.4.3	<i>Novo Mercado da B3 (Governança)</i>	124
4.4.4	<i>Tamanho</i>	125
4.4.5	<i>Impacto na adoção da adoção da nova norma</i>	125
4.4.6	<i>Rentabilidade</i>	126
4.4.7	<i>Liquidez</i>	126
4.4.8	<i>Setor de Atividade</i>	127
4.4.9	<i>Empresa de Auditoria</i>	127
5	<i>Considerações Finais</i>	129
	<i>Referências</i>	133
	<i>Apêndice A – Comparação dos setores de atividade BOVESPA com a Estrutura ICB</i>	142
	<i>Apêndice B – Base de Informações sobre empresas brasileiras avaliadas</i>	148
	<i>Apêndice C – Base de Informações sobre empresas norte-americanas avaliadas</i>	155
	<i>Apêndice D – Empresas brasileiras pertencentes ao Novo Mercado da B3</i>	161
	<i>Apêndice E – Empresas brasileiras emissoras de ADR no mercado norte-americano</i> ..	164

1 Introdução

Um dos conceitos mais complexos e ao mesmo tempo mais relevantes para as demonstrações financeiras de uma empresa é o processo de contabilização de Receitas de Contratos de Clientes - RCC, o qual estabelece, principalmente, os montantes e o momento em que uma determinada receita deve ser registrada na contabilidade. A criticidade de tal conceito se justifica já que é a primeira linha da demonstração do resultado e um elemento vital para a sobrevivência das empresas (Carvalho & Carmo, 2012); por outro lado, tal processo é extremamente complexo, já que podem ser atribuídos vários critérios contábeis para uma mesma transação (Cordeiro, Nossol, Lima, Passos, & Vieira, 2013).

Esse assunto é objeto de normas específicas na contabilidade internacional e norte-americana. Até 31 de dezembro de 2017, as principais regras do IASB - *International Accounting Standard Board* sobre o tema eram o IAS (*International Accounting Standard*) 18 – *Revenue* e o IAS 11 – *Construction Contracts*, além de três interpretações relacionadas. Tal conjunto de regras sempre foi muito criticado pelo mercado por ser considerado de difícil entendimento e aplicação para transações complexas (Jones & Pagach, 2013).

Nos Estados Unidos, as regras contábeis para RCC eram regidas, até final de 2017, por uma regra geral (o *Topic 605 – Revenue Recognition* da *Accounting Standards Codification – ASC*) e por mais de 100 (cem) outras regras especializadas para diversos setores de atividade (Schmutte & Duncan, 2016; Yeaton, 2015). Na percepção do mercado norte-americano, tais regras traziam um arcabouço regulatório muito complexo e que levava à diferentes contabilizações para transações economicamente similares (Jones & Pagach, 2013).

Frente à essa realidade, o FASB – *Financial Accounting Standard Board* e o IASB deram início, em 2002, a um esforço conjunto com objetivo de desenvolver uma regra contábil global de alta qualidade para o reconhecimento, mensuração e divulgação das RCC. Essa iniciativa dos dois principais órgãos emissores de normas contábeis do mundo, resultou na emissão pelo IASB do pronunciamento contábil IFRS 15 – *Revenue from Contracts with Customers* e pelo FASB do *Topic 606*, batizado com o mesmo nome do IFRS 15.

Segundo os reguladores, as novas regras contábeis do IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e do USGAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*) passariam a fornecer um modelo contábil único e abrangente, formando uma estrutura potencialmente mais robusta para o reconhecimento, mensuração e divulgação das RCC, independente da indústria ou da região geográfica onde ocorreu a transação econômica (FASB, 2014; IASB, 2014). Neste sentido, a expectativa de investidores, auditores e

reguladores era que as novas regras passassem a exigir maior quantidade de estimativas, fazendo uso mais frequente do julgamento na tomada de decisão em relação ao que acontecia na aplicação das regras anteriores, principalmente para as empresas norte-americanas (SEC, 2017; Yeaton, 2015). Embora as mudanças esperadas por auditores, investidores e pelo próprio IASB (IASB, 2014; KPMG, 2014; Krause, 2017) fossem maiores em alguns setores, tais como os de telecomunicações, de desenvolvimento de software e de construção, algumas repercussões mais recentes (CPC, 2017) indicavam que o alcance de mudanças da norma seria mais amplo.

No Brasil, o IFRS 15 entrou em vigor em 01 de janeiro de 2018, sendo que no caso brasileiro, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, através do Ofício-Circular 01/2018, orientou as companhias abertas a divulgarem em notas explicativas dos balanços findos em 2017 os efeitos esperados da aplicação do IFRS 15 (CPC 47), buscando assim “salvaguardar a qualidade das informações disseminadas no mercado” e estar aderente às orientações contidas no IAS 8 – *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors* (cuja norma correlata no Brasil é o CPC 23).

Já nos Estados Unidos da América (EUA), a adoção do *Topic 606* ocorreu para as demonstrações financeiras de períodos findos a partir de 15 de dezembro de 2017, sendo que, assim como no Brasil, as empresas foram orientadas a divulgar os impactos esperados dos novos requerimentos para RCC, durante todo o período de transição, por conta das determinações regulatórias da *Securities and Exchange Commission* – SEC, incluídas no *Topic 11.M*, que exige que os *disclosures* tornem-se cada vez mais detalhados e transparentes à medida que se aproxima a data de adoção inicial de um novo modelo contábil (Scanton, Titera, & Haskell, 2017).

A exigência de divulgação antecipada, tanto no Brasil como nos Estados Unidos, conecta-se com a finalidade da informação contábil, a qual é vista como um elemento relevante para as organizações, principalmente se a mesma for apresentada o mais cedo possível para facilitar a tomada de decisões (Sousa, Félix, Bezerra, & Ribeiro, 2016). Essa tempestividade no *disclosure* de informações detalhadas e confiáveis contribui, segundo Cheung, Jiang e Tan (2010) e Verrechia (2001), para mitigar assimetrias informacionais e problemas de agência, permitindo assim a adequada alocação dos recursos dos poupadores às melhores oportunidades de investimento no mercado de capitais, o que gera uma crescente demanda dos *stakeholders* por divulgações tanto mandatórias quanto voluntárias por parte das empresas (Healy & Palepu, 2001).

Alinhados com as necessidades do mercado, o FASB e o IASB também procuraram atingir, no projeto conjunto, um grande objetivo: melhorar os requerimentos de divulgação sobre as RCC. Para esse fim, os dois *Boards* realizaram muitas discussões com os mais diferentes *stakeholders*, os quais demonstraram a necessidade de melhor entender, não somente o seu processo de geração, mas também como as mesmas estavam relacionadas com outras informações das demonstrações financeiras. As novas regras pretendiam suprir essa necessidade, principalmente pela inclusão de requerimentos de divulgação envolvendo a desagregação da RCC em categorias significativas (natureza, geografia, etc.) e as principais estimativas e julgamentos utilizados pela administração no seu reconhecimento (McConnell, 2014).

Contudo, o aumento no número de requisitos impõe desafios quanto ao nível de divulgação, já que, segundo Dantas, Zendersky, Santos e Niyama (2005), existe uma certa relutância das organizações em aumentar o grau de *disclosure*, principalmente quando se trata de informações estratégicas, o que poderia expor os pontos fracos das companhias aos concorrentes e ao mercado. Adicionalmente, existe a questão do custo e do benefício na produção e na divulgação de mais informações, que pode não atingir um ponto ótimo para todos os tipos de empresas (Healy & Palepu, 2001), desincentivando assim a plena aderência, mesmo para requisitos mandatórios (Dye, 2001; Nakayama & Salotti, 2014; Robinson, Xue, & Yu, 2011; Verrechia, 2001).

1.1 Problema de pesquisa

A evidenciação contábil é uma das principais formas que as empresas têm de alcançar o objetivo de se comunicar com os diversos usuários das divulgações, visando reduzir a assimetria informacional (Cheung et al., 2010; Kavitha & Nandagopal, 2011; Telles & Salotti, 2015; Verrechia, 2001), desde que elas contenham as informações necessárias para a adequada interpretação da situação econômico-financeira de uma entidade, incluindo dados não somente dos eventos passados, mas também fornecendo evidências que permitam a um usuário realizar inferências em relação ao futuro da empresa (Dantas et al., 2005).

As alterações na regulação contábil (tal como aquelas trazidas pelo IFRS 15 e pelo *Topic 606*) buscam, de modo geral, melhorar a qualidade da informação financeira a qual, em última instância, aumenta a liquidez do mercado financeiro e diminui custo de capital (Armstrong, Barth, Jagolinzer, & Riedl, 2010; Daske & Gebhardt, 2006). Porém, nem sempre é fácil medir se tal objetivo foi atendido, já que não existe consenso na caracterização de padrões contábeis

de alta qualidade (Christensen, Lee, Walker, & Zeng, 2015). Além disso, o fato das regras contábeis buscarem a alta qualidade nos reportes não implica, necessariamente, em alta qualificação das demonstrações financeiras preparadas pelas empresas, à luz dessas mesmas regras (Lima, 2010), já que muitas vezes se observam situações de descumprimento severo dos requerimentos mandatórios, principalmente de requisitos de divulgação (Street & Gray, 2002). Daske, Hail, Leuz e Verdi (2013) constataram que os benefícios esperados da adoção mandatória do IFRS só se materializaram, efetivamente, em países onde as empresas são incentivadas a serem transparentes e existe uma regulação e punição (*enforcement*) forte.

Na mesma linha, Armstrong et al. (2010) identificaram uma reação negativa do mercado à adoção do IFRS por empresas situadas em países que tem como base legal o *code law*, tal como o Brasil, o que indicaria um menor nível de *enforcement* por parte dos reguladores. O desenvolvimento do mercado de capitais de uma economia (Cunningham, 1994), a estrutura de capital da empresa (Ball, 2006; Soderstrom & Sun, 2007) e os custos para a adequação aos novos requerimentos (Healy & Palepu, 2001; Iatridis, 2010) também costumam impactar o nível de divulgação. Isso sugere que podem existir níveis de divulgação diferentes entre companhias brasileiras e norte-americanas, no processo de adoção do IFRS 15/*Topic* 606, bem como entre os diferentes tipos de empresa de cada jurisdição, por conta da estrutura de capital e da relevância dos custos de adequação para cada entidade.

As empresas realizam as suas divulgações através de diversos meios: demonstrações financeiras, notas explicativas, relatórios da administração e outros reportes (Healy & Palepu, 2001), sendo que os reportes contábeis são considerados, de modo geral, como um dos meios mais eficientes de comunicação, pela sua tempestividade, compreensibilidade, neutralidade, credibilidade e disponibilidade de informações (Botosan, 1997; Kavitha & Nandagopal, 2011). Devido à essa amplitude do universo da divulgação contábil, não é uma tarefa simples estabelecer o ND apropriado de uma entidade (Urquiza, Navarro, & Trombetta, 2009).

Considerando esse contexto, independente se está se tratando de informações voluntárias ou mandatórias, estabelecer a qualidade e a extensão das divulgações de uma empresa é entendido como um conceito complexo, de natureza multifacetada e subjetiva, não existindo constructos teóricos que permitam estabelecer *proxies* definitivas para essa questão (Urquiza et al., 2009). Visando suprir essa deficiência e auxiliar futuros pesquisadores, Beattie, McInnes e Fearnley (2004) organizaram diversas abordagens para análise das divulgações contidas em um relatório anual. Segundo esse estudo, as medidas de divulgação são classificadas em duas categorias: subjetivas (que fazem uso de ratings de terceiros) e semi-objetivas (que fazem uso de medidas ou análises construídas pelo próprio pesquisador). Dentro

da segunda categoria, a técnica que tem sido mais utilizada em estudos científicos é o Índice de Divulgação - ID (Gaio & Mateus, 2014; Kavitha & Nandagopal, 2011).

O ID consiste em uma abordagem que procura converter informações narrativas em um número que poderá ser utilizado posteriormente em uma análise quantitativa (Beattie et al., 2004). Segundo Marston e Shrives (1991), tais métricas podem ser utilizadas para entender o nível de atendimento de informações específicas ou de um conjunto de informações das demonstrações financeiras. Sendo assim, é possível se utilizar essa medida para demonstrar a conformidade (*compliance*) com determinados requerimentos mandatórios (Nainggolan & Trinugroho, 2018), tais como aqueles advindos da adoção do IFRS 15 e do *Topic 606*, para entender o nível de divulgação de informações voluntárias (Botosan, 1997; Murcia & Santos, 2012) ou até mesmo para analisar o nível de divulgação tanto de informações mandatórias quanto voluntárias (Pivac, Vuko, & Cular, 2017). Apesar disso, não existe um consenso na literatura sobre o melhor desenho desses IDs, sendo que os resultados das pesquisas podem ser muito diferentes, dependendo de como os mesmos são construídos (Urquiza et al., 2009). Por conta disso, cada pesquisador deve definir qual ID melhor se encaixa no objeto de estudo e considerar, se possível, a utilização de mais do que um tipo de ID, fazendo uso de técnicas de validação, para determinar a robustez e a confiabilidade dos resultados (Hassan & Marston, 2010).

Em relação a adoção do IFRS 15 / *Topic 606*, há uma expectativa que as regras tragam impactos significativos no nível de apresentação e divulgação sobre as RCC, nas demonstrações financeiras das empresas, não só pelo efeito nas peças contábeis primárias (balanço patrimonial e demonstração do resultado), que podem ser variáveis, dependendo da indústria que se estiver tratando (IASB, 2014; KPMG, 2014; McConnell, 2014; PWC, 2017c), mas principalmente por conta dos *disclosures*, que passam a ser mais detalhados e consideram aspectos que antes não eram tão transparentes para o mercado (IASB, 2014; Jones & Pagach, 2013; PWC, 2017a; SEC, 2017; Yeaton, 2015). No entanto, como esse tema está relacionado a outros fatores das empresas, tais como níveis de desempenho e tributos (Severiano, Alencar, & Garcia, 2017), podem existir cenários em que as entidades não atendam integralmente aos requerimentos das normas, por existirem incentivos conflitantes entre os diversos *stakeholders* e os gestores das empresas (Healy & Palepu, 2001).

Sendo assim, a fim de definir o problema de pesquisa desse trabalho, foram levados em conta os seguintes aspectos:

- a) O IFRS 15 e o *Topic 606* são regras equivalentes, resultantes do primeiro projeto conjunto realizado pelo IASB e o FASB, visando a convergência das normas contábeis internacionais (IFRS) e norte-americanas (USGAAP);
- b) Foi requerida a divulgação antecipada dos potenciais impactos da adoção do IFRS 15 / *Topic 606* nas demonstrações financeiras de 31/12/2017 das empresas abertas brasileiras e norte-americanas, segundo orientação da CVM e da SEC;
- c) As mesmas empresas, ao divulgarem sua demonstração financeira de 31/03/2018, já estão obrigadas a demonstrar os impactos da adoção completa do IFRS 15 / *Topic 606*, tanto nos ativos, passivos e resultados, quanto nas notas explicativas requeridas pelas normas, mesmo que preparem demonstrações financeiras no modelo intermediário, pois tais divulgações, apesar de serem mais condensadas do que as demonstrações anuais, devem focar em atualizações de novos eventos, atividades e circunstâncias, como é o caso das alterações decorrentes de uma nova norma contábil;
- d) O impacto da adoção de tais normas podem ser mais ou menos relevantes, dependendo de fatores específicos de cada empresa, principalmente o segmento em que atua a entidade; e
- e) Pesquisas anteriores demonstraram que nem sempre as divulgações obrigatórias foram plenamente atendidas pelas empresas, sendo que diversos fatores, tais como nível de *enforcement* dos reguladores, tamanho da empresa e porte dos auditores podem afetar o nível de divulgação.

Portanto, considerando a situação inédita de que tanto empresas brasileiras como norte-americanas tenham, simultaneamente, adotado uma regra contábil convergente e levando em conta as diferenças estruturais entre os dois países, seus mercados de capitais e arcabouços jurídicos (Lima, 2010), é bastante oportuno realizar um estudo que busque comparar o nível de divulgação relativo à adoção das novas regras para RCC nas demonstrações financeiras de companhias abertas no Brasil e nos EUA e, complementarmente, entender quais fatores podem melhor explicar tal nível.

Surgem então duas questões de pesquisa, a serem atendidas nesse estudo:

Q1: Qual é o nível de apresentação e divulgação das informações mandatórias requeridas pela entrada em vigor do IFRS 15 (CPC 47) e do *Topic 606*, tanto nas demonstrações financeiras prévias à adoção, quanto no período imediatamente posterior à vigência, das empresas abertas brasileiras e norte-americanas?

Q2: Quais são os fatores mais explicativos para o nível de apresentação e divulgação identificado nas demonstrações financeiras das empresas brasileiras e norte-americanas?

1.2 Objetivos gerais e específicos

O objetivo geral desse estudo é o de compreender o nível de divulgação das empresas brasileiras e norte-americanas aos requerimentos mandatórios de apresentação e divulgação trazidos pelo IFRS 15 e o *Topic 606* e os fatores mais explicativos que levaram a esse nível.

Para a realização desse trabalho, devem ser atendidos os seguintes objetivos específicos:

- a) Desenvolver um ID para avaliar o nível de divulgação considerando os requerimentos exigidos no IFRS 15 e no *Topic 606* e outras regras correlatas (IAS 8 e *Topic 11.M*) bem como os IDs desenvolvidos em estudos anteriores para análise de *compliance* aos requerimentos contábeis;
- b) Selecionar as 100 (cem) maiores empresas abertas listadas, em volume de negociação, na B3 – Brasil Bolsa Balcão (para as empresas brasileiras) e na NYSE ou na NASDAQ, de forma combinada, para as empresas norte-americanas, identificando características relevantes das mesmas, tais como tipos de indústria, tamanho, listagem em mais do que um mercado, empresa de auditoria, etc.
- c) Analisar as divulgações relativas aos potenciais impactos da adoção do IFRS 15 e do *Topic 606*, nas demonstrações financeiras de 31/12/2017 das empresas selecionadas, pontuando as divulgações efetuadas com base nos requerimentos pré-adoção;
- d) Analisar as divulgações relativas aos impactos da adoção efetiva do IFRS 15 e do *Topic 606* nas demonstrações financeiras de 31/03/2018 das empresas selecionadas, pontuando as divulgações efetuadas com base nos requerimentos pós-adoção;
- e) Realizar análises estatísticas descritivas e inferenciais, visando identificar os fatores mais explicativos aos níveis de divulgação obtidos.
- f) Concatenar os achados com estudos anteriores efetuados sobre o tema.

1.3 Justificativas e contribuições

Apesar de diversos estudos já terem se dedicado anteriormente à entender a aderência das empresas aos requisitos de divulgação mandatórios, tanto de uma forma mais generalizada, como é o caso da mudança contábil de adoção total ou parcial do conjunto de normas

internacionais de contabilidade (Daske & Gebhardt, 2006; Santos, Ponte, & Mapurunga, 2014; Street & Bryant, 2000; Street & Gray, 2002; Tsalavoutas, 2011), quanto em uma abordagem mais específica, por conta da transição para uma única norma contábil (Devalle, Rizzato, & Busso, 2016; Gaio & Mateus, 2014; Heo & Doo, 2018; Lemos, Rodrigues, & Ariza, 2009; Malaquias & Zambra, 2017; Nakayama & Salotti, 2014; Telles & Salotti, 2015), o fato das normas IFRS 15/*Topic* 606 serem o resultado de um projeto conjunto de dois *Boards* (IASB e FASB), visando a convergência global das normas contábeis e que as mesmas foram adotadas por empresas brasileiras e norte-americanas, simultaneamente, porém em mercados de capitais bastante diferentes, traz a oportunidade à esse presente estudo de contribuir, de modo geral, para o tema da aderência das empresas à requerimentos contábeis mandatórios e, de modo específico, à convergência entre o USGAAP e o IFRS, mesmo que de forma parcial.

Desde a emissão do IFRS 15/*Topic* 606, surgiu uma expectativa de que a adoção de tais pronunciamentos trouxessem um impacto relevante às demonstrações financeiras das empresas, principalmente àquelas pertencentes a setores específicos, tais como telecomunicações, informática e construção civil (IASB, 2014), sendo que uma das maiores motivações para a emissão das normas foi promover mudanças há muito esperadas pelo mercado e reduzir assimetrias contábeis. Dessa maneira, esse estudo tem a expectativa de agregar não só aos estudos anteriores, mas também aos órgãos emissores de normas contábeis, aos reguladores e aos principais usuários das demonstrações financeiras (investidores e credores, segundo o IASB), ao buscar entender o quanto, efetivamente, a emissão de normas contábeis de alta qualidade se materializam em demonstrações financeiras de maior relevância informacional e quais são os fatores que podem trazer incentivos e desincentivos para o atendimento integral dos requerimentos mandatórios das novas normas.

Por fim, essa pesquisa também tem a intenção de contribuir para as empresas e os auditores, em seus processos de governança corporativa e de auditoria, respectivamente, ao ajudá-los a entender quais mecanismos e características das entidades e das empresas de auditoria contribuem ou não para a aderência das demonstrações financeiras aos requerimentos mandatórios trazidos por uma mudança contábil e regulatória, permitindo assim que tais atores possam agregar ao processo de diminuição da assimetria informacional e do aprimoramento do mercado financeiro, de maneira geral.

1.4 Estrutura do trabalho

Além da introdução, os demais capítulos dessa dissertação são apresentados na sequência. No segundo capítulo, são elencados os referenciais teóricos que embasam o estudo, descrevendo os principais constructos desse trabalho (finalidade da informação contábil, assimetria informacional, divulgações corporativas e mensuração da aderência aos padrões contábeis de divulgação), bem como uma descrição dos principais aspectos do IFRS 15 e do *Topic 606*, suas eventuais diferenças entre si e os requerimentos de divulgação pré e pós adoção.

No terceiro capítulo, explica-se o método utilizado para a realização da pesquisa, considerando os diversos trabalhos empíricos que fizeram uso de índices de divulgação como instrumento de pesquisa para o entendimento do ND das demonstrações financeiras, a seleção da amostra, a descrição das técnicas de testes estatísticos e análises de dados, bem como as limitações da metodologia empregada.

No quarto capítulo, realiza-se a discussão dos resultados obtidos em contraposição à revisão teórica do trabalho.

Por fim, o último capítulo trata das considerações finais do estudo e as sugestões de pesquisas futuras.

2 Referencial Teórico

2.1 Adoção do IFRS 15 e *Topic 606*

O ano de 2002 foi muito importante para a estrutura contábil internacional, pela ocorrência do Acordo de Norwalk entre o FASB e o IASB, que deu início a um projeto de convergência contínuo entre os dois *Boards*, cujo objetivo foi criar um alicerce robusto para o desenvolvimento de regras contábeis baseados em princípios, internamente consistentes e alinhadas internacionalmente (Gallistel, Phan, Bartlett, & Dodd, 2012). Em 28 de maio de 2014, após um longo processo de consulta e deliberações que se estendeu por diversos anos, o IASB e o FASB apresentaram o primeiro fruto da decisão tomada em 2002, com a emissão de regras contábeis convergentes sobre o tema RCC (McConnell, 2014).

O item RCC é um dos maiores e mais valiosos das demonstrações financeiras de uma empresa, já que é o fator mais relevante e recorrente, possuindo importância informacional para todos os usuários de reportes contábeis e possibilitando a análise da performance passada e futura de uma entidade (Khamis, 2016). Apesar disso, haviam diferenças significativas entre as normas contábeis sobre esse tema no arcabouço do USGAAP e do IFRS, gerando com frequência contabilizações e divulgações muito diferentes para eventos econômicos similares (Gallistel et al., 2012; PWC, 2017a), principalmente porque as normas do IASB eram baseadas em princípios contábeis com limitados guias de aplicação e as normas do USGAAP eram estruturadas a partir de uma regra de caráter geral além de regras específicas para aplicações diferenciadas por indústria (Bohusova & Nerudova, 2009; McCarthy & McCarthy, 2014). A Tabela 1 apresenta um resumo das principais diferenças existentes entre as regras vigentes, antes da entrada em vigor do IFRS 15 e do *Topic 606*:

Tabela 1

Itens de diferença entre os requerimentos contábeis do IFRS e do USGAAP sobre Receita de Contrato de Clientes – RCC antes da adoção das novas regras

Item	USGAAP	IFRS
Critério geral para reconhecimento da receita	<ul style="list-style-type: none"> Os requerimentos são extensivos e incluem um volume significativo de literatura emitido por diversos órgãos contábeis; A receita para ser reconhecida, deve, de modo geral (a) ter sido realizada ou ser realizável e (b) ter sido ganha; Envolve uma situação de troca - portanto, a receita não pode ser reconhecida enquanto a troca não tiver ocorrido. 	<ul style="list-style-type: none"> Duas regras que buscam capturar todas as transações de receita são classificadas em uma das 4 categorias: (a) Venda de bens; (b) Prestação de serviços; (c) Outros usos dos ativos da entidade (juros, royalties, etc.); ou (d) Contratos de construção. A receita só é reconhecida se (a) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade e (b) a mesma possa ser medida com confiabilidade.
Pagamento contingente	<ul style="list-style-type: none"> Se houver a probabilidade de variabilidade no preço pago pelo cliente, mesmo que a entrega tenha ocorrido ou o serviço tenha sido prestado, a receita só deverá ser reconhecida após a resolução do fator contingencial. 	<ul style="list-style-type: none"> Além dos requisitos gerais mencionados acima, a receita pode ser reconhecida, independentemente da existência de pagamentos contingentes, se: (a) os riscos e os benefícios da propriedade tiverem sido transferidos ao comprador; (b) a entidade não mantiver envolvimento contínuo ou controle sobre o bem; e (c) os custos incorridos ou a serem incorridos relativos à transação possam ser confiavelmente mensurados.
Transações com múltiplos elementos	<ul style="list-style-type: none"> Em uma transação de múltiplos elementos, o preço de cada um deles deve ser determinado, prioritariamente, pelo preço atribuído pelo vendedor àquele elemento ou pelo preço atribuído por terceiros. Somente em último caso tal preço deve ser estimado; Nenhuma metodologia é definida para a estimativa, mas os exemplos existentes sugerem o custo mais uma margem razoável como a medida mais adequada. 	<ul style="list-style-type: none"> A regra não prevê transações com múltiplos elementos, pois estabelece que o reconhecimento da receita deve ser feito para cada transação; Em algumas circunstâncias, contudo, é necessário a separação em elementos identificáveis para refletir a substância da transação (por exemplo, se houver venda de produtos e serviços); O preço cobrado por cada item individual, se existente, pode ser utilizado para essa separação, mas outras metodologias são aceitáveis.
Pagamentos contingentes em transações com múltiplos elementos	<ul style="list-style-type: none"> As regras estabelecem uma limitação rígida no valor a ser alocado a cada um dos elementos; Só podem ser alocados valores não contingentes à entrega dos demais elementos da transação. 	<ul style="list-style-type: none"> Como o IFRS trabalha com o conceito da probabilidade dos benefícios econômicos, não há limites nos valores a serem reconhecidos para os elementos já performados da transação.

Continua

Continuação

Item	USGAAP	IFRS
Programas de fidelidade	<ul style="list-style-type: none"> Dois modelos são comumente utilizados: (a) múltiplos elementos, onde o valor aplicável aos programas de fidelidade é baseado no seu valor justo e a receita só é reconhecida quando o cliente tiver feito uso do benefício ou o mesmo tiver expirado ou (b) modelo do custo incremental, onde o custo de cumprimento da obrigação é tratado como uma despesa. 	<ul style="list-style-type: none"> Esses programas devem ser tratados de acordo com o modelo dos múltiplos elementos, de forma similar ao USGAAP.
Perdas em transações de múltiplos elementos	<ul style="list-style-type: none"> Se houver uma perda associada a qualquer dos elementos, a entidade pode fazer a escolha contábil de tratar tal perda (custo) de duas formas: (a) reconhecer a perda até o limite da receita já contabilizada para o elemento deficitário e diferir o reconhecimento do restante da perda (se houver) para a receita dos elementos seguintes; ou (b) reconhecer toda a perda, no momento da entrega daquele elemento, gerando assim uma despesa e não uma receita. 	<ul style="list-style-type: none"> Se for provável que a transação como um todo é rentável, a perda em qualquer dos elementos pode ser: (a) eliminada, quando a empresa determina que a receita do elemento deficitário será reconhecida com base no custo, mais uma margem razoável ou (b) reconhecida integralmente, no momento da entrega daquele elemento, gerando assim uma despesa e não uma receita.
Prestação de serviços	<ul style="list-style-type: none"> Não é permitida a utilização da metodologia <i>cost-to-cost</i>, isto é, reconhecer a receita com base nos custos totais já incorridos pela entidade, a não ser que seja um contrato de construção ou de certos tipos de produção; Normalmente, as entidades reconhecem as receitas com base em metodologias que representem o percentual já executado em relação ao todo. Se não houver um padrão de mensuração adequado, a receita pode ser reconhecida linearmente. 	<ul style="list-style-type: none"> O IFRS requer que prestações de serviço sejam contabilizadas com base na metodologia da POC (<i>percentage of completion</i>), que pode ser baseada em diversas medidas, inclusive a <i>cost-to-cost</i>. Adicionalmente, a receita pode ser reconhecida linearmente, se o serviço for prestado por um número indeterminado de ações ao longo de um período específico.
Direitos de devolução na prestação de serviços	<ul style="list-style-type: none"> De modo geral, se houver direito de devolução, a receita só pode ser reconhecida se esse direito tiver expirado. De modo geral, deve ser utilizado o método POC. No entanto, se a entidade não conseguir realizar estimativas razoáveis, a mesma pode utilizar o método do <i>completed-contract</i>, onde a receita só é reconhecida ao final do contrato. 	<ul style="list-style-type: none"> As empresas devem exercer o julgamento sobre a probabilidade de que a devolução ocorra. Se a mesma for baixa, a receita pode ser reconhecida. A metodologia do <i>completed-contract</i> é proibida.
Contratos de Construção	<ul style="list-style-type: none"> De modo geral, se a entidade não conseguir realizar estimativas razoáveis, a mesma pode utilizar o método do <i>completed-contract</i>, onde a receita só é reconhecida ao final do contrato. 	

Continua

Conclusão

	USGAAP	IFRS
Item		
Permutas	<ul style="list-style-type: none"> O USGAAP geralmente determina que sejam utilizados os valores justos dos bens ou serviços entregues como base da mensuração de uma transação de permuta. 	<ul style="list-style-type: none"> O IFRS determina que geralmente sejam utilizados os valores justos dos bens ou serviços recebidos como ponto de partida na mensuração da transação.
Garantias estendidas	<ul style="list-style-type: none"> A receita relativa a esses elementos deve ser reconhecida linearmente ao longo da vida do contrato, com base no valor do serviço vendido separadamente ao cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Se a garantia estendida fizer parte de uma transação única, o preço da mesma deve ser atribuído pela entidade com base no valor justo de cada um dos elementos e a receita é reconhecida ao longo do período do contrato.
Valor presente da receita	<ul style="list-style-type: none"> Requerido somente em situações muito limitadas, onde o recebível tem prazo superior a doze meses. 	<ul style="list-style-type: none"> Requerido para as transações onde o pagamento é diferido.

Nota: Elaborada pelo autor, com base em Bohusova e Nerudova (2009), Gallistel et al. (2012) e PWC (2017b).

O processo de globalização, o qual fez crescer a competição, aumentou a pressão para que as empresas divulguem resultados favoráveis para todo o mundo e acentuou o risco de fraude, decorrente da ambiguidade da existência de guias de reconhecimento, mensuração e divulgação de RCC diferenciados. Isso fez com que os dois *Boards* reconhecessem a necessidade premente de estabelecimento de um conjunto unificado de regras contábeis. O processo tomou como ponto de partida a definição dos objetivos e escopo do projeto conjunto, visando englobar a sistemática de contabilização de RCC em todos os tipos de indústria (Gallistel et al., 2012).

Posteriormente foram divulgados os seguintes objetivos do projeto conjunto (EY, 2014; Gallistel et al., 2012; Mott, 2018; PWC, 2017a):

- Remover inconsistências e fraquezas nos requerimentos existentes;
- Prover uma estrutura mais robusta no endereçamento dos aspectos envolvendo o reconhecimento, mensuração e divulgação de RCC;
- Aumentar a comparabilidade das práticas de reconhecimento, mensuração e divulgação de RCC através de entidades, indústrias, jurisdições e mercados de capitais;
- Fornecer informações mais úteis para os usuários das demonstrações financeiras através de requerimentos de divulgação aprimorados; e
- Simplificar a preparação de demonstrações financeiras pela redução do número de requerimentos que as entidades teriam que atender.

A ideia primordial dos dois *Boards* era que o estabelecimento de princípios mais abrangentes facilitaria a aplicação das regras aos preparadores de demonstrações financeiras ao

redor do globo (Jones & Pagach, 2013; PWC, 2017a). Esse processo culminou, em maio de 2014, com a emissão pelo FASB do ASC *Topic 606, Revenue from Contracts with Customers* e do ASC *Topic 340-40, Other Assets and Deferred Costs—Contracts with Customers* e pelo IASB do IFRS 15 – *Revenue from Contract with Customers*. Essas regras são consideradas, coletivamente, como as novas regras de RCC, já que com exceção de pequenos pontos específicos, as normas são altamente convergentes, eliminando a grande maioria das diferenças que existiam entre o USGAAP e o IFRS (PWC, 2017a).

2.1.1 Critérios de reconhecimento das receitas com contratos de clientes

Os novos requerimentos de reconhecimento de RCC fornecem princípios que uma entidade deve aplicar para reportar informações úteis sobre o valor, o tempo e a incerteza das receitas e dos fluxos de caixa que serão originados dos contratos, para entrega de produtos ou serviços aos clientes (PWC, 2017a; Yeaton, 2015). O princípio mais relevante dos requerimentos do IFRS 15 e do *Topic 606* é que uma entidade deve reconhecer a RCC para retratar a transferência de controle de bens e serviços prometidos para clientes, em montante que reflita a contraprestação a que a mesma espera ter direito, em troca desses bens e serviços (Jones & Pagach, 2013; KPMG, 2014). Sendo assim, o reconhecimento da RCC está baseado na satisfação da obrigação de desempenho da empresa, a qual ocorre quando o controle de um bem ou serviço é transferido para o cliente (Jones & Pagach, 2013; Mott & Sanches, 2017).

No entanto, nem sempre é fácil reconhecer quais são os produtos ou serviços que uma entidade está comprometida a entregar, por qual valor e o momento do reconhecimento da RCC. Dessa maneira, os contratos celebrados entre as entidades e seus clientes são normalmente a evidência mais forte da substância econômica de uma transação, já que as partes do acordo geralmente procuram defender os seus interesses através da formalização tanto dos termos contratuais em si, mas através de adendos, documentos acessórios (*side letters*) ou outros termos. Porém, em algumas circunstâncias, outros fatores, tais com práticas comerciais devem ser considerados, para que seja possível entender os elementos econômicos de uma operação, priorizando sempre a análise de sua substância e não somente da forma (Pasquale, 2017; PWC, 2017a).

Para que isso seja possível, as entidades devem aplicar um modelo de cinco etapas para o reconhecimento das RCC. Esse modelo irá culminar com a determinação de quando (em um certo momento ou ao longo do tempo) uma receita será reconhecida e por qual montante. As etapas previstas no IFRS 15/*Topic 606* são demonstradas na Figura 1.

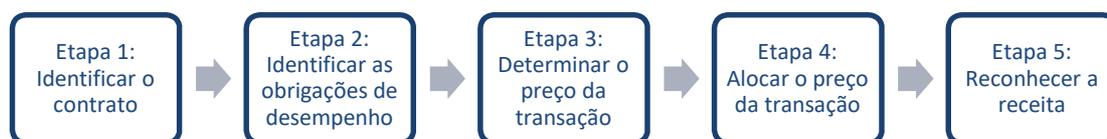


Figura 1. Etapas do reconhecimento de Receita do IFRS 15 e do *Topic 606*

Consistente com a definição legal, os *Boards* estabeleceram que um contrato é um acordo entre duas ou mais partes que criam direitos e obrigações exigíveis legalmente, podendo ser escritos, orais ou implícitos por práticas comerciais habituais. Além disso, um contrato deve possuir substância comercial, sendo necessário que as partes possam identificar os bens e direitos de cada uma delas em relação aos bens ou serviços a serem transferidos, assim como a sua condição de pagamento; por fim, nenhuma das partes pode, unilateralmente, terminar um contrato sem algum tipo de penalidade (Jones & Pagach, 2013).

Um contrato contém promessas de entrega de produtos ou serviços para um cliente, referidas nas normas como obrigações de desempenho, sendo apresentadas de forma explícita ou implícita (Khamis, 2016). Na segunda etapa, segundo Tavares (2016), deve-se identificar as obrigações de desempenho e se elas são ou não distintas, quando existirem múltiplas promessas em um mesmo contrato. Se não o forem, não podem ser contabilizadas separadamente. As obrigações são consideradas distintas quando é possível que o cliente obtenha o benefício econômico futuro individualmente, através de recursos prontamente disponíveis ou quando seja possível a identificação no contrato da transferência individual dos bens ou serviços (Khamis, 2016).

O terceiro passo envolve o preço da transação, o qual corresponde ao valor que uma entidade terá direito em troca da transferência de bens ou serviços para um cliente; para que seja possível determinar tal preço, devem ser considerados diversos fatores, tais como: o risco de estorno da receita, contraprestações não monetárias, contraprestação a pagar para um cliente e a existência de um componente significativo de financiamento (Severiano et al., 2017). Além disso, devem ser consideradas as eventuais parcelas de contraprestação variável, tais como descontos, reembolsos, créditos, incentivos, rebates, elementos muito comuns nas transações comerciais (Khamis, 2016), através da utilização do método do valor esperado ou do mais provável.

Após a definição do preço da transação como um todo, a entidade deve alocar o mesmo à cada obrigação de desempenho identificada na segunda etapa, na proporção de seus preços de venda independentes. A melhor evidência do preço de venda independente é um preço observável de vendas separadas desse bem ou serviço para clientes em situações semelhantes. No entanto, se o preço de venda independente não for diretamente observável, as entidades devem utilizar metodologias de precificação que sejam capazes de melhor estimá-lo (Khamis, 2016; KPMG, 2014; Severiano et al., 2017).

Por fim, a última etapa é aquela que irá definir o momento do reconhecimento da RCC, sendo que tal elemento deve ser apropriado quanto ou à medida que uma obrigação de desempenho for satisfeita pela entidade na transferência de controle dos bens ou serviços ao cliente. Para a completude dessa etapa, as entidades podem ter que exercer seu julgamento em algumas circunstâncias, a fim de determinar se o controle foi efetivamente transferido, sendo que vários métodos podem ser utilizados para a apuração dessa transferência (PWC, 2017a; Severiano et al., 2017).

Como mencionado anteriormente, a aplicação do IFRS 15/*Topic* 606 exige das empresas, dos auditores e dos investidores uma melhor interpretação do evento que envolve a geração da receita, a fim de definir o momento mais adequado para o seu reconhecimento (Mott & Sanches, 2017), exigindo que as empresas façam uso de seu julgamento para a definição de diversos fatores requeridos pelas normas. De qualquer maneira, os impactos na aplicação do modelo de cinco etapas tendem a variar conforme o setor de atuação da empresa, sendo que algumas empresas poderão ter alterações significativas na tempestividade e no montante da RCC a ser reconhecida (Tavares, 2016).

Como mencionado anteriormente, as normas emitidas pelo IASB e pelo FASB são convergentes, com exceção de alguns pontos específicos, que surgiram, principalmente, nas emendas emitidas por ambos os *Boards* no período pré-adoção das normas. Porém, tais pontos não geram diferenças substanciais no reconhecimento de RCC (PWC, 2017a). A Tabela 2 apresenta os itens de diferença que remanesceram entre o IFRS 15 e o *Topic* 606:

Tabela 2
Itens de diferença entre os novos requerimentos de RCC do IFRS 15 e do *Topic 606*

Item	Diferença
Limite do recebimento (<i>collectibility</i>)	As duas normas estabelecem que uma entidade deve determinar se o recebimento é provável, antes de reconhecer a receita. No entanto, no USGAAP, tal ponto é descrito como “probabilidade de ocorrência”, o que geralmente é entendido, dentro do arcabouço do USGAAP, como probabilidade entre 75%-80%. Já o IFRS determina probabilidade, como algo “mais provável do que não provável”, o que poderia ser lido, na prática, como uma probabilidade maior que 50%.
Pagamentos não-monetários	A regra do USGAAP especifica que os pagamentos não-monetários devem ser medidos no início do contrato e também determina um guia específico para a aplicação dos pagamentos variáveis para pagamentos não-monetários; tal guia específico não existe na regra do IFRS, o que permite o uso de diferentes abordagens para essa determinação.
Licenças de propriedade intelectual	O <i>Topic 606</i> e o IFRS 15 usam diferente terminologias para descrever a natureza da promessa de uma entidade em fornecer uma licença. No USGAAP, o termo é “direito de acesso” e no IFRS “direito de uso”, o que pode gerar diferenças na interpretação e aplicação. Renovações e postergações de licenças também podem ser contabilizadas de forma diferente nas duas regras.
Expedientes práticos na transição e definição de contrato completo	Os dois <i>Boards</i> disponibilizaram isenções diferentes para facilitar a transição para as novas regras, além de definirem o que é um contrato completo de forma diferente, para fins de transição. No USGAAP, um contrato completo é aquele onde substancialmente todas as receitas já foram reconhecidas de acordo com o GAAP anterior, enquanto no IFRS é aquele onde todos os bens e serviços identificados de acordo com o GAAP anterior já foram transferidos ao cliente.
Opções para transações de remessa e manuseio	A regra do USGAAP permite que as entidades optem por contabilizar atividades de remessa e manuseio que ocorrem após o cliente ter obtido o controle dos bens como um custo de cumprimento e não como uma promessa adicional de serviço, o que não é requerido no IFRS 15, o qual exige que as entidades sujeitas ao IFRS (bem como as empresas norte-americanas que não optaram pela isenção) avaliem se as atividade de envio e manuseio dão origem a uma diferente obrigação de desempenho.
Apresentação de impostos de vendas	O <i>Topic 606</i> permite que as entidades optem por uma política contábil de apresentar todos os tributos relacionados à vendas de forma líquida, opção que não é fornecida pelo IFRS 15, que exige a avaliação de cada tipo de imposto em cada um das jurisdições para determinar o valor a ser deduzido das vendas (os recolhidos à favor de terceiros) e quais devem ser incluídos.
Requerimentos de divulgação nas demonstrações intermediárias	Os princípios gerais das divulgações intermediárias do USGAAP e o IFRS se aplicam às novas regras de receitas. O IASB promoveu alterações na regra específica da demonstração intermediária para requerer as divulgações relacionadas à receita desagregada, assim como o FASB, só que o último também exigiu os saldos dos ativos de contrato e de obrigações de desempenho remanescentes (somente para empresas abertas).
Data efetiva	Existem pequenas diferenças entre as datas efetiva do <i>Topic 606</i> e do IFRS 15, pois na primeira regra a aplicação deve ser feita para as empresas abertas para os períodos de reporte anuais que se iniciam após 15 de dezembro de 2017, enquanto que o IFRS 15 é aplicável para todos os períodos anuais que se iniciam em ou após 01 de janeiro de 2018. Como nos EUA as datas-bases das empresas são muito diferentes, algumas entidades só irão aplicar o <i>Topic 606</i> a partir de 2019.
Adoção antecipada	As entidades que reportam de acordo com o USGAAP não podem adotar as novas regras de receita de forma antecipada para períodos de reporte anuais anteriores à 15 de dezembro de 2016, enquanto no IFRS não existe qualquer restrição. No entanto, as empresas brasileiras não podem adotar antecipadamente o IFRS 15, por conta dos requerimentos da CVM.
Reversão da perda por <i>impairment</i>	As regras do USGAAP não permitem que as empresas revertam as perdas por <i>impairment</i> reconhecidas em custos contratuais (isto é, aqueles que foram capitalizados para adquirir ou completar um contrato), enquanto no IFRS tal perda deve ser revertida em algumas circunstâncias.

Nota. Elaborada pelo autor com base em PWC (2017a) e PWC (2017b)

2.1.2 Principais Mudanças Trazidas pelo IFRS 15 e o Topic 606

As novas regras de reconhecimento de RCC do USGAAP e do IFRS vieram para solucionar problemas em ambos os conjuntos de regras. No caso do USGAAP, a maior dificuldade era que, apesar de existir uma única regra conceitual para RCC (o *Topic 605*), haviam também mais de 100 regras específicas a serem aplicadas pelas empresas pertencentes à diferentes segmentos, o que acabou se tornando extremamente complexo de compreender e utilizar e gerava contabilizações inconsistentes para transações economicamente similares (Gallistel et al., 2012; Jones & Pagach, 2013). Tal inconsistência se originou no fato de que a maior parte desses guias enfocavam questões práticas, relacionadas à transações específicas de certas indústrias, tendo sido desenvolvidos à medida que foram surgindo necessidades ou novos modelos de negócios (Khamis, 2016).

Por outro lado, no caso das regras internacionais, os requerimentos das RCC estavam concentrados em duas regras, o IAS 18 – *Revenue* e o IAS 11 – *Construction Contracts*, além de três interpretações adicionais, o IFRIC 13 – *Customer Loyalty Programmes*, o IFRIC 15 – *Agreements for the Construction of Real Estate* e o IFRIC 18 – *Transfer of Assets from Customers*. No entanto, esse conjunto de regras sempre foi muito criticado por ser de difícil entendimento e aplicação para transações mais complexas (Jones & Pagach, 2013). Segundo Khamis (2016), devido à limitação dos requerimentos, era muito difícil aplicar as regras para certas transações, tais como arranjos com múltiplos elementos, que não envolvem unicamente a venda de bens ou a prestação de serviços, mas vários desses fatores aglutinados em um único acordo contratual. Além disso, para fins de licenciamento e garantias que incluíssem um componente de serviço, havia orientações muito imprecisas na literatura. Por fim, por conta das regras do IFRS serem tão vagas, era muito comum que algumas empresas não americanas buscassem orientação nas regras mais específicas do USGAAP para preencher as lacunas (Khamis, 2016).

Visando suprir as limitações existentes no arcabouço normativo do USGAAP e do IFRS, os dois *Boards* buscaram focar os novos requerimentos na abordagem do contrato, o que se acredita iria trazer maior disciplina e consistência ao processo de reconhecimento de RCC em relação ao que existia anteriormente nas regras contábeis (Jones & Pagach, 2013). A perspectiva contratual leva em consideração que um vendedor firma um contrato com um cliente e, através desse contrato, são estabelecidos direitos e obrigações tanto para o cliente quanto para o vendedor. Inicialmente, tais direitos e obrigações devem ser medidos pelo mesmo valor, não gerando, portanto, reconhecimento de RCC no advento do contrato. Porém, quando ocorre a

transferência dos bens ou serviços para o cliente, as obrigações de desempenho são satisfeitas e a RCC pode ser reconhecida (Jones & Pagach, 2013; Khamis, 2016).

No entanto, como na essência não houve uma mudança significativa do que é uma RCC, as novas metodologias podem não ter trazido impactos relevantes nos montantes que eram reconhecidos conforme as regras anteriores; porém, há a expectativa de que as mesmas agreguem na formalização e organização dos processos de reconhecimento de receita. Além disso, para transações mais complexas, há uma expectativa que ocorram impactos no montante, no tipo e no momento (*timing*) do seu reconhecimento (Jones & Pagach, 2013).

A Tabela 3 sumariza as principais mudanças no processo de reconhecimento de receita trazidas pelo *Topic 606* em relação ao GAAP anterior:

Tabela 3

Principais mudanças trazidas pelo *Topic 606* em relação ao GAAP anterior

Item	Diferença
Modelo da transferência de controle	De acordo com o <i>Topic 606</i> , a receita é reconhecida quando (ou à medida que) cada obrigação de desempenho é satisfeita pela entidade; isso acontece no momento em que o controle dos bens ou serviços são transferidos para o cliente. Esse conceito é fundamentalmente diferente do GAAP anterior, que tinha como foco a transferência de riscos ou benefício dos bens ou serviços vendidos a um cliente em troca de pagamento ou quando a receita fosse ganha e realizada ou realizável. Mesmo assim, na prática, a não ser em situações específicas (como vendas com consignação, por exemplo), essa diferença não deve gerar muitas mudanças.
Reconhecimento da receita em um certo momento do tempo ou ao longo do tempo	Se algum dos três critérios de reconhecimento - i. o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios gerados pelo desempenho por parte da entidade à medida que a entidade efetua o desempenho, ii. o desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado, ou iii. o desempenho da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a mesma e a entidade possui direito executável ao pagamento pelo desempenho concluído até a data presente - forem atendidos, a entidade reconhece a receita ao longo do tempo. Se não, a entidade reconhece a receita em um momento específico do tempo. O GAAP anterior não fornecia um guia claro sobre quais situações deveriam levar ao reconhecimento da RCC ao longo do tempo ou em um certo momento. Apesar de não ser uma mudança conceitual relevante, o detalhamento em si pode fazer com que uma entidade chegue a conclusões diferentes sobre o <i>timing</i> do reconhecimento da receita, principalmente para prestações de serviços.
Pagamentos variáveis	O <i>Topic 606</i> exige que uma entidade já considere todos os tipos de pagamentos variáveis (ex. bônus de desempenho, penalidades, descontos, rebates, etc.) na determinação do preço da transação, desde que não haja expectativa de reversão da receita no futuro. No GAAP anterior, um dos critérios que tinham que ser atendidos para o reconhecimento de receita é que o preço fosse fixo ou determinável. Com isso, os efeitos variáveis só eram reconhecidos quando fossem plenamente conhecidos. Essa é uma diferença importante, que pode antecipar o reconhecimento de receita, nos casos em que haja uma alta probabilidade de que os pagamentos variáveis se materializem.

Continua

Conclusão

Item	Diferença
Componente significativo de financiamento	Com certas exceções, um componente implícito ou explícito de financiamento deve ser levado em consideração na determinação do preço da transação e no valor da receita que será reconhecida nos contratos com clientes, independente se isso beneficia a empresa (adiantamentos de clientes) ou o cliente (vendas ou serviços pagos a prazo), de acordo com o <i>Topic 606</i> . No entanto, se a transação tiver um prazo menor do que um ano, esse componente pode ser ignorado. Na regra anterior, os recebíveis a prazo normalmente eram descontados, mas isso não era verdadeiro para pagamentos antecipados dos clientes, o que pode ser uma diferença relevante para as entidades recebem adiantamentos de longo prazo de seus clientes.
Licenças	O <i>Topic 606</i> estabelece que licenças de propriedades intelectuais sejam analisadas, a fim de se determinar se as mesmas provêm: (a) de um acesso ao uso da propriedade intelectual da entidade pelo terceiro (onde a receita é reconhecida ao longo do tempo) ou (b) um direito de uso da propriedade intelectual da entidade pelo terceiro (onde a receita é reconhecida em um momento específico do tempo). Essa análise depende se a propriedade intelectual tem uma funcionalidade isolada ou não da entidade. As regras específicas que existiam no GAAP anterior apresentavam modelos muito diferentes da nova regra, o que deve trazer diferenças no reconhecimento de receitas das indústrias de <i>software</i> , filmes e <i>franchises</i> .
Transações com múltiplos elementos	O <i>Topic 606</i> apresenta conceitos similares ao <i>Topic 605</i> na identificação dos elementos de um contrato complexo, porém algumas diferenças foram introduzidas. Na regra atual, um elemento é considerado separável se puder ser vendido de forma segregada para o cliente. No <i>Topic 606</i> , outros fatores precisam ser avaliados para que se possa fazer tal distinção. Outra diferença é que no GAAP anterior, qualquer pagamento de um elemento separado já entregue que seja dependente da entrega de outros elementos, deveria ter sua receita diferida, até que a pendência fosse resolvida. Já no <i>Topic 606</i> , essas situações são endereçadas dentro do escopo dos pagamentos variáveis, o que pode fazer com que, na prática, algumas receitas sejam antecipadas dentro do escopo da nova norma.

Nota: Elaborada pelo autor, com base em RSM (2018).

As principais diferenças no processo de reconhecimento de receita entre o IFRS 15 e o IAS 18/IAS 11 são sumarizadas na Tabela 4:

Tabela 4

Principais mudanças do IFRS 15 em relação ao GAAP anterior

Item	Diferença
Modelo da transferência de controle	De forma similar ao <i>Topic 606</i> , no IFRS 15 a receita é reconhecida quando (ou à medida que) cada obrigação de desempenho é satisfeita pela entidade; isso acontece no momento em que o controle dos bens ou serviços são transferidos para o cliente. Esse quesito é conceitualmente diferente do GAAP anterior, que tinha como foco a transferência de riscos ou benefício da propriedade dos itens vendidos a um cliente em troca de pagamento. Mesmo assim, na prática, assim como no USGAAP, essa diferença não deve trazer, em tese, impactos relevantes.

Continua

Conclusão

Item	Diferença
Maior detalhamento em diversos temas	Uma das maiores críticas que existiam em relação às regras anteriores do IFRS é que as mesmas eram de difícil entendimento e aplicação nas situações mais complexas, exatamente por serem muito genéricas. O IFRS 15 trouxe orientações específicas para uma série de temas, o que, apesar de não necessariamente representar mudanças conceituais, pode levar as entidades a concluírem que o tratamento contábil anterior, para certas transações, não é o mais adequado. Dentre esses assuntos, podemos citar: pagamentos variáveis, garantias, relação entre principal e agente, opções de clientes para bens ou serviços adicionais, direitos não exercidos pelos clientes, recebimento antecipado de comissões não reembolsáveis, licenças, acordos de recompra, componente significativo de financiamento, acordos de faturamento e retenção dos bens pela entidade vendedora.
Reconhecimento da receita em um certo momento do tempo ou ao longo do tempo	Assim como no USGAAP, os critérios mais detalhados trazidos pelas novas regras de receita para reconhecimento ao longo do tempo (i. o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios gerados pelo desempenho por parte da entidade à medida que a entidade efetua o desempenho, ii. o desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado, ou iii. o desempenho da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a mesma e a entidade possui direito executável ao pagamento pelo desempenho concluído até a data presente) podem fazer com que as entidades reavaliem se as suas receitas devem continuar a ser reconhecidas ao longo do tempo ou em um único momento.
Transações com múltiplos elementos	O IFRS 15 traz requerimentos mais claros e detalhados na identificação de elementos que devem ser considerados como distintos em transações mais complexas. Sendo assim, bens ou serviços que eram tratados de forma aglutinada, de acordo com o IAS 18, podem vir a ser considerados como obrigações de desempenho distintas, modificando o <i>timing</i> do reconhecimento da receita.
Custos na obtenção e no cumprimento de contratos	O IFRS 15 fornece um guia mais claro na determinação de quais são os custos a serem considerados na obtenção e no cumprimento de um contrato e quando os mesmos podem ser capitalizados. Isso pode trazer mudanças no reconhecimento dessas despesas, principalmente para os contratos de longo prazo, onde não pode ser utilizada a isenção prevista pelo IFRS 15 para contratos de até 12 meses.
Contraprestação a pagar ao cliente	Na regra anterior não havia previsão de reduzir o preço da transação por conta de valores à vista que uma entidade pagasse ou esperasse pagar a um cliente, como acontece no IFRS 15. Esses valores seriam tratados como custos, quando incorridos.
Modificações contratuais	A regra anterior não tinha orientação específica para modificações nos contratos com clientes, principalmente para as situações onde os termos da modificação não são independentes do contrato original. Nesses casos, de acordo com o IFRS 15, devem ser feitos ajustes retroativos no preço da transação original.

Nota: Elaborada pelo autor, com base em E. Martins (2017) e MNP (2017).

Além das mudanças nos critérios de reconhecimento, as novas regras aumentaram significativamente os requerimentos de divulgação de informações relativas à RCC (MNP, 2017; PWC, 2017c; RSM, 2018). No próximo item são apresentados os principais requerimentos de divulgação do IFRS 15 e do *Topic 606*.

2.1.3 Critérios de divulgação das receitas com contratos de clientes

Apesar do IFRS 15/*Topic 606* não estabelecerem as divulgações requeridas antes da adoção efetiva das normas, tal exigência está contida em outros pronunciamentos ou regras específicas. Para as empresas que seguem o IFRS, por exemplo, tais requerimentos são

apresentados no IAS 8 – *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*. No Brasil, o pronunciamento equivalente ao IAS 8 é o CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudanças de Estimativas e Retificação de Erro. Essa regra estabelece os seguintes requerimentos de divulgação para mudanças de políticas estabelecidas pela adoção de novas normas contábeis (item 28 do IAS 8), nos exercícios em que as regras ainda não sejam aplicáveis, sem necessidade de apresentar as mesmas informações nos períodos subsequentes:

- a) O título da regra ou da interpretação que causou a mudança;
- b) A natureza da mudança nas políticas contábeis;
- c) A descrição das disposições transitórias na adoção inicial;
- d) A descrição das disposições transitórias que possam afetar futuros períodos;
- e) O montante do ajuste para o período corrente e para cada período anterior apresentado, até o limite que seja praticável, para cada item da demonstração contábil;
- f) Se possível, o efeito em períodos anteriores aos que forem apresentados.

No caso brasileiro, a CVM, através de seu Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP nº 01/2018, recomendou que as empresas não divulgassem apenas uma descrição das regras que ainda não tivessem sido adotadas, mas também que fornecessem estimativas razoáveis e relevantes que permitissem ao usuário da demonstração financeira avaliar o possível impacto da adoção da nova regra contábil da entidade, no período de aplicação inicial. Se esse impacto não fosse conhecido ou razoavelmente estimável, deveria ser divulgada essa impossibilidade. Especificamente em relação ao IFRS 15, a CVM declarou ser esperado que as companhias estivessem preparadas, em termos de sistema de informação, controles internos e rotinas operacionais, para o atendimento à nova norma. Estudos como os de Pasquale (2017) e Tavares (2016) evidenciam a adaptação destes controles nas empresas brasileiras.

As empresas norte-americanas, por outro lado, devem seguir requerimentos estabelecidos pela SEC para a divulgação de novas normas contábeis ainda não aplicáveis às demonstrações financeiras daquele período. Tais orientações estão descritas no *Staff Accounting Bulletin (SAB) No. 74 Topic 11.M – Disclosure of the Impact that Recently Issued Accounting Standards Will Have on the Financial Statements of the Registrants When Adopted in a Future Period*, que estabelece que quando uma regra contábil ainda não foi adotada, a empresa deve prover ao usuário das informações financeiras os potenciais efeitos da futura adoção, tanto em demonstrações financeiras intermediárias quanto anuais, de modo que o leitor possa entender o quanto a entidade está preparada para a adoção da nova norma, havendo expectativa que, à medida que se aproxima a data de adoção efetiva, essas divulgações sejam

cada vez mais completas e quantitativas (CAQ, 2017). Nesse contexto, eram esperadas pela SEC as seguintes divulgações:

- a) Uma comparação entre as práticas contábeis atuais e as novas;
- b) O status da implementação, inclusive do que ainda havia sido endereçado ou estava atrasado e as razões para tal situação;
- c) Impactos qualitativos e quantitativos (se fosse possível tal estimativa) tanto no balanço patrimonial e na demonstração de resultado, quanto nas notas explicativas, considerando o escopo completo da nova norma;
- d) No entanto, se não fosse possível a uma entidade estimar razoavelmente um impacto material, ela deveria deixar bem clara essa situação, para fosse passada ao leitor a impressão de que não existia qualquer impacto.

Quanto as orientações de apresentação e divulgação relacionadas com as RCC, o IFRS 15 e o *Topic 606* determinam como devem ser apresentados os ativos de contrato, os recebíveis e os passivos de contrato, além de alguma orientação de quais outras regras devem ser consideradas para reconhecimento das perdas nos ativos de contrato ou nos recebíveis. Além disso, as regras apresentam requerimentos quantitativos e qualitativos detalhados sobre uma gama extensiva de assuntos, inclusive dos julgamentos feitos pela empresa na consideração e na mensuração das RCC (McConnell, 2014; PWC, 2017a). Em relação à apresentação nas demonstrações contábeis, uma entidade deve reconhecer e apresentar, se aplicável, os seguintes itens:

- a) Ativos contratuais e recebíveis, sendo que a regra distingue um ativo contratual como aquele em que o recebimento esteja condicionado a algum outro fator que não seja unicamente a passagem do tempo.
- b) Passivos contratuais (quando o cliente já tiver pago antes da entrega do bem ou serviço pela empresa);
- c) Receitas de contratos de clientes separadas de receitas de outras naturezas (tais como receitas financeiras, dividendos e aluguéis).

Em relação às divulgações, as empresas devem fornecer informações qualitativas e quantitativas, de modo que os usuários das demonstrações financeiras possam entender a natureza, o montante, o prazo e a incerteza na RCC e nos fluxos de caixa gerados pelos contratos com clientes, exigindo um alto grau de julgamento pelas empresas na sua elaboração (PWC, 2017a; SEC, 2017). A Tabela 5 demonstra a lista de divulgações requeridas pelo IFRS 15/*Topic 606*:

Tabela 5

Requerimentos mínimos de divulgação do IFRS 15 e do *Topic 606*

Tipo de divulgação	Informação requerida
Desagregação da receita	Desagregação da receita em categorias que demonstrem os fatores econômicos que podem vir a afetar a natureza, o montante, o prazo e a incerteza em relação às receitas e aos fluxos de caixa.
Reconciliação dos saldos dos contratos	<ul style="list-style-type: none"> • Balanço inicial e final e receitas reconhecidas durante o período decorrentes das mudanças nos saldos dos contratos; • Informações qualitativas e quantitativas a respeito das mudanças significativas nos saldos dos contratos.
Obrigações de desempenho	<ul style="list-style-type: none"> • Informações descritivas a respeito das obrigações de desempenho da entidade; • Informações a respeito de como o preço da transação é alocado às obrigações de desempenho remanescentes e quando a receita será reconhecida; • Receita reconhecida por conta das obrigações de desempenho cumpridas (ou parcialmente cumpridas) nos períodos anteriores.
Julgamentos significativos	<ul style="list-style-type: none"> • Métodos utilizados para reconhecimento da receita para as obrigações de desempenho satisfeitas ao longo do tempo e o porquê de o método ser apropriado; • Julgamentos relevantes para a determinação da transferência de controle para as obrigações de desempenho cumpridas em um certo momento do tempo; • Informações relativas aos métodos, <i>inputs</i> e pressupostos utilizados para a determinação e alocação do preço de transação.
Custos para obter ou cumprir um contrato	<ul style="list-style-type: none"> • Julgamentos feitos para determinar os custos para obter ou cumprir um contrato e o método de amortização desses valores; • Saldos de fechamento dos ativos e o montante da amortização/<i>impairment</i> do período.
Expedientes práticos	<p>Uso de qualquer uma das duas opções:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Isenção para ativos de contrato ou recebíveis com prazo menor que 12 meses para a determinação da existência ou não de componente significativo de financiamento; • Isenção que permite que certos custos incorridos para obter um contrato sejam registrados diretamente como despesa, se o período de amortização for menor que 12 meses.

As alterações elencadas nos itens anteriores destacam que o IFRS 15 e *Topic 606* trazem em seu arcabouço mais do que uma série de alterações de conceitos no reconhecimento de receitas. A maior contribuição das novas normas é, além da convergência contábil entre os usuários do USGAAP e do IFRS, um ordenamento, disciplina e detalhamento no processo de reconhecimento de RCC (Khamis, 2016), além de uma maior quantidade nos itens de divulgação sobre o tema (McConnell, 2014), o que tem o potencial de agregar à transparência desse assunto nas demonstrações financeiras das entidades.

2.2 Finalidade da informação contábil e assimetria informacional

A informação é considerada um recurso relevante para as empresas, principalmente se for bem planejada e disponibilizada de forma tempestiva, com qualidade inquestionável e antecipando o máximo que for possível informações úteis, de modo que possa propiciar aos

seus usuários a adequada tomada de decisão (M. A. B. Sousa et al., 2016). Esse conceito está aderente aos preceitos contidos na Estrutura Conceitual Básica do IASB, a qual determina que a informação contábil deve ser útil na tomada de decisões econômicas e avaliações por parte dos usuários em geral, não devendo atender finalidade ou necessidade específica de determinados grupos.

Ao longo do tempo, foram surgindo cada vez mais usuários ou partes interessadas nas demonstrações financeiras de uma entidade, os chamados *stakeholders*, com focos e necessidades diferenciadas em relação à informação contábil, dependendo da relação que foi estabelecida com a organização. Esses usuários podem ser classificados como internos ou externos, sendo que os internos são aqueles que trabalham na empresa e ocupam posições que necessitam de informações financeiras e contábeis para a tomada de decisão e os externos são todos os que não possuem relação de trabalho com a entidade, mas necessitam de divulgações que os auxiliem nos seus processos decisórios (M. A. B. Sousa et al., 2016).

Os usuários externos, de modo geral, desejam ter acesso à informações padronizadas, formatadas de acordo com as necessidades de utilização (Nascimento & Reginato, 2008). Porém, as necessidades de cada um dos usuários podem ser muito diferentes, o que acarretaria grandes dificuldades operacionais e custos para o atendimento pelas empresas. Sendo assim, é necessário que as informações contábeis atendam às necessidades em comum de seus usuários, sendo defensável, segundo Hendriksen e Van Breda (1999), que as empresas forneçam informações em nível suficiente para o atendimento de um conjunto de necessidades genéricas.

Apesar disso, tanto a Estrutura Conceitual do IASB quanto o *Conceptual Framework* nº 8 do FASB, estabelecem que as demonstrações financeiras devem atender, em primeiro lugar, aos investidores e credores da entidade, pois esses sujeitos, apesar de serem os principais fornecedores de recursos para as empresas, nem sempre têm acesso às informações relevantes internas e devem confiar nas informações contábeis como sua principal fonte de dados para a tomada de decisão.

As empresas, na Economia moderna, podem ser consideradas como um conjunto de contratos entre agentes especializados, que devem trocar informações e serviços entre si, com o objetivo de produzir um bem final. Esse complexo de contratos deve levar em consideração a assimetria de informação e os riscos morais, sendo que esses fatores, em conjunto, podem ser considerados como custos para conduzir o sistema econômico (Arruda, Madruga, & Freitas, 2008; Dye & Verrecchia, 1995). Esse fato está relacionado ao principal desafio de qualquer sistema econômico, que é a alocação ótima dos recursos poupados para as oportunidades de

investimento, sendo que problemas de informação e incentivos impedem, muitas vezes, a eficiente alocação de recursos no mercado de capitais (Healy & Palepu, 2001).

Existem usualmente muitos novos empreendedores e empresas já estabelecidas que gostariam de atrair as poupanças da economia para financiar as suas ideias de negócio. Em muitos mercados essas poupanças estão distribuídas de forma esparsa, significando que existe uma grande gama de pequenos investidores, buscando as melhores oportunidades de investimento para seus recursos. Porém, a junção desse desejo de obtenção de recursos nem sempre é fácil, já que os empresários têm tipicamente melhores informações sobre os negócios do que os investidores, o que traz aos segundos um problema de Assimetria Informacional. Além disso, uma vez que os investidores efetivamente decidiram por alocar seus recursos em uma determinada empresa, os empresários passam a ter um incentivo de expropriar essas poupanças, criando assim um Conflito de Agência (Dye & Verrecchia, 1995; Healy & Palepu, 2001).

Essa situação vem se agravando no mundo moderno porque, ao longo do tempo, a estrutura societária das empresas foi deixando de estar concentrada em uma única pessoa ou um pequeno grupo e passou a ser composta por diversos acionistas, muitos deles pequenos investidores, que nem sempre têm direito e/ou condições de opinar sobre as decisões e rumos da empresa e tendem a ser menos informados que os acionistas majoritários (Murcia & Machado, 2013). A gerência das companhias também foi se alterando, já que antes, o proprietário era o gerente e principal executivo e hoje, há geralmente uma separação entre o proprietário – aquele que colocou seu capital na companhia – e os administradores da empresa – aqueles que gerenciam o capital investido pelos acionistas (Arruda et al., 2008).

A separação entre proprietário e agente, que surge como uma oportunidade de maximizar o lucro dos investidores, já que permite que especialistas façam a gestão dos negócios de cada entidade, ocasiona ao mesmo tempo, muita complexidade e potenciais problemas, pois nem sempre os interesses dos investidores e dos gestores estão alinhados (Arruda et al., 2008; Rover, Murcia, & Murcia, 2016). A Teoria da Agência, introduzida inicialmente por Jensen & Meckling (1976), visa analisar esses conflitos entre proprietários e agentes, que originam novas assimetrias informacionais, custos, riscos e outros problemas que precisam ser endereçados de alguma forma pelas partes envolvidas. Os mecanismos base para redução desses conflitos são a governança corporativa e a contabilidade (Fernandes & Machado, 2011).

Como uma grande parte dos problemas existentes nos conflitos de agência estão relacionados à assimetria informacional, segundo Eisenhardt (1989), a governança corporativa

- com seus conjuntos de práticas que limitam os comportamentos inadequados dos agentes e promovem maior confiabilidade e transparência à gestão organizacional - e a contabilidade - que fornece informações que podem ser utilizadas tanto como instrumento de avaliação dos agentes, como também como mecanismo de redução da assimetria, por meio de seus relatórios financeiros e gerenciais - são fundamentais para a gestão das empresas modernas.

Dentro dos instrumentos da contabilidade, um dos mais relevantes é a divulgação (ou a evidenciação contábil) que tem o objetivo de informar os usuários e reduzir a assimetria informacional (Telles, 2013). Essa redução de assimetria informacional, além de contribuir para a mitigação do conflito de agência, também tem o potencial de diminuir os custos de capital das empresas, por conta da eliminação dos problemas de seleção adversa nas transações entre compradores e vendedores das ações das mesmas, o que aumenta a liquidez das ações e eficiência do mercado de capitais (Gonçalves, Medeiros, Niyama, & Weffort, 2013; Leuz & Verrecchia, 2000; Murcia & Machado, 2013; Rover et al., 2016; Verrecchia, 2001)

2.3 Divulgação (*disclosure*) das demonstrações financeiras

A evidenciação contábil ou *disclosure*, visando atingir o seu objetivo de divulgar informações que possibilitem aos usuários formar uma compreensão das atividades desenvolvidas e dos seus riscos, observada a tempestividade, o detalhamento e a relevância necessária (Fernandes & Machado, 2011), deve responder a diversas questões, tais como: para quem divulgar, o que divulgar, quanto e quando divulgar e como evidenciar. Isso porque muitas vezes divulgar informações em demasia é tão prejudicial quanto divulgar poucas informações. Ou não saber a quem comunicar os dados pode fazer com que não se consiga delimitar o ND a ser fornecido (Dantas et al., 2005).

O *disclosure* pode ser mandatário ou voluntário. Apesar da regulamentação contábil impor uma quantidade e uma abrangência cada vez maior de divulgações, a maioria dos estudos acadêmicos parecem se focar na divulgação voluntária de informações, ignorando, de uma certa maneira, a existência das divulgações mandatárias (Einhorn, 2005). Isso acontece, de uma certa maneira, porque não existe, até o presente momento, segundo Dye (2001), uma teoria consistente sobre a divulgação mandatária, até porque o tema despertou pouco interesse na comunidade científica. Porém, ao longo do tempo, a literatura foi evoluindo, de modo a que fosse desenvolvida a “Teoria do *Disclosure* Voluntário”, que tem como premissa central o fato de que as entidades irão evitar divulgar informações desfavoráveis, priorizando sempre, em suas decisões de divulgação, boas notícias sobre a empresa (Dye, 2001; Telles & Salotti, 2015).

Isso acontece porque as empresas, ao realizarem divulgações adicionais (voluntárias), visam obter benefícios de mercado sobre as decisões de investimento, reduzir a incerteza dos investidores quanto ao seu desempenho e atingir os seus objetivos estratégicos e de mercado (Healy & Palepu, 2001; Leuz & Verrecchia, 2000; C. B. Sousa, Silva, Ribeiro, & Weffort, 2014). Mas como as entidades tendem a priorizar a divulgação de informações favoráveis (Barbosa, Scherer, Scarpin, & Murcia, 2015; Santos et al., 2014; Verrecchia, 2001), as divulgações voluntárias são insuficientes para eliminar as falhas do mercado e proteger os investidores, principalmente os mais inexperientes (Healy & Palepu, 2001), o que justifica assim a necessidade de existirem divulgações mandatórias a serem fornecidas pelas empresas (Cunningham, 1994; Santos et al., 2014).

Apesar dos benefícios trazidos pelo *disclosure*, muitas vezes os administradores das empresas podem apresentar algum grau de resistência em relação a quantidade e frequência de divulgação. Esse fato é causado pelo receio de que tal atividade possa prejudicar a empresa em favor dos concorrentes ou de outros agentes com interesses contrários aos da administração, pela relação do custo *versus* benefício de produzir e divulgar as informações contábeis ou pela falta de conhecimento das necessidades dos usuários (Dantas et al., 2005; Hendriksen & Van Breda, 1999). Surge assim a necessidade de criação de mecanismos de indução à prática do *disclosure*.

Tais mecanismos podem assumir diferentes formas, tais como a obrigatoriedade de divulgações em função de determinações legais ou regulamentares, a introdução de dispositivos legais que permitam aos investidores processarem os administradores pela omissão ou apresentação enganosa de informações ou a criação de mecanismos auto induzidos de *disclosure*, que se verificam quando as dinâmicas entre as empresas e investidores estimulam fortemente as primeiras a divulgar certas informações (Dantas et al., 2005).

Em relação às determinações legais ou regulamentares, que levam à requerimentos mandatórios de divulgação, foram sendo criados diversos graus de regulação que governam o reporte corporativo e as divulgações em todos os países do mundo. Essa regulação surge, principalmente, pela ideia de que a informação contábil deve ser vista como um bem público, já que os acionistas das empresas, implicitamente, pagam pela sua produção, mas não podem cobrar dos potenciais investidores pelo uso da mesma (Dye, 1990; Healy & Palepu, 2001). Além disso, já se entendeu que as divulgações de caráter totalmente voluntário são uma utopia, pois as imperfeições no mercado fazem com que as empresas não divulguem mais do que a estrutura legal e normativa exige, tornando fundamental que exista a regulamentação e a exigência de padrões mínimos no processo de evidenciação, independentemente do grau de

desenvolvimento do mercado (Dantas et al., 2005). Ao mesmo tempo, há um papel relevante de diversos intermediários no processo de divulgação de informações organizacionais, tais como auditores - que são responsáveis por fornecer aos investidores a segurança de que uma empresa está aderente às regras - e outras entidades, tais como analistas de mercado ou credores (Healy & Palepu, 2001).

Para que seja possível aos reguladores exigirem um nível mínimo de divulgação, é necessário que os mesmos possam contar com padrões contábeis, já que eles estabelecem uma base única de requerimentos aos quais todas as empresas são obrigadas a seguir, trazendo-as a um nível de igualdade (Street & Bryant, 2000; Verrecchia, 2001). Dessa maneira, as informações baseadas em padrões contábeis são capazes de fornecer informações novas, relevantes e úteis para os investidores. Porém, muitas vezes, os padrões contábeis nacionais apresentam um nível de exigência informacional muito diferentes entre si, já que dependem das características das empresas e dos países (Healy & Palepu, 2001). As principais causas das diferenças dos padrões contábeis entre os países são: (i) características, natureza e tipo de sistema legal vigente (*common law* ou *code law*); (ii) nível de influência, credibilidade e status da profissão contábil; (iii) grau de qualidade da educação na área contábil e (iv) nível de desenvolvimento da teoria contábil (Coelho, Niyama, & Rodrigues, 2011).

Devido aos diferentes graus de exigência de divulgação nos requerimentos nacionais e considerando o processo de globalização dos mercados, foi surgindo um forte movimento de adoção de padrões contábeis convergentes e internacionais (Coelho et al., 2011), culminado com a criação do IASC – *Internacional Accounting Standard Committee*, transformado posteriormente no IASB, cujo principal objetivo é desenvolver padrões contábeis globais de alta qualidade (Barth, Landsman, & Lang, 2008). A assunção de que o IFRS provém padrões de maior qualidade é baseada na quantidade expandida de requerimentos de divulgação, contendo informações de mais alto nível e que foram baseadas em regras de mensuração desenvolvidas com o objetivo de fornecer informações relevantes e confiáveis aos investidores (Daske & Gebhardt, 2006).

Ao longo dos anos, diversos países foram adotando os padrões contábeis internacionais, sendo que, atualmente, de acordo com site do IASB (2018), 144 países exigem que as demonstrações financeiras de empresas abertas sejam elaboradas de acordo com o IFRS, inclusive o Brasil. Os EUA, apesar de utilizar padrões locais (USGAAP), iniciou seu processo de convergência com a adoção do *Topic 606*, conforme discussão apresentada na Seção 2.1.

2.3.1 Conformidade com requisitos contábeis mandatórios

Apesar da validade teórica da adoção de padrões contábeis globais de alta qualidade, buscando com isso a melhor qualificação da informação contábil (Barth et al., 2008; Daske & Gebhardt, 2006), diversos estudos concluíram que tais padrões somente trarão esse resultado se as instituições que monitoram e obrigam a aderência aos requisitos trabalhem com o mesmo grau de exigência (*enforcement*) nos países que adotam a norma (Healy & Palepu, 2001). Em outras palavras, em um país que possua um sistema de *enforcement* fraco, a adoção do IFRS pode não trazer toda a melhoria e eficiência informacional esperada, por conta de variações no ND aos requerimentos que podem ser encontrados entre as empresas daquela jurisdição, ocasionadas pelas decisões dos gestores na adoção integral das normas contábeis, já que os mesmos podem ser impelidos, em algumas circunstâncias, a distorcer as informações contábeis por pressões internas ou externas (Barth et al., 2008; Flores, Weffort, Silva, & Carvalho, 2016).

Segundo Murcia e Santos (2012) e Rover et al. (2016), existem evidências de que a qualidade das informações contábeis das empresas brasileiras apresenta grande variabilidade, mesmo frente à adoção do IFRS, devido ao baixo nível de *enforcement* em relação ao reporte corporativo, às influências tributárias que fornecem incentivos para a manipulação das demonstrações financeiras, à instabilidade do mercado financeiro e à padrões de governança corporativa incipientes.

Porém, a questão da aderência (*compliance*) ou não aderência à requisitos mandatórios, não pode ser explicada unicamente pelo nível do ambiente de *enforcement* de um país, já que mesmos nos EUA, considerado como o mercado de capitais mais desenvolvido do mundo, existem estudos que demonstram a não aderência a divulgações mandatórios (Robinson et al., 2011). Na teoria, um *compliance* universal só seria atingido se todas as divulgações pudessem ser objetivamente verificadas de maneira direta, sem grandes custos para os reguladores e fossem aplicadas penalidades severas pelo não descumprimento. Porém, mesmo em um ambiente com alto grau de *enforcement*, como os EUA, o processo de verificação (revisão) existente apresenta elevado custo, acontece a cada três anos, nem sempre envolve especialistas em todos os assuntos e as penalidades pelo não *compliance* são relativamente limitadas, exigindo-se somente, de modo geral, que as empresas se adequem nos próximos exercícios (Robinson et al., 2011).

Ainda segundo Robinson et al. (2011), a não conformidade pode ocorrer porque os gestores das empresas tendem a acreditar que o mercado, de modo geral, não tem condições de avaliar a não conformidade aos requerimentos mandatórios de divulgação, o que limitaria ou até mesmo impediria algum impacto no preço das ações ou na reputação da empresa, pois os investidores não conseguiriam refletir um desconto sobre a empresa pelo seu não *compliance* (Verrecchia, 1983). Sendo assim, em situações em que os gestores acreditem ter maiores benefícios (pela não divulgação de informações prejudiciais ou pelos custos associados) do que riscos, haveria incentivos para o não cumprimento dos requerimentos, mesmo que mandatórios (Robinson et al., 2011).

2.4 Índices de divulgação (IDs)

A literatura contábil em relação à evidenciação é ampla e investiga vários temas, tais como diferenças e incentivos para as divulgações mandatórias e voluntárias (Devalle et al., 2016; Malaquias & Zambra, 2017; Santos et al., 2014; Street & Bryant, 2000; Street & Gray, 2002; Telles & Salotti, 2015; Tsalavoutas, 2011), consequências econômicas da divulgação (Botosan, 1997; Leuz & Verrecchia, 2000; Malacrida & Yamamoto, 2006), como os analistas financeiros utilizam as informações (Heo & Doo, 2018; Hope, 2003), etc. Em todos esses estudos, apesar do nível de divulgação ser medido de alguma maneira, fica claro que esse é um conceito teórico de difícil mensuração direta, o que faz com que alguns autores busquem, em determinadas situações, medições de forma indireta, focando em atributos específicos, tais como o gerenciamento de resultado ou em algumas características qualitativas da informação contábil, como conservadorismo ou relevância (Barbosa et al., 2015). Sendo assim, existem diversas formas (*proxies*) que procuram representar o nível de divulgação (Beattie et al., 2004; Kavitha & Nandagopal, 2011).

Segundo Urquiza et al. (2009), não existe um apoio teórico efetivo que permita a construção de *proxies* definitivas para o padrão da qualidade e aderência das divulgações. Por conta disso, os estudos existentes utilizam diversas abordagens, desde aquelas de perspectiva unicamente qualitativa (compreensibilidade ou análise linguística) até aquelas essencialmente quantitativas (tais como os IDs), sendo que o segundo tipo tem sido mais utilizada pelos pesquisadores, principalmente os índices autoconstruídos (Urquiza et al., 2009).

Hassan e Marston (2010) procuraram fazer um levantamento completo de todos os tipos de medições sobre *disclosure* que podem ser utilizados pelos pesquisadores. Essa pesquisa explica que dois tipos de abordagens podem ser considerados para a mensuração do nível de

divulgação: a) *proxies* que não estejam diretamente baseadas no exame do veículo original de divulgação (isto é, as demonstrações financeiras ou outros relatórios da própria entidade em si); ou b) análise do veículo original de divulgação. No entanto, segundo Kavitha e Nandagopal (2011), os relatórios anuais (incluindo as demonstrações financeiras) têm sido o maior objeto de estudo para a grande maioria da pesquisa contábil, já que eles são, normalmente, a divulgação com maior volume e quantidade de informações e contém dados quantitativos e qualitativos, voluntários e mandatórios.

A análise das informações contábeis pode ser feita de forma subjetiva ou semi-objetiva, segundo Beattie et al. (2004). A forma subjetiva faz uso de *scores* (notas) elaboradas por terceiros, tais como analistas de mercado, associações de investidores, tanto para demonstrações anuais quanto intermediárias. A vantagem de fazer uso desses *scores* é que o pesquisador já terá um dado pronto, que evitará o trabalho de coleta dos dados. No entanto, essa metodologia traz em si a desvantagem de se basear na percepção de terceiros, o que implica na falta de clareza da seriedade e robustez de tal classificação e das razões do porquê certas empresas estarem inseridas no ranking e outras não (Healy & Palepu, 2001).

A forma semi-objetiva, por outro lado, está baseada em estudos feitos diretamente pelos pesquisadores. Essa abordagem vem seguindo, basicamente, dois grandes caminhos: a análise textual e os IDs (Beattie et al., 2004). O primeiro caminho envolve: i) a análise de conteúdo, que representa uma método observacional que avalia, sistematicamente, o conteúdo registrado nas comunicações, permitindo que o pesquisador realize inferências sobre os dados, com base no seu conteúdo (Kavitha & Nandagopal, 2011; Murcia & Machado, 2013); ii) os estudos de *readability* (legibilidade), que são designados para quantificar a dificuldade cognitiva do texto, fazendo uso de fórmulas específicas, tais como o índice Flesch ;e iii) as análises linguísticas, consideradas como alternativas às fórmulas de legibilidade, procurando capturar um conjunto de características textuais mais rico, através de *scores* que são atribuídos aos dados narrativos (Beattie et al., 2004).

O segundo caminho da forma semi-objetiva são os IDs, os quais, indiscutivelmente, representam a técnica mais utilizada pela academia, segundo Marston e Shrives (1991), Urquiza et al. (2009), Kavitha e Nandagopal (2011) e Ferreira e Martins (2016). Tais índices podem ser utilizados para medir uma informação específica ou genérica nas demonstrações financeiras e nos relatórios anuais. Os IDs são formados a partir de listas extensivas de itens selecionados (*checklists*), que podem ser divulgados em uma demonstração financeira, sendo possível considerar informações mandatórias e voluntárias em mais do que um veículo de divulgação, tais como reportes anuais, intermediários, relatórios da administração, *Management and*

Discussion Analysis (MD&A), informações para relações com investidores, etc. A utilidade de um ID como forma de medição da aderência de divulgação de uma empresa é criticamente dependente da seleção do itens que serão incluídos no índice (Marston & Shrives, 1991).

2.4.1 Tipos e classificações de IDs

Existe uma grande variedade de IDs. Os tipos de índices estão relacionados ao grau de envolvimento do pesquisador na construção do instrumento, o tipo de informação de divulgação que será considerada e o número de itens que serão incluídos na medição (Hassan & Marston, 2010). Os índices podem ser considerados como confiáveis se os seus resultados puderem ser replicados por outro pesquisador. Como os índices são baseados, muitas vezes, em informações públicas, não haveria, a princípio, problemas na sua replicação. No entanto, os pesquisadores podem enfrentar diversos problemas no processo de concessão de pontuações, principalmente em situações de aderência parcial ou a necessidade de decisão que certa informação não foi apresentada por não ser aplicável a uma certa empresa (Marston & Shrives, 1991).

A primeira classificação que pode ser feita em relação aos itens de divulgação está relacionada ao grau do envolvimento do pesquisador na construção do nível, podendo variar do envolvimento total (isto é, o índice foi totalmente desenvolvido pelo pesquisador) até nenhum envolvimento (Hassan & Marston, 2010). Segundo Urquiza et al. (2009) e Beattie et al. (2004), por esse enfoque, os índices podem ser diferenciados entre “classificação subjetiva” e “estudos semi-objetivos”. Os índices de classificação subjetiva se referem à *scores* baseados em *rankings* elaborados por terceiros, tais como associações de analistas de mercado ou agências de classificação (*Moody's* ou *Standard & Poor's*, por exemplo). Nesse caso, a subjetividade da análise do terceiro afetará todo o estudo do pesquisador. Além disso, tradicionalmente, esses índices não estão disponíveis para todas as empresas, mas para uma certa amostra de interesse da entidade que construiu a classificação, limitando a pesquisa que será realizada (Beattie et al., 2004).

Visando ultrapassar as limitações das classificações subjetivas, os pesquisadores comumente recorrem aos estudos semi-objetivos, onde são desenvolvidos índices autoconstruídos ou baseados em metodologias utilizados por estudos anteriores (Urquiza et al., 2009). No entanto, como já mencionado anteriormente, o grau de envolvimento do pesquisador na construção do índice pode ser muito diferente. Se o pesquisador resolver desenvolver um índice a partir do zero, ele deverá ter o controle de todo o processo de construção, partindo da seleção dos itens que serão incluídos na análise para fins de atribuição de notas. Se o

pesquisador quiser utilizar índices desenvolvidos em pesquisas anteriores, ele somente irá replicar uma pontuação (*score*), com base em novos dados (Hassan & Marston, 2010; Kavitha & Nandagopal, 2011).

A segunda classificação que pode ser feita em relação aos IDs está relacionada à forma como a informação será medida. Uma boa parte dos índices utiliza a metodologia do escopo ou cobertura. Essa metodologia avalia a aderência aos itens em avaliação, através da utilização de uma série de variáveis *dummies*, considerando duas possibilidades: o item foi divulgado (atribuição de valor 1) ou não foi divulgado (atribuição de valor 0). Em algumas situações, pode-se atribuir maior peso para a natureza da divulgação quantitativa em relação à qualitativa ou os dados podem ser ponderados em correspondência à sua importância relativa, apesar disso trazer uma maior grau de subjetividade ao nível (Urquiza et al., 2009).

Existem alguns autores tais como Beattie, McInnes e Fearnley (2004) e Beretta e Bozzolan (2008) que entendem que a simples medição quantitativa não pode ser utilizada como *proxy* da qualidade de uma divulgação. Para esses autores, é necessário que seja utilizado um índice com um caráter multidimensional, levando em consideração dois fatores: quantidade e riqueza da divulgação, aumentando significativamente a complexidade da apuração de um ID. Beretta e Bozzolan (2008) baseiam a análise da qualidade do *disclosure* tanto na extensão das divulgações sobre diferentes tópicos relativos aos modelos de negócios e da estratégia de uma entidade quanto na profundidade do que está sendo divulgado e o quanto tais informações são capazes de agregar dados sobre o desempenho futuro da empresa. Esse julgamento de valor está baseado na estrutura conceitual básica do FASB e de orientações de órgãos contábeis, tais como o AICPA – *American Institute of CPAs* e o CICA – *Canadian Institute of Chartered Accountants* e cria oportunidades de expandir o debate acadêmico do que efetivamente se constitui como qualidade na divulgação contábil (Urquiza et al., 2009).

2.4.2 Estudos anteriores utilizando IDs

Como mencionado no item anterior, os índices de divulgação são o instrumento mais utilizado para a mensuração do ND de informações financeiras. Sendo assim, ao longo do tempo, diversos estudos vêm sendo desenvolvidos considerando a aplicação dessa metodologia, sendo que um dos mais antigos é o de Abbott e Monsen (1979), seguido da pesquisa de Botosan (1997). Ambas as pesquisas tem como enfoque o nível de divulgação de informações voluntárias, sendo que no caso de Abbot e Monsen (1979) foram considerados rankings de terceiros para a construção do índice e no caso de Botosan (1997), os IDs foram construídos

pela própria pesquisadora. Como esse é um assunto de grande interesse na pesquisa acadêmica, além dos estudos mencionados, considerados como seminais pelos pesquisadores, há uma grande quantidade de estudos abordando essa temática. A Tabela 6 fornece um resumo dos estudos apreciados nessa pesquisa e que se utilizam de índices de divulgação, tendo como enfoque tanto divulgações voluntárias quanto mandatórias, de caráter geral (tal como a adoção do IFRS).

Tabela 6

Revisão da literatura de nível de divulgação sobre informações voluntárias e mandatórias fazendo uso de um ID

Autores	Objeto de Estudo	Variável Dependente	Variável Explicativa
Abbott e Monsen (1979)	Informações sociais	Rentabilidade	Não encontrada associação
Raffournier (1995)	Informações mandatórias no relatório anual	Índice de divulgação	Tamanho e presença internacional
Botosan (1997)	Informações voluntárias sociais e financeiras	Custo de Capital	Baixo acompanhamento de analistas + alto índice de divulgação
Street e Bryant (2000)	Divulgações antecipadas do IFRS	Índice de divulgação	Listagem nos EUA
Street e Gray (2002)	Apresentação e divulgação relativas ao IFRS	Índices de divulgação e apresentação do IFRS	Listagem nos EUA, setor, auditoria por “Big 4” e localização na China ou Suíça
Hope (2003)	Requerimentos mandatórios nos relatórios anuais	Acurácia das projeções de analistas	Índice de divulgação, <i>enforcement</i> elevado e baixo índice de cobertura de analistas
Lanzana (2004)	Informações voluntárias nos relatórios anuais	Índice de divulgação	Nível de governança, controle nacional, faturamento e desempenho (EBITSAT)
Malacrida e Yamamoto (2006)	Informações contábeis	Volatilidade do retorno das ações	Índice de divulgação
Daske e Gebhardt (2006)	Informações contábeis em IFRS	Índice de divulgação	Adoção do IFRS
Alsaced (2006)	Informações voluntárias nos relatórios anuais	Índice de divulgação	Tamanho
Beretta e Bozzolan (2008)	Informações do relatório anual	Índice de divulgação	Acurácia da projeção de analistas
Cheung et al. (2010)	Informações sociais voluntárias e mandatórias	Valor de mercado	Índice de transparência
Tsalavoutas, Evans, e Smith (2010)	Requerimentos mandatórios de divulgação	Índice de divulgação	Não aplicável
Tsalavoutas (2011)	Requerimentos mandatórios do IFRS	Índice de divulgação	Auditoria Big 4, Impacto pela adoção da norma,

Continua

Conclusão

Autores	Objeto de Estudo	Variável Dependente	Variável Explicativa
Murcia e Santos (2012)	Informações voluntárias sociais, ambientais e econômicas	Índice de divulgação	Setor e Controle
Verriest, Gaeremynck e Thornton (2013)	Divulgações mandatórias e voluntárias em IFRS	Índice de divulgação	Nível de governança
Gonçalves et al. (2013)	Informações sociais	Custo de capital	Índice de divulgação, Tamanho e alteração na legislação societária
C. B. Sousa et al. (2014)	Informações sociais	Valor de mercado	Divulgação social econômica
Santos et al. (2014)	Adoção inicial do IFRS	Índice de divulgação	Tamanho, alavancagem e Auditoria por uma Big 4
Murcia e Machado (2013)	Informações econômicas e socioambientais das DFPs (Demonstrações Financeiras Padronizadas)	Liquidez das ações	Índice de divulgação
Rover et al. (2016)	Informações sociais	Índice de divulgação	Tamanho, setor e controle
Pivac et al. (2017)	Relatórios anuais	Índice de divulgação	País das empresas
Nerantzidis e Tsamis (2017)	Informações de governança corporativa	Índice de divulgação	Desempenho e variáveis de governança corporativa (número de membros independentes, de mulheres e de reuniões do Board)
Naingollan e Trinugroho (2018)	Informações mandatórias sobre fundos de investimento	Índice de divulgação	País de origem

Uma análise dos dados contidos na Tabela 6 demonstra que uma boa parte dos estudos teve como tema de interesse divulgações voluntárias, considerando tanto temas econômico-financeiros quanto divulgações ambientais e sociais. Esse fato pode ser explicado por somente existir, como mencionado por Dye (2001), uma Teoria de Divulgação englobando informações voluntárias, mas não ter sido ainda desenvolvida uma boa teoria para informações mandatórias, o que facilita o desenvolvimento das pesquisas para o primeiro grupo de informações. Mesmo assim, algumas pesquisas contidas na Tabela 6 buscaram estudar divulgações mandatórias, área que ainda carece de atenção pelos pesquisadores, conforme indicado por Verrechia (2001).

Outro ponto importante a ser considerado em relação aos estudos elencados na Tabela 6 é que todos procuram entender a associação do ID com outras variáveis financeiras ou econômicas, tais como países, setores de atividades ou porte da empresa de auditoria. Nesse

objetivo, o ID pode surgir como a variável dependente (isto é, aquela que precisa ser explicada por outros fatores) ou como variável independente (isto é, aquela que irá explicar um determinado fator econômico, tal como a rentabilidade de uma empresa ou o grau de cobertura da entidade por analistas de mercado).

Além dos estudos de caráter mais geral apresentados na Tabela 6, vários pesquisadores escolheram fazer uso do ID para o estudo do *compliance* com requerimentos contábeis específicos, tais como instrumentos financeiros ou combinações de negócios, o que é o objetivo primordial desse trabalho. A Tabela 7 procura sumarizar alguns dos muitos estudos que enfocam uma única regra contábil e seu nível de divulgação e que foram considerados para a realização deste trabalho.

Tabela 7

Revisão da literatura de nível de divulgação sobre requerimentos mandatórios específicos fazendo uso de um ID

Autores	Requerimento Mandatório Predominante	Tipo de ID	Variável Dependente	Variável Explicativa
Lemos et al. (2009)	Instrumentos financeiros	Próprio/Não ponderado	Índice de divulgação	Tamanho
Gaio e Mateus (2014)	Apresentação das demonstrações financeiras	Próprio/Não ponderado	Índice de divulgação	Tamanho e auditoria “Big 4”
Nakayama e Salotti (2014)	Combinação de negócios	Próprio/Não ponderado	Índice de divulgação	Porte relativo da empresa adquirida em relação ao porte da adquirente e auditoria “Big 4”
Turra (2015)	Instrumentos financeiros	Próprio/Não ponderado	Índice de divulgação	Tamanho e listagem internacional
Devalle et al. (2016)	Ativos intangíveis	Próprio/Ponderado e não ponderado	Índices de divulgação	Relação das despesas com juros em relação às receitas e impacto
Heo e Doo (2018)	Informação por segmento	Próprio/Não ponderado	Acurácia na projeção dos analistas	Índice de divulgação e existência de segmentos múltiplos
Malaquias e Zambra (2017)	Instrumentos financeiros	Próprio/Não ponderado	Índice de divulgação	Tamanho, alavancagem e localização no México

A análise das informações contidas na Tabela 7 demonstra que no caso dos estudos de normas específicas, de modo geral, o ID é a variável dependente da pesquisa. Sendo assim, as outras variáveis relacionadas às empresas ou ao mercado (tamanho, auditoria, listagem internacional, setor) tem a função de buscar explicar a aderência à um requerimento contábil específico. A única exceção na seleção de estudos utilizados nesse trabalho foi o estudo de Heo

e Doo (2018), onde o ID de informações por segmento foi um fator explicativo para a acurácia da projeção dos resultados das entidades, feito por analistas de mercados.

Outro ponto relevante a ser observado é que todos os pesquisadores fizeram uso de IDs desenvolvidos por eles mesmos e não por scores ou checklists de terceiros, sendo que a grande preferência foi a utilização de índices não ponderados, o que pode ser explicado pela facilidade na aplicação e replicabilidade da pesquisa (Marston & Shrives, 1991). No entanto, nesse trabalho, optou-se pela utilização de um índice próprio ponderado, com atribuição de pesos para as informações, em linha com o estudo de Devalle et al. (2016), a fim de que fosse possível endereçar não somente o atendimento das normas de divulgação de RCC, mas também se os requerimentos mais complexos também estavam sendo endereçados pelas empresas em seus *disclosures*.

2.5 Desenvolvimento das hipóteses da pesquisa

Como já mencionado anteriormente, o fato de um país adotar normas de alta qualidade não leva necessariamente a elaboração de demonstrações financeiras de alta qualidade, já que muitas vezes existem desincentivos para que as mesmas estejam plenamente aderentes à essas normas (Ball, 2006; Cunningham, 1994; Daske & Gebhardt, 2006; Iatridis, 2010; Lima, 2010; Robinson et al., 2011; Soderstrom & Sun, 2007; Street & Gray, 2002; Verrechia, 1983). Nesse contexto, o nível de *enforcement* (regulação) dos padrões contábeis e como os desvios são punidos pelas autoridades acaba sendo tão importante quanto às regras contábeis em si (Hope, 2003; Robinson et al., 2011).

No caso brasileiro, apesar da melhoria nos sistemas de regulação promovidas pela CVM desde o início desse século (Cardenas, 2012), diversos estudos têm demonstrado que ainda existem vários desincentivos no país, para que as entidades adiram plenamente aos requisitos do IFRS, tais como: a) contar com o crédito bancário como principal fonte de financiamento das empresa ; b) ter como base de seu arcabouço jurídico a *code law*; c) ser ainda um mercado de capitais em desenvolvimento; d) manter a concentração da propriedade das empresas e e) sofrer uma alta influência das normas tributárias nos procedimentos contábeis (Lima, 2010; Rover et al., 2016).

Essa situação é oposta à do ambiente norte-americano, considerado o maior mercado de capitais do mundo, com forte regulação e sistemas de penalização para os desvios (*enforcement*) (Cardenas, 2012) e bom ambiente informacional, além de ter como arcabouço legal as chamadas *common laws* (Lopes & Alencar, 2010). Adicionalmente, a SEC apresenta

requerimentos mais detalhados no que tange a divulgação prévia à adoção das normas contábeis, se forem comparados os requisitos do *Topic* 11.M e do IAS 8. Sendo assim, é de se esperar que as empresas norte-americanas cumpram mais fielmente os requerimentos de apresentação e divulgação do *Topic* 606 do que as empresas brasileiras em relação ao IFRS 15, tanto antes quanto após a adoção efetiva das normas de RCC, gerando as seguintes hipóteses:

H1: As empresas norte-americanas apresentam ID mais elevado do que as empresas brasileiras, para as divulgações prévias à adoção efetiva do IFRS 15/*Topic* 606.

H2: As empresas norte-americanas apresentam ID mais elevado do que as empresas brasileiras, para as divulgações requeridas pelo IFRS 15/*Topic* 606.

No entanto, de forma adicional às duas hipóteses anteriores, é importante tentar se entender se o nível de divulgação de uma entidade é afetado pelo fato de que uma norma contábil estar em pleno vigor. Em outras palavras, é possível que o próprio fato de que as novas normas de RCC estejam vigentes, o que somente será percebido nas demonstrações financeiras de 31/03/2018, faz com que as entidades atinjam um maior ID, do que antes do período de vigência da norma (como é o caso das demonstrações financeiras de 31/12/2017). Esse fato foi percebido no estudo de Gonçalves et al. (2013), que demonstrou um maior nível de divulgação nos relatórios de responsabilidade socioambientais e um menor custo de capital, em períodos em que adoção do IFRS passou a ser obrigatória no Brasil, em relação aos períodos anteriores. Dessa maneira, foi introduzida no estudo a seguinte hipótese:

H3: O ID é maior no período em que o IFRS 15/*Topic* 606 está plenamente vigente do que antes da adoção das normas.

Além da questão do ambiente onde se localizam as entidades e da vigência ou não da norma, os estudos elencados na Seção 2.4.2 evidenciaram diferentes fatores associados, que explicam os IDs. Esses fatores ou variáveis podem ser segregados nas seguintes classificações: estruturais (por exemplo, listagem em mais do que uma bolsa de valores, nível de governança corporativa diferenciado, tamanho da empresa e impacto da aplicação de uma norma contábil), relativos ao desempenho de uma entidade (por exemplo, rentabilidade e alavancagem financeira) e relacionados à fatores de mercado (por exemplo, empresa de auditoria e setor de atividade da empresa).

Dentre tais fatores, observa-se que a listagem em mais do que uma bolsa de valores, especificamente na bolsa norte-americana, é uma das características que deve ser destacada no presente estudo, já que a oferta de títulos no mercado americano, através de emissão de ADRs (*American Depositary Receipts*), por empresas brasileiras, pode influenciar positivamente o nível de *disclosure* das empresas, de modo geral, bem como o grau de conformidade com os requerimentos obrigatórios de uma norma contábil, já que os investidores e o regulador nesse mercado tendem a esperar divulgações de alta qualidade, principalmente pela grande quantidade de exigências de *disclosure* existente nos Estados Unidos (Almeida & Rodrigues, 2017). Inclusive, alguns estudos identificaram que as entidades que reportam em IFRS no mercado norte-americano tendem a receber mais cartas-comentários da SEC, além de sofrerem maior impacto na queda de liquidez de suas ações/ADRs, ao receberem tais comentários (Bozanic, Dietrich, & Johnson, 2015; Gietzmann & Isidro, 2013).

Além disso, a necessidade de lidar com diferentes mercados faz com que as empresas tenham que desenvolver sistemas de controle e gestão mais sofisticados e cria nelas o desejo de serem vistas como organizações com melhores práticas gerenciais, incluindo as de divulgação, diminuindo assim o risco percebido pelo mercado financeiro (Gonçalves et al., 2013). A esse respeito foi formulada a seguinte hipótese:

H4: As empresas brasileiras com ADRs apresentam maior ID do IFRS 15 do que as empresas brasileiras que não estão listadas no mercado norte-americano.

Não foi incluída essa hipótese para as empresas dos Estados Unidos, já que as mesmas estão sujeitas aos requerimentos do chamado modelo norte-americano (*U.S. Model*), que busca o *enforcement* das leis de títulos e valores mobiliários com maior intensidade e o faz através de uma mistura dinâmica de diversos canais e atores (reguladores, agências, sistemas privados e poder judiciário), transformando o mercado, por si só, quase como um poder regulador unificado (Cardenas, 2012). Sendo assim, não se espera que o fato de que, eventualmente, alguma empresa norte-americana seja listada em outra bolsa fora dos Estados Unidos traga alguma mudança substancial no nível de divulgação.

Na mesma linha, Murcia e Santos (2012), Nakayama e Salotti (2014) e Santos et al. (2014) incluíram em seus estudos uma variável demonstrando que se uma empresa possui padrões elevados de governança corporativa, ela apresenta tendência a ter maior conformidade com as divulgações requeridas pelo IFRS. No Brasil, uma diferenciação importante entre as

empresas no quesito governança corporativa, é pertencerem ao Novo Mercado da B3 (Santos et al., 2014). Sendo assim, a esse respeito, foi formulada a seguinte hipótese:

H5: As empresas brasileiras pertencentes ao Novo Mercado da B3 apresentam maior ID em relação aos requisitos de divulgação do IFRS 15 que as empresas brasileiras que não estão no Novo Mercado.

Essa variável não foi considerada para as empresas americanas, já que todas as empresas listadas nas bolsas dos EUA, independentemente de serem locais ou estrangeiras, têm que estar aderentes aos requisitos da Lei Sarbanes-Oxley (SOX), a qual obriga as entidades a tornarem os processos de elaboração de *disclosures*, especialmente o financeiro, suficientemente transparentes para que o investidor médio possa compreendê-los com facilidade (Dantas et al., 2005). Sendo assim, não há uma distinção, por padrões de governança e transparência, entre as empresas no mercado norte-americano, como existe no mercado de capitais brasileiro, já que o Novo Mercado da B3 é um segmento de empresas que se comprometem, voluntariamente, a cumprir boas práticas de governança corporativa e requisitos de transparência adicionais (Santos et al., 2014).

Ainda dentro da categoria de variáveis estruturais, o tamanho de uma empresa é, definitivamente, a característica mais consensual para a explicação do nível de divulgação de uma entidade, sendo mencionada na grande maioria dos estudos sobre o tema. Dessa maneira, entende-se que quanto maior for uma empresa, maior o seu nível de divulgação, pois: a) as empresas de maior porte podem melhor diluir os custos de divulgação, por possuírem sistemas internos de informação com maiores recursos; b) têm uma tendência de divulgar mais informações para diluir seus custos políticos, já que são mais visíveis, têm maior impacto e responsabilidade na economia e tendem a sofrer uma maior escrutínio tanto do governo quanto da sociedade; c) o custo de agência costuma ser maior nas grandes empresas, pelo fato da estrutura societária costumar ser mais diluída; e d) as empresas de maior dimensão costumam ser mais dependentes do mercado de capitais do que as empresas menores (Alsaeed, 2006; Cheung et al., 2010; Devalle et al., 2016; Gaio & Mateus, 2014; Lemos et al., 2009; Murcia & Santos, 2012; Nerantzidis & Tsamis, 2017; Rover et al., 2016; Street & Bryant, 2000; Street & Gray, 2002; Tsalavoutas, 2011).

O tamanho de uma empresa pode ser medido de várias formas: valor total dos ativos, total do faturamento, número de empregados e valor de mercado da empresa. Porém, de acordo com Cooke (1989), não há diferença em qual *proxy* um estudo faça uso para medir essa variável, já que todas permitirão apurar o mesmo resultado para esse quesito. Sendo assim, para essa

pesquisa, foi considerado o valor de mercado da empresa no final de 31 de dezembro de 2017, conforme utilizado por Tsalavoutas (2011), pois entende-se que essa medida, de uma certa maneira, traz todas as empresas a um patamar comum, sem necessidade de transformações logarítmicas. Em relação à essa variável foi desenvolvida a seguinte hipótese:

H6: Empresas maiores apresentam um maior ID relativo aos requerimentos do IFRS 15/*Topic* 606 do que as empresas de menor porte.

Outro ponto a ser levado em consideração, especialmente porque esse estudo procura determinar o nível de apresentação e divulgação oriundo da adoção de uma regra contábil específica é o quão impactante foi essa mudança contábil nas demonstrações financeiras de cada entidade. Segundo Devalle et al. (2016) e Tsalavoutas (2011), um maior grau de impacto do item específico que está sendo avaliado tem uma tendência a gerar um maior ND do que quando aquele fator não é material para a demonstração financeira da empresa. Segundo a Estrutura Conceitual Básica do IASB, uma informação é material se a sua omissão ou a sua distorção puder influenciar decisões que os usuários tomariam com base naquele dado. Com base nessa premissa, para fins desse estudo, foi considerado que se uma entidade tiver avaliado que o impacto da adoção do IFRS 15/*Topic* 606 não é material, não foi divulgado qualquer impacto, enquanto se a empresa tiver optado por fazer uma divulgação quantitativa, independentemente do valor, houve um entendimento da companhia de que aquele impacto era material o suficiente para ser divulgado. Sendo assim, foi estabelecida a seguinte hipótese:

H7: Empresas que divulgaram impactos quantitativos relativos à adoção do IFRS 15/*Topic* 606 apresentam um maior ID do que aquelas que não o fizeram.

Vários autores utilizaram a rentabilidade da empresa como um dos determinantes a serem associados ao nível de divulgação, já que diversas teorias sustentam que os gestores de companhias mais rentáveis têm uma tendência a divulgar mais informações, a fim de justificarem a recorrência desses bons resultados e de seus sistemas de incentivos e de se diferenciarem das empresas menos lucrativas (Rover et al., 2016). Porém, essa justificativa não é uma unanimidade entre os autores, pois alguns argumentam que as empresas com menor lucratividade apresentam um maior nível de divulgação, a fim de explicar as razões por trás do resultado insatisfatório, naquele período (Gaio & Mateus, 2014). Até por conta desse fato, a utilização dessa variável apresentou resultados não convergentes. Alguns autores (Lemos et al.,

2009; Malaquias & Zambra, 2017; Street & Gray, 2002) não detectaram relevância estatística na associação da rentabilidade de uma empresa e o seu nível de divulgação. Porém, outros autores, tais como Santos et al. (2014) e Tsalavoutas (2011) encontraram uma associação positiva com o nível de rentabilidade e de divulgação, o que seria evidente, de acordo com Raffournier (1995). Considerando que o impacto da adoção do IFRS 15/*Topic* 606 serão menos materiais para as empresas com maior rentabilidade, o que traria menor necessidade de explicações para os usuários das demonstrações financeiras, foi elaborada a seguinte hipótese:

H8: Empresas com maior rentabilidade apresentam um menor ID relativo ao IFRS 15/*Topic* 606 do que as empresas com menor rentabilidade.

Outro fator relacionado ao desempenho de uma entidade e que pode estar associado ao nível de *disclosure* da empresa é o seu grau de alavancagem financeira. A ideia é que companhias com maior endividamento têm um maior estímulo para aumentar a divulgação, por conta da demanda de seus credores, sendo que alguns autores encontraram um relacionamento significativo entre a alavancagem de uma empresa e seu nível de divulgação (Malaquias & Zambra, 2017; Santos et al., 2014). Por outro lado, certos autores acreditam que empresas com endividamento mais elevado têm uma tendência a evitar a adoção de práticas contábeis que possam reduzir os resultados divulgados, ou que possam aumentar a volatilidade do resultado (Lemos et al., 2009), fazendo com que o uso desse indicador seja visto, na literatura contábil, como contraditório para explicar o nível de divulgação. No entanto, considerando que o objeto desse estudo é entender o grau de *disclosure* relacionado à adoção do IFRS 15/*Topic* 606, e o endividamento é um dos indicadores mais importantes para medir a performance de uma empresa, parece fazer sentido que, independentemente se o impacto da adoção da norma seja positivo ou negativo, companhias mais alavancadas busquem aumentar a sua divulgação, a fim de satisfazer a necessidade informacional dos credores e remover quaisquer suspeitas de que haverá transferências indevidas de recursos para os acionistas (Rover et al., 2016). Para esse quesito, esse estudo desenvolveu a seguinte hipótese:

H9: Empresas com maior alavancagem financeira apresentam um maior ID relativo ao IFRS 15/*Topic* 606 do que as empresas com menor alavancagem financeira.

O setor de atividade em que está inserida uma determinada empresa também é um fator bastante utilizado pela academia para explicar o nível de divulgação de uma companhia, apesar

dos resultados empíricos nem sempre serem alinhados (Gaio & Mateus, 2014). Isso acontece porque muitas vezes, alguns setores são mais regulados do que outros e a regulação, em tese, aumenta a divulgação (Murcia & Santos, 2012). Adicionalmente, empresas pertencentes a um mesmo setor de atividade tendem a apresentar divulgações alinhadas entre si, o que pode não acontecer quando se compara as demonstrações de empresas de setores diferentes (Alsaeed, 2006; Devalle et al., 2016; Gaio & Mateus, 2014). Segundo a PWC (2017b) e KPMG (2014), havia a expectativa do mercado de que alguns setores sofreriam maiores impactos na implantação do IFRS 15/*Topic* 606, conforme apresentado na Tabela 8. Mesmo assim, a fim de evitar qualquer viés para o presente estudo, entendeu-se como mais adequado deixar essa variável aberta, isto é, serão avaliados os setores de atividade individualmente, para fins de entendimento do nível de divulgação relativo à adoção das normas de RCC, não classificando nenhum deles entre os que pertenceriam aos setores com expectativa de maior impacto ou não.

Essa variável, apesar de correlacionada, se diferencia daquela que será medida na H7, porque, naquele caso, está se tratando do impacto quantitativo divulgado nas demonstrações financeiras de uma entidade, enquanto nessa hipótese, o que se procura medir é se, mesmo que não tenha havido um impacto material por conta da adoção das novas normas de RCC, o fato da entidade pertencer a um determinado setor fez com que o nível de divulgação fosse mais elevado ou não. Dessa maneira, para esse quesito, foi construída a seguinte hipótese:

H10: O ID das empresas oriundo da adoção do IFRS 15/*Topic* 606 está associado ao fato da mesma pertencer a um setor específico.

Tabela 8

Impactos esperados da adoção das novas normas de reconhecimento de receita por setor de atividade

Setor	Impacto Potencial
Aeroespacial e defesa	Alto
Automotivo	Alto
Imprensa	Médio
Energia	Baixo
Varejo	Baixo
Transporte e logística	Baixo
Administradores de fundos	Baixo
Montagem e construção de equipamentos	Médio
Fabricantes sob contrato	Baixo
Saúde e Farmácia	Médio
Licenciadores (Mídia, Ciências Biológicas e Franqueadores)	Alto
Bens Imóveis (Construção/Engenharia)	Alto
Softwares	Alto
Telecomunicações (Redes móveis e Cabo)	Alto

Nota. Tabela elaborada pelo autor, com base em KPMG (2014) e PWC (2017b)

Por fim, a segunda variável pertencente à categoria de mercado, associada ao nível de divulgação, está relacionado à empresa de auditoria responsável pelas demonstrações financeiras de uma entidade. Diversos estudos anteriores encontraram uma associação positiva entre o fato de que o auditor da empresa pertence ao grupo das Big 4 (PWC, KPMG, E&Y e Deloitte) e o grau de divulgação, já que os auditores são impelidos a exercer um grau de influência nas políticas de divulgações das empresas que contratam os seus serviços, a fim de não sofrerem qualquer dano à sua reputação (Devalle et al., 2016; Street & Gray, 2002), o que poderia causar grandes problemas à elas, tais como proibições de operação e processos judiciais (Rover et al., 2016) por conta de sua presença global (Alsaeed, 2006) e por serem submetidas a especial exame dos órgãos reguladores (Santos et al., 2014).

No entanto, considerando que a amostra utilizada envolve grandes empresas da economia brasileira e norte-americana, identificou-se que, substancialmente, a grande maioria das empresas utiliza os serviços de uma *Big 4*. Sendo assim, a simples distinção entre pertencer ou não a esse grupo de auditores talvez não conseguisse demonstrar se essa variável é explicativa para o nível de divulgação das empresas analisadas. Até porque, de acordo com Francis, Pinnuck e Watanabe (2014), cada um dos auditores independentes tem o seu “estilo de auditoria”, isto é, um conjunto único de regras de trabalho internas, que guiam e padronizam a aplicação dos princípios contábeis pelos seus auditores, o que pode levar à diferenças de abordagem e até mesmo de interpretação sobre a adequação das demonstrações financeiras dos seus clientes. Dessa maneira, foi desenvolvida a seguinte hipótese:

H11: O ID dos requerimentos do IFRS 15/*Topic 606* está associado a qual empresa de auditoria é responsável pelas demonstrações financeiras de uma entidade.

3 Metodologia de Pesquisa

Esse capítulo tem por finalidade apresentar a metodologia que foi utilizada para o desenvolvimento do estudo sobre o nível de divulgação relativo aos requerimentos do IFRS 15/*Topic* 606, no período pré-adoção e pós-adoção das normas. Para isso, foram analisadas as demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2017 e de 31 de março de 2018 das respectivas empresas, já que as regras entraram em vigor a partir de 01 de janeiro de 2018 (para as empresas que adotam as normas do IFRS) e a partir de 15 de dezembro de 2017 (para as empresas que usam o USGAAP).

A seção 3.1 discorre sobre o tipo e o método da pesquisa que será realizada. A seção 3.2, por sua vez, destaca a seleção da amostra de empresas a serem analisadas e as fontes de dados utilizadas. A seção 3.3 explica como foi construído e aplicado o Índice de Divulgação (IDRec), que é o principal instrumento de pesquisa utilizado nesse trabalho. A seção 3.4. explica como foi desenvolvido o modelo de regressão linear que procura identificar quais fatores (variáveis independentes) foram relevantes para a obtenção do IDRec (variável dependente), a fim de que seja possível responder as hipóteses dessa pesquisa. Por fim, a seção 3.5 explica quais são os procedimentos para tratamento dos dados.

3.1 Classificação da pesquisa

Essa pesquisa é considerada de natureza descritiva, pois visa identificar o nível de divulgação relativo aos requerimentos de divulgação advindos da adoção do IFRS 15/*Topic* 606 em empresas brasileiras e norte-americanas e, de forma secundária, os fatores (ou variáveis) que explicam esse resultado. Segundo Gil (2002), a análise descritiva tem como objetivo primordial a descrição de características de determinada população ou fenômeno ou então o estabelecimento de relações entre variáveis.

Quanto à abordagem do problema de pesquisa, pode-se considerar esse estudo como um modelo de duas etapas, utilizando o enfoque qualitativo e quantitativo. O enfoque qualitativo foi utilizado na coleta de dados, ao se utilizar a análise de conteúdo na identificação das informações que foram apresentadas nas notas explicativas bem como para o entendimento da maneira como foi feita essa apresentação (Telles & Salotti, 2015). A partir dessa técnica, que possibilita estudar e analisar a comunicação de maneira objetiva e sistemática (G. de A. Martins

& Theóphilo, 2009) foi possível a avaliação de materiais escritos para a sua transformação em unidades significativas, que podem posteriormente ser analisadas de forma quantitativa.

Na fase quantitativa, fez-se uso de técnicas estatísticas descritivas e inferenciais, de modo a se perceber a associação entre diversas variáveis independentes com o resultado da variável dependente, que é o IDRec calculado para cada uma das empresas. A abordagem quantitativa, segundo Turra (2015), é aquela onde se aplica o raciocínio lógico aliado à precisão, à objetividade e ao rigor, como forma de investigação de um problema específico.

3.2 Procedimentos de coleta de dados e as fontes de dados utilizadas

Os dados necessários para a avaliação do ND do IFRS 15/*Topic* 606 foram coletados no site da CVM (sistemas.cvm.gov.br) para as empresas brasileiras, no site da SEC (<https://www.sec.gov/edgar.shtml>) para as companhias americanas ou nos sites das próprias empresas, tanto para empresas brasileiras quanto norte-americanas.

As análises dos dados relativos às demonstrações financeiras foram feitas de forma manual, utilizando como fator de busca os termos relacionados ao IFRS 15/*Topic* 606 bem como as divulgações já existentes sobre o assunto de acordo com as normas anteriores. Os dados relativos às características das empresas (Listagem Internacional (ADR), Governança (Novo Mercado B3), Tamanho e Setor de Atividade) foram extraídos das fontes demonstradas na Tabela 9, tendo sido considerada a posição na data-base 31 de dezembro de 2017. Os outros dados relativos à característica das empresas (Impacto, Rentabilidade, Alavancagem e Auditoria) foram extraídos e calculados (quando necessário) com base nas informações coletadas nas demonstrações financeiras das entidades analisadas.

Tabela 9

Fontes de coletas de dados de características das empresas da amostra em 31/12/2017

Dados	Fonte da informação
Listagem (ADRs)	https://br.investing.com/equities/brazil-adrs
Governança (Novo Mercado B3)	http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm
Tamanho	Banco de dados Económica© (valor de mercado em 31/12/2017)

Continua

Conclusão

Dados	Fonte da informação
Setor de Atividade – Empresas brasileiras	Banco de dados Economática© (setor econômico BOVESPA) e http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm
Setor de Atividade – Empresas Americanas ¹	ICB - <i>Industry Classification Benchmark</i> , extraído de https://www.ftse.com/products/downloads/ICBStructure-Eng.pdf?_ga=2.208060818.1420396360.1548549561-1025263234.1547806698 , alinhado aos setores econômicos BOVESPA

Os procedimentos para coleta de dados são resumidos nas seguintes etapas: 1) identificação da população e da amostra de empresas a serem pesquisadas; 2) coleta de dados das demonstrações financeiras das datas-bases 31 de dezembro de 2017 (período pré-adoção das novas normas de RCC) e 31/03/2018 (período pós-adoção das normas); 3) cálculo do IDRec, através da coleta dos dados divulgados, de forma manual, e preenchimento do *checklist* de divulgação contendo todos os requerimentos previstos nas regras; 4) coleta de dados relativos às características das empresas; e 5) tabulação, consolidação e análise dos dados, utilizando estatística descritiva e inferencial.

3.3 População e amostra

A população de empresas de capital aberto no Brasil, ao final de 2017, segundo site da B3 (http://www.b3.com.br/pt_br/) é de 280 empresas. Nos Estados Unidos a população é muito maior, totalizando 4.336 empresas, segundo o site <https://data.worldbank.org>, que contém a quantidade de empresas listadas em todo o mundo. Esse mesmo site, para o Brasil, considera o total de 335 empresas, incluindo fundos de investimento.

Devido à grande quantidade de empresas envolvidas, decidiu-se para esse trabalho selecionar a amostra das 100 maiores empresas, considerando o volume negociado em 31 de dezembro de 2017, sendo que nos Estados Unidos, por conta da quantidade ainda maior de empresas, decidiu-se que essa análise envolveria as companhias listadas tanto na NYSE – NY

¹ A comparação dos setores de atividade BOVESPA com a estrutura do ICB está apresentada no Apêndice A.

Stock Exchange quanto na *NASDAQ Stock Market - National Association of Securities Dealers Automated Quotations*, consideradas as maiores bolsas norte-americanas (www.worldatlas.com). Porém, na composição da amostra foram feitas algumas exclusões, conforme descrito a seguir:

a) **Empresas financeiras** - foram excluídas da amostra a ser selecionada, pois as receitas financeiras, que representam a maior parte do faturamento dessas entidades, não fazem parte do escopo do IFRS 15/*Topic* 606. Sendo assim, não há qualquer expectativa por parte dos emissores de normas contábeis e dos auditores de que as empresas do setor financeiro tenham impactos significativos por conta da adoção das novas normas de RCC, sob o ponto de vista do balanço e da demonstração do resultado;

b) **Empresas seguradoras** – da mesma forma que as empresas financeiras, as seguradoras foram excluídas da amostra pois a maior parte de sua receita não integra do escopo do IFRS 15/*Topic* 606, não se esperando assim impactos relevantes nas demonstrações financeiras dessas entidades.

c) **Entidades do setor imobiliário (no Brasil)** – antes da adoção do IFRS 15 (CPC 47) as entidades do setor imobiliários mensuravam suas receitas considerando as orientações contidas no OCPC 04 – Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 (Contratos de Construção do Setor Imobiliário) às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras. Apesar do ICPC 02 ter sido revogado a partir de 01/01/2018, as entidades foram autorizadas pela CVM (através do Ofício Circular CVM/SNC/SEP/nº 1/2018) a continuarem aplicando as orientações contidas no OCPC-04, até que o CPC e as entidades do setor imobiliário recebam resposta de consulta sobre o assunto feita ao IASB. Sendo assim, essas empresas não adotaram em 01/01/2018 o CPC 47, mantendo o tratamento contábil anterior.

d) **Empresas com data-base diferente de 31 de dezembro (nos EUA)** – a legislação norte-americana permite que as empresas estabeleçam a data-base de suas demonstrações financeiras. Sendo assim, muitas companhias da população de empresas possuem datas de encerramento de balanço anteriores à 15 de dezembro de 2017. Essas empresas só aplicariam os requerimentos do *Topic* 606 no momento de coleta de dados para o presente estudo, a partir do início do seu próximo exercício social, o que ocorreria durante o ano de 2019, inviabilizando assim a utilização das suas demonstrações financeiras, para fins de análise. Dessa maneira, foram selecionadas as 100 maiores empresas que tinham como data-base 31 de dezembro e excluídas todas aquelas com datas de fechamento diferente.

Por conta dessa seleção feita em relação às empresas, a amostra é considerada como não probabilística intencional. Segundo G. de A. Martins e Theóphilo (2009), a amostragem não

probabilística é aquela onde ocorre uma escolha deliberada dos elementos da amostra, não sendo possível generalizar os seus resultados para a população. Por outro lado, a amostragem intencional é aquela onde é definido um critério para a composição da amostra, pois é aquela que forma o grupo de interesse para a pesquisa. No caso desse estudo, espera-se entender o comportamento de uma gama representativa de empresas e não de toda a população e as companhias com o maior volume de negociação, mesmo considerando as exclusões realizadas, podem ser consideradas aquelas que melhor representarão as empresas abertas do Brasil e dos Estados Unidos.

A Tabela 10 apresenta as empresas brasileiras que tiveram as suas demonstrações financeiras analisadas, para fins dessa pesquisa. O Apêndice B apresenta todos os detalhes relativos às empresas brasileiras analisadas:

Tabela 10
Lista das 100 empresas abertas brasileiras analisadas

Empresas			
1.Petrobras	26.Suzano Papel	51.M. Dias Branco	76.Randon Part.
2.Vale	27.Qualicorp	52.B2W Digital	77.Grendene
3.Ambev	28.Pão de Açúcar - CBD	53.Trans Paulista	78.BR Properties
4.Cielo	29.Braskem	54.Cesp	79.Tupy
5.Kroton	30.Multiplan	55.Energias BR	80.SLC Agricola
6.BRF	31.Sabesp	56.Light	81.Guararapes
7.Gerdau	32.Embraer	57.Cia Hering	82.Comgas
8.Usiminas	33.Smiles	58.Copel	83.Alliar
9.BBSeguridade	34.Natura	59.AES Tiete	84.IMC
10.JBS	35.Cosan	60.Duratex	85.Metal Leve
11.CCR	36.Eletronbras	61.Wiz	86.Cosan Ltd
12.Ultrapar	37.Taesa	62.Ser Educa	87.Triunfo Part
13.Lojas Renner	38.Fleury	63.Energisa	88.Tegma
14.Lojas Americ	39.Sanepar	64.Oi	89.QGEP Part.
15.RaiaDrogasil	40.Klabin	65.Iochp-Maxion	90.Lojas Marisa
16.Telef Brasil	41.Iguatemi	66.Totvs	91.Anima
17.Magaz Luiza	42.Weg	67.Marfrig	92.Mills
18.Hypera	43.CPFL Energia	68.Minerva	93.Magnesita
19.Fibria	44.Tim Part.	69.Marcopolo	94.CSU Cardsystem
20.BR Malls Part.	45.Viavarejo	70.Arezzo Co	95.Santos BRP
21.Cemig	46.Cvc Brasil	71.Alupar	96.Dommo
22.Estácio Part.	47.Engie Brasil	72.Multiplus	97.Cosan Log
23.Localiza	48.Ecorodovias	73. Linx	98.Eletropaulo
24.Sid Nacional	49.Gol	74.Valid	99.Portobello
25.Equatorial	50.Copasa	75.Alpargatas	100.Ferbasa

A Tabela 11 apresenta as empresas norte-americanas que tiveram as suas demonstrações financeiras analisadas, para fins dessa pesquisa. O Apêndice C apresenta todos os detalhes relativos às empresas analisadas:

Tabela 11
Lista das 100 empresas abertas norte-americanas analisadas

Empresas			
1. Amazon Com Inc	26. CVS Health Corp	51. Activision Blizzard, Inc	76. Square, Inc
2. Facebook Inc	27. Schlumberger Ltd	52. Honeywell Intl Inc	77. Expedia Group, Inc
3. Tesla, Inc	28. McDonalds Corp	53. United Technologies Corp	78. Kraft Heinz Co
4. Alphabet Inc	29. Coca Cola Co	54. Mondelez Intl, Inc	79. T-Mobile US, Inc
5. General Electric Co	30. General Motors Company	55. Conocophillips	80. Thermo Fisher Scientific Inc
6. Netflix Inc	31. Caterpillar Inc	56. Twitter, Inc	81. Express Scripts Holding Co.
7. AT&T Inc	32. Altria Group, Inc	57. Abbott Laboratories	82. Anadarko Petroleum Corp
8. Intel Corp	33. Bristol Myers Squibb Co	58. Humana Inc	83. MGM Resorts Intl
9. Exxon Mobil Corp	34. Time Warner Inc	59. Ebay Inc	84. American Tower Corp
10. Advanced Micro Devices Inc	35. Philip Morris Intl Inc	60. United Parcel Service Inc	85. Cognizant Technology Solutions Corp
11. Booking Hldg Inc	36. United States Steel Corp	61. Simon Property Group Inc	86. Colgate Palmolive Co
12. Comcast Corp	37. Abbvie Inc	62. Lilly Eli & Co	87. Marriott Intl Inc
13. Johnson & Johnson	38. Paypal Hldg Inc	63. Freeport-Mcmoran Inc	88. CBS Corp
14. Verizon Comm Inc	39. Ford Motor Co	64. United Continental Hldg Inc	89. Wynn Resorts Ltd
15. Boeing Co	40. CSX Corp	65. Pioneer Natural Resources Co	90. Raytheon Co
16. Intl Business Machines Corp	41. Chipotle Mexican Grill Inc	66. Lockheed Martin Corp	91. Southern Co
17. Pfizer Inc	42. Biogen Inc	67. O Reilly Automotive Inc	92. Nextera Energy Inc
18. Gilead Sciences Inc	43. Pepsico Inc	68. Anthem, Inc	93. Incyte Corp
19. Allergan Plc	44. Union Pacific Corp	69. EOG Resources Inc	94. Marathon Petroleum Corp
20. Chevron Corp	45. Mastercard Inc	70. Intuitive Surgical Inc	95. Crown Castle Intl Corp
21. Merck & Co., Inc	46. Halliburton Company	71. Southwest Airlines Co	96. Kinder Morgan, Inc
22. Charter Comm, Inc	47. Delta Air Lines Inc	72. Occidental Petroleum Corp	97. Lyondellbasell Industries N.V.
23. Celgene Corp	48. Texas Instruments Inc	73. Valero Energy Corp	98. General Dynamics Corp
24. Unitedhealth Group Inc	49. 3M Company	74. Alexion Pharmaceuticals Inc	99. Kimberly Clark Corp
25. Amgen Inc	50. Regeneron Pharmaceuticals Inc	75. American Airlines Group Inc	100. Vertex Pharmaceuticals Inc / Ma

3.4 Construção e aplicação dos índices de divulgação (IDRec)

Desde o estudo de Botosan (1997) a utilização de um *checklist*, para a efetiva análise de conteúdo, é uma técnica que vem sendo aplicada em diversas pesquisas acadêmicas, a fim de que seja possível capturar as informações de interesse no entendimento do objeto da pesquisa. De fato, os estudos realizados por Devalle et al. (2016), Murcia e Santos (2012), Cheung, Jiang, e Tan (2010), Santos et al. (2014), Murcia e Machado (2013) e C. B. Sousa et al. (2014) começam a sua análise através da utilização de um *checklist* de divulgação. Em alguns casos, o instrumento foi construído totalmente pelo pesquisador, em outros casos, como é o exemplo de Devalle et al. (2016), Cheung, Jiang, e Tan (2010) e Tsalavoutas et al. (2010), foram utilizadas fontes externas, como empresas de auditoria ou órgãos de governança corporativa.

Em linha com os três últimos estudos, para esse trabalho foi desenvolvido um formulário com o objetivo de se capturar as informações das demonstrações financeiras analisadas, e, assim, se avaliar o ND aos requerimentos do IFRS 15 / *Topic* 606. Tal formulário utilizou como base os *checklists* de divulgação das maiores empresas de auditoria (PWC, KPMG, E&Y, Deloitte), disponíveis nos *websites* das mesmas, e foi complementado pela análise dos requerimentos de *disclosure* contidos nas próprias regras do IFRS 15/*Topic* 606 para as divulgações pós-adoção, e do IAS 8 e *Topic* 11.M, para as divulgações pré-adoção.

Além disso, assim como foi feito na pesquisa de Devalle et al. (2016), na construção do formulário (*checklist*) de apuração do índice de divulgação, foram atribuídos pesos para cada item do *checklist*, com base no julgamento do autor, pois conforme já considerado na pesquisa de Stanga (1976), as informações contidas nas demonstrações financeiras de uma entidade não possuem o mesmo grau de importância e nem de complexidade em sua elaboração. Apesar do benefício trazido por essa qualificação, essa abordagem agrega uma limitação à pesquisa, já que o estabelecimento de pesos traz subjetividade na mensuração do ID e dificulta a comparabilidade dos achados aos de outros estudos similares sobre o tema. A Tabela 12 procura descrever os critérios que foram utilizados na atribuição de pesos aos itens do checklist utilizado nesse trabalho:

Tabela 12

Descrição dos critérios de atribuição de peso dos itens do *checklist* de divulgação

Crítérios dos pesos	Peso Atribuído
Informações indicativas, descritivas, sem esforço relevante por parte da entidade	1
Informações qualitativas e quantitativas, descrevendo critérios, políticas e formas de mensuração e efeito cumulativo de ajustes	2
Informações quantitativas e qualitativas, que exigem cálculos e definições de metodologias, aderentes às novas regras de RCC	3
Informações quantitativas, contendo divulgações de desagregação de receitas ou reconciliação de saldos, o que exige maior esforço e controles internos da entidade	4

A Tabela 13, por sua vez, apresenta os elementos que estão sendo considerados para a análise pré-adoção das empresas brasileiras, conforme requerimentos do IAS 8:

Tabela 13

Elementos a serem considerados no *checklist* de divulgação pré-adoção das regras de RCC, para as empresas brasileiras

Item	Referência	Peso
A. Bloco Básico		
1. O título do novo Pronunciamento, Interpretação ou Orientação	IAS 8.31. a	
2. Informação de que o novo pronunciamento não foi adotado antecipadamente	IAS 8.30. a	
3. A data em que é exigida a aplicação do Pronunciamento, Interpretação ou Orientação	IAS 8.31.c	1
4. A data em que a entidade planeja aplicar inicialmente o Pronunciamento, Interpretação ou Orientação	IAS 8.31. d	
B. Bloco Intermediário		
5. A natureza da mudança ou das mudanças iminentes na política contábil (descrição qualitativa)	IAS 8.31. b	
a. Cinco etapas (obrigações de desempenho, preço do contrato, alocação do preço a cada obrigação de desempenho, descontos, etc.)		
b. Custos para obtenção de um contrato		
c. Efeito da relação Principal x agente		2
d. Modificações contratuais		
e. Expedientes práticos		
f. Aspectos operacionais		
C. Bloco Avançado		
6. Qualquer informação disponível ou razoavelmente estimável que seja relevante para avaliar o possível impacto da aplicação do novo Pronunciamento, Interpretação ou Orientação	IAS 8.30. b	
a. Método que será adotado pela entidade na transição (retrospectivo completo ou modificado)		
b. Impacto quantitativo estimado na aplicação inicial		3
c. Natureza dos impactos mais relevantes		

Continua

Conclusão

Item	Referência	Peso
7. A avaliação do impacto que se espera que a aplicação inicial do Pronunciamento, Interpretação ou Orientação tenha nas demonstrações contábeis da entidade ou, se esse ou, se esse impacto não for conhecido ou razoavelmente estimável, da explicação acerca dessa impossibilidade. a. Impacto quantitativo estimado nas receitas a partir de 2018 b. Natureza do impacto	IAS 8.31. e	3

Já a Tabela 14 apresenta os elementos que devem ser considerados nas demonstrações financeiras antes da adoção do *Topic* 606, de acordo com os requerimentos da SEC do SAB 74 *Topic* 11.M.

Tabela 14

Elementos a serem considerados no *checklist* de divulgação pré-adoção das regras de RCC, para as empresas norte-americanas

Item	Referência	Peso
A. Bloco Básico		
1. O título da nova regra;		
2. Informação se a nova regra foi adotada antecipadamente ou não;		
3. A data em que é exigida a aplicação da nova regra;		1
4. A data em que a entidade planeja aplicar inicialmente a nova regra		
5. Status do processo de implantação		
B. Bloco Intermediário		
6. Comparação entre as políticas contábeis atuais e as políticas contábeis esperadas na nova regra		2
7. Descrição dos impactos nas divulgações		
8. Descrição dos impactos operacionais		
C. Bloco Avançado		
9. Qualquer informação disponível ou razoavelmente estimável que seja relevante para avaliar o possível impacto da aplicação da nova regra	SAB 74 (<i>Topic</i> 11.M)	
a. Método que será adotado pela entidade na transição (retrospectivo completo ou modificado)		
b. Impacto quantitativo estimado na aplicação inicial		
c. Natureza dos impactos mais relevantes		
d. Se o impacto não puder ser mensurado, divulgar tal fato		3
10. A avaliação do impacto que se espera que a aplicação inicial do Pronunciamento, Interpretação ou Orientação tenha nas demonstrações contábeis da entidade ou, se esse ou, se esse impacto não for conhecido ou razoavelmente estimável, da explicação acerca dessa impossibilidade.		
a. Impacto quantitativo estimado nas receitas a partir de 2018		
b. Se o impacto não puder ser mensurado, divulgar tal fato		
c. Natureza do impacto		

A Tabela 15 apresenta os elementos que serão considerados na construção do ID após a adoção do IFRS 15 (CPC 47), considerando tanto os requisitos dessa norma quanto aqueles exigidos pelo IAS 8 no período pós-adoção, para a análise das demonstrações financeiras de 31 de março de 2018.

Tabela 15

Elementos a serem considerados no checklist de divulgação pós-adoção das novas regras de RCC, para as empresas brasileiras

Item	Referência	Peso
A. Bloco Básico		
1. Título do novo pronunciamento, interpretação ou orientação (CPC/IFRS)	IAS 8.28. a	
2. Indicação se a mudança da política contábil foi ou será feita de acordo com requerimentos de transição, previstos na nova regra (se aplicável)	IAS 8.28. b	1
3. Se aplicável, uma descrição das disposições transitórias na adoção inicial;	IAS 8.28. d	
B. Bloco Intermediário		
4. Descrição da natureza da mudança da política contábil		
a. Cinco etapas (obrigações de desempenho, preço do contrato, alocação do preço a cada obrigação de desempenho, descontos, etc.)		
b. Custos para obtenção de um contrato	IAS 8.28.c	
c. Efeito da relação Principal x agente		
d. Modificações contratuais		
e. Expedientes práticos		2
f. Aspectos operacionais		
5. Se aplicável, as disposições transitórias que possam ter efeito em futuros períodos;	IAS 8.28. e	
6. O montante dos ajustes para o período corrente e para cada período anterior apresentado, até o ponto que seja praticável:		
a. para cada item afetado da demonstração contábil; e	IAS 8.28. f	
b. se o Pronunciamento Técnico CPC 41- Resultado por Ação se aplicar à entidade, para resultados por ação básicos e diluídos.		
7. O montante do ajuste relacionado com períodos anteriores aos apresentados, até ao ponto em que seja praticável; e	IAS 8.28. g	
C. Bloco Avançado		
1. Apresentação nas Demonstrações Financeiras		
8. Direito condicional de receber um pagamento pelos produtos ou serviços já transferidos ao cliente (Ativos de Contrato)		
9. Obrigação de transferir produtos ou serviços aos clientes por valores já recebidos (Passivos de contrato)	IFRS 15.105/106/107/108	
10. Direito incondicional de receber um pagamento, onde somente a passagem do tempo é necessária para que ocorra o pagamento (Recebível)		
11. Perdas de crédito relativas à contratos com clientes separadas de outras perdas (Impairment - Conta Redutora) - Saldo	IFRS 15.107 e 108	3
12. Se a entidade utilizar uma descrição alternativa para ativo de contrato, é fornecida uma descrição suficiente para que o usuário da demonstração financeira possa distinguir entre o ativo de contrato e o recebível?	IFRS 15.109	
13. Efeitos do financiamento (receita de juros ou despesa de juros) separados da receita de contrato com clientes na DRE.	IFRS 15.65	

Continua

Continuação

Item	Referência	Peso
14. Obrigação de restituição de contraprestação paga pela existência de direitos de devolução pelo cliente	IFRS 15. B21 e B25	3
15. Ativos relativos ao direito de recuperar produtos de clientes ao liquidar a obrigação de restituição		
2. Divulgação		
16. Reconciliação entre a Receita de Contrato com Clientes e a Receita Bruta Tributável	IFRS 15.112 A	
17. Receita oriunda de contrato com clientes (segregada de outras fontes de receitas)	IFRS 15.113a	3
18. Perda por redução ao valor recuperável (<i>impairment</i>), de acordo com o CPC 48, sobre quaisquer recebíveis ou ativos de contrato provenientes de contratos da entidade com clientes (segregada das perdas de outros contratos) - Efeito no resultado	IFRS 15.113b	
19. Desagregação da receita em categorias que demonstrem a natureza, o valor, o prazo e a incerteza da receita e como os fluxos de caixa são afetados por fatores econômicos.	IFRS 15.114	4
20. Se a entidade apresentar informação por segmentos (de acordo com o CPC 22), ela deve fornecer informações suficientes que demonstrem como a desagregação da receita está alinhada com essa informação.	IFRS 15.115	
21. Saldos iniciais e finais dos Recebíveis (se não forem de outra forma apresentados separadamente)		
22. Saldos iniciais e finais dos Ativos de Contrato (se não forem de outra forma apresentados separadamente)	IFRS 15.116a	
23. Saldos iniciais e finais dos Passivos de Contrato (se não forem de outra forma apresentados separadamente)		3
24. Receitas reconhecidas no período relativas à Passivos de Contrato do início do período	IFRS 15.116b	
25. Receitas reconhecidas no período relativas à obrigações de desempenho satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) em períodos anteriores (por exemplo, alterações no preço da transação)	IFRS 15.116c	
26. Explicação qualitativa ou quantitativa de como o tempo para o atingimento de uma obrigação de desempenho está relacionado ao prazo para o pagamento e o efeito que esses fatores têm nos ativos ou nos passivos de contrato.	IFRS 15.117	2
27. Explicação qualitativa e quantitativa nas principais variações nos saldos de Ativos e Passivos de Contrato durante o período	IFRS 15.118	4
28. Informações qualitativas sobre as obrigações de desempenho às quais a empresa está sujeita;	IFRS 15.119	
a. Quando a entidade normalmente satisfaz às suas obrigações de desempenho (na remessa, na entrega, etc.), incluindo quando as obrigações de desempenho são satisfeitas quando há o faturamento, mas não a entrega	IFRS 15.119a	
b. os termos de pagamento significativos (se o pagamento é normalmente devido, se o contrato tem componente significativo de financiamento, se o valor da contraprestação é variável e como é feita a estimativa da contraprestação variável)	IFRS 15.119b	2
c. A natureza dos bens ou serviços que a entidade prometeu transferir, destacando quaisquer obrigações de desempenho no sentido de providenciar que outra parte transfira bens ou serviços (ou seja, se a entidade estiver atuando como agente)	IFRS 15.119c	
29. Obrigações para devolução, restituição ou outras obrigações similares	IFRS 15.119d	

Continua

Conclusão

Item	Referência	Peso
30. Tipos de garantias existentes nos contratos e obrigações relacionadas	IFRS 15.119e	
31. O valor total do preço da transação alocado às obrigações de desempenho ainda não satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) ao final do período (somente para contratos com duração prevista maior do que um ano, desde que esse fato seja explicitamente divulgado e cuja receita é reconhecida pelo método de saída)	IFRS 15.120a e 121	
32. Explicação de quando a entidade espera reconhecer como receita o valor divulgado no item 25, tanto em bases quantitativas ou qualitativas.	IFRS 15.120b	
33. Divulgação das estimativas ou julgamentos significativos utilizados pela administração para a determinação do preço da transação, para a alocação de tal preço às obrigações de desempenho e na determinação de quando tal obrigação está satisfeita.	IFRS 15.123	
34. Para as obrigações de desempenho que são satisfeitas pela entidade ao longo do tempo, a entidade deve divulgar os métodos utilizados para reconhecer receitas (do produto, do insumo) e como os mesmos são aplicados e os motivos pelo qual tais métodos são os mais apropriados para a representação fiel da transferência dos bens ou serviços	IFRS 15.124	2
35. Para as obrigações de desempenho satisfeitas em momento específico no tempo, divulgação dos métodos significativos para se avaliar que o cliente obteve o controle dos bens ou serviços prometidos	IFRS 15.125	
36. Divulgação sobre os métodos, informações e premissas utilizadas para a determinação do preço da transação (contraprestação variável, valor do dinheiro no tempo, contraprestação não monetária), avaliação de restrição na contraprestação variável, alocação do preço da transação (incluindo estimativa de preços de venda individuais de bens ou serviços prometidos, alocação de descontos), obrigações de devolução, restituição e outras obrigações similares.	IFRS 15.126	
37. Julgamentos feitos para determinar o valor dos custos incorridos para obter ou cumprir um contrato com cliente e os métodos utilizados para a amortização para cada período de relatório.	IFRS 15.127	
38. Saldos finais de ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contratos com clientes, por categoria principal de ativo (custos para obter contratos com clientes, custos de pré-contrato, custos de formação)	IFRS 15.128a	3
39. Valor da amortização e de quaisquer perdas por recuperação ao valor recuperável reconhecidas no período do relatório relativas aos ativos do item 31	IFRS 15.128b	
40. Divulgação dos expedientes práticos relativos a componente significativo de financiamento (IFRS 15.63)	IFRS 15.129	
41. Divulgação dos expedientes práticos relativos a custos incrementais de obtenção de um contrato (IFRS 15.94)	IFRS 15.129	2

Por fim, a Tabela 16 apresenta os elementos que serão considerados na construção do ID após a adoção das novas normas de receita oriundas dos *Topics* 606, 250² e 340, na análise das demonstrações financeiras de 31 de março de 2018.

² ASC 250 – *Accounting Changes, Errors and Corrections*, regra do USGAAP similar ao IAS 8.

Tabela 16

Elementos a serem considerados no checklist de divulgação pós-adoção das novas regras de receitas, para as empresas norte-americanas

Item	Referência	Peso
A - Transição		
Bloco A1 - Aplicação retrospectiva para cada período de reporte		
ASC 606-10-65-1(e)		
1. Título da nova regra adotada	ASC 250-10-50-1(b)	1
2. O método de aplicação da mudança	ASC 250-10-50-1(a)	
3. A natureza e a razão para a mudança	ASC 250-10-50-1(b)(1)	2
4. Descrição da informação de períodos anteriores que foi ajustada retrospectivamente	ASC 606-10-65-1(e)	
5. Efeito da mudança nos períodos anteriores ajustada retrospectivamente	ASC 606-10-65-1(e)	
Bloco A2 - Aplicação retrospectiva com efeito cumulativo na aplicação inicial		
ASC 606-10-65-1(e)		
6. Título da nova regra adotada	ASC 250-10-50-1(b)	1
7. O método de aplicação da mudança	606-10-65-1 (i), ASC 250-10-50-1(a)	
8. A natureza e a razão para a mudança	ASC 606-10-65-1(i)(1)	2
9. Efeito da aplicação da norma em cada linha da demonstração contábil para o período de reporte corrente em comparação aos períodos antes da aplicação da norma.	ASC 606-10-65-1 (i)(2)	
10. Explicação para as mudanças nas linhas da demonstração financeira	ASC 606-10-65-1(f), 65-1(g), 65-1(h)	
Bloco A3- Expedientes práticos		
11. Os expedientes práticos utilizados		
a. Contratos iniciados e finalizados no período anterior;		
b. Se foi utilizado o preço de transação na data em que um contrato com pagamentos variáveis foi completado, ao invés de se estimar valores de pagamento variáveis para fins de apresentação de demonstrações comparativas	ASC 606-10-65-1 (g)(1), 65-1(h)	2
c. O preço da transação alocado às obrigações de desempenho, relativas aos períodos antes da aplicação inicial;		
d. As modificações de contrato ocorridas antes da data de aplicação inicial e da situação atual do contrato.		
12. Se possível , uma avaliação qualitativa de quais seriam os efeitos estimados pela aplicação de algum desses expedientes	ASC 606-10-65-1 (g)(2), 65-1(h)	3

Continua

Continuação

Item	Referência	Peso
B. Apresentação e Divulgação		
Bloco B1 - Contratos com clientes		
13. Receita oriunda de contrato com clientes (segregada de outras fontes de receitas)	ASC 606-10-50-4(a)	3
14. Perda por redução ao valor recuperável (<i>impairment</i>), de acordo com o <i>Topic</i> 310, sobre quaisquer recebíveis ou ativos de contrato provenientes de contratos da entidade com clientes (segregada das perdas de outros contratos) - Efeito no resultado	ASC 606-10-50-4 (b)	
Bloco B2 – Desagregação da receita		
15. Desagregação da receita em categorias que demonstrem a natureza, o valor, o prazo e a incerteza da receita e como os fluxos de caixa são afetados por fatores econômicos.	ASC 606-10-50-5	4
16. Se a entidade apresentar informação por segmentos (de acordo com o <i>Topic</i> 280), ela deve fornecer informações suficientes que demonstrem como a desagregação da receita está alinhada com essa informação.	ASC 606-10-50-6	
Bloco B3 - Saldos dos Contratos		
17. Saldos iniciais e finais dos Recebíveis (se não forem de outra forma apresentados separadamente)		3
18. Saldos iniciais e finais dos Ativos de Contrato (se não forem de outra forma apresentados separadamente)	ASC 606-10-50-8(a)	
19. Saldos iniciais e finais dos Passivos de Contrato (se não forem de outra forma apresentados separadamente)		
20. Receitas reconhecidas no período relativas à Passivos de Contrato do início do período	ASC 606-10-50-8(b)	
21. Receitas reconhecidas no período relativas a obrigações de desempenho satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) em períodos anteriores (por exemplo, alterações no preço da transação)	ASC 606-10-50-8(c)	
Bloco B4 - Saldos dos contratos		
22. Explicação qualitativa ou quantitativa de como o tempo para o atingimento de uma obrigação de desempenho está relacionado ao prazo para o pagamento e o efeito que esses fatores têm nos ativos ou nos passivos de contrato.	ASC 606-10-50-9	2
Bloco B5 - Saldos dos contratos		
23. Explicação qualitativa e quantitativa nas principais variações nos saldos de Ativos e Passivos de Contrato durante o período	ASC 606-10-50-10	4
Bloco B6 - Obrigações de Desempenho		
24. Informações qualitativas sobre as obrigações de desempenho às quais a empresa está sujeita;	ASC 606-10-50-12	2
a. Quando a entidade normalmente satisfaz às suas obrigações de desempenho (na remessa, na entrega, etc.), incluindo quando as obrigações de desempenho são satisfeitas quando há o faturamento, mas não a entrega	ASC 606-10-50-12 (a)	
b. os termos de pagamento significativos (se o pagamento é normalmente devido, se o contrato tem componente significativo de financiamento, se o valor da contraprestação é variável e como é feita a estimativa da contraprestação variável)	ASC 606-10-50-12 (b)	
c. A natureza dos bens ou serviços que a entidade prometeu transferir, destacando quaisquer obrigações de desempenho no sentido de providenciar que outra parte transfira bens ou serviços (ou seja, se a entidade estiver atuando como agente)	ASC 606-10-50-12 (c)	

Continua

Conclusão

Item	Referência	Peso
25. Obrigações para devolução, restituição ou outras obrigações similares	ASC 606-10-50-12 (d)	
26. Tipos de garantias existentes nos contratos e obrigações relacionadas	ASC 606-10-50-12 (e)	
27. O valor total do preço da transação alocado às obrigações de desempenho ainda não satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) ao final do período (somente para contratos com duração prevista maior do que um ano, desde que a entidade tenha feito uso explícito desse expediente prático e a receita é reconhecida pelo método de saída)	ASC 606-10-50-13(a), ASC 606-10-50-16	
28. Explicação de quando a entidade espera reconhecer como receita o valor divulgado no item anterior, tanto em bases quantitativas (usando bandas de tempo apropriadas para a duração remanescente das obrigações de desempenho) ou fazendo uso de informações qualitativas.	ASC 606-10-50-13 (b)	
Bloco B7 - Julgamentos Significativos		
29. Divulgação das estimativas ou julgamentos significativos utilizados pela administração para a determinação do preço da transação, para a alocação de tal preço às obrigações de desempenho e na determinação de quando tal obrigação está satisfeita.	ASC 606-10-50-17	
30. Para as obrigações de desempenho que são satisfeitas pela entidade ao longo do tempo, a entidade deve divulgar os métodos utilizados para reconhecer receitas (do produto, do insumo), como os mesmos são aplicados e os motivos pelo qual tais métodos são os mais apropriados para a representação fiel da transferência dos bens ou serviços	ASC 606-10-50-18 (a) e (b)	
31. Para as obrigações de desempenho satisfeitas em momento específico no tempo, divulgação dos métodos significativos para se avaliar que o cliente obteve o controle dos bens ou serviços prometidos	ASC 606-10-50-19	2
32. Divulgação sobre os métodos, informações e premissas utilizadas para a determinação do preço da transação (contraprestação variável, valor do dinheiro no tempo, contraprestação não monetária), avaliação de restrição na contraprestação variável, alocação do preço da transação (incluindo estimativa de preços de venda individuais de bens ou serviços prometidos, alocação de descontos), obrigações de devolução, restituição e outras obrigações similares.	ASC 606-10-50-20 (a), (b), (c) e (d)	
Bloco B8 - Ativos reconhecidos relativos aos custos para obter ou cumprir um contrato com um cliente		
33. Julgamentos feitos para determinar o valor dos custos incorridos para obter ou cumprir um contrato com cliente e os métodos utilizados para a amortização para cada período de relatório.	ASC 340-40-50-2	2
34. Saldos finais de ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contratos com clientes, por categoria principal de ativo (custos para obter contratos com clientes, custos de pré-contrato, custos de formação)	ASC 340-40-50-3	3
35. Valor da amortização e de quaisquer perdas por recuperação ao valor recuperável reconhecidas no período do relatório relativas aos ativos do item 31		
Bloco B9 - Expedientes práticos de uso recorrente		
36. Divulgação dos expedientes práticos relativos a componente significativo de financiamento, quando o contrato for de um ano ou menos	ASC 606-10-32-18 e 606-10-50-22	2
37. Divulgação dos expedientes práticos relativos a custos incrementais de obtenção de um contrato, quando o período de amortização for inferior a um ano	ASC 340-40-25-4 e 606-10-50-22	

Como já mencionado anteriormente, a variável dependente desse estudo, isto é, o IDRec de cada empresa, foi construída, a princípio, com base na observação dos itens contidos ou não

no *checklist* de divulgação, a chamada análise dicotômica (Kavitha & Nandagopal, 2011). Nessa metodologia, se assume que todos os itens são aplicáveis à todas as empresas. Sendo assim, se um item é apresentado, ele irá receber a nota “1” e se não for apresentado, receberá a nota “0”. Porém, como nem todos os itens relativos à uma norma contábil são aplicáveis à todas as empresas, se for explicitamente declarado que tal informação não é aplicável ou se na análise feita pelo pesquisador, for percebido que, implicitamente, tal item não é aplicável, o quesito receberá a nota “Não Aplicável” (NA), fazendo com que o método utilizado por esse estudo não seja puramente dicotômico. A utilização da metodologia não puramente dicotômica, para a apuração do ID, também foi utilizada nos estudos realizados por Gaio e Mateus (2014), Tsalavoutas (2011) e Santos et al. (2014).

Dessa maneira, foram considerados como atendidos aqueles itens de divulgação que, no relatório analisado, apresentaram evidência de cumprimento total, não se considerando, portanto, atendimento parcial da questão apresentada no roteiro. Itens não aplicáveis foram desconsiderados, para fins de cálculo do IDRec. Dessa maneira, o ID foi mensurado a partir da Equação 1, aderente à metodologia trazida no estudo de Tsalavoutas et al. (2010) e Nakayama e Salotti (2014):

Equação 1

$$\text{IDRec} = \frac{\sum_{i=1}^n di}{\sum_{j=1}^m dj}$$

Onde:

IDRec: Nota relativa ao atendimento aos requerimentos mandatórios das novas regras de RCC;

di: número de itens plenamente divulgados na demonstração analisada (aos quais foram atribuídos os valores de “1”);

dj: número de requerimentos totais a serem atendidos pelas empresas, excluindo-se aqueles que não são aplicáveis.

A aplicação de todos os *checklists* se deu por meio da análise de conteúdo, de forma manual. As limitações da pesquisa são as seguintes:

- a) **Empresas da amostra:** o trabalho focou nas 100 empresas com maior volume de negociação na bolsa brasileira (B3) e nas 100 empresas com maior volume de negociação no mercado norte-americano, na data-base 31 de dezembro de 2017, considerado as duas principais bolsas: NYSE e NASDAQ (mas desconsiderando as empresas descritas no item 3.3). Sendo assim, não está sendo avaliado todo o universo de empresas abertas nessas duas economias;

b) **Procedimento metodológico:** a análise de conteúdo se baseou unicamente nos documentos disponíveis de forma pública, não tendo ocorrido nenhum contato com as empresas contidas nessa amostra, a fim de se obter algum tipo de esclarecimento ou informação adicional.

c) **Análise subjetiva:** tanto a atribuição de pesos para os itens do *checklist* quando o entendimento de que alguns dos itens não eram aplicáveis à empresa se basearam no julgamento do pesquisador, considerando o seu conhecimento da norma e o entendimento das características da empresa e das informações fornecidas em outros itens das demonstrações financeiras, conforme já realizado nos estudos de Gaio e Mateus (2014), Tsalavoutas (2011) e Santos et al. (2014). Além disso, como as demonstrações financeiras após a implantação da norma (data-base 31 de março de 2018) são elaboradas no formato de demonstrações intermediárias, foi necessário, em alguns casos, considerar também as informações contidas nas demonstrações anuais de 31 de dezembro de 2017, principalmente para as empresas brasileiras, já que as informações trimestrais são elaboradas no modelo condensado e dados sem modificações em relação às demonstrações anuais não precisam se rerepresentados nas demonstrações intermediárias.

Os resultados obtidos foram segregados entre as empresas brasileiras e norte-americanas, de modo que fosse possível responder à Questão de Pesquisa 1, através das hipóteses **H1** e **H2**, descritas no item 2.4 desse trabalho. Após a obtenção do IDRec para cada uma das empresas, foi realizada uma série de análises estatísticas descritivas e inferenciais e construído um modelo de regressão linear multivariada para as variáveis estatisticamente significativas, cujo objetivo foi detectar quais características relacionadas a cada uma das empresas estão associadas ao resultado obtido.

3.5 Análise dos dados e construção do modelo de regressão linear para identificação de fatores relevantes na aderência aos critérios de divulgação

De forma complementar, esse estudo procurou avaliar quais são os fatores relacionados às características das empresas que mais contribuíram com o IDRec identificado para as entidades analisadas. Sendo assim, para cada uma das companhias, foram coletados os seguintes dados, de modo a que fosse possível responder as hipóteses do trabalho **H3** a **H11**:

- a) Nome da Empresa;
- b) Indicativo se o IDRec era relativo ao período pré ou pós adoção das novas normas de RCC

- c) Listagem Internacional - Emissão de ADRs (somente para as empresas brasileiras);
- d) Governança - Adesão ao Novo Mercado da B3 (somente para as empresas brasileiras);
- e) Tamanho;
- f) Indicativo de divulgação quantitativa de impacto pela adoção das normas do IFRS 15/*Topic* 606;
- g) Rentabilidade;
- h) Alavancagem Financeira;
- i) Empresa de Auditoria; e
- j) Setor de Atividade

A descrição das medidas para cada uma dessas variáveis está apresentada na Tabela 17, bem como as hipóteses associadas a cada uma delas, que têm por objetivo responder à Questão de Pesquisa 2 desse trabalho.

Tabela 17

Descrição das variáveis independentes analisadas

Variável	Medida	Correlação esperada com o nível de divulgação	Hipótese
Adoção	Variável <i>dummy</i> : 1 se o ID é relativo ao período pós-adoção e 0 se for relativo ao período antes da adoção	+	H3
ADR	Variável <i>dummy</i> : 1 se a empresa brasileira possui ADR e 0 se não possui	+	H4
Governança	Variável <i>dummy</i> : 1 se a empresa brasileira faz parte do Novo Mercado da B3 e 0 se não for	+	H5
Tamanho	Valor de mercado da empresa no fechamento anual de 31 de dezembro de 2017	+	H6
Impacto	Variável <i>dummy</i> : 1 se a empresa divulgou qualquer impacto quantitativo relativo à adoção do IFRS 15/ <i>Topic</i> 606 e 0 se não divulgou	+	H7
Rentabilidade	ROE - Percentual do Lucro líquido da entidade em 31 de dezembro de 2017 em relação ao seu patrimônio líquido (incluindo minoritários) na mesma data-base	-	H8
Alavancagem Financeira	Endividamento - Total de dívidas de curto e longo prazo/Total de capital próprio (patrimônio líquido – resultado abrangente) para a data-base 31 de dezembro de 2017	+	H9
Setor de atividade	Variável qualitativa (não binária) que representa os setores de atividade das empresas da amostra, de acordo com os setores de atividade BOVESPA	+/-	H10
Auditoria	Variável qualitativa (não binária) que representa as empresas de auditoria responsáveis pelas entidades analisadas	+/-	H11

Após a montagem da base de dados, contendo todas as informações necessárias para essa pesquisa (variável dependente 1 e 2 e independentes), iniciou-se o processo de análise dos dados obtidos, o que ocorreu anteriormente à construção do modelo de regressão em si.

Primeiramente, foram utilizadas métricas exploratórias de estatística descritiva, tais como média, desvio-padrão e frequência absoluta e relativas, que permitem ao pesquisador organizar, sumarizar e descrever um conjunto de dados (G. de A. Martins & Theóphilo, 2009). Através dessas técnicas, foi possível a construção de gráficos, tabelas e cálculos de medidas, que trouxeram insumos para a realização de um primeiro entendimento do comportamento das variáveis existentes no conjunto de dados coletados.

Na sequência, iniciou-se as análises de correlação, que são análises bivariadas entre a variável resposta (dependente) e cada uma das variáveis explicativas. Segundo G. de A. Martins & Theóphilo (2009), a busca de associação entre as variáveis é frequentemente um dos propósitos das pesquisas empíricas, e permite ter direcionamentos a respeito dos resultados esperados na modelagem, bem como a necessidade de transformação de variáveis.

Para essas análises foram utilizadas duas abordagens: uma para as variáveis quantitativas ou contínuas e outra para as variáveis categóricas ou não quantitativas. Para as variáveis contínuas, em um primeiro momento, foi feita uma análise gráfica das médias de cada uma das variáveis quantitativas independentes, em relação à variável resposta, utilizando-se para isso um gráfico de dispersão, que é uma apresentação gráfica da relação entre duas variáveis quantitativas, baseada em uma linha de tendência que proporciona uma aproximação dessa relação (Sweeney, Willians, & Anderson, 2015). Na sequência, a fim de corroborar a análise gráfica, foi utilizada a metodologia do Coeficiente de Correlação de *Pearson*, que é um indicador da força de uma relação linear entre duas variáveis contínuas e que independe da unidade das variáveis. Esse coeficiente varia entre -1 ou +1, sendo que quanto maior for a qualidade do ajuste (ou associação linear), mais próximo de +1 ou de -1 estará o valor do coeficiente r . Por outro lado, quando não há associação entre as variáveis, o coeficiente é próximo de zero (G. de A. Martins & Theóphilo, 2009)

Em seguida, para que fosse possível identificar se o coeficiente de correlação é significativo entre as médias avaliadas, utilizou-se a metodologia do teste de hipótese através da aplicação do Teste T ou teste t de *Student*, que mede a significância individual na comparação entre duas amostras para as variáveis quantitativas independentes, a fim de avaliar os seus eventuais efeitos na regressão linear. Este teste consiste em testar as hipóteses representadas pela Equação 2. Se o teste rejeitar a hipótese nula, pode-se concluir que existe

correlação entre as variáveis ao nível de significância admitido (G. de A. Martins & Theóphilo, 2009), que no caso desse trabalho foi de 0,05.

Equação 2

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0: \mu_A = \mu_B \\ H_1: \mu_A \neq \mu_B \end{array} \right. \text{ ou } \left\{ \begin{array}{l} H_0: \mu_A = \mu_B \\ H_1: \mu_A > \mu_B \end{array} \right. \text{ ou } \left\{ \begin{array}{l} H_0: \mu_A = \mu_B \\ H_1: \mu_A < \mu_B \end{array} \right.$$

Já para as variáveis categóricas (ou não quantitativas do modelo), também foi feita inicialmente uma análise gráfica entre cada uma das variáveis categóricas independentes e a variável dependente. Para essa análise foram construídos diversos *Box Plots* ou diagramas em caixa, que são resumos gráficos de dados baseados no cálculo da mediana e dos primeiros e terceiros quartis de um determinado grupo de dados em análise (Sweeney et al., 2015). Na sequência, também foi realizado o Teste T para essas variáveis, a fim de se determinar a sua significância estatística em relação à regressão linear.

Dentre as variáveis categóricas, contudo, existem aquelas com mais do que um nível (empresas de auditoria e setor de atividade), onde é importante determinar quais dos níveis são relevantes para a explicação do modelo. Para essa situação, o teste de Tukey (teste de comparação de médias de tratamento) foi aplicado. Esse teste estabelece que, para tamanhos de amostras iguais (dados balanceados), duas médias serão significativamente diferentes se o valor absoluto de suas diferenças amostrais ultrapassar uma diferença honestamente significativa (Gomes, 1954). Essa situação é apurada através do nível de seu valor p-, que deve ser inferior a 0,05 (considerando o nível de confiança de 95% desse trabalho).

Na sequência, para as variáveis que foram consideradas significantes, foi realizada uma análise de correlação com base na Análise de Variância (ANOVA). Esse método estatístico, desenvolvido por Fisher, através de um teste de igualdade de médias, verifica se os fatores (variáveis independentes) produzem mudanças sistemáticas (efeitos) na variável de interesse ou dependente (no caso desse estudo, o IDRec). Os fatores propostos podem ser quantitativos ou qualitativos, enquanto que a variável dependente deve ser quantitativa, intervalar e observada dentro das classes dos fatores (G. de A. Martins & Theóphilo, 2009). Essa análise parte do pressuposto que o acaso só produz pequenos desvios, sendo as grandes diferenças geradas por causas reais.

Para a análise de variância há três suposições a serem atendidas:

- Erro aleatório independentes;
- Os erros seguem uma distribuição normal;
- As variâncias dos erros entre os tratamentos são iguais.

A hipótese testada na análise de variância é representada pela Equação 3, sendo que a hipótese nula não será comprovada quando o valor p- é inferior a 0,05 (considerando o nível de confiança utilizado nesse trabalho de 95%).

Equação 3

$$\begin{cases} H_0: F_1 = F_2 = \dots = F_k \\ H_1: F_i \neq F_j (i \neq j) \text{ ou pelo menos um par diferente} \end{cases}$$

Após a realização dos testes, partiu-se para o tratamento dos dados para a modelagem. Uma das suposições do modelo de regressão linear é o que os resíduos devem seguir distribuição normal, devem ser homocedásticos (distribuição de frequência dos dados segue um padrão regular) e o modelo não pode ter multicolinearidade (isto é, quando as variáveis independentes possuem relações lineares exatas ou aproximadamente exatas) (Gujarati & Porter, 2011). Para a amostra de dados coletada, não foi necessário tratamento de outliers. A multicolinearidade foi avaliada através da utilização da VIF (fator de inflação da variância), onde VIFs menores do que 10 indicam a ausência dessa característica. Já a questão da distribuição normal e da presença de homocedasticidade dos dados foi feita através da análise dos resíduos da regressão.

Por fim, o modelo de regressão linear múltipla foi adotado para testar, estatisticamente, as hipóteses de fatores explicativos do IDRec com os requisitos do IFRS 15/Topic 606. A principal diferença entre a análise bivariada e a multivariada é que, na última, é possível considerar o efeito de diversas variáveis simultaneamente, permitindo assim se avaliar o efeito de cada uma delas de forma independente das demais, ou seja, considerando as demais variáveis constantes (Gujarati & Porter, 2011). O modelo de regressão linear múltipla é representado pela Equação 4 (G. de A. Martins & Theóphilo, 2009):

Equação 4

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_i X_i + \epsilon_i$$

Onde:

Y = é a variável dependente do modelo

β_0 = é o intercepto do modelo

X_i = são as variáveis independentes

β_i = a contribuição das variáveis independente x_i

ε_i = é o erro aleatório do modelo

Sendo assim, especificamente para esse estudo, foi construído o modelo de regressão linear, demonstrado na Equação 5, que permite a estimação através do método dos mínimos quadrados:

Equação 5

$$IDRec = \beta_0 + \beta_1 AD + \beta_2 SIZE + \beta_3 IMP_n + \beta_4 PROF_n + \beta_5 LEV_n + \beta_6 BIG4_n + \beta_7 INT_n + \beta_8 GOV_n + \varepsilon$$

Onde:

IDRec: Índice de divulgação dos requerimentos mandatórios de RCC;

AD: Variável *dummy* que indica se o índice se refere ao período antes (0) ou depois (1) da adoção do IFRS 15/Topic 606

SIZE: Tamanho da empresa;

IMP: Variável *dummy* de divulgação de impacto (1) ou não (0) em relação à adoção do IFRS 15/Topic 606;

PROF: Rentabilidade (ROE);

LEV: Alavancagem Financeira;

BIG4: Variável categórica que identifica a empresa de auditoria responsável pela empresa;

IND: Variável categórica identificando o setor de atividade a que pertence a entidade;

INT: Variável *dummy*, aplicável somente para as empresas brasileiras, indicando se a mesma é listada no mercado norte-americano (1) ou não (0);

GOV: Variável *dummy*, aplicável somente para as empresas brasileiras, indicando se a mesma faz parte do Novo Mercado da B3 (1) ou não (0);

β : Coeficiente do modelo;

ε : Erro do modelo.

A inclusão de todas essas variáveis no modelo final depende das análises descritivas e de correlação descritas anteriormente. Além disso, após a construção dos modelos, é realizado o Teste F, para testar a significância da regressão como um todo, pois esse estudo envolve mais do que uma variável independente (Gujarati & Porter, 2011; Sweeney et al., 2015). O modelo

será significativa se o p-valor gerado no teste for inferior a 0,05 (a um nível de confiança de 95%).

Como já mencionado anteriormente, o ajuste do modelo produz resíduos (diferença entre o valor observado e o valor ajustado) e, para que o modelo fosse considerado aceitável, algumas suposições sobre esses resíduos tiveram que ser satisfeitas, tais como normalidade, homocedasticidade e independência.

3.6 Tratamento dos dados

A base de dados foi construída, gerenciada e tratada mediante a utilização do *software* MSOffice 365 Excel. As análises descritivas também fizeram uso do mesmo programa.

As análises gráficas, os testes estatísticos e o modelo de regressão linear foram construídos através da utilização do sistema SAS *Enterprise Guide*.

4 Resultados

Nesse capítulo são apresentados os resultados do estudo realizado. É relevante destacar que um maior detalhamento de tabelas e gráficos das próximas seções podem ser encontrados nos Apêndices desse trabalho.

4.1 Análises descritivas dos dados

Nessa seção são demonstradas algumas análises descritivas dos dados coletados, considerando as características das empresas analisadas. A análise considera, ao mesmo tempo, as empresas brasileiras e norte-americanas, sendo que um quesito discute, em um primeiro momento, os dados das empresas brasileiras e na sequência são avaliados as características das companhias americanas.

4.1.1 Características das variáveis quantitativas das entidades brasileiras e norte-americanas

A Tabela 18 apresenta uma visão geral dos setores de atividades onde estão inseridas as empresas brasileiras analisadas, a quantidade de empresas por setor e as médias das variáveis financeiras que foram utilizadas para esse estudo.

Tabela 18
Características Gerais das Empresas Brasileiras Analisadas (dados em 31/12/17)

Setores de Atividades	Quantidade de Empresas	Média de Valor de Mercado (em R\$ mil)	Média de Impacto da Adoção no PL	Média da Rentabilidade das Empresas	Média da Alavancagem das Empresas
Bens industriais	16	7.380.584	0,03%	10,25%	128,41%
Consumo cíclico	22	9.662.711	0,00%	23,57%	66,88%
Consumo não cíclico	9	50.328.152	0,10%	-36,09%	943,98%
Financeiro e outros	7	22.723.833	0,00%	27,29%	39,44%
Materiais básicos	11	32.990.473	-0,01%	13,56%	174,97%
Petróleo, gás e biocombustíveis	6	47.855.731	0,04%	-74,83%	82,18%
Saúde	5	14.473.844	0,40%	10,38%	33,26%
Tecnologia da informação	2	4.199.815	-1,53%	7,32%	30,81%
Telecomunicações	3	37.333.987	-1,66%	20,90%	-121,51%
Utilidade pública	19	10.467.466	0,00%	9,11%	120,12%
Total Geral	100	19.843.715	-0,04%	5,51%	168,61%

Com base na Tabela 18, percebe-se que a amostra de empresas está bastante dividida nos diversos setores, mas existe uma maior concentração de empresas nos setores de “Consumo Cíclico” (22% da amostra), seguido de “Utilidades Públicas” (19%) e de “Bens Industriais” (16%). Isso acontece porque tais setores comportam uma grande quantidade de negócios. Por exemplo, o setor de “Consumo Cíclico” engloba desde construção civil (descartados da amostra) até calçados e vestuários. Já o setor de “Utilidades Públicas” inclui as empresas de energia elétrica, água e gás. Foi incluído no Apêndice B a lista das empresas da amostra e seus setores, para facilitar o entendimento.

Pode-se ainda extrair outras informações relevantes da Tabela 18, considerando as variáveis quantitativas do modelo. Em relação ao valor de mercado das empresas, em média, o setor com maior valor de mercado é o de “Consumo não Cíclico”, representado por 9% da amostra. Esse setor engloba atividades de alimentos processados, comércio e distribuição, bebidas e produtos de uso pessoal e de limpeza. Na sequência, aparece o setor de “Materiais Básicos” (11% da amostra), que representam empresas do ramo da mineração, siderurgia e indústria química.

Na Tabela 18, também foi incluída a média de impacto decorrente da adoção do IFRS 15. Importante mencionar que tal montante somente demonstra a média das empresas que fizeram alguma divulgação quantitativa, pois várias delas não apresentaram qualquer montante, razão essa que, para fins desse estudo, o impacto foi transformado em uma variável *dummy*, segregando as empresas que fizeram qualquer divulgação de impacto quantitativa daquelas que não o fizeram.

Em relação a esse quesito, percebe-se pelos dados da Tabela 18 que, mesmo entre as empresas que divulgaram impactos, os mesmos foram, em média, muito baixos (-0,04%). Porém, na análise dos setores, verifica-se que os mais impactados (ainda que em montante não relevante) são os de “Tecnologia da Informação” e de “Telecomunicações”, o que está aderente com as expectativas do mercado e auditores, conforme destacado na Tabela 8 desse estudo. Porém, alguns setores, como o de “Financeiro e Outros” (o qual envolve empresas de cartões de crédito, empresas de exploração de imóveis e holdings diversificadas), não tiveram qualquer tipo de impacto, mesmo tendo sido excluídas da amostra as instituições financeiras e as seguradoras.

Em termos de rentabilidade e alavancagem, percebemos que as empresas mais rentáveis (em média), pertencentes aos setores “Financeiro e Outros” (27,29%) e “Consumo Cíclico” (23,57%), não tiveram qualquer impacto, em média, pela adoção do IFRS 15. Já em termos de alavancagem, identificamos que o setor mais alavancado (943,98%) é o de “Consumo não

Cíclico”, seguido pelo setor de “Materiais Básicos”. Ambos os setores apresentaram impactos inferiores à 1% em relação ao seu patrimônio líquido de 31 de dezembro de 2017.

A Tabela 19 apresenta os mesmos dados analisados acima, mas agora para a amostra de empresas norte-americanas.

Tabela 19

Características Gerais das Empresas Norte-Americanas Analisadas (dados em 31/12/17)

Setores de Atividades	Quantidade de Empresas	Média de Valor de Mercado (em USD mil)	Média de Impacto da Adoção no PL	Média da Rentabilidade das Empresas	Média da Alavancagem das Empresas
Bens Industriais	12	98.374.795	10,31%	191,21%	120,20%
Consumo Cíclico	21	78.509.726	-4,98%	17,71%	438,30%
Consumo Não-Cíclico	7	127.334.779	0,37%	139,74%	-194,79%
Financeiro e Outros	3	100.703.709	2,67%	45,13%	221,02%
Materiais Básicos	6	42.578.095	0,03%	56,33%	103,94%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	10	94.812.042	-0,11%	7,90%	52,61%
Saúde	23	101.912.424	0,41%	17,77%	85,43%
Tecnologia da Informação	13	152.299.816	1,76%	10,79%	79,79%
Telecomunicações	3	169.149.054	3,02%	36,40%	121,68%
Utilidade Pública	2	60.867.927	-0,04%	10,83%	155,59%
Total Geral	100	101.793.117	0,70%	48,77%	147,74%

Os dados apresentados na Tabela 19 nos permitem perceber que o perfil da amostra das empresas norte-americanas é bastante diferente do perfil das empresas brasileiras. Em primeiro lugar, percebemos que apesar de existirem empresas em todos os setores de atividades elencados, a grande maioria das entidades fazem parte do setor de “Saúde” (23% da amostra), o qual envolve os grandes laboratórios farmacêuticos, os fornecedores de equipamentos de saúde e o comércio e distribuição de medicamentos. Na sequência, o setor mais representativo entre a amostra de empresas norte-americanas é o setor de “Consumo Cíclico (22%)”, setor esse que contém uma grande gama de negócios, sendo que nos Estados Unidos estão incluídos nesse grupo empresas automobilísticas, o que não existe na amostra brasileira. Por fim, o terceiro setor, em quantidade de empresas, é o de “Tecnologia da Informação” (13%), o qual na amostra brasileira era um dos menos representativos. Essa diferença de perfil se explica porque a sede de uma série de empresas relevantes, tanto do setor de “Consumo Cíclico” quanto de “Tecnologia da Informação” está nos Estados Unidos. Foi incluído no Apêndice C a lista das empresas da amostra e seus setores de atividade, para facilitar o entendimento.

Em continuidade à análise das variáveis quantitativas do modelo, identifica-se que o setor com o maior valor médio de mercado é o setor de “Telecomunicações”, seguido pelo de “Tecnologia da Informação” e de “Consumo não Cíclico”. Contudo, o setor que apresentou o maior impacto, em média, por conta da adoção das novas normas de RCC, foi o setor de “Bens Industriais” (10,31% de impacto), o qual inclui empresas de construção e engenharia, empresas aéreas, indústrias aeronáuticas e de defesa, equipamentos elétricos e de transporte ferroviário, lembrando que a média de impacto foi calculada com base nas empresas norte-americanas que divulgaram impactos quantitativos em suas demonstrações financeiras.

Essa situação é coerente com a expectativa do mercado e dos auditores, conforme demonstrado na Tabela 8, de que o impacto da adoção das novas normas de RCC fosse alto para os setores aeroespacial e defesa e de construção. Em segundo lugar, o maior impacto (negativo) por conta da adoção do *Topic* 606 ocorreu no setor de “Consumo Cíclico”, o qual apresentou um impacto médio de -4,98%. Esse resultado também é coerente com as expectativas do mercado, já que o mesmo inclui as indústrias automobilísticas, onde se esperava impactos significativos. O terceiro setor mais impactado foi o de “Telecomunicações”, também com alta expectativa de impacto, pelo mercado. Apesar da média global de impacto ser pouco relevante (0,70%), nenhum dos setores apresentou impacto médio nulo, como ocorreu na amostra de empresas do Brasil.

4.1.2 Características das variáveis não quantitativas das empresas brasileiras e norte-americanas

Na sequência, são analisadas as variáveis categóricas ou não quantitativas do modelo. A Tabela 20 apresenta como estão distribuídas as 100 empresas brasileiras e norte-americanas analisadas por auditores independentes.

Tabela 20

Distribuição das empresas de auditoria pelas empresas brasileiras e norte-americanas da amostra

Empresas de Auditoria	Quantidade de empresas brasileiras	Quantidade de empresas norte-americanas
PWC	18	37
Deloitte	8	15
EY	28	36
KPMG	38	12
Outras	8	0
Total Geral	100	100

A Tabela 20 demonstra que, substancialmente, a grande maioria das empresas brasileiras analisadas são auditadas pela KPMG (38% da amostra), seguida pela EY, a qual analisa 28 empresas. Importante mencionar que na categoria “Outras” estão incluídas as empresas que não são consideradas como uma das Big 4 (PWC, Deloitte, EY e KPMG). Já nos Estados Unidos, a distribuição é bastante diferente, pois o auditor responsável pela maioria das empresas analisadas é a PWC (37% da amostra), imediatamente seguido pela EY (36% das empresas).

A Tabela 21 demonstra por quais setores estão distribuídas as empresas de auditoria, para fins da amostra de empresas brasileiras.

Tabela 21

Distribuição das empresas de auditoria pelos setores de atividades das empresas brasileiras da amostra

Setores de Atividade/Auditores	Quantidade de Empresas
Bens Industriais	16
EY	5
KPMG	8
PWC	3
Consumo cíclico	22
Deloitte	4
EY	7
KPMG	7
PWC	4
Consumo não cíclico	9
Deloitte	1
EY	1
KPMG	3
Outras	3
PWC	1
Financeiro e outros	7
EY	2
KPMG	3
PWC	2
Materiais básicos	11
Deloitte	1
EY	2
KPMG	3
Outras	2
PWC	3
Petróleo, gás e biocombustíveis	6
KPMG	6
Saúde	5
EY	1
KPMG	2
PWC	2
Tecnologia da informação	2
EY	2
Telecomunicações	3
Outras	2
PWC	1

Continua

Conclusão

Setores de Atividade/Auditores	Quantidade de Empresas
Utilidade Pública	19
Deloitte	2
EY	8
KPMG	6
Outras	1
PWC	2
Total Geral	100

Pela análise dos dados da Tabela 21, podemos perceber que a KPMG tem boa representatividade em todos os setores analisados, não apresentando concentração em nenhum setor específico. Somente no setor de telecomunicações, onde ocorreram os maiores impactos, não há atuação por parte desse auditor. O mesmo pode ser dito em relação à EY, em relação ao setor de telecomunicações. Porém, a única empresa de tecnologia da informação, que apresentou impacto superior a 1% de seu patrimônio líquido em 31 de dezembro de 2017, foi auditada pela EY. Essa análise é relevante para tentarmos entender como estão distribuídos os auditores, dentro da amostra selecionada, pois a questão do estilo de auditoria, como mencionado anteriormente, pode ser um fator explicativo para o IDRec.

A Tabela 22 apresenta a mesma distribuição de auditores por setor de atividade, agora para a amostra de empresas norte-americanas.

Tabela 22

Distribuição das empresas de auditoria pelos setores de atividades das empresas norte-americanas da amostra

Setores de Atividade/Auditores	Quantidade de Empresas
Bens Industriais	12
Deloitte	4
EY	2
KPMG	2
PWC	4
Consumo cíclico	21
Deloitte	4
EY	12
KPMG	2
PWC	3
Consumo não cíclico	7
EY	1
KPMG	1
PWC	5
Financeiro e outros	3
EY	1
PWC	2

Continua

Conclusão

Setores de Atividade/Auditores	Quantidade de Empresas
Materiais básicos	6
Deloitte	1
EY	1
KPMG	1
PWC	3
Petróleo, gás e biocombustíveis	10
Deloitte	1
EY	2
KPMG	3
PWC	4
Saúde	23
Deloitte	2
EY	10
KPMG	2
PWC	9
Tecnologia da informação	13
Deloitte	1
EY	5
KPMG	1
PWC	6
Telecomunicações	3
EY	2
PWC	1
Utilidade Pública	2
Deloitte	2
Total Geral	100

Com base nos dados apresentados na Tabela 22, podemos verificar que a PWC e a EY estão presentes em todos os setores analisados, com exceção do setor de “Utilidade Pública”, onde as duas empresas da amostra são auditadas pela Deloitte. Interessante mencionar que o setor de “Bens Industriais”, que foi o setor onde se identificou os maiores impactos pela adoção das novas normas de RCC, tem como principais auditores a PWC e a Deloitte, ambas sendo responsáveis por 4 empresas, o que representa 1/3 do total de empresas do setor.

Finalizando a análise das variáveis categóricas, a Tabela 23 demonstra como estão distribuídas as empresas em relação às variáveis Novo Mercado da B3 e ADRs.

Tabela 23

Distribuição das empresas participantes do Novo Mercado da B3 e com ADRs

Variável	Sim	Não	Total
Governança Corporativa	71	29	100
ADRs	44	56	100

Com base nas informações da Tabela 23, verifica-se que 71% das empresas analisadas fazem parte do Novo Mercado da B3, o que indica que boa parte delas adere aos requisitos voluntários de melhores práticas de governança corporativa. Por outro lado, a grande maioria

das empresas analisadas não são listadas em uma bolsa norte-americana, através da emissão de ADRs. Sendo assim, as mesmas não estão sujeitas aos requisitos da SEC e da SOX, o que não necessariamente significa que as mesmas não busquem a transparência e o atendimento às melhores práticas de governança corporativa, já que existem requerimentos a serem cumpridos em relação ao regulador local (CVM). Como já mencionado anteriormente, essas variáveis só foram consideradas para as empresas brasileiras.

4.1.3 *Análise das médias dos IDRecs, antes e após a adoção das novas normas de RCC*

A Tabela 24 demonstra a média do IDRec das empresas brasileiras, antes e após a adoção das normas do IFRS 15, por setor de atividade, junto com as variáveis quantitativas do estudo.

Tabela 24

Média do IDRec antes e após a adoção do IFRS 15 pelas empresas brasileiras por setor de atividade e considerando as variáveis quantitativas coletadas

Setores de Atividade	Média do IDRec – Antes da Adoção	Média do IDRec – Após Adoção	Média de Valor de Mercado (em R\$ mil)	Média de Impacto da Adoção no PL	Média da Rentabilidade das Empresas	Média da Alavancagem das Empresas
Bens industriais	54,78%	70,88%	7.380.584	0,03%	10,25%	128,41%
Consumo cíclico	52,11%	71,56%	9.662.711	0,00%	23,57%	66,88%
Consumo não cíclico	56,15%	69,96%	50.328.152	0,10%	-36,09%	943,98%
Financeiro e outros	28,42%	60,46%	22.723.833	0,00%	27,29%	39,44%
Materiais básicos	59,85%	75,46%	32.990.473	-0,01%	13,56%	174,97%
Petróleo, gás e biocombustíveis	67,38%	78,29%	47.855.731	0,04%	-74,83%	82,18%
Saúde	61,99%	76,45%	14.473.844	0,40%	10,38%	33,26%
Tecnologia da informação	73,04%	78,57%	4.199.815	-1,53%	7,32%	30,81%
Telecomunicações	88,15%	82,51%	37.333.987	-1,66%	20,90%	-121,51%
Utilidade pública	57,80%	75,33%	10.467.466	0,00%	9,11%	120,12%
Total Geral	56,09%	72,79%	19.843.715	-0,04%	5,51%	168,61%

A análise da Tabela 24 permite realizar uma série de inferências sobre as empresas brasileiras avaliadas. Primeiramente, percebe-se que o IDRec antes da implantação da norma era, em média, bastante inferior ao IDRec calculado após a adoção plena do IFRS 15. Isso indica

que para as empresas brasileiras da amostra, o fato da norma estar plenamente vigente é um motivador de aderência aos requerimentos mandatórios relativos à uma norma contábil, conforme identificado na pesquisa de Daske & Gebhardt (2006) e Gonçalves et al. (2013). Analisando o setor “Financeiro e Outros”, por exemplo, essa situação está bastante acentuada, pois a média do IDRec para as empresas do setor foi de somente 28,42% antes da adoção da norma e após a adoção subiu para 60,46%. Essas empresas, como vimos anteriormente, não tiveram qualquer impacto por conta da adoção do IFRS 15, o que pode explicar, de uma certa maneira, o desinteresse das mesmas em cumprir plenamente os requisitos de divulgação antes e depois da norma, em linha com os achados de Tsalavoutas (2011), que indicam que o impacto pela adoção de uma norma é um fator relevante para explicar o nível de divulgação de uma empresa em relação à requisitos de divulgação.

A única exceção para esse comportamento é o setor de “Telecomunicações”, que apresenta, na média, o melhor IDRec entre todos os segmentos. Esse setor, conforme dados da Tabela 24, apresentou um IDRec melhor antes da adoção da norma (88,15%) do que após a implantação do IFRS 15 (82,51%). Mas como a diferença não é relevante, pode-se considerar que a empresa buscou, de modo geral, estar o mais aderente possível aos requerimentos da norma, até por haver maior expectativa, por parte do mercado, que tal setor seria um dos mais impactados. O segundo setor que apresenta os melhores IDRecs, antes (73,04%) e depois da implantação da norma (78,57%) é o setor de “Tecnologia da Informação”, o que está aderente à premissa de que as empresas com maiores impactos buscam uma maior conformidade aos requisitos de divulgação, tal como mencionado na pesquisa de Tsalavoutas (2011).

Ainda é possível entender, a partir dos dados da Tabela 24, que, com exceção do setor de “Telecomunicações”, nenhum dos setores apresentou IDRec superior à 80%, nem antes e nem depois da implantação da norma. Isso indica que um nível de conformidade aos requerimentos do IFRS 15 das empresas brasileiras longe do ideal, havendo espaço para melhorias nas divulgações, o que está coerente com a pesquisa de Hope (2003), que indica que empresas localizadas em países com um menor grau de *enforcement* tendem a apresentar menores níveis de divulgação. Porém, como todas as demonstrações analisadas após a implantação da norma foram elaboradas de acordo com o modelo intermediário é possível que, para fins de demonstrações financeiras anuais, haja uma melhora significativa no nível de divulgação, situação essa que poderia ser abordada em futuros estudos sobre o tema. Complementarmente, foram avaliados outros indicadores sobre os dados coletados das empresas brasileiras, conforme demonstrado na Tabela 25.

Tabela 25

Indicadores das Variáveis IDRec, Tamanho, Impacto, Rentabilidade e Alavancagem das empresas brasileiras da amostra.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo
IDRec - Antes da Adoção	56,09%	61,54%	24,61%	10,53%	100,00%
IDRec - Após Adoção	72,79%	73,11%	10,46%	44,09%	94,74%
Tamanho (R\$ mil)	19.843.715	8.216.036	44.561.233	406.470	334.313.503
Impacto	-0,04%	0,00%	0,62%	-4,85%	2,04%
Rentabilidade	5,51%	11,73%	70,63%	-497,62%	215,72%
Alavancagem	168,61%	67,15%	712,86%	-406,46%	7079,28%

Os dados contidos na Tabela 25 apresentam informações interessantes. Apesar da média do IDRec antes da adoção da norma ser de 56,09%, houve uma empresa que apresentou um IDRec de 10,53%, o que indicaria que a mesma não atendeu minimamente os requerimentos pré-adoção estabelecidos pelas normas contábeis. Mesmo assim, nenhuma das empresas analisadas apresentou ressalva de seus auditores em relação ao tema. Por outro lado, foram identificadas empresas que atenderam todos os requisitos de divulgação pré-adoção, apresentando IDRec de 100%, sendo a mediana dessa variável de 61,54%.

Já em relação ao IDRec pós-adoção da norma, verificamos que o IDRec mínimo (44,09%) foi bem melhor do que o da pré-adoção, mas ainda muito inferior a um atendimento de 50% dos requerimentos de apresentação e divulgação. Por outro lado, nenhuma empresa atingiu 100% dos requisitos de divulgação, já que o valor máximo apresentado foi de 94,74%, sendo que o IDRec mediano é de 73,11%. Um ponto relevante entre os IDRecs antes e após a adoção da norma é que o desvio-padrão do IDRec antes da adoção é mais do que o dobro do desvio-padrão do IDRec após a adoção, o que demonstra uma consistência maior no atendimento dos requerimentos, de todas as empresas constantes na amostra, no período em que o IFRS 15 está plenamente vigente.

Outro fato que chama a atenção em relação aos dados da Tabela 25 é o impacto máximo da adoção da norma foi da ordem de 2,04% e o mínimo de -4,85%. Isso significa que, apesar da média geral do impacto nas empresas da amostra ter sido de -0,04%, pelo fato de estarmos tratando de impactos positivos e negativos, há entidades que apresentaram impactos negativos que não podem ser considerados como totalmente imateriais, como é o caso do montante de -4,85%, relativo à empresa OI, que pertence ao setor de “Telecomunicações”.

A seguir, inicia-se a mesma análise do IDRec das empresas da amostra norte-americana. A Tabela 26 apresenta os IDRecs antes e depois da adoção da norma, por setor de atividade, em conjunto com as variáveis quantitativas do modelo.

Tabela 26

Média do IDRec antes e após a adoção do *Topic 606* pelas empresas norte-americanas por setor de atividade e considerando as variáveis quantitativas coletadas

Setores de Atividade	Média do IDRec - Antes da Adoção	Média do IDRec - Após Adoção	Média de Valor de Mercado	Média de Impacto da Adoção no PL	Média da Rentabilidade das Empresas	Média da Alavancagem das Empresas
Bens Industriais	81,12%	86,66%	98.374.795	10,31%	191,21%	120,20%
Consumo Cíclico	73,10%	79,94%	78.509.726	-4,98%	17,71%	438,30%
Consumo Não-Cíclico	57,34%	83,29%	127.334.779	0,37%	139,74%	-194,79%
Financeiro e Outros	68,59%	85,51%	100.703.709	2,67%	45,13%	221,02%
Materiais Básicos	45,00%	77,57%	42.578.095	0,03%	56,33%	103,94%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	78,19%	85,07%	94.812.042	-0,11%	7,90%	52,61%
Saúde	63,07%	82,61%	101.912.424	0,41%	17,77%	85,43%
Tecnologia da Informação	66,03%	86,53%	152.299.816	1,76%	10,79%	79,79%
Telecomunicações	77,23%	95,78%	169.149.054	3,02%	36,40%	121,68%
Utilidade Pública	75,00%	77,51%	60.867.927	-0,04%	10,83%	155,59%
Total Geral	68,58%	83,42%	101.793.117	0,70%	48,77%	147,74%

As informações obtidas através da Tabela 26 nos permitem perceber que, para a amostra de empresas norte-americanas, foi mantida a tendência de que o IDRec, antes da adoção do *Topic 606*, era inferior ao IDRec após a adoção, em linha com a situação encontrada para as empresas brasileiras. No caso das empresas dos Estados Unidos, o setor onde essa situação foi mais relevante foi o de “Materiais Básicos”, onde o IDRec antes da adoção foi, em média, de 45,00% e subiu para 77,57% após a adoção. Esse setor foi um dos que apresentou um impacto médio menor do que 0,5%, o que também poderia explicar o baixo IDRec antes do *Topic 606* estar plenamente vigente.

Adicionalmente é possível perceber que, ao contrário das empresas brasileiras, a maioria dos setores apresentou IDRecs após a adoção das novas normas de RCC superior à 80%, com exceção dos setores de “Consumo Cíclico” (79,94%), “Materiais Básicos” (77,57%) e “Utilidade Pública” (77,51%), o que demonstra que as empresas norte-americanas, mesmo aquelas que não tiveram impactos significativos pela adoção das normas, têm uma maior tendência de se adequarem aos novos requisitos de divulgação. Isso pode ser explicado pelo

ambiente de *enforcement* mais elevado dos Estados Unidos, em linha com os achados de Hope (2003).

Assim como foi feito para as empresas brasileiras, também se calculou outros indicadores para os dados quantitativos, conforme demonstrado na Tabela 27.

Tabela 27

Descrição das Variáveis IDRec, Tamanho, Impacto, Rentabilidade e Alavancagem das empresas norte-americanas da amostra.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo
IDRec – Antes da Adoção	68,58%	72,41%	18,99%	20,00%	100,00%
IDRec – Após Adoção	83,42%	84,38%	10,74%	55,07%	100,00%
Tamanho (USD mil)	101.793.117	64.790.848	113.496.024	6.158.055	729.458.190
Impacto	0,70%	0,00%	17,24%	-119,87%	118,59%
Rentabilidade	48,77%	15,05%	225,99%	-328,74%	1989,56%
Alavancagem	147,74%	74,86%	950,12%	-2710,76%	8817,83%

Os dados da Tabela 27 também trazem informações relevantes para a análise. Apesar da média dos IDRecs antes e após a adoção das normas para as empresas norte-americanas ser bem maior do que a média das empresas brasileiras, percebemos que houve uma empresa com IDRec de somente 20%, o que representa um percentual muito baixo de atendimento aos requerimentos obrigatórios de divulgação. Após a adoção, percebe-se que as empresas demonstraram maior preocupação com o atendimento aos requisitos da norma, já que a nota mínima obtida foi de 55, 07%. Por outro lado, tanto antes quanto após a adoção, algumas empresas cumpriram com 100% dos requerimentos de divulgação, o que não se observou para as empresas brasileiras, para o IDRec após a adoção.

Outra coisa que se pode observar é que o desvio-padrão para o IDRec após a adoção é menor do que antes da adoção, o que demonstra uma maior consistência das empresas, após a vigência do *Topic 606*, de buscarem atender aos requerimentos obrigatórios de divulgação das novas regras de RCC. Em relação ao impacto decorrente da adoção da norma, percebe-se que muitas empresas não divulgaram impactos, já que a mediana é de 0%. Por outro lado, duas empresas tiveram impactos em montante superior a 100% - a Boeing (com 118,59% de impacto) e a American Airlines (com 119,87%). Isso decorre do fato de que ambas as empresas apresentaram grandes valores negativos em seu patrimônio líquido de 31 de dezembro de 2017, tais como ações em tesouraria ou outros resultados abrangentes, que reduzem significativamente o saldo dessa rubrica. De qualquer maneira, percebe-se que para as empresas do setor aéreo, o impacto foi bastante significativo, como esperado pelo mercado.

Ainda em relação ao nível de divulgação, uma análise interessante que pode ser feita é em relação à média do IDRec considerando cada uma das empresas de auditoria responsáveis pelas empresas. A Tabela 28 apresenta essa visão para as entidades brasileiras analisadas.

Tabela 28

Média do IDRec das empresas brasileiras, antes e após a adoção do IFRS 15, por empresa de auditoria

Auditor	Média do IDRec- Antes da Adoção	Média do ID – Após Adoção
Deloitte	43,28%	72,47%
EY	59,76%	75,40%
KPMG	61,14%	72,74%
Outras	51,53%	71,36%
PWC	47,41%	69,62%
Total Geral	56,09%	72,79%

A partir dos dados obtidos na Tabela 28, verifica-se que o auditor que apresenta os maiores níveis de divulgação, antes da implantação da norma, foi a KPMG (61,14%), mas em um patamar bastante distante do ideal. Por outro lado, o auditor que apresentou o pior nível foi a Deloitte (43,28%), isto é, entidades analisadas que foram auditadas por essa firma cumpriram menos da metade dos requisitos de divulgação exigidos antes da implantação do IFRS 15. Isso também se aplica às empresas auditadas pela PWC (47,41%). Já após a implantação da norma, verificamos que, em média, todas as empresas de auditoria apresentaram níveis próximos à 70%, o que não pode ser visto como ideal. Mais uma vez, é possível que essa situação seja modificada por ocasião das divulgações anuais. A Tabela 29, por sua vez, apresenta a mesma visão do IDRec, por empresa de auditoria, agora para a amostra de empresas norte-americanas.

Tabela 29

Média do IDRec das empresas norte-americanas, antes e após a adoção do *Topic 606*, por empresa de auditoria

Auditor	Média do ID- Antes da Adoção	Média do ID – Após Adoção
Deloitte	69,00%	77,35%
EY	71,79%	83,17%
KPMG	78,75%	82,11%
PWC	62,00%	86,55%
Total Geral	68,58%	83,42%

A análise dos dados da Tabela 29 fornece elementos interessantes, mas ao mesmo tempo conflitantes. Primeiramente, um ponto a ser observado é que as empresas auditadas pela PWC apresentaram a pior média de IDRec antes da adoção do *Topic 606* (62,00%), mas a maior média após a adoção (86,55%). A KPMG, por outro lado, foi a empresa com maior consistência nos IDRecs das empresas avaliadas, antes e depois da adoção da nova norma de RCC, pois

houve pouca variação no índice das empresas auditadas por ela. A Deloitte e a EY também apresentaram um crescimento no nível de divulgação, após a implantação da norma, o que demonstraria que os auditores tendem a exigir mais de seus clientes, quando a norma contábil já está vigente, porém, a Deloitte foi a que apresentou o pior IDRec médio, após a implantação da norma, demonstrando que para essa amostra, tal auditor aparenta ter sido o menos exigente em relação ao pleno atendimento aos requisitos das novas normas de RCC pelos seus auditados.

Considerando o comportamento errático das médias apresentadas para a PWC, foi feita uma análise adicional para esse auditor, levando em conta os setores de atividades das empresas auditadas, conforme apresentado na Tabela 30.

Tabela 30

Detalhamento do IDRec das empresas americanas auditadas pela PWC por setor de atividade

Setores de Atividades	Média do IDRec -Antes da adoção	Média do IDRec – Após adoção
Bens Industriais	84,73%	85,89%
Consumo Cíclico	71,06%	87,58%
Consumo Não-Cíclico	46,10%	83,86%
Financeiro e Outros	65,38%	88,68%
Materiais Básicos	43,33%	91,07%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	67,32%	84,41%
Saúde	58,26%	84,50%
Tecnologia da Informação	62,91%	87,97%
Telecomunicações	79,31%	100,00%
Total Geral	62,00%	86,55%

A Tabela 30 demonstra que as maiores discrepâncias entre os níveis antes e depois da adoção do IFRS 15/*Topic* 606 estão nos setores de “Materiais Básicos” (43,33% para 91,07%) e “Consumo Não-Cíclico” (46,10% para 83,86%). Como nenhum desses setores apresentou impacto relevante na implantação da nova norma de RCC, é possível que não tenha havido incentivo para as empresas cumprirem todos os requisitos de divulgação, pré-implantação e, por conta da imaterialidade, esse fato foi aceito pelo auditor. Porém, após a implantação da norma, as empresas dos dois setores procuraram atender fortemente os requisitos de divulgação.

Voltando ao caso brasileiro, outro aspecto que pode ser explorado, em relação ao nível de divulgação, é verificar o comportamento desse indicador, segregando-o entre empresas que participam do Novo Mercado da B3 e aquelas que apresentam ADRs. A Tabela 31 apresenta a média dos IDRecs antes e depois da implantação do IFRS 15, considerando o fato da empresa participar ou não do Novo Mercado da B3.

Tabela 31

Média do IDRec das empresas brasileiras, antes e depois da implantação do IFRS 15, por adesão ao Novo Mercado

Participante do Novo Mercado	Média do ND- 12/2017	Média do ND- 03/2018
Não	59,53%	73,61%
Sim	54,68%	72,46%
Total Geral	56,09%	72,79%

A partir dos dados contidos na Tabela 30, é possível identificar que não há diferenças significativas entre os IDRec para as principais categorias. Mas as empresas que não participam do Novo Mercado da B3, apresentam, em média, um maior IDRec, antes e depois da implantação do IFRS 15, do que as empresas que participam desse mercado, contrariando resultados de estudos anteriores que associam a governança com o nível de divulgação (Lanzana, 2004; Verriest et al., 2013). Isso pode ser explicado, em parte, porque diversas empresas de grande porte e que tiveram altos IDRecs nessa pesquisa (tais como a Gerdau e a Telefônica) não fazem parte do Novo Mercado da B3, já que isso é uma opção voluntária. O Apêndice D apresenta o rol de empresas da amostra que participam ou não do Novo Mercado da B3. De forma complementar à análise da Tabela 30, a Tabela 31 apresenta a média dos IDRecs entre empresas que são e que não são listadas em uma bolsa americana, através da emissão de ADRs.

Tabela 32

Média do IDRec antes e depois da implantação do IFRS 15 por empresas brasileira com e sem ADRs

ADRs	Média IDRec – Antes da adoção	Média IDRec – Após Adoção
Não	52,84%	71,99%
Sim	60,22%	73,82%
Total Geral	56,09%	72,79%

Os dados apresentados na Tabela 31 demonstram um resultado oposto ao anterior, ou seja, as empresas com ADRs apresentaram, em média, um IDRec pré-implantação superior (60,22%) ao IDRec das empresas não listadas (52,84%). No entanto, não há diferença significativa para os IDRecs pós implantação. As informações, tanto da Tabela 30 quanto da Tabela 31 parecem indicar, portanto, que para a amostra de empresas brasileiras avaliadas, essas variáveis não se mostraram relevantes para explicarem o comportamento dos níveis de divulgação, tal como ocorreu nos estudos de Street e Bryant (2000), Street e Gray (2002) e Turra (2015). O Apêndice E apresenta as empresas brasileiras que são listadas em uma bolsa norte-americana, por conta da emissão de ADRs.

4.2 Análises de correlação das variáveis

Nessa seção serão realizadas as análises de correlação das variáveis, isto é, analisadas bivariadas entre a variável resposta (dependente) e cada uma das variáveis explicativas.

4.2.1 Análise estatística dos IDRecs médios de empresas brasileiras e norte-americanas.

Além das análises descritivas apresentadas no item 4.1, foi feita uma avaliação das diferenças estatísticas entre os IDRecs médios das empresas brasileiras e norte-americanas, antes e depois da divulgação. A Figura 1 apresenta graficamente a diferença entre os IDRecs das empresas brasileiras e norte-americanas, antes da adoção das novas normas de RCC.

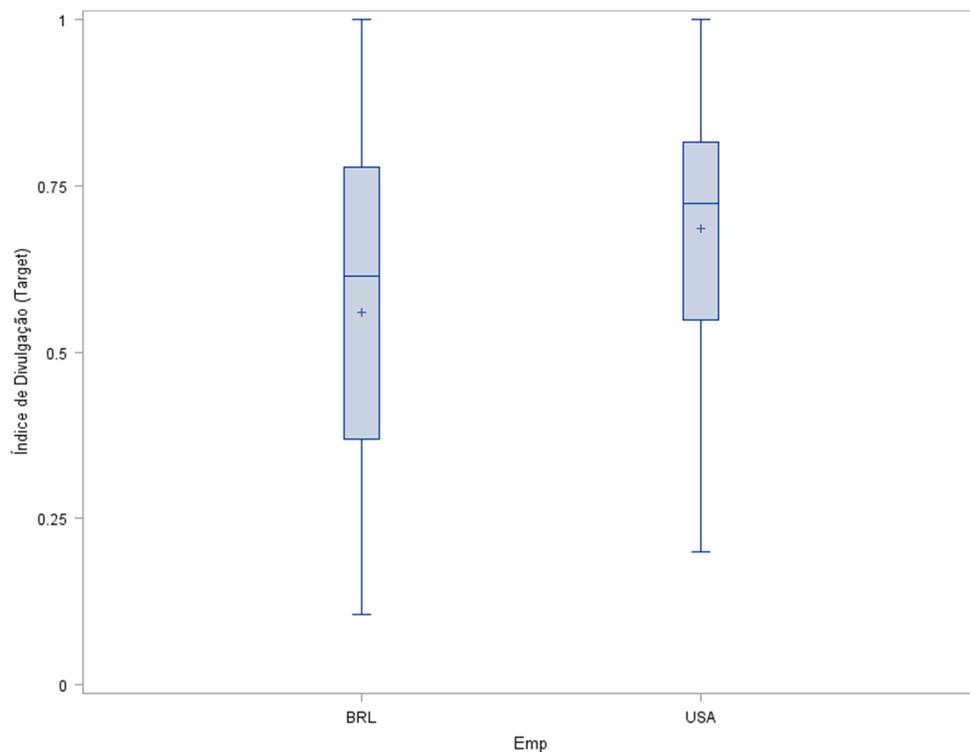


Figura 2- Box Plot da média do IDRec antes da adoção do IFRS 15/Topic 606, por país

Como já demonstrado nas análises tabulares apresentadas no item 4.1, a média do IDRec das empresas brasileiras (BRL), antes da adoção do IFRS 15, é bastante inferior ao IDRec médio obtido, a partir da análise de amostra de empresas norte-americanas (USA), antes da adoção do Topic 606. A Figura 2 apresenta essa mesma comparação, considerando os IDRecs após a adoção das novas normas de RCC.

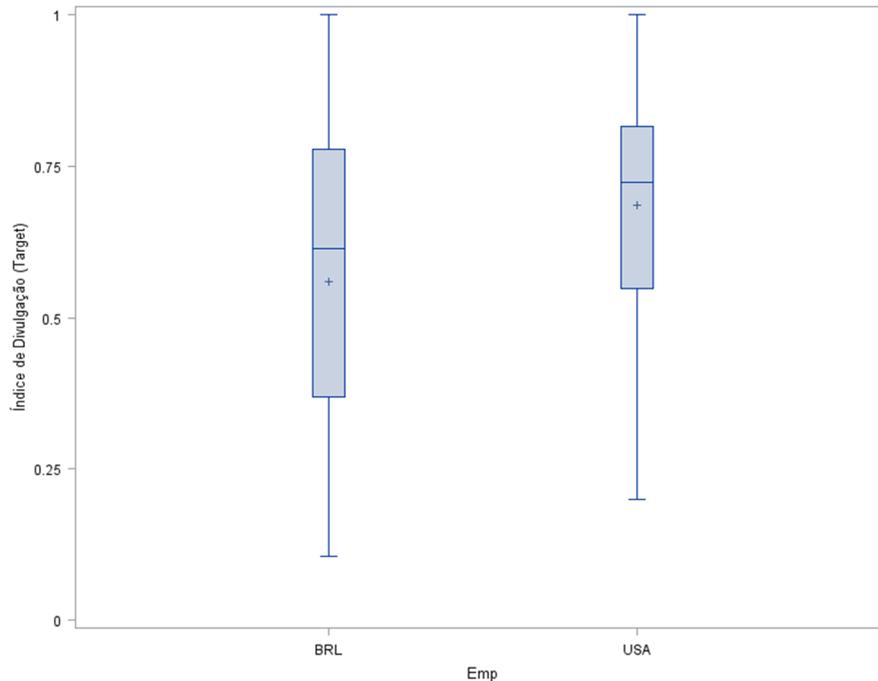


Figura 3 – Box Plot do IDRec após a implantação do IFRS 15/Topic 606, por país.

A análise das Figura 2 também demonstra que o IDRec médio das empresas brasileiras (BRL), considerando os requisitos de divulgação pós-adoção das novas normas de RCC, é inferior à média do mesmo indicador para as empresas norte-americanas (USA), mas em um patamar menor do que o IDRec antes da adoção (Figura 1). A fim de corroborar a análise gráfica apresentada nas Figuras 1 e 2, foi aplicado o Teste T, considerando as hipóteses demonstradas na Equação 6, visando comparar estatisticamente as médias das duas amostras independentes (empresas brasileiras e empresas norte-americanas), em dois momentos diferentes (antes e após a adoção das novas normas de RCC). A Tabela 33 demonstra o resultado Test T para as médias avaliadas.

Equação 6

$$H_0: \mu_A = \mu_B$$

$$H_1: \mu_A \neq \mu_B$$

Tabela 33

Resultados do Teste T

Adoção das Normas	Estatística T	Valor-p
Antes	-4,02	<0,0001
Depois	-7,08	<0,0001

A análise dos dados apresentados na Tabela 33 demonstram que as médias dos IDRecs para a amostra de empresas brasileiras e norte-americanas são significativamente diferentes,

tanto antes quanto depois da adoção das novas normas de RCC, já que, a um nível de confiança de 95%, ambas as médias apresentaram um valor $-p$ inferior a 0,05, rejeitando H_0 . Sendo assim, podemos comprovar as duas primeiras hipóteses desse trabalho (**H1 e H2**), isto é, podemos afirmar, por análises descritivas (detalhadas no item 4.1), análises gráficas e testes estatísticos, que as empresas norte-americanas apresentaram um IDRec, em média, mais elevado do que as empresas brasileiras, tanto antes quanto após a adoção do IFRS 15/*Topic* 606. Esse comportamento é reforçado pela análise dos valores máximos e mínimos dos IDREcs, apresentados na Tabelas 25 e 27, que também são mais elevados para as empresas norte-americanas.

Esse resultado está alinhado aos achados do estudo de Cardenas (2012), que demonstra ainda existir desincentivos para a plena aderência às normas contábeis, pelas empresas brasileiras, principalmente se comparado com empresas inseridas em um ambiente com maior grau de *enforcement*, como é o caso dos EUA (Cardenas, 2012; Lopes & de Alencar, 2010).

4.2.2 Análise de correlação das variáveis quantitativas com a variável dependente

O teste de correlação das variáveis independentes se inicia com a análise das variáveis quantitativas (ou contínuas) do modelo. Primeiramente, foi elaborado um gráfico de dispersão entre a variável dependente (IDRec) e as variáveis quantitativas (SIZE, PROF e LEV). Para que fosse possível realizar essa análise de uma forma única, a variável dependente considera os IDREcs antes e depois da adoção das novas normas de RCC, de forma agregada. O resultado da análise gráfica, para a amostra de empresas brasileiras, está apresentado na Figura 3.

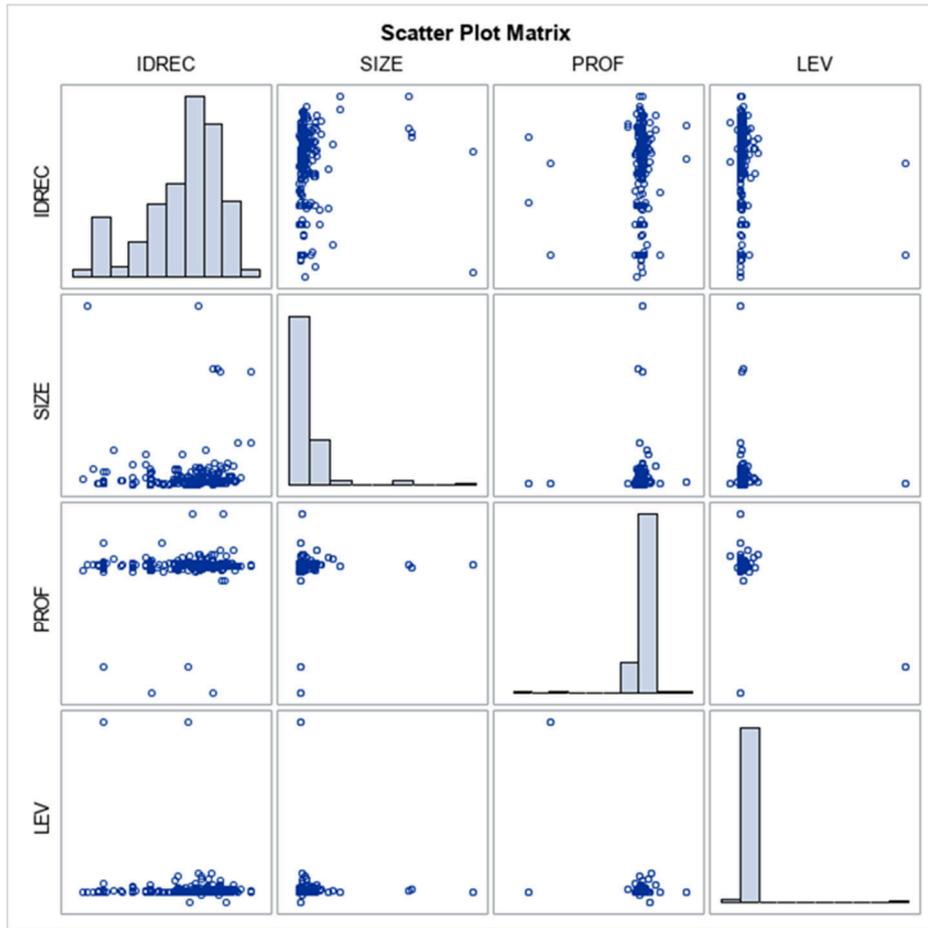


Figura 4 - Matriz de gráfico de dispersão das variáveis contínuas para as empresas brasileiras

A análise da Figura 3 nos permite observar que nenhuma das três variáveis quantitativas demonstram uma correlação linear com a variável-resposta (IDRec), para as empresas brasileiras, pois os dados dessas variáveis são fortemente assimétricos à esquerda ou à direita. Visando corroborar a análise gráfica, foi elaborado o Teste de Correlação de Pearson, de acordo com o teste de hipótese apresentado na Equação 7, o qual gerou os resultados apresentados na Tabela 34.

Equação 7

$$\begin{cases} H_0: \rho = 0 \\ H_1: \rho \neq 0 \end{cases}$$

Tabela 34

Significância de Correlação de Pearson entre as variáveis quantitativas e a variável resposta

Variável	Coefficiente de Pearson	Valor -p
SIZE (Tamanho)	0,0584	0,4111
PROF (Rentabilidade)	0,0747	0,2932
LEV (Alavancagem)	-0,0755	0,2878

O resultado do Teste de Correlação de Pearson corrobora a análise gráfica apresentada na Figura 3, ao demonstrar que, a um nível de confiança de 95%, nenhuma das três variáveis quantitativas demonstra uma correlação linear com a variável dependente (IDRec), já que os valores p - são maiores do que 0,05. Em outras palavras, a um nível de significância de 5%, não é possível demonstrar que a média dos IDRecs relativo aos requerimentos de divulgação do IFRS 15, das empresas brasileiras, é significativamente diferente considerando as diferenças de tamanho (SIZE), rentabilidade (PROF) e alavancagem (LEV), não se rejeitando assim a hipótese nula demonstrada na Equação 7.

Em continuidade, foi feita a mesma análise gráfica para a amostra de empresas norte-americanas. O resultado dessa análise está apresentado na Figura 4.

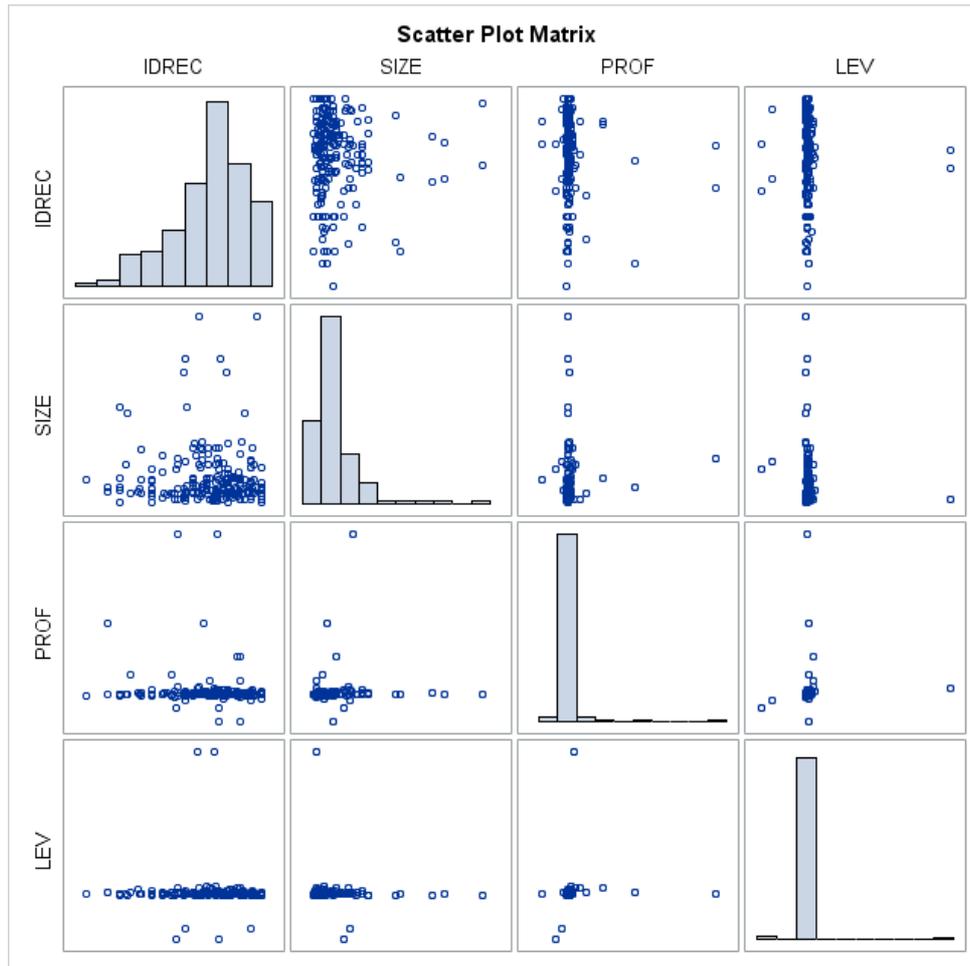


Figura 5 - Matriz de gráfico de dispersão das variáveis contínuas para as empresas norte-americanas

Tal como aconteceu com as empresas brasileiras, a informação contida na Figura 4 demonstra não existir correlação linear entre as três variáveis quantitativas coletadas, relativas à amostra de empresas norte-americanas e a variável dependente (IDRec), pois os dados são fortemente assimétricos à esquerda, no caso das variáveis PROF e LEV e, no caso da variável SIZE, os dados não apresentam uma distribuição normal. Essa análise é complementada pelo teste de correlação de Pearson, conforme demonstrado na Tabela 35.

Tabela 35

Significância de Correlação de Pearson entre as variáveis quantitativas e a variável resposta

Variável	Coefficiente de Pearson	Valor -p
SIZE (Tamanho)	-0,0297	0,6762
PROF (Rentabilidade)	-0,0821	0,2476
LEV (Alavancagem)	-0,0024	0,9736

O resultado do Teste de Correlação de Pearson corrobora que nenhuma das três variáveis quantitativas apresentam correlação linear com a variável resposta, já que os valores -p são maiores do que 0,05. Sendo assim, da mesma forma que ocorreu para a amostra de empresas brasileiras, não é possível demonstrar que a média dos IDRecs relativo aos requerimentos de divulgação do *Topic* 606 das empresas norte-americanas é significativamente diferente considerando as diferenças de tamanho (SIZE), rentabilidade (PROF) e alavancagem (LEV), a um nível de significância de 5%, não se rejeitando assim a hipótese nula demonstrada na Equação 7.

O fato de que nenhuma das variáveis quantitativas selecionadas para esse estudo ter apresentado correlação estatística com a variável resposta (IDRec) demonstra que, para a amostra de empresas brasileiras e norte-americanas avaliadas, os resultados obtidos não confirmam os achados de estudos anteriores, que encontraram correlação do ID com a variável tamanho (Alsaed, 2006; Gaio & Mateus, 2014; Gonçalves et al., 2013; Lemos et al., 2009; Malaquias & Zambra, 2017; Raffournier, 1995; Rover et al., 2016; Santos et al., 2014; Turra, 2015), rentabilidade (Lanzana, 2004; Nerantzidis & Tsamis, 2017) e alavancagem (Malaquias & Zambra, 2017; Santos et al., 2014).

4.2.3 Análise de correlação das variáveis categóricas com a variável dependente (IDRec)

Iniciou-se o teste de correlação entre as variáveis categóricas e a variável resposta (IDRec), através de uma análise gráfica, comparando-se as médias de IDRec (antes e depois da adoção das novas normas de RCC, de forma consolidada), com e sem a presença da característica de cada uma das variáveis não quantitativas. Importante mencionar que, dentre as variáveis categóricas, temos dois grupos diferentes. Um primeiro grupo, composto pelas variáveis *dummies* (binárias): “Identificador de Adoção do IFRS 15/*Topic* 606” (antes ou depois), “Identificador de Impacto pela Adoção da Norma”, “Identificador de emissão de ADRs” e “Identificador se a empresa pertence ao Novo Mercado da B3” (essas duas últimas

variáveis, só para a amostra de empresas brasileiras). Como esse grupo é composto por variáveis de apenas dois níveis (1 ou 0), foi utilizado, além da análise gráfica, o Teste T, a fim de verificar se a média dos IDRecs das empresas com e sem as características das variáveis categóricas são significativamente diferentes.

O segundo grupo de variáveis não quantitativas é composto pelas variáveis “Empresa de Auditoria” e “Setor de Atividade”. Essas variáveis são representadas por múltiplos níveis, pois entendeu-se que a identificação da empresa de auditoria e do setor de atividade seria relevante para explicar o nível de divulgação relativo aos requerimentos do IFRS 15/*Topic 606* de uma empresa. Para essas variáveis, além da análise gráfica, foi utilizado o Teste de *Tukey*, para entender qual dos elementos dentro de tais variáveis categóricas apresentariam diferença estatisticamente significativa e melhor explicariam o nível de *disclosure* de uma empresa.

Inicialmente, foi realizado o estudo das variáveis categóricas do primeiro grupo. A Figura 5 apresenta a análise gráfica da média dos IDRec antes e depois da adoção da regra, para as empresas brasileiras, visando entender o comportamento do nível de divulgação após a adoção efetiva da regra.

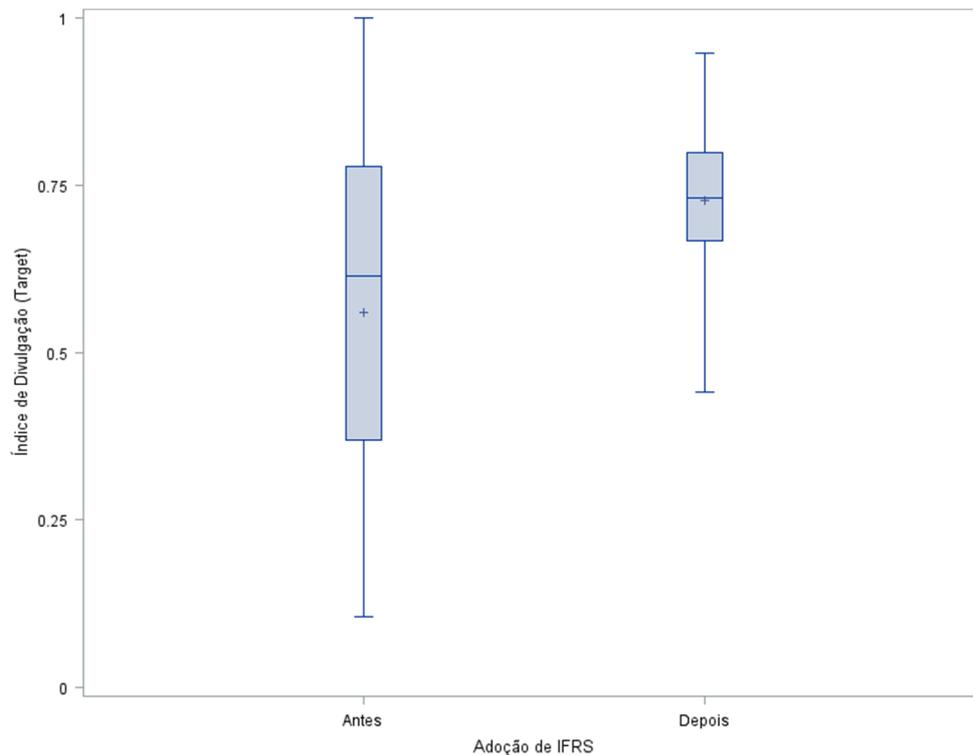


Figura 6 – *Box Plot* comparativo das médias do IDRec antes ou depois da adoção de IFRS 15 para as empresas brasileiras

O gráfico apresentado na Figura 5 demonstra que houve um aumento relevante da média do IDRec após a norma estar efetiva, o que indicaria que a adoção da norma, por si só,

independentemente da existência de impacto, geraria um efeito no IDRec. Na sequência, é apresentada a mesma análise gráfica, na Figura 6, para as empresas norte-americanas.

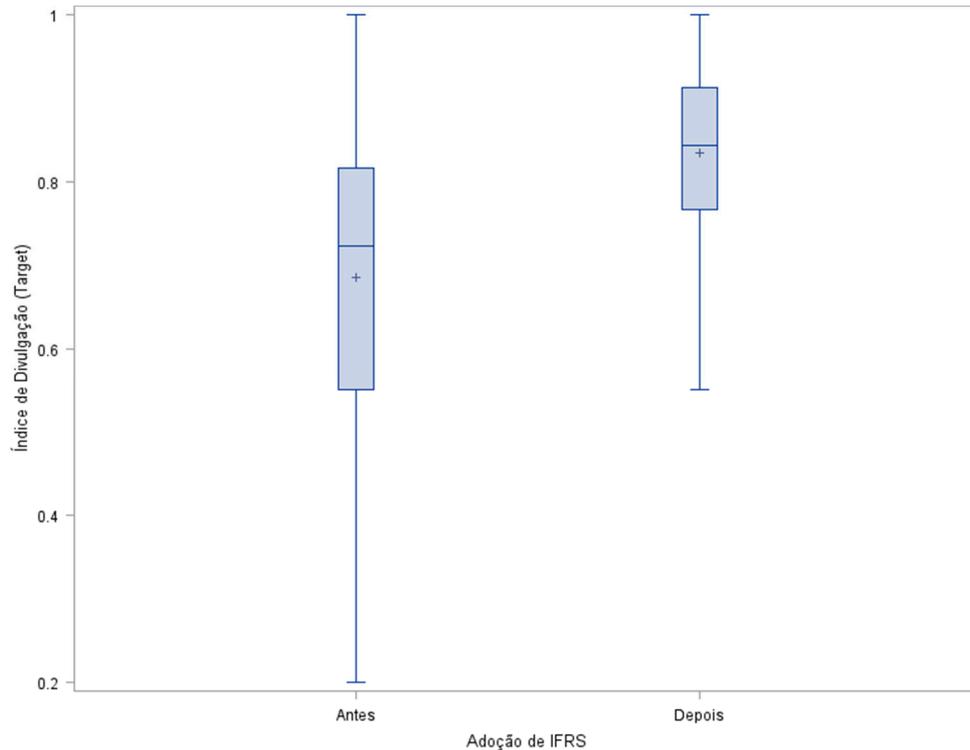


Figura 7 – *Box Plot* comparativo das médias do IDRec antes ou depois da adoção do *Topic 606*, para as empresas norte-americanas

A análise apresentada na Figura 6 demonstra a mesma tendência observada para as empresas brasileiras, isto é, também para as empresas norte-americanas, o IDRec após a adoção é, em média, bem maior do que o IDRec antes da adoção do *Topic 606*. Essa situação demonstrada, tanto para as empresas brasileiras quanto norte-americanas, corrobora os achados do estudo de Gonçalves et al. (2013) e Daske & Gebhardt (2006), os quais encontraram associação entre a mudança da legislação societária ou adoção do IFRS e o nível de divulgação.

Na sequência, é apresentada a mesma análise gráfica, na Figura 7 (empresas brasileiras) e 8 (empresas norte-americanas), do indicador de impacto na demonstração financeira pela adoção das normas do IFRS 15/*Topic 606*. Sendo que “0” é indicativo das empresas que não apresentaram qualquer impacto quantitativo por conta da adoção da norma e “1” distingue as empresas que divulgaram tais impactos.

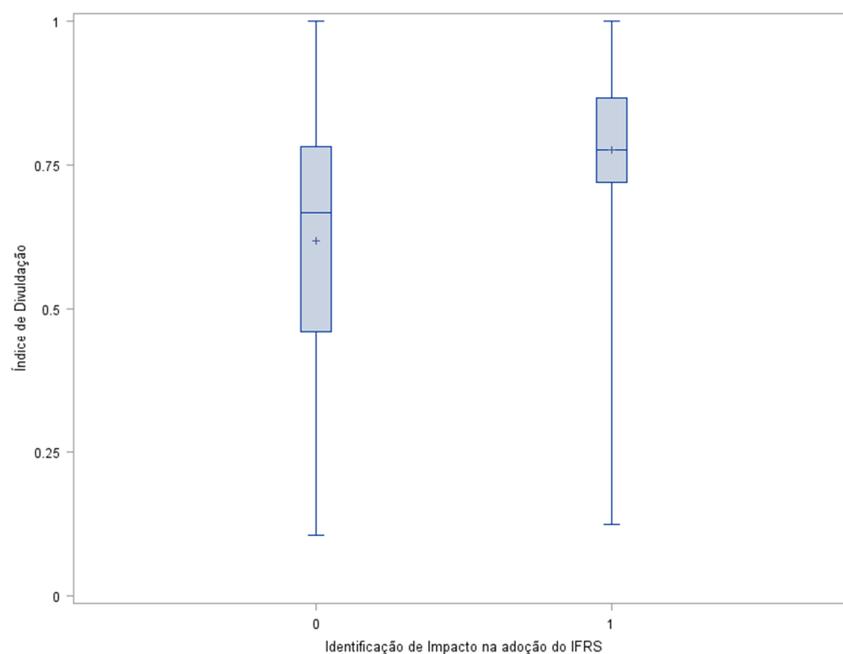


Figura 8 – Box Plot do IDRec por identificação de impacto na adoção de IFRS 15 pelas empresas brasileiras

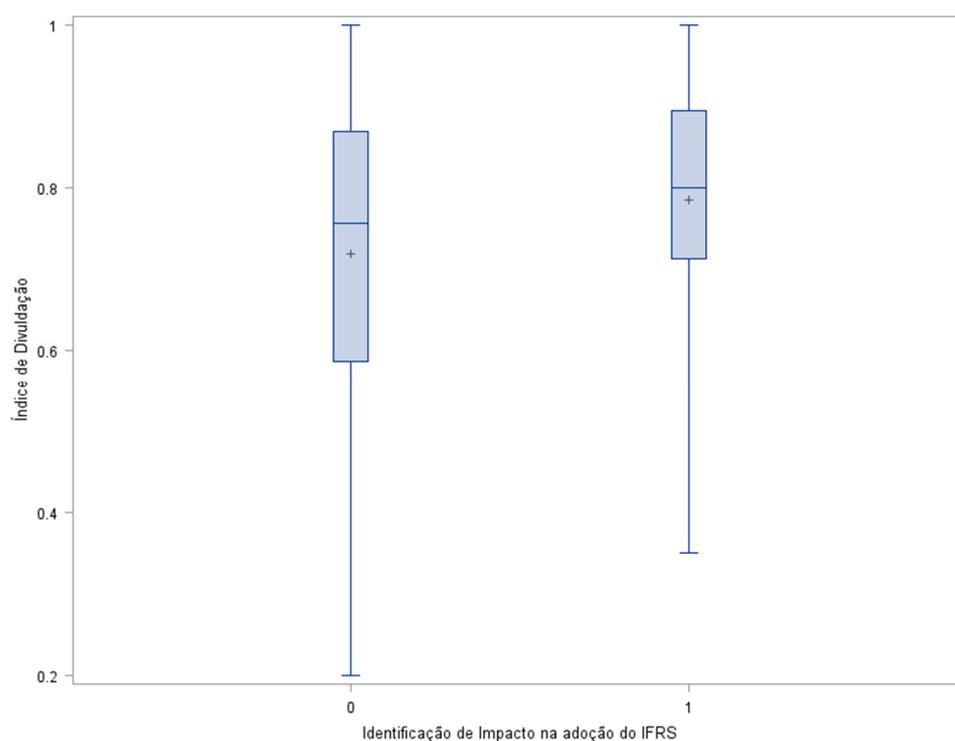


Figura 9 – Box Plot do IDRec por identificação de impacto na adoção do *Topic 606* pelas empresas norte-americanas

A análise dos gráficos apresentados nas Figuras 7 e 8, demonstra que a média do IDRec é maior para as empresas que divulgaram algum tipo de impacto, por conta da adoção das novas normas de RCC, do que para aquelas que não divulgaram qualquer impacto, o que indicaria que uma empresa ser impactada, de forma relevante, na adoção das novas normas de RCC, é um

fator explicativo para o nível de divulgação, tal como identificaram os estudos de Devalle et al. (2016) e Tsalavoutas et al. (2010). Um ponto importante a ser observado é de que apesar dessa situação existir tanto para a amostra de empresas brasileiras, quanto para a amostra de empresas norte-americanas, a diferença das médias dos IDRecs das empresas que apresentaram impacto, daquelas que não apresentaram impacto, é mais significativa para as empresas brasileiras.

A seguir, é apresentada na Figura 9 a análise gráfica da variável indicativa das empresas que emitem ADRs, lembrando que essa variável só foi observada para a amostra de empresas brasileiras. As empresas identificadas por “0” na Figura 9 são aquelas que não emitiram ADRs, sendo listadas, assim, somente no mercado brasileiro. Já as empresas que pertencem ao *Box Plot* referenciado pelo valor “1” são aquelas que emitiram ADRs no mercado norte-americano.

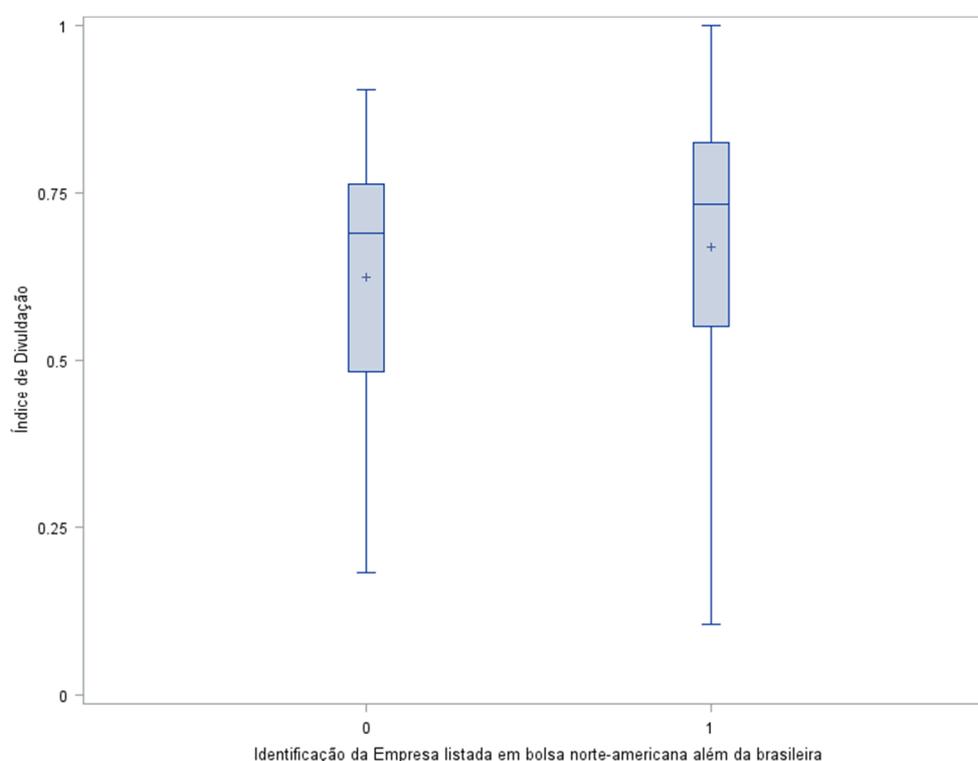


Figura 10 – *Box Plot* do IDRec por identificação da empresa brasileira listada em bolsa norte-americana

A análise do gráfico apresentado na Figura 9 demonstra que não há grande diferença entre a média do IDRec das empresas que emitiram ADRs em relação à média do mesmo indicador das empresas sem ADRs, o que indicaria que essa variável não é explicativa para o nível de divulgação das empresas avaliadas, em discordância com as evidências demonstradas nos estudos de Street e Bryant (2000); Street e Gray (2002) e Turra (2015). A análise seguinte, apresentada na Figura 10, compara o IDRec entre as empresas brasileiras que fazem parte do

Novo Mercado da B3 (indicador “1”) e aquelas que não fazem parte dessa categoria (indicador “0”).

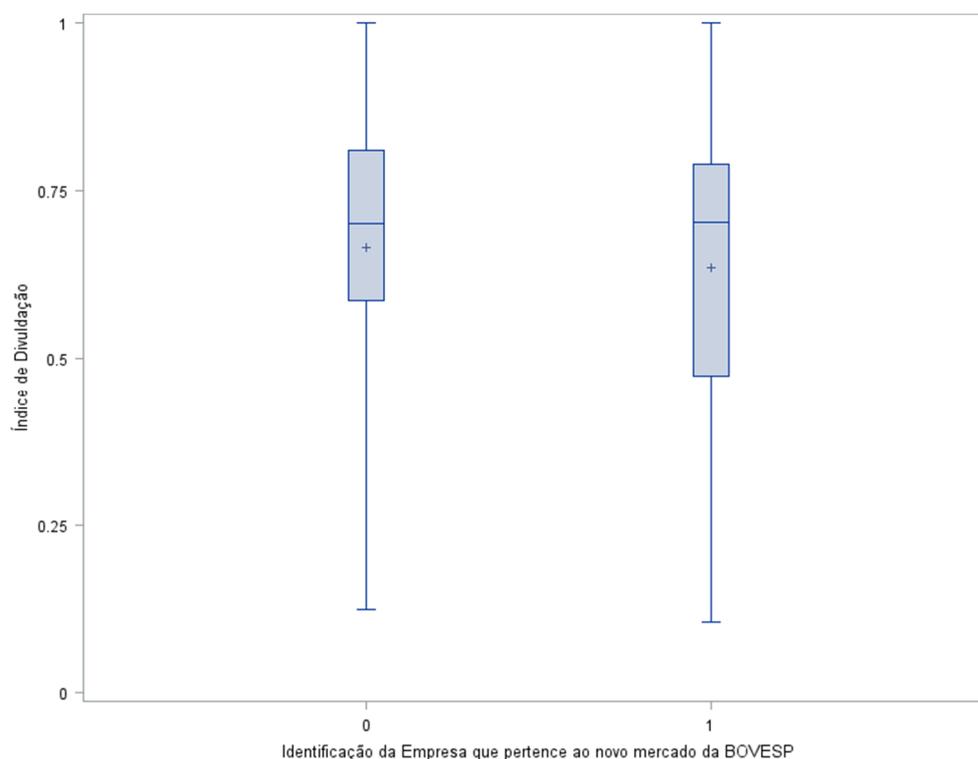


Figura 11 – Box Plot do IDRec por identificação da empresa brasileira que pertence ao Novo Mercado da B3

Da mesma forma do que foi percebido para a variável anterior, a média do IDRec para as empresas brasileiras pertencentes ao Novo Mercado da B3 não é substancialmente diferente da média das empresas que não pertencem a esse mercado. Inclusive, a média do IDRec das empresas que pertencem ao Novo Mercado da B3 (indicador “1”) se mostrou um pouco menor à das outras empresas (indicador “0”), comportamento divergente do que seria esperado, conforme a literatura (Lanzana, 2004; Nerantzidis & Tsamis, 2017; Verriest et al., 2013).

Visando melhor entender e corroborar o comportamento das variáveis para as empresas brasileiras e norte-americanas, observado graficamente, foi realizado o Teste T para a média de duas amostras, formulado conforme a Equação 8. Esse teste gerou os dados constantes na Tabela 36:

Equação 8

$$H_0: \mu_A = \mu_B$$

$$H_1: \mu_A \neq \mu_B$$

Tabela 36

Resultado do Teste T para variáveis categóricas de dois níveis – empresas brasileiras e norte-americanas

Variável	Estatística T	Valor -p
Empresas Brasileiras		
Indicador de Adoção de IFRS 15	-6,25	<0,0001
Identificação de Impacto na Adoção de IFRS 15	-5,08	<0,0001
Identificação de Listagem Internacional (ADR)	-1,57	0,1178
Identificação de Empresa que pertence ao Novo Mercado da B3	0,93	0,3532
Empresas norte-americanas		
Indicador de Adoção de <i>Topic</i> 606	-6,80	<0,0001
Identificação de impacto na Adoção do <i>Topic</i> 606	-2,48	0,0014

Considerando as informações contidas na Tabela 36, pode-se perceber que somente as variáveis “Indicador de Adoção de IFRS 15” e “Identificação de Impacto na Adoção de IFRS 15”, para as empresas brasileiras e “Indicador de Adoção de *Topic* 606” e “Identificação de Impacto na Adoção do *Topic* 606”, para as empresas norte-americanas, rejeitam H0, já que, a um nível de confiança de 95%, tais variáveis apresentam um valor -p inferior a 0,05. Em outras palavras, a média dos IDRecs das empresas avaliadas, antes e depois da adoção do IFRS 15/*Topic* 606, bem como a média dos IDRecs das empresas que divulgaram algum impacto quantitativo em comparação com as médias das que não divulgaram qualquer impacto, são significativamente diferentes entre si, o que indicaria que tais fatores são potencialmente explicativos para o nível de divulgação das empresas brasileiras e norte-americanas em relação aos requerimentos de *disclosure* das novas normas de RCC.

Já para as outras duas variáveis (“Identificação de Empresa com Listagem Internacional (ADR)” e “Identificação de Empresa que pertence ao Novo Mercado da B3), o Test T, apresentado na Tabela 36, não rejeita H0, pois tais variáveis, a um nível de confiança de 95%, apresentam um valor -p superior a 0,05. Isso indica que a média dos IDRecs das empresas que emitiram ADR em relação às que não emitiram bem como a média dos IDRecs das empresas que pertencem ao Novo Mercado da B3, em comparação com as que não pertencem a tal mercado, não são significativamente diferentes, o que evidenciaria que tais variáveis não são potencialmente explicativas para o nível de divulgação decorrente da adoção do IFRS 15/*Topic* 606.

Na sequência, se procedeu a análise das variáveis categóricas do segundo grupo, se iniciando com a análise da variável “Empresa de Auditoria”. Como já visto na seção 4.1 de análise descritiva, na Tabela 28, a média do IDRec das empresas brasileiras, antes e depois da adoção do IFRS 15, por empresa de auditoria, é diferente. A Figura 11 demonstra, de forma gráfica, essa diferença entre as médias dos IDRecs para as empresas brasileiras analisadas, considerando os resultados antes e depois da adoção da norma, de forma agregada.

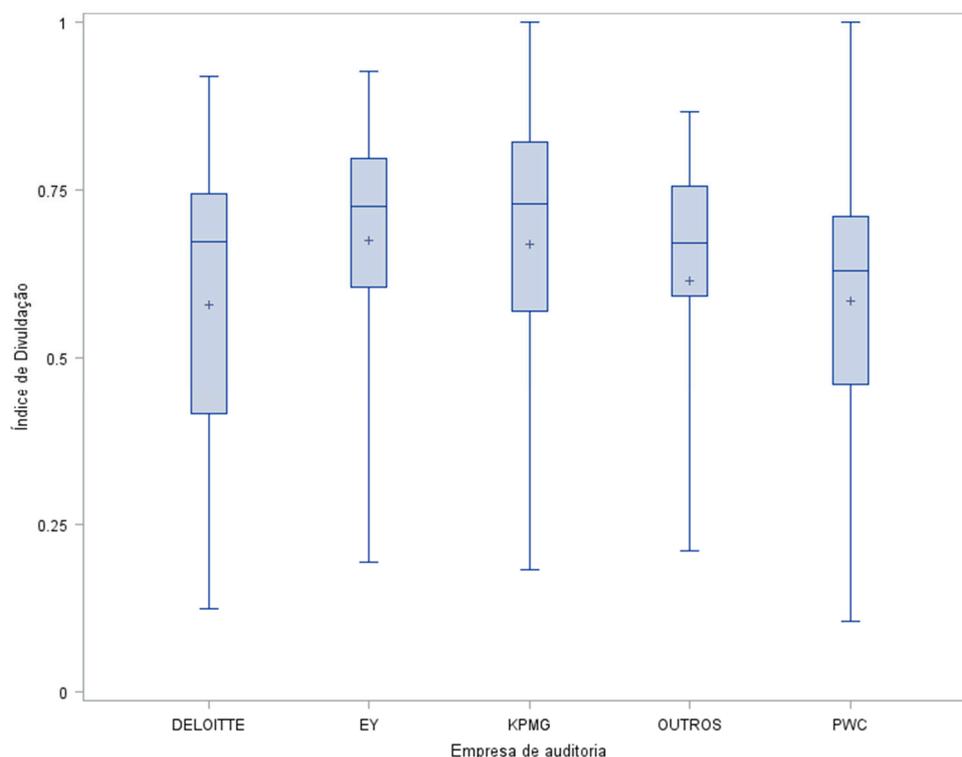


Figura 12 – Box Plot do IDRec por empresa de auditoria – empresas brasileiras

A Tabela 37 demonstra a média geral do IDRec (antes e depois da adoção do IFRS 15), para as empresas brasileiras, por empresas de auditoria, sendo que esses dados são base para a apresentação gráfica da Figura 11.

Tabela 37

Média Geral do IDRec das empresas brasileiras por empresa de auditoria

Auditor	Média do IDRec
Deloitte	57,87%
EY	67,58%
KPMG	66,94%
Outras	61,44%
PWC	58,52%

A partir da análise gráfica (Figura 11) e tabular (Tabela 37), verifica-se que os IDRecs das empresas brasileiras auditadas pela Deloitte e PWC estão, em uma média, um pouco

menores do que os IDRecs das empresas brasileiras auditadas pela EY e KPMG. Um fato interessante é que o IDRec das empresas brasileiras auditadas por empresas que não fazem parte do grupo das Big 4 (Outras) também apresentou média superior aos níveis da Deloitte e da PWC. A fim de que fosse possível comprovar quais dessas médias são significativamente diferentes, aplicou-se o Teste de Tukey a esses dados, obtendo assim os resultados (valor -p) apresentados na Tabela 38.

Tabela 38

Valor -p do Teste de Tukey para variável "Empresa de Auditoria" – empresas brasileiras

Auditor/Auditor	Deloitte	EY	KPMG	Outras	PWC
Deloitte		0,0661	0,0717	0,9943	0,9736
EY	0,0661		1	0,0470	0,0684
KPMG	0,0717	1		0,0402	0,0558
Outras	0,9943	0,0470	0,0402		0,8326
PWC	0,9736	0,0684	0,0558	0,8326	

Com base no resultado do teste demonstrado na Tabela 38, é possível perceber que, a um nível de confiança de 95%, só há diferença significativa entre as médias do IDRec das empresas auditadas pelos seguintes pares de auditores: 1) “EY e Outros” e “KPMG e Outros”. Isso porque a média do IDRec das empresas brasileiras, auditadas por esses pares de auditores, apresentam um valor -p menor do que 0,05. Sendo que um ponto relevante, por outro lado, é que a “EY e a KPMG” não demonstram ter qualquer diferença estatística significativa entre os IDRecs das empresas auditadas por elas, já que o valor -p é igual a 0,05. No caso, a diferença na média do IDRec das empresas brasileiras, oriundo do atendimento aos requerimentos de *disclosure* do IFRS 15, pode ser explicado quando uma empresa brasileira é auditada por qualquer um desses três auditores (KPMG, EY ou Outras).

Em continuidade à análise feita para as empresas brasileiras, é demonstrada, na sequência, a diferença gráfica e tabular das médias das empresas norte-americanas auditada por cada uma das empresas de auditoria, apresentada pela Figura 12 e Tabela 39, respectivamente,

sendo que os dados contidos na Tabela 39 são a base para a apresentação do gráfico contido na Figura 12.

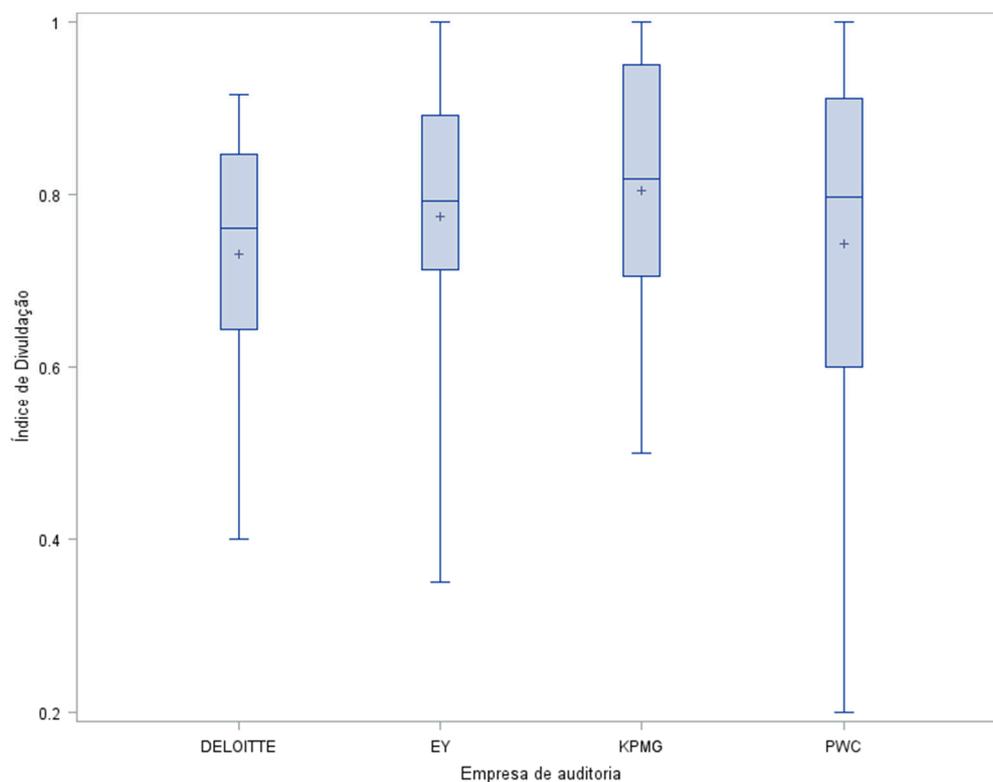


Figura 13 - *Box Plot* do IDRec por empresa de auditoria – empresas norte-americanas

Tabela 39

Média Geral do IDRec das empresas norte-americanas por empresa de auditoria

Auditor	Média do IDRec
Deloitte	73,17%
EY	77,48%
KPMG	80,43%
PWC	74,27%

A partir da análise do gráfico apresentado na Figura 12 e dos dados contidos na Tabela 39, percebe-se que as médias dos IDRecs das empresas norte-americanas não apresentam diferenças relevantes entre si, apesar de que, dentre todos os auditores, a KPMG é a empresa cuja média dos IDRecs das empresas norte-americanas apresentam os maiores valores (80,43%). Porém, os *Box Plots* demonstrados na Figura 12, apresentam médias bastante alinhadas entre si, com pequenas diferenças entre elas. De forma complementar, tal como realizado para as empresas brasileiras, foi executado o Teste de Tukey para a amostra de empresas norte-americanas, cujos resultados estão demonstrados na Tabela 40.

Tabela 40

Valor -p do Teste de Tukey para variável "Empresa de Auditoria" – empresas norte-americanas

Auditor/Auditor	Deloitte	EY	KPMG	PWC
Deloitte		0,1959	0,2809	0,5892
EY	0,1959		0,9976	0,7650
KPMG	0,2809	0,9976		0,8078
PWC	0,5892	0,7650	0,8078	

O resultado do teste de Tukey, apresentado na Tabela 40, demonstra que, a um nível de confiança de 95%, a média dos IDRecs das empresas norte-americanas não apresentou uma diferença estatística significativa, por empresa de auditoria, já que nenhum dos pares de auditores apresentou valor -p inferior a 0,05. Importante mencionar que, na amostra de empresas norte-americanas, não existe nenhuma empresa auditada por um auditor que não faça parte do grupo das Big 4.

O resultado da análise da variável “Empresa de Auditoria”, tanto para as empresas brasileiras, quanto para as norte-americanas, traz alguns resultados interessantes, a serem confrontados com a literatura. Primeiramente, para a amostra de empresas brasileiras, há evidências de que o auditor responsável por uma empresa pode explicar o nível de *disclosure* da empresa auditada, em atendimento aos requerimentos do IFRS 15, o que está de acordo com as conclusões do estudo de Francis et al. (2014) de que cada empresa de auditoria apresenta o seu estilo, o que pode levar à diferenças de interpretação dos requerimentos contábeis. Além disso, é importante mencionar que a diferença estatística significativa acontece entre as empresas EY e KPMG em relação aos auditores que não fazem parte do grupo das Big 4, o que, de uma certa forma, corrobora os estudos que demonstram que o nível de divulgação é impactado positivamente quanto uma empresa é auditada por uma Big 4 (Gao & Mateus, 2014; Nakayama & Salotti, 2014; Santos et al., 2014; Street & Gray, 2002; Tsalavoutas et al., 2010).

Por outro lado, não foi possível demonstrar que, para a média do IDRec das empresas norte-americanas, a empresa de auditoria seria uma variável capaz de impactar o nível de divulgação de suas entidades auditadas, já que todas os auditores não apresentaram diferenças

estatisticamente relevantes entre si (conforme demonstrado na Tabela 40). Sendo assim, apesar de ser possível que existam estilos de auditoria diferentes, o fato das empresas estarem localizadas no mercado norte-americano, que possui um alto grau de *enforcement*, bom ambiente informacional e é regido juridicamente pelas *common laws* (Cardenas, 2012; Lopes & de Alencar, 2010), parece desestimular que os auditores sejam mais ou menos rígidos no momento de interpretar os requerimentos contábeis, trazendo essa consistência nos IDRecs, quando se considera somente as diferenças advindas da variável “Empresas de Auditoria”.

Finalizando o estudo das variáveis categóricas, procedeu-se à análise gráfica e tabular da variável “setor de atividade”, conforme demonstrado na Figura 12 e na Tabela 38, a qual apresenta as médias agregadas dos IDRecs, considerando as pontuações antes e depois da adoção do IFRS 15, por setor de atividade e a identificação de cada um dos setores, no gráfico.

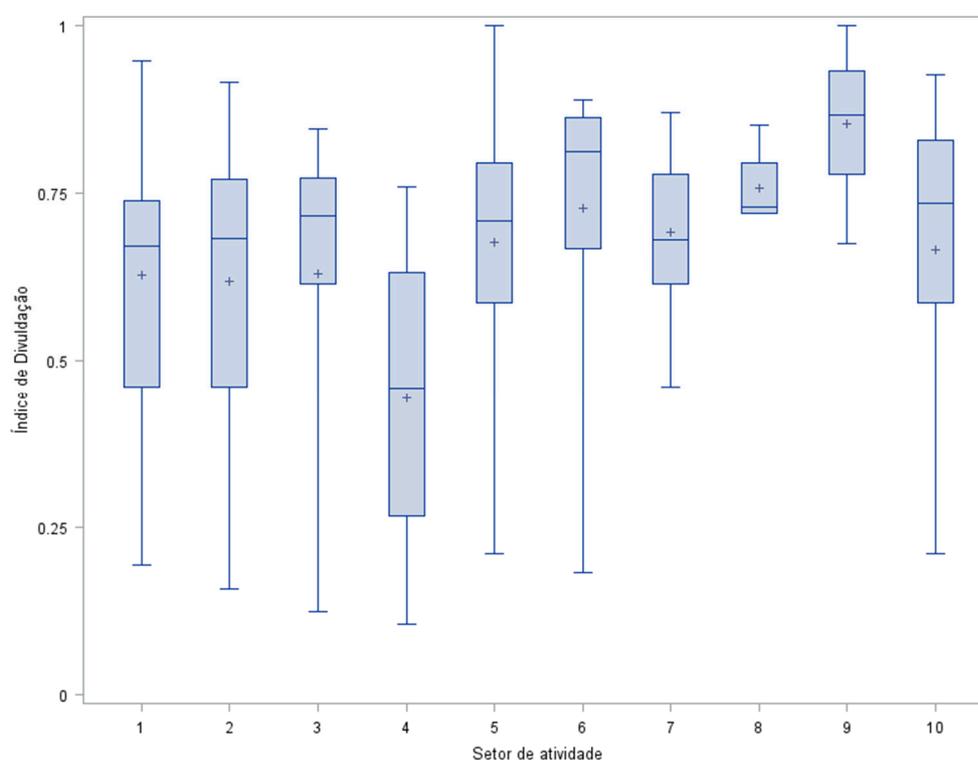


Figura 14 – Box Plot do IDRec por setor de atividade – empresas brasileiras

Tabela 41
Média do IDRec por setor de atividade – empresas brasileiras

ID	Descrição do Setor de Atividade	Média do IDRec
1	Bens industriais	62,83%
2	Consumo cíclico	61,83%
3	Consumo não cíclico	63,05%
4	Financeiro e outros	44,44%
5	Materiais básicos	67,65%
6	Petróleo, gás e biocombustíveis	72,84%
7	Saúde	69,22%
8	Tecnologia da informação	75,80%
9	Telecomunicações	85,33%
10	Utilidade pública	66,57%

Com base nos dados contidos na Figura 12 e na Tabela 38, é possível perceber que há uma diferença nas médias dos IDRecs das empresas brasileiras, por setor de atividade. No entanto, para que seja possível se identificar se existe uma diferença estatística significativa entre essas médias, é necessário que tais dados também sejam avaliados de acordo com o Teste de Tuskey, assim como foi feito para as empresas de auditoria, de modo a tentar se entender se o setor de atividade efetivamente pode ser um fator que possa explicar as diferenças nos níveis de divulgação decorrentes da adoção do IFRS 15. Os resultados de tal teste estão apresentados na Tabela 42.

Tabela 42

Valor -p do Teste de Tukey para variável "Setor de Atividade" – empresas brasileiras

Setor de Atividade	Bens industriais	Consumo cíclico	Consumo não cíclico	Financeiro e outros	Materiais básicos	Petróleo, gás e biocombustíveis	Saúde	Tecnologia da informação	Telecomunicações	Utilidade pública
Bens industriais		0,9989	0,9863	0,1619	0,4119	0,9067	0,9957	1	0,2262	0,8191
Consumo cíclico	0,9989		1	0,0225	0,7837	0,9956	1	1	0,4563	0,9926
Consumo não cíclico	0,9863	1		0,0430	0,9940	1	1	1	0,5802	1
Financeiro e outros	0,1619	0,0225	0,0430		0,0007	0,0247	0,117	0,9074	0,0059	0,0024
Materiais básicos	0,4119	0,7837	0,9940	0,0007		1	0,9986	0,9885	0,9261	0,9968
Petróleo, gás e biocombustíveis	0,9067	0,9956	1	0,0247	1		1	0,9989	0,8880	1
Saúde	0,9957	1	1	0,1170	0,9986	1		1	0,7059	1
Tecnologia da informação	1	1	1	0,9074	0,9885	0,9989	1		0,5998	0,9996
Telecomunicações	0,2262	0,4563	0,5802	0,0059	0,9261	0,8880	0,7059	0,5998		0,7210
Utilidade pública	0,8191	0,9926	1	0,0024	0,9968	1	1	0,9996	0,7210	

A análise dos dados contidos na Tabela 42 demonstra existir, a um nível de confiança de 95%, uma diferença significativa entre as médias dos IDRecs do seguintes pares de empresas: 1) “Consumo Cíclico” e “Financeiro e Outros”, 2) “Consumo não Cíclico” e “Financeiro e Outros”, 3) “Materiais Básicos” e “Financeiro e Outros”, 4) “Petróleo, gás e biocombustíveis” e “Financeiro e Outros”, 5) “Telecomunicações” e “Financeiros e Outros” e 6) “Utilidades Públicas” e “Financeiros e Outros”. Isso porque em todos esses pares de variáveis, o valor -p foi inferior a 0,05.

No entanto, nenhum desses setores (“Consumo Cíclico”, “Consumo não Cíclico”, “Materiais Básicos”, “Petróleo, gás e biocombustíveis”, “Telecomunicações” e “Utilidades Públicas”) apresentou diferença estatística significativa entre si, porque todos esses pares apresentaram valor -p maior do que 0,05. Ao mesmo tempo, o setor “Financeiro e Outros”, cujas médias dos IDRecs são estatisticamente diferentes, de forma significativa, em relação à grande maioria dos outros setores, não apresenta diferença em relação às médias de somente outros três setores: “Bens Industriais”, “Saúde” e “Tecnologia da Informação”. Sendo assim, aparentemente, o fato de uma empresa pertencer ao Setor “Financeiro e Outros” parece trazer impacto no IDRec das entidades inseridas nesse setor, mas os outros setores não apresentam diferenças estatisticamente significativas em seus níveis de divulgação, apesar da diferença quantitativa de impacto entre eles.

Em continuidade, foi feita a avaliação da variável “Setor de Atividade” para as empresas norte-americanas, conforme demonstrado na Figura 14 e Tabela 43.

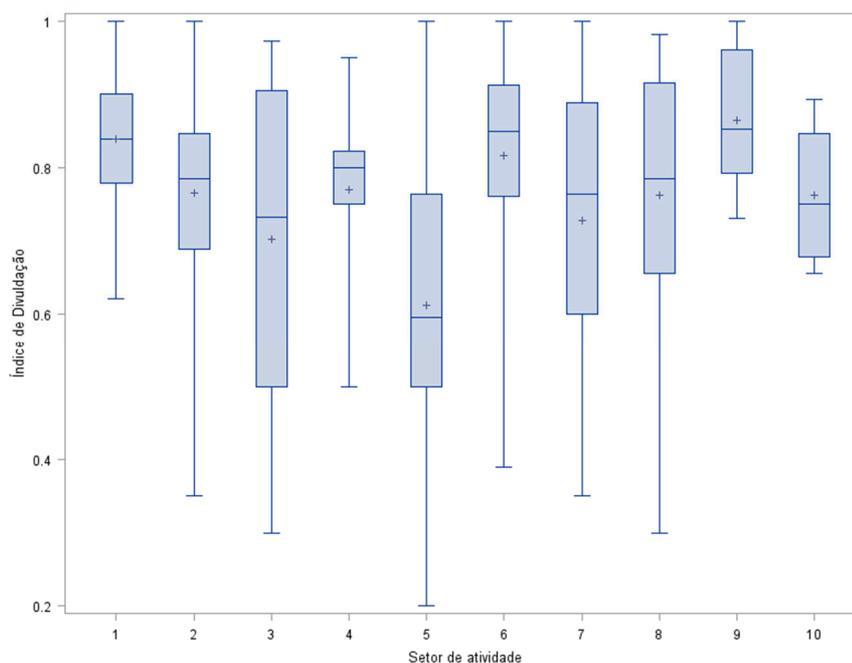


Figura 15 - *Box Plot* do IDRec por setor de atividade – empresas norte-americanas

Tabela 43

Média do ID por setor de atividade – empresas norte-americanas

ID	Descrição do Setor de Atividade	Média do IDRec
1	Bens industriais	83,89%
2	Consumo cíclico	76,52%
3	Consumo não cíclico	70,31%
4	Financeiro e outros	77,05%
5	Materiais básicos	61,29%
6	Petróleo, gás e biocombustíveis	81,63%
7	Saúde	72,84%
8	Tecnologia da informação	76,28%
9	Telecomunicações	86,51%
10	Utilidade pública	76,25%

Da mesma forma que aconteceu para as empresas brasileiras, a análise do gráfico contido na Figura 14 e dos dados da Tabela 43, relativos aos IDRec médios, por setor de atividade, considerando as pontuações obtidas antes e depois da adoção das novas normas de RCC, de forma agregada, demonstram que existem diferenças entre as médias do IDRec das empresas, por setor de atividade. No entanto, é necessário a execução do teste de Tukey, a fim de se verificar se existe efetivamente diferenças significativas entre as médias de alguns setores no mercado norte-americano, a fim de que seja possível inferir a influência de que uma empresa

pertencer a um determinado setor, afeta o seu nível de divulgação. A Tabela 44 apresenta o resultado de tal teste.

Tabela 44

Valor -p do Teste de Tukey para variável "Setor de Atividade" – empresas norte-americanas

Setor de Atividade	Bens industriais	Consumo cíclico	Consumo não cíclico	Financeiro e outros	Materiais básicos	Petróleo, gás e biocombustíveis	Saúde	Tecnologia da informação	Telecomunicações	Utilidade pública
Bens industriais		0,3375	0,3530	0,9978	0,0097	1	0,0345	0,4794	1	1
Consumo cíclico	0,3375		0,9998	1,0000	0,5332	0,6228	0,9873	1	0,9593	0,9976
Consumo não cíclico	0,3530	0,9998		0,9960	0,9404	0,4061	1	0,9999	0,8927	0,9826
Financeiro e outros	0,9978	1	0,9960		0,6395	0,9990	0,9873	1	0,9999	1
Materiais básicos	0,0097	0,5332	0,9404	0,6395		0,0119	0,8963	0,5857	0,2995	0,6019
Petróleo, gás e biocombustíveis	1	0,6228	0,4061	0,9990	0,0119		0,1302	0,6958	1	1
Saúde	0,0345	0,9873	1	0,9873	0,8963	0,1302		0,9945	0,7314	0,9609
Tecnologia da informação	0,4794	1	0,9999	1,0000	0,5857	0,6958	0,9945		0,9681	0,9982
Telecomunicações	1	0,9593	0,8927	0,9999	0,2995	1	0,7314	0,9681		1
Utilidade pública	1	0,9976	0,9826	1	0,6019	1	0,9609	0,9982	1	

A análise do Teste de Tukey, apresentado na Tabela 44, demonstra que existe uma diferença significativa entre as médias dos IDRecs para as empresas inseridas nos seguintes pares de setores: 1) “Bens Industriais” e “Materiais Básicos”, 2) “Bens Industriais” e “Saúde”, 3) “Materiais Básicos” e “Petróleo, gás e biocombustíveis”. Isso é indicado pelo fato de que o valor -p para esses pares de setores apresentaram valor inferior a 0,05, o que não aconteceu para a grande maioria dos setores avaliados.

Mesmo assim, o fato de existirem setores com diferenças estatísticas significativas na média dos IDRecs, tanto na amostra de empresas brasileiras quanto na de empresas norte-americanas, parece demonstrar que o setor de atividade é uma variável capaz de explicar o nível de divulgação relativo à adoção do IFRS 15/*Topic* 606 das empresas avaliadas, o que corrobora as conclusões de estudos anteriores (Murcia & Santos, 2012; Rover et al., 2016).

4.3 Construção dos modelos de regressão linear multivariadas

Após a análise descritiva e de correlação de variáveis, partiu-se para a construção dos modelos de regressão linear múltipla. Considerando a grande diferença entre o IDRec (global) obtido no mercado brasileiro e norte-americano e o fato de que algumas variáveis não foram consideradas para a análise norte-americana, decidiu-se por construir um modelo explicativo para as empresas brasileiras e outro para as empresas norte-americanas. Sendo assim, o detalhamento e demonstração do modelo e a análise das hipóteses foi avaliada de formada segregada, tendo se iniciado para o modelo brasileiro e na sequência para o modelo norte-americano.

De acordo com as análises demonstradas no item 4.2, só existe significância estatística entre as variáveis categóricas e o IDRec das empresas brasileiras e norte-americanas. A fim de confirmar quais dessas variáveis categóricas seriam incluídas no modelo, foi realizada uma Análise de Variância (ANOVA), incluindo todas elas. Para se verificar se o modelo gerado e analisado através da ANOVA tem validade estatística, é necessário que pelo menos um par de grupos demonstre ter médias diferentes, considerando as hipóteses demonstradas pela Equação 9. A Tabela 45 apresenta o resultado do teste de efeitos das variáveis categóricas para a amostra de empresas brasileiras e norte-americanas, o qual é feito através da Estatística F.

Equação 9

$$\begin{cases} H_0: F_1 = F_2 = \dots = F_k \\ H_1: F_i \neq F_j \text{ (} i \neq j \text{) ou pelo menos um par diferente} \end{cases}$$

Tabela 45

Teste de efeitos das variáveis Categóricas

Variável	Estatística F	Valor -p
Empresas Brasileiras		
Indicador de Adoção de IFRS15	49,57	<0,0001
Identificação de Impacto na Adoção de IFRS 15	9,86	0,0020
Identificação de Empresa com Listagem Internacional (ADR)	1,27	0,2622
Identificação de Empresa que pertence ao Novo Mercado da B3	0,01	0,9306
Empresa de auditoria	5,16	0,0006
Setor de Atividade	4,19	<0,0001
Empresas Norte-Americanas		
Identificador de Adoção de <i>Topic</i> 606	53,10	<0,0001
Identificação de Impacto na Adoção do <i>Topic</i> 606	7,39	0,0072
Empresa de Auditoria	1,15	0,3321
Setor de Atividade	3,62	0,0004

Os resultados de testes de efeitos das variáveis ($H_0: \beta_i = 0$), apresentados na Tabela 45, confirmam que só devem ser incluídas no modelo das empresas brasileiras as variáveis “Indicador de Adoção de IFRS 15”, “Identificação de Impacto na Adoção de IFRS 15”. “Empresa de Auditoria” e “Setor de Atividade”, já que as mesmas possuem valor -p inferior a 0,05, indicando que a média dos IDRecs de divulgação são estatisticamente diferentes na presença dessas variáveis. No caso das empresas norte-americanas, só devem ser incluídas as variáveis “Indicador de Adoção de *Topic* 606”, “Identificação de Impacto na Adoção do *Topic* 606” e “Setor de Atividade”, pois essas variáveis apresentam um valor -p inferior a 0,05, rejeitando assim H_0 . Na sequência é demonstrada a construção final do modelo de regressão linear explicativa do nível de divulgação das empresas brasileiras e norte-americanas por conta dos requerimentos de *disclosure* do IFRS 15 e *Topic* 606.

4.3.1 Modelo de regressão linear multivariada

Após a análise das variáveis demonstradas nos itens anteriores, foi elaborado o Modelo de Regressão Linear Múltipla ou Multivariada, gerando assim uma equação matemática que expressa a estrutura de correlação entre um conjunto de variáveis independentes (preditoras) e uma variável dependente (resposta). No caso dos modelos construídos para a amostra de

empresas brasileiras e norte-americanas, a variável dependente é o IDRec relativo aos requerimentos das novas regras de RCC.

O modelo deve ser interpretado da seguinte maneira: Valores -p inferiores a 0,05 indicam significância do parâmetro em relação à variável resposta e o seu sinal indica se a relação é positiva ou negativa. Adicionalmente, como as variáveis explicativas são todas categóricas, existe sempre uma categoria de referência que fica sem efeito no modelo, mas que representa o parâmetro base ou igual a zero. Além disso, o modelo deve atender à questão da não existência de multicolinearidade entre as variáveis, quando se tratam de valores de VIF de cada variável inferior a 10, bem como de heterocedasticidade, normalidade e independência, pontos que são avaliados nos resíduos do modelo.

A Tabela 46 demonstra a estimativa de todos os parâmetros do modelo, o teste de significância de cada parâmetro, o R^2 (normal e ajustado), o teste geral de significância do modelo e o VIF de cada uma das variáveis para as empresas brasileiras.

Tabela 46

Estimativa dos parâmetros do modelo, teste de significância de cada parâmetro, R^2 , teste ANOVA geral de significância do modelo e VIF – empresas brasileiras

Variável	Estimativa dos parâmetros	Estatística T	Valor-p	VIF
Intercepto	0,8077	14,03	<.0001	0,00
Setor - Bens Industriais	-0,0686	-1,65	0,0997	
Setor - Consumo Cíclico	-0,0371	-0,99	0,3245	
Setor - Consumo Não Cíclico	-0,0115	-0,22	0,8235	
Setor - Financeiro e Outros	-0,2184	-4,11	<.0001	
Setor - Materiais Básicos	0,0409	0,88	0,3778	1,01
Setor - Petróleo, gás e biocombustíveis	0,0167	0,28	0,7774	
Setor - Saúde	-0,0118	-0,19	0,8508	
Setor - Tecnologia da Informação	-0,0652	-0,67	0,5048	
Setor - Telecomunicações	0,1687	1,82	0,0702	
Setor - Utilidade Pública	0,0000	-	-	
Identificador de Adoção (Antes)	-0,1671	-7,03	<.0001	1,00
Identificador de Adoção (Depois)	0,0000	-	-	

Continua

Conclusão

Variável	Estimativa dos parâmetros	Estatística T	Valor-p	VIF
Identificador de Impacto (Não)	-0,1312	-3,20	0,0016	1,01
Identificador de Impacto (Sim)	0,0000	-	-	
Auditor - Deloitte	-0,0322	-0,61	0,5434	
Auditor - EY	0,0991	2,63	0,0092	
Auditor - KPMG	0,0968	2,71	0,0073	1,00
Auditor - Outros	-0,0595	-1,05	0,2960	
Auditor - PWC	0,0000	-	-	
Estatística F (Teste Global do Modelo)			7,77	
p-valor (ANOVA)			<.0001	
R ²			0,3877	
R ² ajustado			0,3378	

Nota: Categorias que não tem Beta são categorias de referência e estão inclusas no Beta 0.

Ao se avaliar o valor de R², apresentado na Tabela 46, pode-se dizer que o % de explicação de todas as variáveis consideradas no estudo não é tão elevado (38,77%), indicando que, para a plena explicação do nível de divulgação, ainda seria necessário a definição e coleta de outras informações. Porém, essa constatação não vai de encontro aos objetivos desse trabalho, já que o foco não é o de prever o IDRec em sua íntegra, mas sim de avaliar a sua associação com algumas informações específicas. Os dados da Tabela 46 também permitem inferir que o modelo não apresenta multicolinearidade, já que os valores de VIF para cada uma das variáveis, são inferiores a 10.

Quanto aos parâmetros do modelo, conforme já antecipado no item 4.2 desse estudo, através da aplicação do Teste T, foi observada significância para o setor “Financeiro e Outros” (valor-p <.0001), sendo que, quanto maior for a quantidade de empresas nesse setor, menor o IDRec. Também foi observada significância para a variável que identifica que IDRec é relativo ao momento de antes da adoção da norma do IFRS 15 (valor-p <.0001), sendo que, nesse caso, o fato do IDRec estar sendo observado antes da entrada em vigor das novas normas de RCC também reduz o valor obtido. Outra variável que foi considerada significativa foi a que indica que a empresa não divulgou qualquer impacto na aplicação da norma do IFRS 15 (valor-p 0,0016), a qual apresenta o mesmo comportamento da variável que indica o momento antes da adoção, isto é, para as empresas que não divulgaram impacto o IDRec final é inferior ao observado para aquelas com divulgação de adoção.

Adicionalmente, também foi observada significância em duas variáveis relacionadas às empresas de auditoria. Se uma demonstração financeira for auditada pela EY (valor-p 0,0092) ou pela KPMG (valor-p 0,0073), haverá um impacto positivo no nível de divulgação das empresas avaliadas, apesar de que no Teste de Tukey realizado no item 4.2 foi demonstrado que o grupo de empresas de auditoria não pertencentes às Big 4 também tinha média significativamente diferente da EY e da KPMG.

Por fim, para que o modelo seja plenamente aceito, é necessário realizar uma análise dos resíduos gerados pelo mesmo. Essa análise de resíduos leva em consideração algumas suposições, tais como normalidade, homocedasticidade e independência. Tal análise está apresentada na Figura 15.

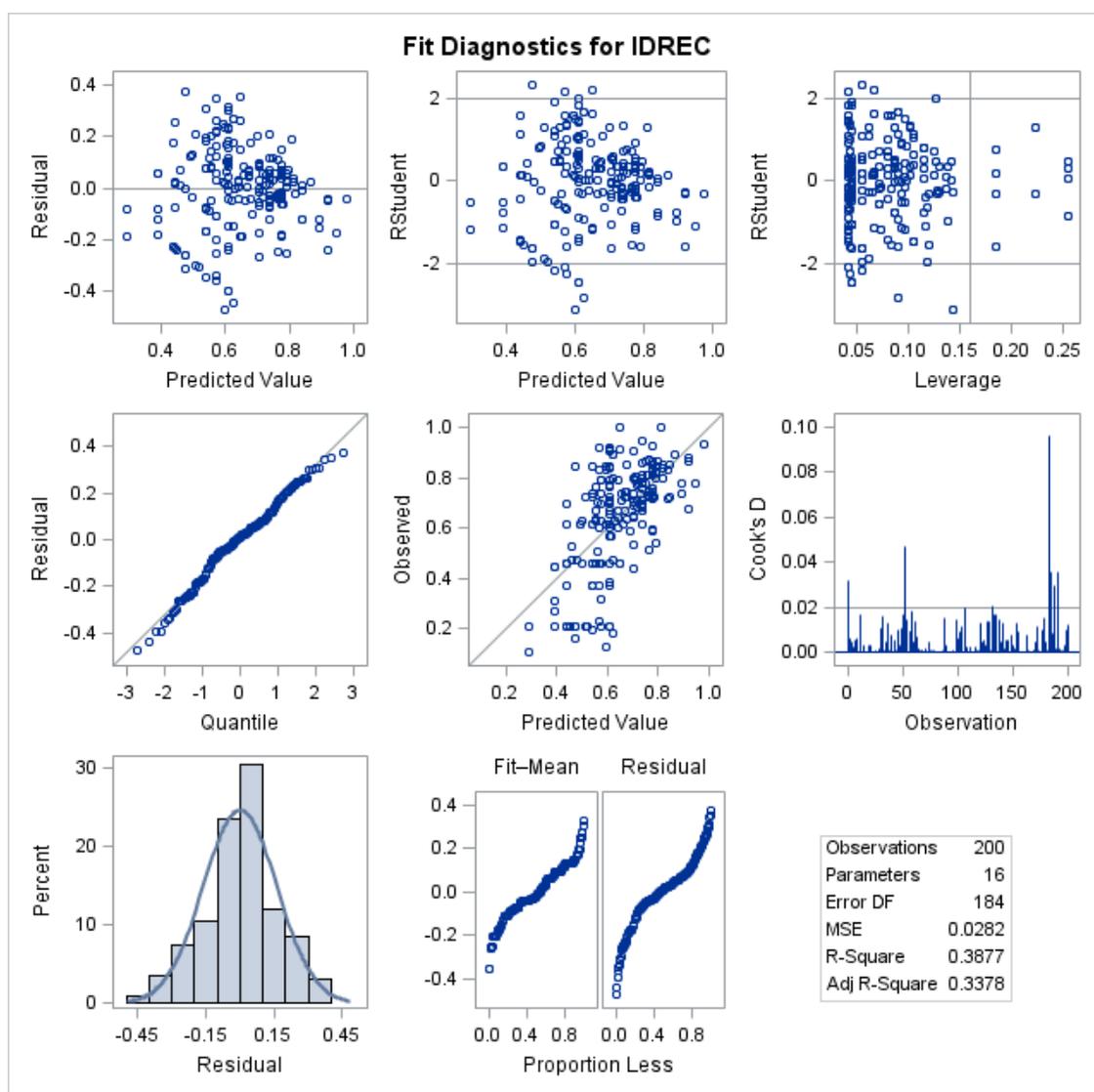


Figura 16 – Análise de resíduos para averiguação da qualidade do modelo – empresas brasileiras

O grupo de gráficos do topo da Figura 15, de resíduos estudentizados, demonstra que a variância dos erros é constante, independente dos valores das variáveis explicativas. Sendo

assim, podemos entender que, aparentemente, o modelo não apresenta heterocedasticidade. O grupo de gráficos do centro da Figura 15, denominados de *Q-QPlot* também apresenta escores normais, porque os resíduos estão alinhados com a reta teórica. Por fim, a distribuição de frequência dos resíduos, conforme demonstrado nos gráficos da parte inferior da Figura 15, apresenta o formato aproximado de uma curva normal. Sendo assim, todas as premissas em relação aos resíduos foram atendidas e o modelo pode ser aceito como explicativo para o IDRec das empresas brasileiras.

Na sequência é apresentado o modelo para as empresas norte-americanas. A Tabela 47 demonstra a estimativa de todos os parâmetros do modelo, o teste de significância de cada parâmetro, o R^2 (normal e ajustado), o teste geral de significância do modelo e o VIF de cada uma das variáveis para as empresas norte-americanas.

Tabela 47

Estimativa dos parâmetros do modelo, teste de significância de cada parâmetro, R^2 e teste ANOVA geral de significância do modelo – empresas norte-americanas

Variável	Estimativa dos parâmetros	Estatística T	p-valor	VIF
Intercepto	0,8677	11,69	<.0001	0,00
Identificador de Adoção (Antes)	-0,1483	-7,24	<.0001	1,00
Identificador de Adoção (Depois)	0,00	-	-	
Identificador de Impacto (Não)	-0,0620	-2,52	0,0127	1,00
Identificador de Impacto (Sim)	0,00	-	-	
Setor - Bens Industriais	0,0608	0,77	0,4398	
Setor - Consumo Cíclico	-0,0165	-0,22	0,8287	
Setor - Consumo Não Cíclico	-0,0461	-0,56	0,5762	
Setor - Financeiro e Outros	0,0183	0,20	0,8455	
Setor - Materiais Básicos	-0,1290	-1,53	0,1267	
Setor - Petróleo, gás e biocombustíveis	0,0724	0,91	0,3653	1,00
Setor - Saúde	-0,0490	-0,65	0,5190	
Setor - Tecnologia da Informação	-0,0165	-0,21	0,8332	
Setor - Telecomunicações	0,0715	0,76	0,4495	
Setor - Utilidade Pública	0,0000	-	-	
Estatística F			5,80	
p-valor (ANOVA)			<.0001	
R^2			0,3208	
R^2 ajustado			0,2810	

Nota: Categorias que não tem Beta são categorias de referência e estão inclusas no Beta 0.

Ao avaliarmos o valor de R^2 , apresentado na Tabela 48, pode-se dizer que o % de explicação dessas variáveis também não é tão elevado (32,08%), menor ainda do que o modelo

para as empresas brasileiras, indicando que, para a plena explicação do nível de divulgação, ainda seriam necessárias a definição e coleta de outras informações. No entanto, como já mencionado anteriormente, o objetivo desse trabalho foi tentar entender a associação de algumas variáveis com o IDRec e não prever na íntegra tal medida, o que não invalida a utilidade desse modelo.

Quando aos parâmetros do modelo, conforme já antecipado no item 4.2 desse estudo, foi observada significância para todas as variáveis do modelo, com exceção das variáveis identificadoras dos diversos de setores de atividade. No caso da variável que identifica se o IDRec se refere a antes ou depois da adoção do *Topic 606* (valor-p $<.0001$), o fato do IDRec ser calculado antes da adoção da norma de RCC reduz o IDRec relativo aos requerimentos de *disclosure* do *Topic 606*, assim como acontece com a variável de não identificação de impacto na aplicação das novas normas de RCC (valor-p 0,0127). Sendo assim, parece estar claro que o próprio fato de uma norma estar vigente e ser material para uma entidade faz com que a mesma busque maior aderência aos requisitos de divulgação trazidos por tal norma. Já para as variáveis identificadoras dos setores de atividade, apesar de no Teste F tal variável (em conjunto, para todos os setores) ter apresentado significância estatística, na aplicação do modelo, em si, o Test T indica que nenhuma delas apresenta valor-p inferior a 0,05, o que demonstra que tal variável não é significativa para a explicação do IDRec das empresas norte-americanas. Adicionalmente, percebemos que o modelo não aparenta ter problemas de multicolinearidade, já que o VIF de todas as variáveis é inferior a 10.

Assim como foi feito para o modelo das empresas brasileiras, é importante que se faça uma análise dos resíduos para a aceitação do modelo para as empresas norte-americanas. Tal análise está apresentada na Figura 16.

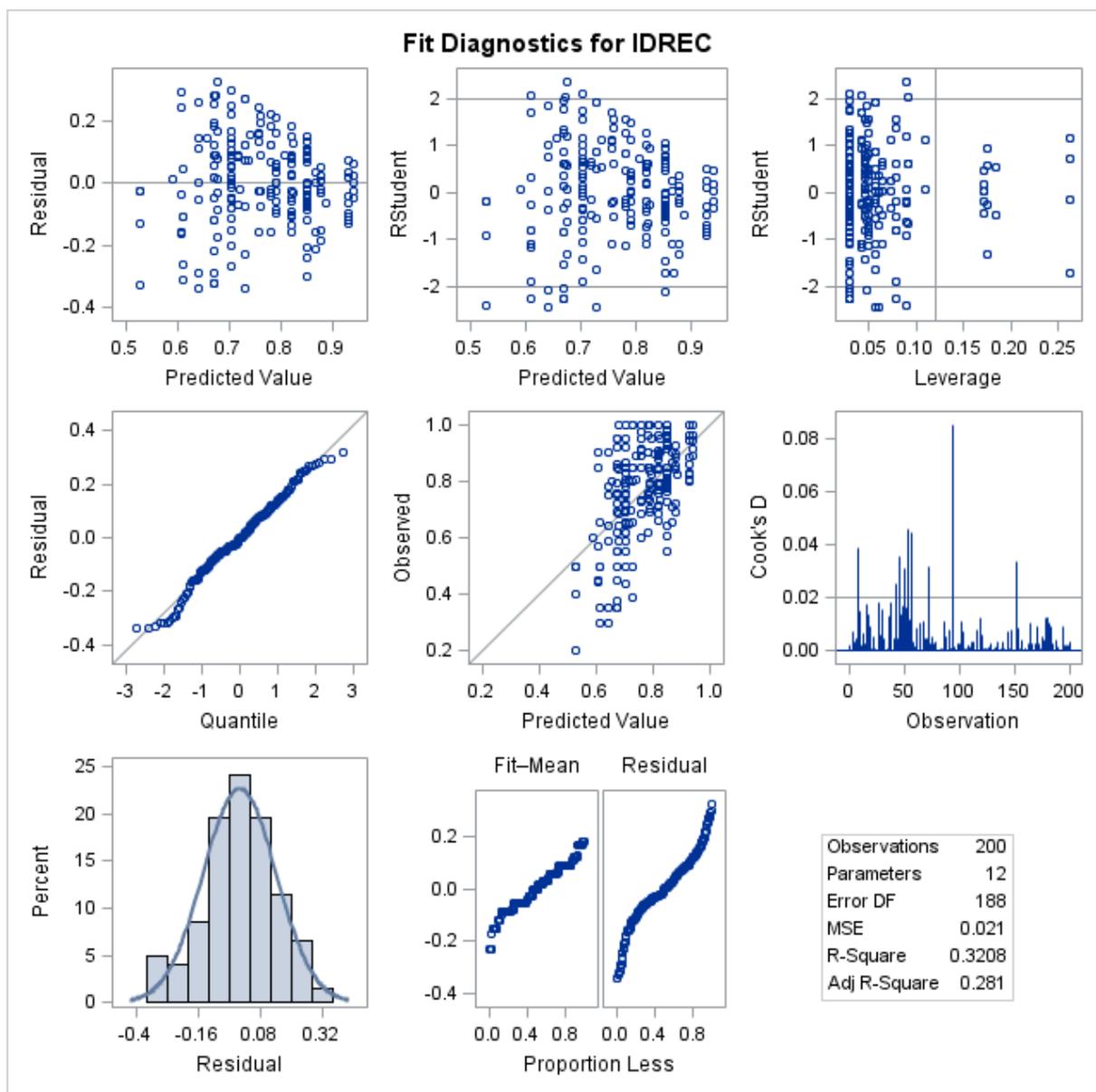


Figura 17 - Análise de resíduos para averiguação da qualidade do modelo – empresas norte-americanas

O grupo de gráficos do topo da Figura 16, de resíduos estudentizados, demonstra que a variância dos erros é constante, independente dos valores das variáveis explicativas. Sendo assim, podemos entender que, aparentemente, o modelo não apresenta heterocedasticidade. O grupo de gráficos do centro da Figura 16, denominados de *Q-QPlot*, também apresenta escores normais, porque os resíduos estão bastante alinhados com a reta teórica. Por fim, a distribuição de frequência dos resíduos, conforme demonstrado nos gráficos da parte inferior da Figura 16, apresenta o formato aproximado de uma curva normal. Sendo assim, todas as premissas em relação aos resíduos foram atendidas e o modelo pode ser aceito como explicativo para o nível de divulgação das empresas americanas, relativo aos requerimentos do *Topic 606*.

4.4 Resultados esperados e encontrados nessa pesquisa

Esse estudo destacou uma série de variáveis, com base em estudos anteriores, conforme explicado no item 2.4. Após os resultados da pesquisa, a Tabela 48 demonstra os resultados esperados e encontrados nesse estudo.

Tabela 48

Comparação dos resultados esperados com os resultados encontrados no estudo

Variável	Correlação esperada com o nível de divulgação	Hipótese	Resultado para as empresas brasileiras	Resultado para as empresas norte-americanas
Adoção da nova norma de RCC	+	H3	+	+
Listagem internacional (ADR)	Re+	H4	Sem impacto	N/A
Novo Mercado da B3 (governança)	+	H5	Sem impacto	N/A
Tamanho	+	H6	Sem impacto	Sem impacto
Impacto na adoção da norma	+	H7	+	+
Rentabilidade	-	H8	Sem impacto	Sem impacto
Alavancagem Financeira	+	H9	Sem impacto	Sem impacto
Sector de atividade	+/-	H10	+/-	Sem impacto
Auditoria	+/-	H11	+/-	Sem impacto

4.4.1 Vigência das Novas Normas de RCC

Todas as análises realizadas (descritivas, gráficas, testes estatísticos e modelo de regressão linear), descritas nos itens 4.1, 4.2 e 4.3, demonstram o fato de que o IFRS 15/*Topic* 606 estar ou não plenamente vigente tem uma associação positiva com o nível de divulgação, confirmando a hipótese **H3**. Essa situação está alinhada às conclusões do estudo de Gonçalves et al. (2013), que correlacionou o nível de divulgação de informações sociais à entrada em vigor das mudanças na legislação societária, trazidas pela Lei 11.638/2007. Adicionalmente, o estudo de Daske e Gebhardt (2006) também encontrou uma associação positiva no nível de divulgação das empresas europeias, após a entrada em vigor do IFRS, o que está aderente às conclusões desse estudo, tanto para empresas brasileiras quanto norte-americanas.

Tal situação parece indicar que as entidades têm uma maior propensão a aplicar com maior seriedade os requisitos de divulgação, após a vigência de uma norma contábil, sendo menos sensibilizados pela necessidade dos usuários das informações contábeis serem

informados antecipadamente dos impactos da norma, conforme requerido pelos reguladores, diminuindo assim a utilidade da informação contábil, sob esse quesito (Sousa et al., 2016)

4.4.2 Listagem Internacional (ADR)

Estudos anteriores encontraram uma associação positiva entre a listagem nos EUA, através da emissão de ADRs e o nível de divulgação de uma entidade (Santos et al., 2014; Street & Bryant, 2000; Street & Gray, 2002; Turra, 2015). Essa variável, contudo, para a amostra de empresas brasileiras avaliadas nesse estudo, não se mostrou significativa, fazendo com que **H4** não fosse confirmada, o que poderia indicar que, apesar de tais empresas estarem também listadas no mercado norte-americano, que possui forte regulação e um maior grau de *enforcement* (Cardenas, 2012), o fato das companhias brasileiras estarem fisicamente fora do mercado americano, pode dificultar o alcance de eventuais punições, tanto para as próprias entidades quanto para seus auditores, apesar de que algumas pesquisas terem demonstrado que a SEC tem uma maior probabilidade de emitir cartas-comentários para as empresas que reportam em IFRS e o efeito desses comentários é mais relevante na perda de liquidez das ações/ADRs das empresas que as receberam (Bozanic et al., 2015; Gietzmann & Isidro, 2013).

No entanto, como os reportes para o regulador norte-americano acontecem somente uma vez ano, é possível que as empresas que emitem ADR melhorem suas divulgações, para fins de atendimento dos requerimentos obrigatórios do IFRS 15, na elaboração das demonstrações financeiras anuais, fato que poderia ser investigado em futuras pesquisas.

4.4.3 Novo Mercado da B3 (Governança)

Da mesma forma que foi percebido para a variável “Listagem internacional (ADR)”, os resultados desse estudo não encontraram evidências de que as empresas brasileiras que pertencem ao Novo Mercado da B3 (e, por consequência, tem uma diferenciação na governança corporativa) apresentam um nível de divulgação relativo aos requerimentos de divulgação do IFRS 15 maior do que aquelas que não pertencem ao novo mercado, fazendo com que **H5** não fosse confirmada, divergindo de estudos anteriores que encontraram uma associação positiva entre essa condição e o grau de *disclosure* de uma entidade (Murcia & Santos, 2012; Nakayama & Salotti, 2014; Santos et al., 2014).

Isso pode ser explicado pelo fato de que a participação no Novo Mercado é uma opção voluntária das entidades e foi observado que algumas empresas brasileiras de grande relevância,

tais como Gerdau, Telefônica e CEMIG, que tiveram IDRecs elevados nesse estudo, não fazem parte desse mercado, o que pode levantar o questionamento de que o pertencimento ao Novo Mercado da B3 é realmente uma *proxy* de boa governança corporativa ou é uma forma de empresas, que não têm condições de demonstrarem tal condição aos investidores por si só, busquem, através dessa característica, melhorarem a sua imagem perante o mercado. Tal fato poderia também ser mais bem explorado em futuras pesquisas.

4.4.4 *Tamanho*

Apesar do tamanho de uma entidade ser uma das características que mais está associada ao nível de divulgação (Alsaed, 2006; Cheung et al., 2010; Gaio & Mateus, 2014; Lemos et al., 2009; Murcia & Santos, 2012; Rover et al., 2016; Street & Gray, 2002), os resultados desse estudo não conseguiram comprovar que maiores entidades do mercado brasileiro e norte-americano apresentam, em média, um maior IDRec relativo às novas normas de RCC do que as de menor porte, fazendo assim com que não se confirmasse **H6**.

A explicação para isso pode advir do fato de que a adoção das novas normas de RCC não causou impactos significativos no patrimônio líquido de 31 de dezembro de 2017 da maioria das entidades, a não ser em algumas exceções, substancialmente no mercado norte-americano, que apresentaram impactos superiores a 10% (por exemplo, Tesla, Boeing, American Airlines, CBS, etc.). Para essas empresas, conforme explicado no item 4.4.5, observou-se uma maior aderência aos requisitos de divulgação.

4.4.5 *Impacto na adoção da adoção da nova norma*

Todas as análises realizadas nesse estudo demonstraram uma associação positiva entre o fato de uma entidade ter divulgado um impacto quantitativo nas suas demonstrações financeiras, relativo à adoção das novas normas de RCC, tanto na amostra de empresas brasileiras quanto norte-americanas, fazendo assim que se confirmasse **H7**. Essa análise, como já explicado anteriormente, não levou em consideração o tamanho do impacto, que pode ser muito variável entre as entidades, mas o fato de que se uma entidade divulgou algum montante ou percentual, houve o julgamento de que tal impacto foi considerado relevante o suficiente para ser divulgado.

O resultado desse estudo, em relação à esse quesito, corrobora as conclusões de estudos anteriores sobre o tema (Devalle et al., 2016; Tsalavoutas, 2011) e demonstra que as empresas

têm maior preocupação em buscar uma maior aderência com os requisitos de divulgação de uma nova norma contábil quando a mesma resultou em um maior impacto em suas demonstrações financeiras, já que as companhias se sentem mais pressionadas em explicar o porquê de tais impactos à seus investidores e ao mercado em geral (Tsalavoutas, 2011).

4.4.6 Rentabilidade

A rentabilidade de uma entidade é uma característica comumente utilizada para se entender o nível de *disclosure* de uma entidade. No entanto, tal característica tem resultados divergentes na literatura, já que alguns autores encontraram associação positiva entre o grau de divulgação e a rentabilidade (Rover et al., 2016; Santos et al., 2014; Tsalavoutas, 2011), enquanto outros não encontraram tal associação (Lemos et al., 2009; Malaquias & Zambra, 2017; Street & Gray, 2002). Assim como esses últimos autores, os resultados desse estudo não encontraram qualquer associação entre a rentabilidade de uma entidade e o seu IDRec relativo aos requerimentos mandatórios de disclosure oriundos do IFRS 15/*Topic* 606, fazendo com que **H8** não fosse confirmada. Assim como aconteceu com a variável “Tamanho”, é possível que tal situação seja explicada pelo fato de que a adoção da norma não ter trazido impactos relevantes na maioria das demonstrações financeiras das entidades brasileiras e norte-americanas.

4.4.7 Liquidez

A liquidez, última das variáveis quantitativas consideradas nesse estudo também não apresentou qualquer grau de associação estatística com o IDRec das entidades brasileiras e norte-americanas, não confirmando assim **H9**. Esse resultado está em desacordo à achados anteriores, que demonstram haver uma associação positiva entre esse indicador e o nível de divulgação de uma entidade (Malaquias & Zambra, 2017; Santos et al., 2014), apesar de outros autores, tais como Lemos et al. (2009), não terem encontrado tal associação. Sendo assim, para a amostra analisada, não parece ter sido relevante o fato de que empresas mais alavancadas busquem aumentar a sua divulgação, a fim de mitigar incertezas do mercado em relação ao desempenho das mesmas, conforme entendido por Rover et al. (2016).

4.4.8 *Setor de Atividade*

Essa variável apresentou resultados contraditórios nesse trabalho, já que foi possível associar estatisticamente o setor de atividade ao qual pertence uma entidade ao seu nível de divulgação, para as empresas brasileiras, tal como indicou Murcia e Santos (2012) e Rover et al. (2016). Contudo, para as empresas norte-americanas, o resultado final do modelo de regressão indica que tal variável não é estatisticamente significativa para explicar o IDRec das entidades desse mercado, alinhado aos achados de Gaio e Mateus (2014). Sendo assim, **H10** foi confirmada para as empresas brasileiras e não confirmada para as empresas norte-americanas.

Essa diferença pode ser explicada pelo fato de que as companhias norte-americanas estão inseridas no maior mercado de capitais do mundo, onde existe uma maior quantidade de empresas abertas do mesmo setor de atividade, igualmente sujeitas a um alto grau de *enforcement* estabelecido pela SEC. Enquanto no Brasil, existem ainda muitas empresas de capital fechado, desestimulando as companhias abertas de fornecer uma grande quantidade de informações, o que poderia levar a uma situação de desvantagem competitiva frente aos concorrentes que não apresentam informações públicas.

Apesar disso, de forma qualitativa, esse estudo demonstrou que para os setores aonde havia uma maior expectativa de impacto, tais como o de “Telecomunicações”, “Telefonia” e “Aviação”, as empresas apresentaram um IDRec maior do que de outros setores, onde não havia expectativa de impacto, abrindo a possibilidade de novos estudos sobre o tema, especialmente para empresas desses setores mais impactados.

4.4.9 *Empresa de Auditoria*

Por fim, a última variável considerada nesse estudo, como explicativa do nível de divulgação de uma entidade, foi a empresa de auditoria responsável pelas demonstrações financeiras da mesma. De modo geral, as pesquisas anteriores que consideraram tal indicador, criaram uma variável *dummy*, indicando se a empresa de auditoria pertence ao grupo das Big 4 ou não, partindo da premissa de que as empresas consideradas como Big 4 tem uma tendência a serem mais criteriosas na interpretação e aplicação dos requerimentos contábeis, a fim de não sofrerem danos a sua reputação (Alsaeed, 2006; Devalle et al., 2016; Rover et al., 2016; Street & Gray, 2002).

No entanto, esse estudo considerou importante avaliar se a identidade de uma empresa de auditoria específica seria relevante, estatisticamente, para explicar o nível de *disclosure* relativo aos requerimentos das novas normas de RCC, já que os auditores, conforme apontado por Francis et al. (2014), possuem estilos de auditoria próprios, que podem levar a diferenças de interpretação e aplicação dos princípios contábeis. Além disso, como a amostra desse estudo envolveu um extrato das maiores empresas da economia brasileira e norte-americana, a grande maioria das entidades faz uso dos serviços de uma Big 4, reforçando assim a necessidade de identificar-se o auditor específico, para melhor análise do impacto dessa variável.

Assim como aconteceu com a variável “Setor de Atividade”, os resultados desse estudo foram contraditórios, já que para as empresas brasileiras foi encontrada associação estatística (positiva e negativa) entre a empresa de auditoria e o nível de divulgação de uma entidade, fazendo com que **H11** fosse confirmada. No entanto, para as empresas norte-americanas, tal variável não se mostrou significativamente associada com o grau de divulgação, não confirmando assim **H11**. Isso pode estar conectado ao fato de que o mercado norte-americano tem um alto grau de *enforcement*, tanto para as empresas quanto para os auditores, através do PCAOB – *Public Company Oversight Board*, órgão responsável pela fiscalização de todas as empresas de auditoria que possuem empresas listadas no mercado norte-americano, o que neutralizaria, de certa forma, os diferentes estilos de auditoria e eventuais flexibilizações na aplicação das novas normas.

Adicionalmente, um fator importante a ser incluído nessa discussão é a questão da materialidade para os auditores. Segundo demonstrado em alguns estudos (Brown, 2009; Legoria, Melendrez, & Reynolds, 2013; McKee & A. Eilifsen, 2000), a questão da materialidade quantitativa é muito mais relevante para as decisões dos auditores do que a importância qualitativa das informações. Nesse sentido, é possível que os resultados diferenciados entre os escritórios brasileiros e norte-americanos das empresas de auditoria possam também estar impactados pelo baixo impacto quantitativo apresentado pelas empresas no Brasil. De qualquer maneira, tal situação também estimula a realização de novos estudos sobre a diferença de estilos de auditoria das empresas, quando localizadas no Brasil e nos EUA, bem como do viés de materialidade quantitativa em detrimento da materialidade qualitativa, para fins de tomada de decisão de auditoria.

5 Considerações Finais

Esse estudo foi realizado com dois grandes objetivos. O primeiro era o de apurar e entender o nível de divulgação das empresas abertas brasileiras e norte-americanas em relação aos requerimentos de apresentação e divulgação trazidos pelas novas normas de RCC (IFRS 15 e *Topic* 606), adotadas simultaneamente, de forma inédita, no Brasil e nos EUA. O segundo objetivo foi estabelecer quais fatores seriam mais explicativos para o nível de divulgação apurado.

A receita é um dos elementos mais importantes de uma demonstração contábil, pois tem poder informacional sobre o desempenho de uma empresa bastante elevado, permitindo análises passadas e futuras de uma entidade (Khamis, 2016). As alterações introduzidas pelas novas normas de RCC tiveram o objetivo de melhorar a qualidade da informação contábil sobre esse tema, porém, situações de descumprimento de requerimentos mandatórios, podem não trazer todos os benefícios esperados pela nova regulamentação (Daske et al., 2013).

Sendo assim, a fim de tentar entender se os usuários das informações contábeis teriam recebido todos os benefícios oriundos do IFRS 15 e do *Topic* 606, foram estudadas as demonstrações contábeis das 100 maiores empresas brasileiras e norte-americanas, no período pré-adoção das novas regras (31 de dezembro de 2017), onde são requeridas demonstrações específicas, a fim de antecipar os efeitos esperados e no primeiro período contábil em que a regra está plenamente vigente (31 de março de 2018).

A fim de se apurar o nível de divulgação das empresas avaliadas utilizou-se nesse estudo um formulário construído pelo próprio pesquisador, com base nos *checklists* das grandes empresas de auditoria e da análise dos próprios requerimentos das normas, resultando assim em um IDRec antes e após a adoção, para cada uma das 200 empresas selecionadas.

Considerando que o objeto do estudo é o *compliance* com requerimentos contábeis mandatórios, haveria uma expectativa de um IDRec de 100% para todas as empresas analisadas. No entanto, os resultados desse estudo demonstraram que tal situação não ocorreu, sendo que as empresas brasileiras apresentaram um IDRec médio de somente 56,09% no período pré-adoção e de 72,79% no primeiro período em que o IFRS 15 passou a estar vigente (isto é, para as demonstrações de 31 de março de 2018). Essa situação também se repetiu para as empresas norte-americanas, mas em um patamar mais elevado de atendimento aos requerimentos pré e pós adoção do *Topic* 606 (68,58% e 82,43%, respectivamente).

Tais resultados respondem à primeira questão de pesquisa desse trabalho, confirmando a expectativa de que a média do nível de divulgação aos novos requerimentos de RCC das empresas brasileiras seria inferior ao das empresas norte-americanas, já que segundo estudos anteriores (Armstrong et al., 2010; Cunningham, 1994; Healy & Palepu, 2001), empresas inseridas em países cuja base legal é o *code law* e inseridas em mercado de capitais menos desenvolvidos, como é o caso do Brasil, tendem a apresentar um menor grau de *disclosure*.

Ainda assim, tal resultado demonstrou que, mesmo no mercado norte-americano, também há espaço para o aprimoramento das divulgações sobre RCC, o que pode ser explicado pela novidade na adoção de tais requerimentos e da curva de aprendizagem necessária em relação à uma norma relativamente complexa, como é o caso do IFRS 15/*Topic* 606, o que exige maior atenção e empenho dos reguladores, dos auditores e das próprias entidades.

Visando compreender quais foram os fatores que melhor poderiam explicar os níveis de divulgação obtidos por esse trabalho, primeiramente foram selecionados algumas das principais variáveis explicativas, com base na literatura contábil nacional e internacional sobre o tema. Para cada um desses fatores foi desenvolvida uma hipótese específica, que foi respondida através de análises quantitativas, utilizando-se técnicas de estatística descritiva e inferencial. Ao final foi desenvolvida uma regressão linear multivariada, considerando as variáveis independentes que apresentaram significância estatística, para as empresas brasileiras e norte-americanas, de forma segregada.

Tal regressão permitiu perceber que os fatores mais explicativos para nível de divulgação das empresas brasileiras e norte-americanas, são os seguintes: vigência das novas normas de RCC, em linha com as conclusões de estudos anteriores de Daske e Gebhardt (2006) e Gonçalves et al. (2013) e divulgação de impactos quantitativos na adoção do IFRS 15 e *Topic* 606, corroborando conclusões de estudos que também associaram positivamente o nível de divulgação ao impacto da adoção da norma (Devalle et al., 2016; Tsalavoutas, 2011).

Especificamente para as empresas brasileiras, também foi encontrada associação positiva com a variável setor de atividade, confirmando estudos de Murcia e Santos (2012) e Rover et al. (2016) e com a empresa de auditoria responsável pelas demonstrações financeiras de uma entidade, sendo que, apesar de normalmente tal variável ser utilizada pelos pesquisadores para distinguir entre empresas de auditoria que pertencem ou não pertencem ao grupo das Big 4 (Alsaeed, 2006; Devalle et al., 2016; Rover et al., 2016; Street & Gray, 2002), nessa pesquisa procurou-se identificar cada uma das empresas de auditoria, já que existem estudos anteriores que evidenciaram que os auditores possuem estilos próprios, que podem

afetar a maneira como se interpreta e aplica os requerimentos contábeis, na elaboração de seus pareceres (Francis et al., 2014).

O fato das variáveis “Setor de Atividade” e “Empresa de Auditoria” não terem se mostrado significativas para as empresas norte-americanas, pode ser explicado pelo grau de *enforcement* a que estão submetidos empresas e auditores, o que deve ser observado com maior atenção pelos reguladores brasileiros, a fim de que se possa entender o porquê empresas de um determinado setor e certos auditores mostraram uma propensão a serem menos rígidos no atendimentos de requerimentos mandatórios de divulgação, como é o caso das normas do IFRS 15 (CPC 47 no Brasil).

Adicionalmente, para o quesito “Setor de Atividade”, também é possível que o fato de o mercado de capitais brasileiro ser menos desenvolvido, faça com que haja proporcionalmente uma maior quantidade de empresas não abertas, em relação ao mercado norte-americano, desestimulando que as empresas abertas atendam todos os requisitos de divulgação, já que isso poderia representar uma desvantagem competitiva em relação aos concorrentes não listados em bolsa de valores.

Sendo assim, entende-se que os objetivos propostos nesse trabalho foram atendidos e, ao mesmo tempo, foram capazes de contribuir para o melhor entendimento sobre os fatores explicativos à aderência das empresas a requerimentos mandatórios de divulgação, especificamente em relação às novas regras de RCC, adotadas pelas entidades em um passado recente. Além disso, o fato de que tais normas foram adotadas, simultaneamente, no Brasil e no EUA, permitiu aprofundar-se um pouco mais na questão da convergência contábil internacional e em seu papel de trazer maior transparência para o mercado e investidores, de forma global.

Os resultados obtidos nesse estudo trazem *insights* relevantes para emissores de normas contábeis, reguladores, usuários em geral das informações contábeis, pois demonstram que, não necessariamente, o fato de uma norma contábil estar vigente garante que todos os seus requerimentos estão sendo completamente atendidos pelas empresas, exigindo assim ações e empenho constante na melhoria da qualidade das informações financeiras. Para as empresas e auditores, também vale uma reflexão sobre quais são os fatores que estão sendo considerados e aplicados, no momento da elaboração e auditoria das demonstrações financeiras, peça chave de comunicação entre as entidades e o mercado.

Apesar disso, esse estudo traz algumas limitações, que podem prejudicar a generalização desses resultados para todo o universo de empresas abertas no Brasil e nos EUA e na replicabilidade dessa pesquisa. Primeiramente, a aferição do nível de divulgação foi baseada em análise de conteúdo e utilização de um formulário construído pelo próprio pesquisador, o

que traz em si subjetividade na interpretação e no levantamento dos requisitos de divulgação, fator inevitável em trabalhos dessa natureza.

Adicionalmente, a pesquisa não envolve toda a população de empresas abertas brasileiras e norte-americanas, somente as 100 maiores de cada uma das economias. Apesar da amostra de empresas ter se mostrado representativa, é possível que um aumento da mesma trouxesse resultados diferentes dos encontrados. Por fim, esse trabalho só fez uso de informações públicas para o levantamento do IDRec, não tendo sido feito qualquer contato com as empresas, visando entender as motivações para a aderência ou não aos requerimentos, que foram encontradas.

Os resultados encontrados geraram as seguintes sugestões de novas pesquisas:

a) Entender se o nível de divulgação das empresas brasileiras e norte-americanas apresentou uma melhoria nas demonstrações financeiras anuais, já que potencialmente, por se estar tratando de demonstrações elaboradas no modelo completo, é possível que as empresas e os auditores sejam mais criteriosos na sua preparação e auditoria;

b) Entender se o fato de uma entidade participar do Novo Mercado da B3 efetivamente traz em si uma melhoria nos níveis de governança corporativa ou somente representa um tipo de *label*, explorado por certas entidades, como uma forma de melhorarem a sua imagem perante o mercado;

c) Realizar estudos de caso específicos, visando compreender de forma mais aprofundada a razão para o maior ou menor nível de divulgação relativo aos requerimentos das novas normas de RCC;

d) Investigar se efetivamente existe uma diferença de estilos de auditoria entre as empresas localizadas em mercados com diferentes graus de *enforcement*, como foi percebido nesse estudo;

e) Investigar se a questão da materialidade quantitativa para os auditores independentes pode ser um fator relevante para explicar a nível de aderência aos requisitos de divulgação de normas contábeis; e

f) Investigar a percepção de gestores contábeis e auditores sobre as dificuldades de atendimento integral das normas de RCC e de analistas de investimento e profissionais do mercado sobre a relevância do aumento de divulgação relativas à RCC para o seu processo de tomada de decisão.

Referências

- Abbott, W. F., & Monsen, R. J. (1979). On the measurement of corporate social responsibility: Self-reported disclosures as a method of measuring corporate social involvement. *Academy of Management Journal*, 22(3), 501–515.
- Almeida, J. E. F., & Rodrigues, H. S. (2017). Effects of IFRS, analysts and adr on voluntary disclosure of Brazilian public companies. *Journal of International Accounting Research*, 16(1), 21–35.
- Alsaeed, K. (2006). The association between firm-specific characteristics and disclosure. *Managerial Auditing Journal*, 21(5), 476–496. doi.org/10.1108/02686900610667256
- Armstrong, C., Barth, M. E., Jagolinzer, A. D., & Riedl, E. J. (2010). Market reaction to events surrounding the adoption of IFRS in Europe. *The Accounting Review*, 85(1), 31–61. doi.org/10.2307/27784261
- Arruda, G. S., Madruga, S. R., & Freitas, N. I., Jr. (2008). A governança corporativa e a teoria da agência em consonância com a controladoria. *Revista de Administração Da UFSC*, 1(1), 71–84. doi.org/10.5902/19834659570
- Ball, R. (2006). International financial reporting standards (IFRS): Pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 5(27), 5–27.
- Barbosa, J. D. S., Scherer, L. M., Scarpin, J. E., & Murcia, F. D.-R. (2015). Construção de métrica para avaliação da qualidade da informação contábil sob a ótica de analistas fundamentalistas. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 9(24), 42–55. doi.org/10.11606/rco.v9i24.79534
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. M. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x
- Beattie, V., McInnes, B., & Fearnley, S. (2004). A methodology for analysing and evaluating narratives in annual reports: A comprehensive descriptive profile and metrics for disclosure quality attributes. *Accounting Forum*, 28(3), 205–236. doi.org/10.1016/j.accfor.2004.07.001
- Beretta, S. E., & Bozzolan, S. (2008). Quality versus quantity : The case of forward-looking disclosure. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 23(3), 333–376. doi.org/10.1177/0148558X0802300304
- Bohusova, H., & Nerudova, D. (2009). USGAAP and IFRS convergence in the area of revenue recognition. *Economics & Management*, 14, 12–19.
- Botosan, C. A. (1997). Summary disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review*, 72(3), 323–349. doi.org/10.1002/mde.1256
- Bozanic, Z., Dietrich, J. R., & Johnson, B. A. (2015). *The SEC Comment Letter Process and Firm Disclosure*. The Ohio State University, Fisher College of Business, Columbus, OH. Recuperado de

http://w.batteninstitute.com/uploadedFiles/Darden_Web/Content/Faculty_Research/Seminars_and_Conferences/bret-johnson-paper-varc.pdf

- Brown, C. A. (2009). Order effects and the audit materiality revision choice. *Journal of Applied Business Research*, 25(1), 21.
- CAQ. (2017). *CAQ Alert nº 2017-03 - SAB Topic 11.M – A Focus on Disclosures for New Accounting Standards*. Center for Auditing Quality. Recuperado de <https://dart.deloitte.com/USDART/resource/1bfc8a80-5c4a-11e7-9f66-e3c733dcfd91>
- Cardenas, E. J. (2012). Globalization of securities enforcement: A shift toward enhanced regulatory intensity in Brazil's capital market. *Brooklyn Journal of International Law*, 37(3), 807–842. Recuperado de <http://brooklynworks.brooklaw.edu/bjil/vol37/iss3/2>
- Carvalho, L. N. G., & Carmo, C. H. S. (2012). Reconhecimento contábil de receitas. In *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* (3º volume, pp. 281–296). São Paulo: Dialética.
- Cheung, Y. L., Jiang, P., & Tan, W. (2010). A transparency disclosure index measuring disclosures: Chinese listed companies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(3), 259–280. doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.02.001
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or standards: What Determines accounting quality changes around IFRS adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31–61. doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144
- Coelho, C. M. P., Niyama, J. K., & Rodrigues, J. M. (2011). Análise da qualidade da informação contábil frente a implementação dos IFRS: Uma pesquisa baseada nos periódicos internacionais (1999 a 2010). *Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 6(2), 7–20. Recuperado de <http://www.spell.org.br/documentos/ver/33876/analise-da-qualidade-da-informacao-contabil-frente-a-implementacao-dos-ifrs--uma-pesquisa-baseada-nos-periodicos-internacionais--1999-a-2010->
- Cooke, T. E. (1989). Disclosure in the corporate annual reports of swedish companies. *Accounting and Business Research*, 19(74), 113-124. doi.org/10.1080/00014788.1989.9728841
- Cordeiro, C. R. M., Nossol, A., Lima, D. D., Passos, L. P., & Vieira, V. L. (2013). O processo de reconhecimento da receita de acordo com as práticas de contabilidade do Brasil. *Revista Do Conselho Regional Do Paraná*, 38(165), 1–28.
- CPC. (2017). *XIV Seminário Internacional CPC*. São Paulo. Recuperado de <http://eventos.facpc.org.br/downloads/3e4fb3931886a361ca1fa8e8a8e09c9.pdf>
- Cunningham, L. A. (1994). Capital market theory, mandatory disclosure, and price discovery. *Washington and Lee Law Review*, 51(3), 844–877.
- Dantas, J. A., Zendersky, H. C., Santos, S. C., & Niyama, J. K. (2005). A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. *Economia e Gestão*, 5(11), 56–76. doi.org/10.5752/40
- Daske, H., & Gebhardt, G. (2006). International financial reporting standards and experts'

- perceptions of disclosure quality. *Abacus*, 42(3–4), 461–498. doi.org/10.1111/j.1467-6281.2006.00211.x
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., & Verdi, R. (2013). Adopting a label: heterogeneity in the economic consequences around IAS/IFRS adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), 495–547. doi.org/10.1111/1475-679X.12005
- Devalle, A., Rizzato, F., & Busso, D. (2016). Disclosure indexes and compliance with mandatory disclosure—The case of intangible assets in the Italian market. *Advances in Accounting*, 35, 8–25. doi.org/10.1016/j.adiac.2016.04.003
- Dye, R. A. (1990). Mandatory versus voluntary disclosures: The cases of financial and real externalities. *The Accounting Review*, 65(1), 1–24. doi.org/10.2307/247874
- Dye, R. A. (2001). An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. *Journal of Accounting & Economics*, 32, 181–235. doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00024-6
- Dye, R. A., & Verrecchia, R. E. (1995). Discretion vs. uniformity: Choices among GAAP. *Accounting Review*, 70(3), 389–415. doi.org/10.2307/248531
- Einhorn, E. (2005). The nature of the interaction between mandatory and voluntary disclosures. *Journal of Accounting Research*, 43(4), 593–621. doi.org/10.1111/j.1475-679X.2005.00183.x
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory : An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- EY. (2014). *Uma análise detalhada da nova norma para reconhecimento de receitas*. Recuperado de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS15_EY_Brasil/\\$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS15_EY_Brasil/$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf)
- Financial Accounting Standard Codifications Topic 606, May 2014*. Revenue from contracts with customers. Recuperado de <https://asc.fasb.org/topic&trid=49130388>
- Fernandes, F. C., & Machado, D. G. (2011). Teoria da agência e governança corporativa: uma reflexão acerca da relação de subordinação organizacional da contabilidade à administração. In *XIV Simpósio de Administração da Produção, Logística e Operações Internacionais*. São Paulo. Recuperado de http://ead.opet.net.br/conteudo/ead/Moodle_2.0/pos_graduacao/MBA_gest_empr/estr_comp_neg/PDF/LEITURA_3_aula_3.pdf
- Ferreira, T. S. V., & Martins, O. S. (2016). Mensuração de disclosure : Análise bibliométrica nos principais journals internacionais de finanças. *Teoria Pratica de Administracao*, 6(1), 151–175.
- Flores, E., Weffort, E. F. J., Silva, A. F., & Carvalho, L. N. G. (2016). Earnings management and macroeconomic crises. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(2), 179–202. doi.org/10.1108/JAEE-07-2013-0037
- Francis, J. R., Pinnuck, M. L., & Watanabe, O. (2014). Auditor style and financial statement

- comparability. *Accounting Review*, 89(2), 605–633. doi.org/10.2308/accr-50642
- Gaio, C., & Mateus, M. da C. (2014). O Relato financeiro das empresas cotadas em Portugal - Grau de conformidade com os requisitos de divulgação do IAS 1. *Contabilidade & Gestão - Portuguese Journal of Accounting and Management*, (15), 39–73.
- Gallistel, D. J., Phan, T., Bartlett, G., & Dodd, J. L. (2012). IASB & FASB convergence project revenue recognition. *Drake Management Review*, 2(1), 36–51.
- Gietzmann, M. B., & Isidro, H. (2013). Institutional investors' reaction to SEC concerns about IFRS and US GAAP reporting. *Journal of Business Finance and Accounting*, 40(7–8), 796–841. doi.org/10.1111/jbfa.12027
- Gil, A. C. (2002). *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. (4ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Gomes, F. P. (1954). A Comparação entre médias de tratamentos na análise de variância. *Anais da Escola Superior de Agricultura Luís de Queiroz - USP*, 11, 1–12. Recuperado de <http://www.scielo.br/pdf/aesalq/v11/02.pdf>
- Gonçalves, R. S., Medeiros, O. R., Niyama, J. K., & Weffort, E. F. J. (2013). Social disclosure e custo de capital próprio em companhias abertas no Brasil. *Revista de Contabilidade e Finanças - USP*, 24(62), 113–124.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica* (5ª ed.). Porto Alegre: McGraw-Hill.
- Hassan, O., & Marston, C. L. (2010). *Disclosure measurement in the empirical accounting literature - A review article. economics and finance working paper series*. Londres. doi.org/10.2139/ssrn.1640598
- 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. doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (1999). *Teoria da Contabilidade* (5ª edição). São Paulo: Atlas.
- Heo, K., & Doo, S. (2018). Segment reporting quality and analyst forecast accuracy. *The Journal of Applied Business Research*, 34(3), 471–486.
- Hope, O.-K. (2003). Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts' forecast accuracy: An international study. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 235–272. doi.org/10.1111/1475-679X.00102
- IASB. (2014). *Project summary - IFRS 15 revenue from contracts with customers*. Londres. doi.org/10.1136/bjo.2009.167163
- Iatridis, G. (2010). International financial reporting standards and the quality of financial statement information. *International Review of Financial Analysis*, 19(3), 193–204. doi.org/10.1016/j.irfa.2010.02.004
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency

- costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360. doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X
- Jones, J. P., & Pagach, D. (2013). The next step for revenue recognition. *The CPA Journal*, 83(10), 30–34.
- Kavitha, D., & Nandagopal, R. (2011). Disclosure studies - A Commentary on the methods and measures. *Indian Journal of Corporate Governance*, 4(1), 29–46. doi.org/10.1177/0974686220110103
- Khamis, A. M. (2016). Perception of preparers and auditors on new revenue recognition standard (IFRS 15): Evidence from Egypt. *Journa of Accounting and Business Dynamics*, 3(2), 1–18.
- KPMG. (2014). *IFRS em destaque - IFRS 15 - Receita de Contratos com clientes*. Recuperado de <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-02.14.pdf>
- Krause, R. (2017). This new rule on revenue recognition could shake up earnings. *Investor's Business Daily*. Recuperado de <https://www.investors.com/news/technology/top-line-turmoil-booking-revenue-faster-could-shake-up-earnings/>
- Lanzana, A. P. (2004). *Relação entre Disclosure e Governança Corporativa das Empresas Brasileiras* (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-11022005-094807/pt-br.php>
- Legoria, J., Melendrez, K. D., & Reynolds, J. K. (2013). Qualitative audit materiality and earnings management. *Review of Accounting Studies*, 18(2), 414–442. doi.org/10.1007/s11142-012-9218-3
- Lemos, K. M., Rodrigues, L. L., & Ariza, L. R. (2009). Derminantes do nível de divulgação de informação sobre instrumentos derivados. Evidência empírica no mercado de capitais português. *Tékhne*, VII(12), 145–175.
- Leuz, C., & Verrecchia, R. E. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38, 91. doi.org/10.2307/2672910
- Lima, J. B. N. (2010). *A relevância da informação contábil e o processo de convergência para as normas IFRS no Brasil* (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-24032011-185955/pt-br.php>
- Lopes, A. B., & de Alencar, R. C. (2010). Disclosure and cost of equity capital in emerging markets: The Brazilian case. *The International Journal of Accounting*, 45(4), 443–464. doi.org/10.1016/j.intacc.2010.09.003
- Malacrida, M. J. C., & Yamamoto, M. M. (2006). Governança corporativa: Nível de evidenciação das informações e sua relação com a volatilidade das ações do Ibovespa. *Revista Contabilidade & Finanças, Edição Com*(Edição Comemorativa), 65–79. doi.org/10.1590/S1519-70772006000400006
- Malaquias, R. F., & Zambra, P. (2017). Disclosure of financial instruments: Practices and

- challenges of Latin American firms from the mining industry. *Research in International Business and Finance*, 45(July 2017), 158–167. doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.144
- Marston, C. L., & Shrives, P. J. (1991). The use of disclosure indices in accounting research: A review article. *The British Accounting Review*, 23(3), 195–210. doi.org/10.1016/0890-8389(91)90080-L
- Martins, E. (2017). *IFRS 15/CPC 47: As (principais) mudanças no reconhecimento de receitas em contratos com clientes*. 25ª Convecon - Convenção dos Profissionais de Contabilidade. Recuperado de <http://convecon.com.br/site/wp-content/uploads/2017/10/Eliseu-Martins.pdf>
- Martins, G. de A., & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas*. (2ª ed.). São Paulo:Atlas.
- McCarthy, M., & McCarthy, R. (2014). Financial statement preparers' revenue decisions: accuracy in applying rules-based standards and the IASB-FASB revenue recognition model. *Journal of Accounting and Finance*, 14(6), 21–43. Recuperado de http://t.www.na-businesspress.com/JAF/McCarthyM_Web14_6_.pdf
- McConnell, P. (2014). *Revenue recognition: finally, a standard approach for all. Investor perspectives*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Investor-resources/2014-Investor-Perspectives/Documents/Investor-Perspective-IFRS-15-June-2014.pdf> (accessed: 27 April 2017 12:06)
- McKee, T. E., & A. Eilifsen. (2000). Current materiality guidance for auditors. *CPA Journal*, 70(7), 54. Recuperado de https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/166032/A51_00.pdf?sequence=1%0Ahttp://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=3380788&site=ehost-live
- MNP. (2017). *IFRS 15 revenue from contracts with customers*. Recuperado de <https://doi.org/http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revenue-Recognition.aspx>
- Mott, A. M. B. Q. (2018). *Pesquisa multiparadigmática em contabilidade: Uma investigação empírica do processo de implementação da IFRS 15* (Dissertação de Mestrado). Universidade Estadual de Maringá, Maringá, PR, Brasil.
- Mott, A. M. B. de Q., & Sanches, S. L. R. (2017). Quebra de paradigma na pesquisa contábil: oportunidades para compreender a IFRS 15. *Anais do XI Congresso Anpcont*. Belo Horizonte, MG, Brasil.
- Murcia, F. D.-R., & Machado, M. V. (2013). Impacto do nível de disclosure corporativo na liquidez das ações de companhias abertas no Brasil. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 24(3), 54–77. doi.org/10.11132/rea.2011.487
- Murcia, F. D.-R., & Santos, A. (2012). Discretionary-based disclosure: Evidence from the Brazilian market. *BAR - Brazilian Administration Review*, 9(1), 88–109. doi.org/10.1590/S1807-76922012000100006
- Nainggolan, Y. A., & Trinugroho, I. (2018). The disclosure practices of islamic equity funds.

Emerging Markets Finance and Trade, 54(5), 1132–1149. doi.org/10.1080/1540496X.2018.1436438

- Nakayama, W. K., & Salotti, B. M. (2014). Determining factors of the level of disclosure of information on business combinations with the entry into force of the accounting standard CPC 15. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(66), 267–280. doi.org/10.1590/1808-057x201411260
- Nascimento, A. M., & Reginato, L. (2008). Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: Uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 25–47.
- Nerantzidis, M., & Tsamis, A. (2017). Going back to go forward: on studying the determinants of corporate governance disclosure. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 17(3), 365–402. doi.org/10.1108/CG-07-2016-0145
- Pasquale, C. P. R. (2017). *Ajustes às atividades de controles internos em face da adoção do IFRS 15* (Dissertação de Mestrado). Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - FECAP, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://tede.fecap.br:8080/jspui/handle/jspui/755>
- Pivac, S., Vuko, T., & Cular, M. (2017). Analysis of annual report disclosure quality for listed companies in transition countries. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 30(1), 721–731. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2017.1311231>
- PWC. (2017a). *Global Accounting and Financial Reporting Guide Revenue from Contracts with Customers*. Recuperado de <https://www.pwc.com/us/en/cfodirect/publications/accounting-guides/revenue-recognition-accounting-financial-reporting-guide.html> .
- PWC. (2017b). *IFRS and US GAAP: similarities and differences*. doi.org/https://dx.doi.org/10.1136/jcp.2010.078253
- PWC. (2017c). *IFRS news - Investor expectations on new IFRS implementation*. Recuperado de <https://www.pwc.lu/en/ifrs/docs/pwc-ifrs-sept2014.pdf>
- Raffournier, B. (1995). The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies. *The European Accounting Review*, 4(2), 261–280.
- Robinson, J. R., Xue, Y., & Yu, Y. (2011). Determinants of disclosure noncompliance and the effect of the sec review: Evidence from the 2006 mandated compensation disclosure regulations. *The Accounting Review*, 86(4), 1415–1444. doi.org/10.2308/accr-1003
- Rover, S., Murcia, F. D.-R., & Murcia, F. C. S. (2016). The determinants of social and environmental disclosure practices: The Brazilian case. *Environmental Quality Management*, 25(1), 5–24. doi.org/10.1002/tqem
- RSM. (2018). *Revenue recognition: Overview of ASC 606*. Recuperado de <https://rsmus.com/what-we-do/services/assurance/revenue-recognition-overview-of-asc-606.html>
- Santos, E. S., Ponte, V. M. R., & Mapurunga, P. V. R. (2014). Adoção obrigatória do ifrs no

- brasil (2010): Índice de conformidade das empresas com a divulgação requerida e alguns fatores explicativos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), 161–176. doi.org/10.1590/S1519-70772014000200006
- Scanton, M., Titera, M., & Haskell, M. (2017). Revenue recognition: the new standard and transitional reporting. *Insights*, 31(6), 20–25.
- Schmutte, J., & Duncan, J. (2016). The new revenue recognition standard. *The CPA Journal*, 86(1), 15–22.
- SEC. (2017). Speech: addressing implementation matters to improve financial reporting. Recuperado de <https://www.sec.gov/news/speech/speech-teotia-2017-09-21>
- Severiano, L. S., Alencar, R. C., & Garcia, E. A. R. (2017). Adoção da IFRS 15 - Revenue from contracts with customers em empresas brasileiras: principais obstáculos. *Ciências Sociais Aplicadas Em Revista - UNIOESTE*, 17(32), 146–166.
- Soderstrom, N. S., & Sun, K. J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: A review. *European Accounting Review*, 16(4), 675–702. doi.org/10.1080/09638180701706732
- Sousa, C. B., Silva, A. F., Ribeiro, M. de S., & Weffort, E. F. J. (2014). Valor de mercado e disclosure voluntário: Estudo empírico em companhias listadas na BMF&BOVESPA. *Revista Ambiente Contábil*, 6(1), 94–115.
- Sousa, M. A. B., Félix, C. F., Bezerra, R. P., & Ribeiro, S. P. (2016). Qualidade da informação contábil: uma análise de suas características com base na percepção do usuário externo. *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*, 8(15), 208–227.
- Stanga, K. G. (1976). Disclosure in published annual reports. *Financial Management*, 5(4), 42–52.
- Street, D. L., & Bryant, S. M. (2000). Disclosure level and compliance with IASs: A comparison of companies with and without U.S. listings and filings. *The International Journal of Accounting*, 35(3), 305–329. doi.org/10.1016/S0020-7063(00)00060-1
- Street, D. L., & Gray, S. J. (2002). Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: Summary of a research monograph. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 11(1), 51–76. doi.org/10.1016/S1061-9518(02)00054-X
- Sweeney, D. J., Willians, T. A., & Anderson, D. R. (2015). *Estatística Aplicada à Administração e a Economia* (3ª ed.). São Paulo: Cengage Learning.
- 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 de Mestrado). Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/2845>
- Telles, S. V. (2013). *Divulgação da informação contábil sobre depreciação: o antes e o depois da adoção das IFRS* (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-13032014-174332/pt-br.php>

- Telles, S. V., & Salotti, B. M. (2015). Divulgação da informação contábil sobre depreciação: o antes e o depois da adoção das IFRS. *Revista Universo Contábil*, 11(2), 153–173. doi.org/10.4270/ruc.2015216
- Tsalavoutas, I. (2011). Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal? *Advances in Accounting*, 27(2), 390–405. doi.org/10.1016/j.adiac.2011.08.006
- Tsalavoutas, I., Evans, L., & Smith, M. (2010). Comparison of two methods for measuring compliance with IFRS mandatory disclosure requirements. *Journal of Applied Accounting Research*, 11(3), 213–228. doi.org/10.1108/09675421011088143
- Turra, F. J. (2015). *Verificando o nível de adoção da IFRS 7/CPC 40 - instrumentos financeiros: divulgação por empresas brasileiras* (Dissertação de Mestrado). Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/2826>
- Urquiza, F. B., Navarro, M. C. A., & Trombetta, M. (2009). Disclosure indices design: Does it make a difference? *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 12(2), 253–277. doi.org/10.1016/S1138-4891(09)70008-1
- Verrechia, R. E. (1983). Discretionary disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 5(1), 179–194.
- Verrechia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1–3), 97–180.
- Verriest, A., Gaeremynck, A., & Thornton, D. B. (2013). The impact of corporate governance on IFRS adoption choices. *European Accounting Review*, 22(1), 39–77. doi.org/10.1080/09638180.2011.644699
- Yeaton, K. (2015). A new world of revenue recognition. *CPA Journal*, 85(7), 50–53.

Apêndice A – Comparação dos setores de atividade BOVESPA com a Estrutura ICB

Classificação Setorial das Empresas e Fundos Negociados na B3			Classificação Setorial da Estrutura ICB Utilizada para Empresas Norte-Americanas		
Setor Econômico	Subsetor	Segmento	Industry	Super sector	Sector
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	Petróleo, Gás e Biocombustíveis	Exploração, Refino e Distribuição	Oil & Gas	Oil & Gas	Oil & Gas Producers
		Equipamentos e Serviços			Oil Equipment, Service & Distribution
					Alternative Energy
Materiais Básicos	Mineração	Minerais Metálicos	Basic Materials	Mining	Coal
					Diamonds & Gemstones
					General Mining
					Gold Mining
					Platinum & Precious Metals
	Siderurgia e Metalurgia	Siderurgia		Industrial Metals & Mining	Aluminum
		Artefatos de Ferro e Aço			Nonferrous metals
		Artefatos de Cobre			Iron & Steel
	Químicos	Petroquímicos		Chemicals	Commodity Chemicals
		Fertilizantes e Defensivos			Specialty Chemicals
		Químicos Diversos			
	Madeira e Papel	Madeira		Forestry & Paper	Forestry
Papel e Celulose		Paper			
Embalagens	Embalagens				
Materiais Diversos	Materiais Diversos				

Continua

Continuação

Setor Econômico	Subsetor	Segmento	Industry	Super sector	Sector
Bens Industriais	Construção e Engenharia	Produtos para Construção	Industriais	Construction and Materials	Building Materials & Fixture
		Construção Pesada			Heavy Construction
		Engenharia Consultiva			
		Serviços Diversos			
	Material de Transporte	Material Aeronáutico e de Defesa		Aerospace & Defense	Aerospace
		Material Rodoviário			Defense
	Equipamentos Elétricos	Equipamentos Elétricos		General Industries	Containers & Packaging
					Diversified Industries
	Máquinas e Equipamentos	Motores, Compressores e Outros		Electronic & Electrical Equipment	Electrical Components & Equipment
		Máq. e Equip. Industriais			Electronic Components
		Máq. e Equip. Construção e Agrícolas			Industrial Machinery
		Armas e Munições			Commercial Vehicles & Trucks
	Transporte	Transporte Aéreo		Industrial Engineering	
		Transporte Ferroviário			
		Transporte Hidroviário			
		Transporte Rodoviário			
		Exploração de Rodovias			
		Serviços de Apoio e Armazenagem			
	Serviços Diversos	Serviços Diversos		Industrial Transportation	Delivery Services
					Marine Transportation
					Railroads
	Comércio	Material de Transporte		Support Services	Transportation Services
		Trucking			
		Business Support Services			
		Business Training & Employment Agency			
			Financial Administration		
			Industrial Suppliers		
			Waste & Disposal Services		

Continua

Continuação

Setor Econômico	Subsetor	Segmento	Industry	Super sector	Sector
Consumo Não Cíclico	Agropecuária	Agricultura	Consumer Goods	Food Producers	Farming, Fishing & Plantations
	Alimentos Processados	Açúcar e Álcool			Food Products
		Carnes e Derivados			
		Alimentos Diversos			
	Bebidas	Cervejas e Refrigerantes		Beverage	Brewers
					Distillers & Vintners
					Soft Drinks
	Produtos de Uso Pessoal e de Limpeza	Produtos de Uso Pessoal		Personal & Household Goods	Durable Household Products
Produtos de Limpeza		Non-Durable Household Products			
		Furnishings			
		Home Construction			
Comércio e Distribuição	Alimentos	Consumer Services	Food & Drug Retailers	Drug Retailers	
				Food Retailers & Wholesalers	
Consumo Cíclico	Construção Civil	Edificações	Consumer Goods/Consumer Services	Personal Goods	Clothing & Accessories
	Tecidos, Vestuário e Calçados	Fios e Tecidos			Footwear
		Vestuário			Personal Products
		Calçados			Accessories
		Acessórios			
	Utilidades Domésticas	Eletrodomésticos		Tobacco	Tobacco
		Móveis			
		Utensílios Domésticos			
	Automóveis e Motocicletas	Automóveis e Motocicletas		Automobiles & Parts	Automobiles

Continua

Continuação

Setor Econômico	Subsetor	Segmento	Industry	Super sector	Sector
Consumo Cíclico			Consumer Goods/Consumer Services	Automobiles & Parts	Auto Parts
					Tires
	Mídia	Produção e Difusão de Filmes e Programas		Media	Broadcasting & Entertainment
		Jornais, Livros e Revistas			Media Agencies
					Publishing
	Hoteis e Restaurantes	Hotelaria		Leisure Goods	Consumer Electronics
		Restaurante e Similares			Recreational Products
	Viagens e Lazer	Bicicletas			Toys
		Brinquedos e Jogos		Travel & Leisure	Airlines
		Produção de Eventos e Shows			Gambling
		Viagens e Turismo			Hotels
		Atividades Esportivas			Recreational Services
					Restaurants & Bars
	Diversos	Serviços Educacionais			Travel & Tourism
	Aluguel de carros				
	Programas de Fidelização				
Comércio	Tecidos, Vestuário e Calçados	General Retailers	Apparel Retailers		
	Eletrodomésticos		Broadline Retailers		
	Produtos Diversos		Home Improvement Retailers		
			Specialized Consumer Services		
			Specialty Retailers		

Continua

Continuação

Setor Econômico	Subsetor	Segmento	Industry	Super sector	Sector
Saúde	Medicamentos e Outros Produtos	Medicamentos e Outros Produtos	Health Care	Health Care Equipment & Services	Health Care Providers
					Medical Equipment
					Medical Supplies
	Serviços Médico-Hospitalares, Análises e Diagnósticos	Serviços Médico-Hospitalares, Análises e Diagnósticos		Pharmaceuticals & Biotechnology	Biotechnology
					Pharmaceuticals
	Equipamentos	Equipamentos			
Comércio e Distribuição	Medicamentos e Outros Produtos				
Tecnologia da Informação	Computadores e Equipamentos	Computadores e Equipamentos	Technology	Software & Computer Services	Computer Services
					Internet
					Software
	Programas e Serviços	Programas e Serviços		Technology Hardware & Equipment	Computer Hardware
		Electronic Office Equipment			
Telecomunicações	Telecomunicações	Telecomunicações	Telecommunications	Fixed Line Communications	Fixed Line Communications
				Mobile Telecommunications	Mobile Telecommunications
Utilidade Pública	Energia Elétrica	Energia Elétrica	Utilities	Electricity	Conventional Electricity
					Alternative Electricity
	Água e Saneamento	Água e Saneamento		Gas, Water & Multi-utilities	Gas Distribution
	Gás	Gás			Multi-utilities
			Water		

Continua

Conclusão

Setor Econômico	Subsetor	Segmento
Financeiro e Outros	Intermediários Financeiros	Bancos Soc. Crédito e Financiamento Soc. Arrendamento Mercantil
	Securitizadoras de recebíveis	Securitizadoras de recebíveis
	Serviços Financeiros Diversos	Gestão de Recursos e Investimentos Serviços Financeiros Diversos
	Previdência e Seguros	Seguradoras Corretoras de Seguros
	Exploração de Imóveis	Exploração de Imóveis Intermediação Imobiliária
	Holdings Diversificadas	Holdings Diversificadas
	Outros	Outros

Industry	Super sector	Sector
Financials	Banks	Banks
	Insurance	Nonlife insurance Life insurance
	Real Estate Investment & Services	Real Estate Holding & Development Real Estate Services
	Real Estate Investment Trusts	Industrial & Office REIT

Apêndice B – Base de Informações sobre empresas brasileiras avaliadas

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Setor de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Petrobras	80,00%	82,09%	216.044.789	-	0,14%	KPMG	124,27%	Petróleo, gás e biocombustíveis	SIM	SIM
Vale	100,00%	84,06%	209.248.613	-	13,65%	KPMG	81,56%	Materiais básicos	SIM	SIM
Ambev S/A	12,50%	72,41%	334.313.503	0,74%	15,28%	DELOITTE	5,42%	Consumo não cíclico	NÃO	SIM
Cielo	26,67%	76,00%	63.837.354	-	36,45%	KPMG	67,66%	Financeiro e outros	SIM	SIM
Kroton	15,79%	60,00%	30.182.572	-	12,38%	PWC	2,00%	Consumo cíclico	SIM	SIM
BRF SA	84,62%	72,88%	29.687.707	-	-10,05%	KPMG	107,47%	Consumo não cíclico	SIM	SIM
Gerdau	46,15%	85,11%	20.011.024	-	-1,43%	KPMG	73,38%	Materiais básicos	NÃO	SIM
Usiminas	66,67%	68,42%	12.392.220	-	19,27%	PWC	43,88%	Materiais básicos	NÃO	SIM
BBSeguridade	44,44%	63,77%	56.883.034	-	45,50%	KPMG	0,00%	Financeiro e outros	SIM	SIM
JBS	61,54%	77,19%	26.581.915	-	3,92%	OUTROS	207,47%	Consumo não cíclico	SIM	SIM
CCR SA	73,33%	70,31%	32.623.000	-	20,99%	KPMG	206,82%	Bens industriais	SIM	NÃO
Ultrapar	80,95%	88,00%	40.752.281	0,24%	16,19%	KPMG	140,58%	Petróleo, gás e biocombustíveis	SIM	NÃO
Lojas Renner	23,08%	71,01%	25.259.475	-	22,73%	KPMG	36,45%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Lojas Americ	82,76%	67,90%	25.080.405	-	1,33%	KPMG	256,99%	Consumo cíclico	NÃO	NÃO

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Telef Brasil	100,00%	93,20%	77.879.696	0,22%	6,64%	PWC	5,68%	Telecomunicações	NÃO	SIM
Magaz Luiza	90,48%	89,29%	15.180.143	-0,02%	18,76%	KPMG	42,07%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Hypera	77,78%	73,91%	22.165.171	-0,02%	12,47%	KPMG	9,91%	Saúde	SIM	SIM
Fibria	61,54%	70,91%	26.469.836	-	7,46%	OUTROS	147,98%	Materiais básicos	SIM	SIM
BR Malls Par	10,53%	47,19%	11.087.168	-	-8,63%	PWC	32,68%	Financeiro e outros	SIM	SIM
Cemig	90,91%	92,77%	8.450.839	-	6,99%	EY	100,47%	Utilidade pública	NÃO	SIM
Estacio Part	78,95%	77,63%	10.155.624	-	15,29%	EY	20,43%	Consumo cíclico	SIM	SIM
Localiza	36,84%	76,62%	14.568.358	-	19,44%	DELOITTE	249,07%	Consumo cíclico	SIM	SIM
Sid Nacional	61,54%	73,91%	11.372.775	-	2,45%	OUTROS	654,46%	Materiais básicos	NÃO	SIM
Equatorial	90,48%	75,95%	13.047.509	-	20,96%	KPMG	121,21%	Utilidade pública	SIM	SIM
Suzano Papel	46,15%	77,19%	20.409.181	-	15,55%	PWC	130,77%	Materiais básicos	SIM	SIM
Qualicorp	62,96%	86,60%	8.850.873	2,04%	16,30%	PWC	28,28%	Saúde	SIM	NÃO
P.Acucar-Cbd	83,33%	73,96%	21.022.690	-	6,51%	EY	34,47%	Consumo não cíclico	NÃO	SIM
Braskem	90,91%	83,58%	34.410.051	-	72,64%	KPMG	309,61%	Materiais básicos	NÃO	SIM
Multiplan	44,44%	63,11%	14.126.510	-	7,43%	KPMG	52,57%	Financeiro e outros	NÃO	NÃO
Sabesp	21,05%	74,03%	23.464.894	-	14,39%	KPMG	67,04%	Utilidade pública	SIM	SIM
Embraer	62,96%	94,74%	14.660.820	0,35%	5,91%	PWC	122,92%	Bens industriais	SIM	SIM

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Setor de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Smiles	73,33%	81,08%	9.400.743	-	52,55%	EY	0,00%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Natura	73,68%	77,53%	14.229.288	0,14%	41,00%	KPMG	590,10%	Consumo não cíclico Petróleo, gás e biocombustíveis	SIM	NÃO
Cosan	88,89%	81,61%	16.861.372	-	14,67%	KPMG	93,45%	Utilidade pública	SIM	SIM
Eletrobras	60,00%	74,16%	27.051.811	-	-4,04%	KPMG	97,25%	Utilidade pública	NÃO	SIM
Taesá	78,95%	71,43%	7.234.530	-	14,91%	EY	69,12%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Fleury	61,54%	87,10%	9.336.394	-	18,79%	KPMG	62,25%	Saúde	SIM	NÃO
Sanepar	38,46%	74,42%	5.836.532	-	13,32%	EY	52,81%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Klabin S/A	46,15%	79,59%	18.039.363	-	7,36%	EY	312,98%	Materiais básicos	NÃO	SIM
Iguatemi	30,77%	69,88%	6.952.945	-	7,80%	EY	74,55%	Financeiro e outros	SIM	NÃO
Weg	36,84%	44,09%	38.890.468	-	16,67%	KPMG	55,95%	Bens industriais	SIM	SIM
CPFL Energia	61,54%	82,18%	19.696.650	-	11,11%	KPMG	177,68%	Utilidade pública	SIM	SIM
Tim Part S/A	77,78%	86,73%	31.694.541	-0,34%	6,80%	OUTROS	36,24%	Telecomunicações	SIM	SIM
Viavarejo	46,15%	70,24%	10.544.103	-	6,59%	DELOITTE	141,91%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Cvc Brasil	79,31%	79,76%	6.871.905	-	29,89%	EY	115,11%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Engie Brasil	47,37%	79,17%	23.178.875	-	29,33%	DELOITTE	105,01%	Utilidade pública	SIM	SIM

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Gol	74,07%	83,16%	5.076.696	0,75%	1,11%	EY	-124,97%	Bens industriais	NÃO	SIM
Copasa	21,05%	63,51%	5.484.236	-	8,98%	PWC	58,02%	Utilidade pública	SIM	NÃO
M.Diasbranco	62,96%	66,67%	17.661.900	-	16,91%	PWC	6,68%	Consumo não cíclico	SIM	NÃO
B2W Digital	91,67%	61,45%	9.301.335	-	-10,54%	KPMG	159,78%	Consumo cíclico	SIM	SIM
Tran Paulista	46,15%	58,67%	10.495.565	-	12,37%	EY	17,35%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Cesp	21,05%	56,98%	4.145.474	-	-2,37%	OUTROS	5,19%	Utilidade pública	NÃO	SIM
Energias BR	72,00%	85,06%	8.476.720	-	7,62%	PWC	63,83%	Utilidade pública	SIM	NÃO
Light S/A	36,84%	82,95%	3.403.659	-	3,62%	EY	209,68%	Utilidade pública	SIM	SIM
Cia Hering	36,84%	70,59%	4.146.443	-	21,39%	KPMG	2,21%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Copel	92,00%	84,85%	6.047.456	0,01%	7,21%	DELOITTE	67,26%	Utilidade pública	NÃO	SIM
AES Tiete E	84,00%	59,60%	5.075.342	-	19,15%	EY	474,85%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Duratex	72,00%	77,50%	6.341.615	-0,08%	3,92%	EY	73,84%	Materiais básicos	SIM	NÃO
Wiz S.A	21,05%	52,56%	1.874.113	-	97,77%	PWC	0,00%	Financeiro e outros	SIM	NÃO
Ser Educa	21,05%	64,37%	4.333.000	-	13,09%	PWC	20,87%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Energisa	69,23%	81,01%	11.540.757	-	11,97%	EY	168,70%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Oi	86,67%	67,59%	2.427.725	-4,85%	49,26%	OUTROS	-406,46%	Telecomunicações	NÃO	SIM

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Setor de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Iochp-Maxion	69,23%	72,37%	3.211.835	-	3,05%	DELOITTE	155,58%	Consumo cíclico	SIM	SIM
Totvs	74,07%	85,19%	4.884.198	-0,01%	7,39%	EY	53,32%	Tecnologia da informação	SIM	NÃO
Marfrig	21,05%	70,91%	4.545.640	-	-16,90%	OUTROS	406,13%	Consumo não cíclico	SIM	NÃO
Minerva	21,05%	66,67%	2.349.587	-	-395,18%	OUTROS	7079,28%	Consumo não cíclico	SIM	SIM
Marcopolo	46,15%	70,97%	3.409.728	-	4,26%	PWC	105,64%	Bens industriais	NÃO	NÃO
Arezzo Co	21,05%	66,67%	4.908.833	-	23,23%	PWC	27,25%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Alupar	21,05%	75,32%	6.273.239	-	12,59%	KPMG	85,11%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Multiplus	69,23%	85,71%	5.674.651	-	215,72%	EY	0,00%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Linx	72,00%	71,95%	3.515.433	-3,05%	7,25%	EY	8,31%	Tecnologia da informação	SIM	NÃO
Valid	72,00%	71,43%	1.307.311	-0,55%	2,80%	EY	75,85%	Bens industriais	SIM	SIM
Alpargatas	60,00%	75,34%	7.981.233	-	15,48%	KPMG	30,40%	Consumo cíclico	NÃO	NÃO
Randon Part	61,54%	69,14%	2.231.520	-	5,49%	KPMG	119,59%	Bens industriais	NÃO	NÃO
Grendene	21,05%	69,74%	8.555.256	-	20,54%	EY	3,86%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
BR Propert	21,05%	50,68%	4.305.709	-	4,71%	EY	48,59%	Financeiro e outros	SIM	NÃO
Tupy	19,35%	79,03%	2.631.249	-	7,73%	EY	108,76%	Bens industriais	SIM	NÃO

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
SLC Agrícola	84,62%	51,39%	2.561.139	-	13,67%	KPMG	58,82%	Consumo não cíclico	SIM	SIM
Guararapes	31,58%	66,67%	9.011.443	-	14,17%	EY	33,48%	Consumo cíclico	NÃO	NÃO
Comgas	61,54%	72,97%	7.291.691	-	31,73%	KPMG	196,26%	Utilidade pública	NÃO	NÃO
Alliar	61,54%	73,24%	1.749.236	-	1,15%	EY	47,18%	Saúde	SIM	NÃO
Imc S/A	46,15%	68,75%	1.412.834	-	0,37%	EY	16,84%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Metal Leve	84,62%	67,09%	3.062.724	-	17,18%	PWC	12,70%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Cosan Ltd	88,89%	84,62%	7.920.997	-	6,13%	KPMG	124,27%	Petróleo, gás e biocombustíveis	SIM	NÃO
Triunfo Part	46,15%	80,26%	582.984	-	-1,27%	EY	146,73%	Bens industriais	SIM	NÃO
Tegma	46,15%	79,59%	1.306.226	-	23,12%	KPMG	49,66%	Bens industriais	SIM	NÃO
Qgep Part	18,18%	53,85%	2.782.885	-	11,49%	KPMG	10,52%	Petróleo, gás e biocombustíveis	SIM	NÃO
Lojas Marisa	46,15%	66,67%	1.479.624	-	-6,30%	KPMG	104,70%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Anima	21,05%	65,38%	2.257.111	-	12,23%	DELOITTE	39,60%	Consumo cíclico	SIM	NÃO
Mills	36,84%	53,13%	714.029	-	-16,35%	KPMG	35,12%	Bens industriais	SIM	SIM
Magnesita SA	46,15%	71,01%	2.522.040	-	-9,44%	PWC	91,72%	Materiais básicos	SIM	NÃO

Continua

Conclusão

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Setor de Atividade	Novo Mercado (Sim ou Não)	ADR (Sim ou Não)
Csu Cardsyst	46,15%	56,58%	406.470	-	20,19%	PWC	31,07%	Bens industriais	SIM	NÃO
Santos Brp	61,54%	73,85%	2.240.302	-	-0,40%	KPMG	17,40%	Bens industriais	SIM	NÃO
Dommo	47,37%	79,59%	2.772.062	-	-497,62%	KPMG	0,00%	Petróleo, gás e biocombustíveis	NÃO	SIM
Cosan Log	84,62%	63,89%	4.293.908	-	-3,22%	KPMG	133,58%	Bens industriais	SIM	NÃO
Eletropaulo	84,62%	86,32%	2.686.076	-	-46,69%	EY	145,37%	Utilidade pública	SIM	NÃO
Portobello	36,84%	65,06%	870.105	-	22,51%	KPMG	177,56%	Bens industriais	SIM	NÃO
Ferbasa	21,05%	58,73%	1.678.481	-	17,75%	DELOITTE	4,45%	Materiais básicos	NÃO	NÃO

Apêndice C – Base de Informações sobre empresas norte-americanas avaliadas

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade
Amazon Com Inc	65,52%	81,43%	563.535.053	2,35%	10,95%	EY	74,40%	Consumo Cíclico
Facebook Inc	64,29%	83,87%	512.759.012	0,00%	21,41%	EY	-	Tecnologia da Informação
Tesla, Inc	82,76%	100,00%	52.327.783	10,49%	-42,80%	PWC	197,05%	Consumo Cíclico
Alphabet Inc	71,43%	98,28%	729.458.190	-0,01%	14,01%	EY	2,83%	Tecnologia da Informação
General Electric Co	75,86%	96,25%	151.327.883	4,23%	-7,59%	KPMG	161,75%	Bens Industriais
Netflix Inc	75,00%	100,00%	83.067.068	0,00%	15,60%	EY	181,45%	Consumo Cíclico
AT&T Inc	73,08%	91,25%	238.684.320	1,65%	20,74%	EY	25,54%	Telecomunicações
Intel Corp	75,86%	80,52%	216.028.800	0,96%	13,91%	EY	39,34%	Tecnologia da Informação
Exxon Mobil Corp	38,89%	92,68%	354.391.552	0,00%	10,20%	PWC	20,09%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Advanced Micro Devices Inc	79,31%	80,00%	9.918.130	14,66%	7,04%	EY	228,31%	Tecnologia da Informação
Booking Hldg Inc	68,97%	82,89%	84.748.791	1,67%	20,79%	DELOITTE	79,92%	Consumo Cíclico
Comcast Corp	70,00%	55,07%	188.770.564	0,02%	11,77%	DELOITTE	28,87%	Consumo Cíclico
Johnson & Johnson	35,00%	66,13%	375.360.581	-0,08%	2,16%	PWC	47,14%	Saúde
Verizon Comm Inc	79,31%	96,10%	215.924.803	6,47%	68,36%	EY	278,61%	Telecomunicações
Boeing Co	62,07%	80,00%	175.642.062	118,59%	1989,56%	DELOITTE	80,63%	Bens Industriais
Intl Business Machines Corp	72,41%	95,00%	142.034.913	2,96%	32,46%	PWC	105,66%	Tecnologia da Informação
Pfizer Inc	72,41%	68,42%	215.896.819	0,63%	29,80%	KPMG	53,71%	Saúde
Gilead Sciences Inc	92,31%	89,55%	93.581.111	0,93%	22,65%	EY	164,94%	Saúde
Allergan Plc	35,00%	76,92%	54.403.943	0,01%	-5,96%	PWC	41,82%	Saúde
Chevron Corp	85,00%	69,39%	237.782.622	0,00%	6,21%	PWC	25,29%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Merck & Co., Inc	37,93%	79,37%	153.304.061	0,01%	6,99%	PWC	61,83%	Saúde
Charter Comm, Inc	95,00%	79,10%	80.128.496	0,06%	1,39%	KPMG	110,46%	Consumo Cíclico
Celgene Corp	85,00%	84,29%	82.164.395	0,06%	42,48%	KPMG	238,74%	Saúde

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade
Unitedhealth Group Inc	45,00%	72,73%	213.640.610	0,00%	21,72%	DELOITTE	60,37%	Saúde
Amgen Inc	55,00%	89,36%	126.235.849	-0,10%	7,84%	EY	136,35%	Saúde
CVS Health Corp	68,97%	90,63%	73.441.951	-0,03%	17,57%	EY	71,32%	Saúde
Schlumberger Ltd	20,00%	84,09%	93.263.230	0,00%	-4,06%	PWC	43,82%	Materiais Básicos
Mcdonalds Corp	80,77%	60,94%	137.211.583	13,77%	-158,88%	EY	-2710,76%	Consumo Cíclico
Coca Cola Co	75,86%	90,57%	195.479.416	1,35%	6,76%	EY	162,85%	Consumo Não-Cíclico
General Motors Company	62,07%	64,41%	58.222.506	-2,76%	-10,72%	DELOITTE	213,11%	Consumo Cíclico
Caterpillar Inc	75,00%	80,88%	94.173.869	-0,09%	5,51%	PWC	233,17%	Bens Industriais
Altria Group, Inc	50,00%	84,62%	136.263.825	0,00%	66,50%	PWC	80,42%	Consumo Não-Cíclico
Bristol Myers Squibb Co	68,97%	76,06%	100.296.957	1,42%	8,23%	DELOITTE	56,32%	Saúde
Time Warner Inc	75,00%	92,96%	71.217.900	-0,58%	18,49%	EY	79,64%	Consumo Cíclico
Philip Morris Intl Inc	65,52%	95,24%	164.095.853	0,00%	-61,98%	PWC	-2025,90%	Consumo Não-Cíclico
United States Steel Corp	50,00%	100,00%	6.158.055	0,00%	11,65%	PWC	64,88%	Materiais Básicos
Abbvie Inc	62,07%	71,43%	154.390.720	2,43%	104,16%	EY	477,61%	Saúde
Paypal Hldg Inc	50,00%	95,00%	88.484.637	0,00%	11,22%	PWC	6,20%	Financeiro e Outros
Ford Motor Co	43,48%	85,14%	49.614.054	0,23%	25,25%	PWC	394,94%	Consumo Cíclico
CSX Corp	65,00%	71,11%	49.163.707	0,00%	37,16%	EY	77,66%	Bens Industriais
Chipotle Mexican Grill Inc	35,00%	85,00%	8.160.162	0,00%	12,92%	EY	0,00%	Consumo Cíclico
Biogen Inc	85,00%	100,00%	67.370.208	0,00%	21,17%	PWC	45,92%	Saúde
Pepsico Inc	95,00%	73,13%	170.543.431	1,24%	44,44%	KPMG	162,98%	Consumo Não-Cíclico
Union Pacific Corp	80,00%	86,96%	105.559.338	0,00%	43,10%	DELOITTE	65,18%	Bens Industriais
Mastercard Inc	80,77%	82,35%	160.239.328	8,02%	71,22%	PWC	90,49%	Financeiro e Outros

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade
Halliburton Company	50,00%	68,63%	42.641.074	0,00%	-5,61%	KPMG	124,09%	Materiais Básicos
Delta Air Lines Inc	84,62%	81,43%	39.926.496	-9,26%	25,72%	EY	41,03%	Consumo Cíclico
Texas Instruments Inc	75,00%	84,72%	102.931.948	1,99%	35,62%	EY	38,03%	Tecnologia da Informação
3M Company	95,00%	100,00%	140.188.280	0,02%	41,89%	PWC	74,80%	Saúde
Regeneron Pharmaceuticals Inc	79,31%	71,23%	40.392.997	2,33%	19,51%	PWC	0,00%	Saúde
Activision Blizzard, Inc	65,52%	93,59%	47.876.217	0,96%	2,89%	PWC	43,47%	Tecnologia da Informação
Honeywell Intl Inc	84,62%	83,13%	116.833.140	-0,43%	9,74%	DELOITTE	90,89%	Bens Industriais
United Technologies Corp	90,00%	86,25%	101.873.565	-1,53%	14,49%	PWC	70,57%	Bens Industriais
Mondelez Intl, Inc	35,00%	97,37%	63.959.832	0,00%	11,21%	PWC	48,78%	Consumo Não-Cíclico
Conocophillips	82,61%	94,23%	65.621.864	-0,71%	-2,57%	EY	54,25%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Twitter, Inc	92,31%	95,00%	17.834.474	0,24%	-2,14%	PWC	35,32%	Tecnologia da Informação
Abbott Laboratories	35,00%	88,14%	99.336.081	0,07%	1,53%	EY	75,15%	Saúde
Humana Inc	57,14%	91,18%	35.439.304	0,00%	24,87%	PWC	50,09%	Saúde
Ebay Inc	58,62%	79,03%	39.422.115	0,00%	-12,60%	PWC	130,19%	Tecnologia da Informação
United Parcel Service Inc	90,00%	88,71%	102.675.292	-0,58%	476,70%	DELOITTE	411,89%	Bens Industriais
Simon Property Group Inc	75,00%	79,17%	53.387.163	0,00%	52,96%	EY	566,37%	Financeiro e Outros
Lilly Eli & Co	45,00%	96,43%	92.998.459	0,04%	-1,75%	EY	78,45%	Saúde
Freeport-Mcmoran Inc	50,00%	64,58%	27.446.319	0,00%	18,55%	EY	111,32%	Materiais Básicos
United Continental Hldg Inc	62,07%	78,79%	19.967.414	-0,82%	24,20%	EY	144,60%	Consumo Cíclico

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade
Pioneer Natural Resources Co	100,00%	72,34%	29.413.066	0,00%	7,39%	EY	24,22%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Lockheed Martin Corp	80,77%	90,14%	92.056.009	0,00%	-328,74%	EY	119,55%	Bens Industriais
O Reilly Automotive Inc	90,00%	76,36%	20.452.562	0,00%	173,62%	EY	456,08%	Consumo Cíclico
Anthem, Inc	44,44%	88,89%	57.773.685	0,00%	14,50%	EY	74,92%	Saúde
EOG Resources Inc	85,00%	88,37%	62.395.637	0,00%	15,86%	DELOITTE	39,18%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Intuitive Surgical Inc	86,21%	78,95%	40.890.737	1,13%	13,96%	EY	0,00%	Saúde
Southwest Airlines Co	55,17%	73,02%	38.837.222	-7,56%	33,44%	EY	35,21%	Consumo Cíclico
Occidental Petroleum Corp	50,00%	84,44%	56.367.972	0,00%	6,37%	KPMG	47,18%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Valero Energy Corp	100,00%	84,44%	40.218.103	0,00%	18,15%	KPMG	37,21%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Alexion Pharmaceuticals Inc	55,00%	84,31%	26.717.559	0,07%	4,98%	PWC	36,19%	Saúde
American Airlines Group Inc	65,52%	79,37%	24.896.307	-119,87%	48,88%	KPMG	276,05%	Consumo Cíclico
Square, Inc	65,00%	77,97%	13.471.640	-0,58%	-7,99%	KPMG	45,52%	Tecnologia da Informação
Expedia Group, Inc	100,00%	82,86%	18.264.326	-0,13%	6,06%	EY	67,69%	Consumo Cíclico
Kraft Heinz Co	50,00%	68,63%	94.748.059	0,00%	16,59%	PWC	46,86%	Consumo Não-Cíclico
T-Mobile US, Inc	79,31%	100,00%	52.838.040	0,94%	20,11%	PWC	60,90%	Telecomunicações

Continua

Continuação

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Sector de Atividade
Thermo Fisher Scientific Inc	73,91%	94,29%	76.140.998	0,19%	8,76%	PWC	76,63%	Bens Industriais
Express Scripts Holding Co.	45,00%	91,38%	42.274.081	0,00%	25,00%	PWC	88,34%	Saúde
Anadarko Petroleum Corp	95,00%	89,23%	29.349.531	-0,34%	-1,53%	KPMG	111,05%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
MGM Resorts Intl	78,26%	76,19%	18.903.356	-0,38%	18,00%	DELOITTE	111,97%	Consumo Cíclico
American Tower Corp	50,00%	91,67%	61.184.939	0,56%	17,95%	DELOITTE	229,44%	Tecnologia da Informação
Cognizant Technology Solutions Corp	58,62%	96,25%	41.876.633	1,13%	14,10%	PWC	8,24%	Tecnologia da Informação
Colgate Palmolive Co	30,00%	73,47%	66.253.039	0,00%	894,65%	PWC	160,49%	Consumo Não-Cíclico
Marriott Intl Inc	80,77%	95,77%	49.484.618	-4,93%	36,77%	EY	219,80%	Consumo Cíclico
CBS Corp	86,96%	77,61%	23.639.871	13,20%	18,05%	PWC	384,92%	Consumo Cíclico
Wynn Resorts Ltd	78,26%	70,49%	17.328.109	0,00%	82,46%	EY	8817,83%	Consumo Cíclico
Raytheon Co	100,00%	82,14%	54.304.993	0,13%	20,32%	PWC	26,54%	Bens Industriais
Southern Co	80,00%	89,39%	48.264.456	0,00%	3,63%	DELOITTE	197,51%	Utilidade Pública
Nextera Energy Inc	70,00%	65,63%	73.471.398	-0,08%	18,04%	DELOITTE	113,67%	Utilidade Pública
Incyte Corp	90,00%	60,00%	19.987.344	0,00%	-19,20%	EY	1,47%	Saúde
Marathon Petroleum Corp	80,00%	85,71%	32.225.435	0,00%	18,26%	PWC	61,47%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Crown Castle Intl Corp	30,00%	68,97%	45.100.598	0,00%	3,60%	PWC	130,92%	Tecnologia da Informação
Kinder Morgan, Inc	65,38%	89,86%	40.354.639	0,00%	0,63%	PWC	106,11%	Petróleo, Gás e Biocombustíveis
Lyondellbasell Industries N.V.	60,00%	89,13%	43.516.858	0,20%	54,49%	PWC	84,21%	Materiais Básicos

Continua

Conclusão

Nome da Empresa	IDREC - Antes da Adoção	IDREC - Após Adoção	Tamanho	Impacto/PL de 31/12/2017	Rentabilidade	Auditor	Alavancagem	Setor de Atividade
General Dynamics Corp	96,15%	100,00%	60.746.688	3,14%	25,47%	KPMG	27,93%	Bens Industriais
Kimberly Clark Corp	40,00%	59,02%	42.443.035	0,00%	262,93%	DELOITTE	195,34%	Materiais Básicos
Vertex Pharmaceuticals Inc / Ma	75,86%	84,75%	37.900.021	0,45%	4,49%	EY	29,53%	Saúde

Apêndice D – Empresas brasileiras pertencentes ao Novo Mercado da B3

Empresa	Ticker
ALIANSCCE SHOPPING CENTERS S.A.	ALIANSCCE
CENTRO DE IMAGEM DIAGNOSTICOS S.A.	ALLIAR
ANIMA HOLDING S.A.	ANIMA
AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.	AREZZO CO
B2W - COMPANHIA DIGITAL	B2W DIGITAL
B3 S.A. - BRASIL, BOLSA, BALCÃO	B3
BB SEGURIDADE PARTICIPAÇÕES S.A.	BBSEGURIDADE
BIOSEV S.A.	BIOSEV
BK BRASIL OPERAÇÃO E ASSESSORIA A RESTAURANTES SA	BK BRASIL
BRASIL BROKERS PARTICIPACOES S.A.	BR BROKERS
BR INSURANCE CORRETORA DE SEGUROS S.A.	BR INSURANCE
BR MALLS PARTICIPACOES S.A.	BR MALLS PAR
BRASIL PHARMA S.A.	BR PHARMA
BR PROPERTIES S.A.	BR PROPERT
BCO BRASIL S.A.	BRASIL
BRASILAGRO - CIA BRAS DE PROP AGRICOLAS	BRASILAGRO
BRF S.A.	BRF SA
CAMIL ALIMENTOS S.A.	CAMIL
ATACADÃO S.A.	CARREFOUR BR
CCR S.A.	CCR SA
CCX CARVÃO DA COLÔMBIA S.A.	CCX CARVAO
CIA HERING	CIA HERING
CIELO S.A.	CIELO
CIA SANEAMENTO DE MINAS GERAIS-COPASA MG	COPASA
COSAN S.A.	COSAN
COSAN LOGISTICA S.A.	COSAN LOG
CPFL ENERGIA S.A.	CPFL ENERGIA
CPFL ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.	CPFL RENOVAV
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.	CR2
CSU CARDSYSTEM S.A.	CSU CARDSYST
CVC BRASIL OPERADORA E AGÊNCIA DE VIAGENS S.A.	CVC BRASIL
CYRELA COMMERCIAL PROPERT S.A. EMPR PART	CYRE COM-CCP
CYRELA BRAZIL REALTY S.A.EMPREEND E PART	CYRELA REALT
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	DIRECIONAL
DURATEX S.A.	DURATEX
ECORODOVIAS INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA S.A.	ECORODOVIAS
ELETROPAULO METROP. ELET. SAO PAULO S.A.	ELETROPAULO
EMBRAER S.A.	EMBRAER
EDP - ENERGIAS DO BRASIL S.A.	ENERGIAS BR
ENEVA S.A	ENEVA
ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.	ENGIE BRASIL
EQUATORIAL ENERGIA S.A.	EQUATORIAL
ESTACIO PARTICIPACOES S.A.	ESTACIO PART
ETERNIT S.A.	ETERNIT
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	EVEN
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	EZTEC
FERTILIZANTES HERINGER S.A.	FER HERINGER
FIBRIA CELULOSE S.A.	FIBRIA

Continua

Continuação

Empresa	Ticker
FLEURY S.A.	FLEURY
GAFISA S.A.	GAFISA
GENERAL SHOPPING E OUTLETS DO BRASIL S.A.	GENERALSHOPP
GRENDENE S.A.	GRENDENE
HAPVIDA PARTICIPACOES E INVESTIMENTOS SA	HAPVIDA
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	HELBOR
HYPERA S.A.	HYPERA
IGUATEMI EMPRESA DE SHOPPING CENTERS S.A	IGUATEMI
INSTITUTO HERMES PARDINI S.A.	IHPARDINI
INTERNATIONAL MEAL COMPANY ALIMENTACAO S.A.	IMC S/A
INDUSTRIAS ROMI S.A.	INDS ROMI
NOTRE DAME INTERMEDICA PARTICIPACOES SA	INTERMEDICA
IOCHPE MAXION S.A.	IOCHP-MAXION
IRB - BRASIL RESSEGUROS S.A.	IRBBRASIL RE
JBS S.A.	JBS
JHSF PARTICIPACOES S.A.	JHSF PART
JSL S.A.	JSL
KROTON EDUCACIONAL S.A.	KROTON
RESTOQUE COMÉRCIO E CONFECÇÕES DE ROUPAS S.A.	LE LIS BLANC
LIGHT S.A.	LIGHT S/A
LINX S.A.	LINX
LIQ PARTICIPAÇÕES S.A.	LIQ
LOCALIZA RENT A CAR S.A.	LOCALIZA
CIA LOCAÇÃO DAS AMÉRICAS	LOCAMERICA
LOG-IN LOGISTICA INTERMODAL S.A.	LOG-IN
MARISA LOJAS S.A.	LOJAS MARISA
LOJAS RENNER S.A.	LOJAS RENNER
LPS BRASIL - CONSULTORIA DE IMOVEIS S.A.	LOPES BRASIL
LUPATECH S.A.	LUPATECH
M.DIAS BRANCO S.A. IND COM DE ALIMENTOS	M.DIASBRANCO
MAGAZINE LUIZA S.A.	MAGAZ LUIZA
MAGNESITA REFRACTORIOS S.A.	MAGNESITA SA
MARFRIG GLOBAL FOODS S.A.	MARFRIG
MAHLE-METAL LEVE S.A.	METAL LEVE
METALFRIO SOLUTIONS S.A.	METALFRIO
MILLS ESTRUTURAS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA S.A.	MILLS
MINERVA S.A.	MINERVA
MMX MINERACAO E METALICOS S.A.	MMX MINER
MOVIDA PARTICIPACOES SA	MOVIDA
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	MRV
MULTIPLUS S.A.	MULTIPLUS
NATURA COSMETICOS S.A.	NATURA
ODONTOPREV S.A.	ODONTOPREV
ÓLEO E GÁS PARTICIPAÇÕES S.A.	OGX PETROLEO
OMEGA GERAÇÃO S.A.	OMEGA GER
OSX BRASIL S.A.	OSX BRASIL
OURO FINO SAUDE ANIMAL PARTICIPACOES S.A.	OUROFINO S/A
PARANAPANEMA S.A.	PARANAPANEMA
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	PDG REALT

Continua

Conclusão

Empresa	Ticker
PETROBRAS DISTRIBUIDORA S/A	PETROBRAS BR
PETRO RIO S.A.	PETRORIO
POMIFRUTAS S/A	POMIFRUTAS
PORTO SEGURO S.A.	PORTO SEGURO
PBG S/A	PORTOBELLO
POSITIVO TECNOLOGIA S.A.	POSITIVO TEC
PROFARMA DISTRIB PROD FARMACEUTICOS S.A.	PROFARMA
QGEP PARTICIPAÇÕES S.A.	QGEP PART
QUALICORP CONSULTORIA E CORRETORA DE SEGUROS S.A.	QUALICORP
RAIA DROGASIL S.A.	RAIADROGASIL
RNI NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS S.A.	RNI
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	ROSSI RESID
RUMO S.A.	RUMO S.A.
CIA SANEAMENTO BASICO EST SAO PAULO	SABESP
SANTOS BRASIL PARTICIPACOES S.A.	SANTOS BRP
SAO CARLOS EMPREENDE E PARTICIPACOES S.A.	SAO CARLOS
SAO MARTINHO S.A.	SAO MARTINHO
SENIOR SOLUTION S.A.	SENIOR SOL
SER EDUCACIONAL S.A.	SER EDUCA
SONAE SIERRA BRASIL S.A.	SIERRABRASIL
SLC AGRICOLA S.A.	SLC AGRICOLA
SMILES FIDELIDADE S.A.	SMILES
SOMOS EDUCAÇÃO S.A.	SOMOS EDUCA
SPRINGS GLOBAL PARTICIPACOES S.A.	SPRINGS
SUZANO PAPEL E CELULOSE S.A.	SUZANO PAPEL
TARPON INVESTIMENTOS S.A.	TARPON INV
TECHNOS S.A.	TECHNOS
TECNISA S.A.	TECNISA
TEGMA GESTAO LOGISTICA S.A.	TEGMA
CONSTRUTORA TENDA S.A.	TENDA
TERRA SANTA AGRO S.A.	TERRA SANTA
TIM PARTICIPACOES S.A.	TIM PART S/A
T4F ENTRETENIMENTO S.A.	TIME FOR FUN
TOTVS S.A.	TOTVS
TRISUL S.A.	TRISUL
TPI - TRIUNFO PARTICIP. E INVEST. S.A.	TRIUNFO PART
TUPY S.A.	TUPY
ULTRAPAR PARTICIPACOES S.A.	ULTRAPAR
UNICASA INDÚSTRIA DE MÓVEIS S.A.	UNICASA
VALE S.A.	VALE
VALID SOLUÇÕES S.A.	VALID
VIA VAREJO S.A.	VIAVAREJO
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	VIVER
VULCABRAS/AZALEIA S.A.	VULCABRAS
WEG S.A.	WEG
WIZ SOLUÇÕES E CORRETAGEM DE SEGUROS S.A.	WIZ S.A.

Fonte: http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/listagem/acoes/segmentos-de-listagem/novo-mercado/

Apêndice E – Empresas brasileiras emissoras de ADR no mercado norte-americano

Ambev SA	Cielo SA	Arco Platform	B2W Digital ADR
Petroleo Brasileiro Petrobras ADR	Brazil Minerals	Netshoes CAYMAN	CESP Pref ADR
Gerdau ADR	TIM Participacoes	Banco Bradesco S/A ADR	CR2 ADR
VALE	Azul	Marfrig Global Foods SA	CESP Energetica Sao Paulo ADR
Banco Bradesco	Gol Linhas Aereas ADR	Estacio Participacoes Sa	CTEEP ADR
Itau Unibanco	Centrais Electricas Brasileiras	Localiza Rent A Car SA	Cyrela Commercial ADR
Petroleo Brasileiro ADR Reptg 2 Pref	Fibria Celulose ADR	Energetica Minas Gerais Cemig C	Rio Paranapanema Energia ADR
CEMIG PN ADR	Companhia de Distribuicao	Equatorial Energia ADR	Dommo Energia
Braskem	COPEL ADR	Paranaense Energia- Copel ADR	Eneva ADR
Cosan Ltd	Centrais Eletricas Brasileiras ADR	Mills Estruturas ADR	Iochpe Maxion ADR
PagSeguro digital	JBS SA	Oi ADR Pref	JSL ADR
BRF	Banco Do Brasil SA	SLC Agricola ADR	Light ADR
Oi ADR	Kroton Edct	Oleo e Gas	Lupatech ADR
StoneCo	Gafisa ADR	Brasilagro Adr	MMX Mineracao ADR
Sabesp ADR	BB Seguridade Participacoes SA	Engie Brasil	Minerva
National Steel	Usinas Siderurgicas de Minas Gerais	Brmalls Par	Raia Drogasil ADR
Banco Santander Brasil ADR	Suzano Papel ADR	Klabin Sa A	Valid Solucoes ADR
Ultrapar Participacoes	CPFL Energia ADR	PDG Realty	WEG ADR
Telefonica Brasil ADR	Hypera	Estre USA A	
Embraer ADR	Cyrela Brazil Realty SA	Bombril ADR	

Fonte: <https://br.investing.com/equities/brazil-adrs>