

DISCLOSURE DE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS APÓS A IMPLEMENTAÇÃO DO CPC 47: UMA ANÁLISE NAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL REGISTRADAS NA B3

Kennedy Anderson Calixto De Oliveira

Universidade Federal Da Paraíba (João Pessoa)

Josicarla Soares Santiago

Universidade Federal Da Paraíba (João Pessoa)

Fábio José Lira Dos Santos

Universidade Federal Da Paraíba (João Pessoa)

Marcelo Gomes De França Almeida

Universidade Federal Da Paraíba (João Pessoa)

Resumo

Este estudo teve o objetivo de analisar se as empresas de construção civil listadas na B3 estão cumprindo as exigências de divulgação do Pronunciamento Técnico CPC 47, criado a partir da IFRS 15 ? Receita de Contrato com Clientes, para continuar o processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade no Brasil. Este estudo justifica-se pelo fato de dar continuidade aos estudos já desenvolvidos sobre a adoção do CPC 47, além de contribuir em demonstrar se as alterações na norma contábil decorrentes do processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade estão de fato causando mudanças na prática contábil. Para atingir o objetivo da pesquisa, utilizou-se uma escala baseada no modelo de Likert para atribuir um nível de divulgação, o qual varia de péssimo a ótimo, segundo o percentual de itens divulgados. O estudo caracterizou-se como uma pesquisa do tipo exploratório-descritiva com abordagem qualiquantitativa. A amostra se constituiu de 16 empresas ? correspondendo a 80% da população ? do subsetor de construção civil, listadas na B3. A coleta de dados se deu mediante um checklist em que se analisaram as demonstrações financeiras quanto ao cumprimento dos itens de divulgação necessários para o atendimento ao CPC 47. Verificou-se que a quantidade de informações divulgadas pelas empresas tem sido satisfatória. Das 16 analisadas, 10 atingiram um nível de divulgação acima do nível regular, divulgando 60% dos itens constantes no checklist. Detectou-se que não houve efeitos nas políticas contábeis com a adoção do CPC 47, visto que a norma atual já tinha aderência com a política praticada para reconhecimento das receitas imobiliárias das companhias por meio do critério Percentual de Obrigações Concluídas (POC), mas as empresas ainda estão em processo de adaptação à norma.

Palavras-chave: Convergência às Normas Internacionais de Contabilidade; Receita de contratos com clientes; Pronunciamento Técnico CPC 47.

**DISCLOSURE DE INFORMAÇÕES FINANCEIRAS APÓS A IMPLEMENTAÇÃO
DO CPC 47: UMA ANÁLISE NAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL
REGISTRADAS NA B3****RESUMO**

Este estudo teve o objetivo de analisar se as empresas de construção civil listadas na B3 estão cumprindo as exigências de divulgação do Pronunciamento Técnico CPC 47, criado a partir da IFRS 15 – Receita de Contrato com Clientes, para continuar o processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade no Brasil. Este estudo justifica-se pelo fato de dar continuidade aos estudos já desenvolvidos sobre a adoção do CPC 47, além de contribuir em demonstrar se as alterações na norma contábil decorrentes do processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade estão de fato causando mudanças na prática contábil. Para atingir o objetivo da pesquisa, utilizou-se uma escala baseada no modelo de Likert para atribuir um nível de divulgação, o qual varia de péssimo a ótimo, segundo o percentual de itens divulgados. O estudo caracterizou-se como uma pesquisa do tipo exploratório-descritiva com abordagem quali-quantitativa. A amostra se constituiu de 16 empresas – correspondendo a 80% da população – do subsetor de construção civil, listadas na B3. A coleta de dados se deu mediante um *checklist* em que se analisaram as demonstrações financeiras quanto ao cumprimento dos itens de divulgação necessários para o atendimento ao CPC 47. Verificou-se que a quantidade de informações divulgadas pelas empresas tem sido satisfatória. Das 16 analisadas, 10 atingiram um nível de divulgação acima do nível regular, divulgando 60% dos itens constantes no *checklist*. Detectou-se que não houve efeitos nas políticas contábeis com a adoção do CPC 47, visto que a norma atual já tinha aderência com a política praticada para reconhecimento das receitas imobiliárias das companhias por meio do critério Percentual de Obrigações Concluídas (POC), mas as empresas ainda estão em processo de adaptação à norma.

Palavras-chave: Convergência às Normas Internacionais de Contabilidade; Receita de contratos com clientes; Pronunciamento Técnico CPC 47.

1 INTRODUÇÃO

O International Accounting Standards Board (IASB), órgão responsável por emitir as Normas Internacionais de Contabilidade, e o Conselho de Normas de Contabilidade Financeira (FASB), responsável por emitir as Normas Norte-Americanas de Contabilidade, após várias discussões e avaliações, divulgaram o Exposure Draft ED/2010/6, que discute o tratamento das receitas de contratos com clientes. Segundo Mota, Campos, Niyama e Paulo (2012), esse ED surgiu devido à necessidade de conciliar os critérios de reconhecimento e mensuração de receitas para fornecer melhores informações aos seus usuários.

Após um longo período de novas discussões e avaliações, o IASB e o FASB emitiram, juntos, em 28/05/2014, uma nova norma de reconhecimento de receita, nomeada de Receita de Contratos com Clientes, ou seja, IFRS 15 para fins das Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS, 2014a).

Para dar continuidade ao processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade no Brasil, a IFRS 15 foi aprovada com a emissão do Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) nº 47, que leva o mesmo nome da IFRS 15 (Receita de Contratos com Clientes). Esse novo modelo tem o objetivo de apresentar princípios que possibilitem informações úteis aos usuários, de maneira que eles conheçam “a natureza, o valor, a época e a incerteza de receitas e fluxo de caixa” (CPC, 2016, p. 2), sendo resultado da junção de várias normas já existentes, que, segundo o Termo de Aprovação do CPC 47 (CPC, 2016) substitui e revoga as seguintes normas: CPC 17 – Contratos de Construção (CPC, 2012); CPC 30 – Receitas (CPC, 2012); Interpretação A – Programa de Fidelidade com o Cliente,

anexa ao CPC 30 (CPC, 2012); ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário (ICPC, 2009); ICPC 11 – Recebimento em Transferência de Ativos dos Clientes (ICPC, 2009); e Interpretação B – Receita – Transação de Permuta Envolvendo Serviços de Publicidade, anexa ao CPC 30 (CPC, 2012).

Logo, essa evolução só se tornou possível pela necessidade do FASB e do IASB de dar uma resposta aos desejos, anseios e reclamações dos diversos usuários das informações contábeis, ou seja, analistas, reguladores, investidores, mercado de capitais, entre outros.

A nova norma estabelece uma forma linear para reconhecimento das receitas, podendo-se sintetizar o método em cinco passos, sendo eles: (a) identificar o contrato com cliente; (b) identificar as obrigações de desempenho mencionadas no contrato; (c) determinar o preço da transação; (d) alocar o preço da transação às suas devidas obrigações constantes no contrato; e (e) reconhecer a receita de acordo com o cumprimento das obrigações executadas.

De acordo com o CPC 47 (CPC, 2016), o reconhecimento das receitas deve ser analisado de maneira mais criteriosa, a fim de demonstrar adequadamente a transferência do bem ou serviço entre as partes, isto é, cumprir as obrigações de *performance*. Esse CPC afeta diversos segmentos de negócios, entretanto, tomando os eventos de longo prazo como objeto de estudo, por possuir mais etapas de obrigações de desempenho, observa-se que um dos negócios que é afetado diretamente pela homologação dessa norma é o de construção civil. Assim sendo, buscou-se responder ao seguinte questionamento: As empresas de construção civil listadas na Bolsa, Balcão (B3) estão cumprindo as exigências de divulgação do CPC 47?

Embora de caráter obrigatório, o CPC 47 (CPC, 2016) possui adoção recente, oportunizando, assim, pesquisas no sentido de investigar se suas diretrizes vêm sendo de fato cumpridas pelas companhias. Logo, este estudo tem o objetivo de analisar se as empresas de construção civil listadas na B3 estão cumprindo as exigências de divulgação do CPC 47.

Para alcançar o objetivo geral, propõe-se que sejam investigados os seguintes objetivos específicos: (a) verificar o percentual de itens divulgados por empresa; (b) identificar a porcentagem de itens divulgados por tópicos de divulgação; e (c) analisar como está acontecendo o processo de mensuração e reconhecimento de receitas.

Este estudo justifica-se pelo fato de dar continuidade aos estudos já desenvolvidos anteriormente sobre a adoção do CPC 47, que é correlato à IFRS 15. Além desse fato, o estudo contribui em demonstrar se as alterações na norma contábil decorrentes do processo de convergência às Normas Internacionais de Contabilidade estão de fato causando mudanças na prática contábil.

O trabalho se estrutura da seguinte forma: além da introdução, abordam-se, na seção 2, conceitos necessários para o desenvolvimento do estudo; na seção 3, apresentam-se os procedimentos metodológicos; já na seção 4, têm-se a apresentação e análise dos dados; por último, na seção 5, expõem-se as considerações finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Evidenciação (*disclosure*) de informações financeiras

Evidenciação, ou *disclosure* de informações financeiras, são termos utilizados contabilmente para descrever o decurso do fornecimento de acesso público às informações financeiras com o objetivo de dar transparência aos dados apresentados por uma entidade.

Segundo Santos, Calixto e Bispo (2019), a adoção das International Financial Reporting Standards (IFRS) em 2010, pelo Brasil, revelou uma dicotomia ao pesquisador desde sua assimilação pelas empresas, porque a transparência exigida por essas normas traz em sua essência a tradição anglo-americana (*common law*), contrapondo-se às práticas comumente empregadas no país, transmitindo, assim, a ligação com sua origem na tradição de *civil law*.

Enraizadas na tradição anglo-americana de *common law*, as IFRS demonstram benefícios ao investidor, pois priorizam a essência sobre a forma e promovem a comparabilidade e

visibilidade das informações, gerando aumento no nível da transparência das empresas do mercado global de capitais (Ball, 2006; Gray, 1988; Leuz & Wysocki, 2016).

[...] a divulgação obrigatória é usada em muitas outras áreas, como qualidade do produto, proteção ao consumidor, conflitos de interesse, política ambiental, assistência médica, etc. Nessas áreas, os mandatos de divulgação são cada vez mais usados em vez de regras que explicitamente estipulam ou proíbem certos comportamentos, a ideia é que a divulgação e transparência exigidas incentivem comportamentos desejáveis e desencorajem os indesejáveis (Leuz & Wysocki, 2016, p. 528).

Entretanto, existem empresas que ainda não se integraram satisfatoriamente a essas práticas, por permanecerem com a postura de sigilo e formalismo, retomando a cultura da *civil law* (Daske, Hail, Leuz & Verdi, 2013; Nobes, 2013; Santos, Ponte & Mapurunga, 2014).

Pagliarussi e Liberato (2011) afirmam que a discussão sobre *disclosure* tem sido cada vez mais investigada na academia, em particular nas pesquisas ligadas às áreas de Contabilidade e Economia. Grossman e Hart (1980) deram início aos estudos com foco na divulgação plena (*full disclosure*), em que consideravam essa maneira de divulgar uma excelente tática, uma vez que as empresas prezam por disponibilizar as informações úteis às tomadas de decisões de todas as partes interessadas, principalmente quando os compradores têm a limitação de informações como aspecto negativo para a aquisição do bem.

Diante disso, Dye (1986) propôs a tática do *disclosure* parcial, ao considerar informações proprietárias como fator da redução do preço futuro do ativo, e essa estratégia tornou-se ótima para o vendedor.

O Brasil foi um dos primeiros países do mundo a regulamentar essa matéria, com a edição da Orientação Técnica OCPC 07 pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), aprovada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) no fim de 2013. Pesquisas recentes no país verificaram que, após a OCPC 07, ocorreu uma diminuição no inchaço das notas explicativas. No entanto, ainda está em estudo a questão de se tal diminuição corresponde a um aumento efetivo da evidenciação (*disclosure*) de informação materialmente relevante, ou seja, que pode ser realmente útil para a tomada de decisão de atuais ou potenciais investidores e outros *stakeholders* (Santos, 2017, p. 24).

Bueno (1999) ressalta que a divulgação de informações pode ter não necessariamente apenas o caráter legal ou formal, mas também pode ser de origem voluntária ou informal, ou seja, relaciona-se à não obrigatoriedade de evidenciar algumas informações no transcorrer dos exercícios por uma determinada companhia.

2.2 Importância das notas explicativas na evidenciação

As demonstrações contábeis são ferramentas para a evidenciação da posição econômico-financeira de uma determinada entidade, é a partir delas que os usuários da informação têm acesso aos dados que possibilitam uma visão ampla de qual estado está a empresa, possibilitando, assim, a tomada de decisão.

As demonstrações contábeis são uma representação estruturada da posição patrimonial e financeira e do desempenho da entidade. O objetivo das demonstrações contábeis é o de proporcionar informação acerca da posição patrimonial e financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa da entidade que seja útil a um grande número de usuários em suas avaliações e tomada de decisões econômicas (CPC, 2011b, item 9).

Em conjunto com outros dados constantes nas Notas Explicativas, essas informações ajudam os diversos usuários das demonstrações contábeis, em tempo hábil à sua geração, a preverem os possíveis fluxos futuros de caixa das entidades.

O objetivo dos requisitos de divulgação consiste em que a entidade divulgue informações suficientes para permitir aos usuários de demonstrações contábeis compreender a natureza, o valor, a época e a incerteza de receitas e fluxos de caixa provenientes de contratos com clientes. Para atingir esse objetivo, a entidade deve divulgar informações qualitativas e quantitativas [...] (CPC, 2016, item 110).

Dessa forma, ressalta-se a importância das Notas Explicativas, pois são elas responsáveis por transmitir as práticas e políticas contábeis adotadas pelas entidades. Avelino (2013) salienta que, para uma empresa conseguir a transparência adequada, é preciso mais que uma simples divulgação de dados, pois se necessita da evidenciação, tanto de informações quantitativas como de qualitativas, para a compreensão dos usuários referente às atividades elaboradas, assim como os riscos inerentes a elas, respeitando os aspectos da tempestividade, detalhamento e relevância.

2.3 Regime de competência e reconhecimento de receita

De acordo com a IFRS 15 (IFRS, 2014a), as receitas de contratos de construção passam a ser reconhecidas conforme o melhor método que represente o cumprimento das obrigações de *performance* ao longo do período de cada contrato, sendo que, ao fim de cada etapa, o método utilizado precisa ser revisto para garantir a alocação adequada das receitas de modo que melhor represente o cenário do contrato. Quando se discute o reconhecimento de um fato na contabilidade, surge o conceito de regime de competência, em que o registro desse fato é feito no instante em que ele ocorre, e não necessariamente está-se relacionado a entrada ou saída de recursos financeiros.

A receita é uma métrica vital para os usuários das demonstrações financeiras e é usada para avaliar o desempenho financeiro e as perspectivas da empresa. No entanto, as exigências anteriores dos Padrões IFRS e dos princípios contábeis geralmente aceitos nos EUA (US GAAP) eram diferentes e frequentemente resultavam em contabilização diferente para transações economicamente semelhantes (IFRS, 2014b).

Segundo McConnell (2014), as mudanças propostas pela IFRS 15 poderão ou não ser relevantes para as empresas, pois dependerá do setor em que efetuam suas atividades. Entretanto, caberá a cada empresa averiguar os reais impactos da adoção da nova norma, em particular no momento em que será registrado o reconhecimento da receita, caracterizando, dessa forma, mudanças na utilização do regime de competência, pois passa a considerar cada obrigação de *performance* elegível, obrigatoriamente, a um valor atribuído. A IFRS 15 (IFRS, 2014a) define obrigação de *performance* como a promessa de transferir, por meio de um contrato com cliente, um produto ou serviço, ou conjunto de produtos ou serviços distintos.

O CPC 00, que aborda a estrutura conceitual para a demonstração e divulgação de relatório contábil-financeiro, afirma que o regime de competência:

[...] retrata com propriedade os efeitos de transações e outros eventos e circunstâncias sobre os recursos econômicos e reivindicações da entidade que reporta a informação nos períodos em que ditos efeitos são produzidos, ainda que os recebimentos e pagamentos em caixa derivados ocorram em períodos distintos. Isso é importante em função de a

informação sobre os recursos econômicos e reivindicações da entidade que reporta a informação, e sobre as mudanças nesses recursos econômicos e reivindicações ao longo de um período, fornecer melhor base de avaliação da *performance* passada e futura da entidade do que a informação puramente baseada em recebimentos e pagamentos em caixa ao longo desse mesmo período (CPC, 2011a, p. 10).

Segundo Iudícibus, Marion e Pereira (2001), o regime de competência é um regime contábil em que se reconhecem as despesas e receitas no momento em que são realizadas, ou seja, independentemente da saída ou entrada de recursos financeiros.

Martins, Martins e Martins (2007, p. 15) discorrem que: “o regime de competência assume papel preponderante, pois se acredita que ele dê uma visão muito mais realista do que ocorre com a empresa e permita ao investidor condições de melhor olhar para o futuro”.

Em seu estudo sobre o lucro contábil e fluxos de caixa como medidas do desempenho da empresa, Dechow (1994) verificou que a duração do ciclo operacional evidencia a melhor forma de medir o desempenho, demonstrando que, quando o ciclo operacional é menor, há uma aproximação entre o regime de caixa e o regime de competência e, quando o ciclo é maior, o regime de competência se torna uma medida de desempenho mais eficaz.

A IFRS 15 (2014a) estabelece que, em relação a contratos de construção, o regime de competência deve ser utilizado para o reconhecimento de receita, estando dependente do cumprimento de, pelo menos, um dos três parâmetros: (a) o comprador recebe e consome os benefícios oferecidos pela entidade vendedora; (b) o comprador controla um ativo que a entidade vendedora constrói ou efetua benfeitorias; ou (c) o comprador obtém direito mediante contrato de recebimento por cumprimento de obrigação de *performance* relacionado com a produção de ativos que não permitem uso alternativo.

Segundo o CPC 47, para o reconhecimento das receitas, uma entidade deve aplicar cinco etapas, como mostra o Quadro 1:

Quadro 1 – Etapas para reconhecimento de receitas

1. Identificar o(s) contrato(s) com um cliente	Verificar a sua existência.
2. Identificar as obrigações de desempenho no contrato	As obrigações de desempenho são promessas de transferência de bens ou serviços diversos previstos em contrato para um cliente.
3. Determinar o preço da transação	O preço da transação é o valor da parcela correspondente ao direito que uma entidade espera ter pela troca da transferência de bens ou serviços prometidos para um comprador. Tal contraprestação, prometida em contrato, pode incluir uma quantia variável. Quando isso acontecer, a entidade deve estimar o valor da contraprestação que espera ter direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao comprador.
4. Alocar o preço da transação a cada obrigação de desempenho	Os preços de venda são alocados individualmente, sendo relativos a cada bem ou serviço diferente prometido no contrato.
5. Reconhecer receita quando uma obrigação de desempenho é satisfeita	A transferência do bem ou serviço para o cliente determina o cumprimento da obrigação de desempenho, que é a transferência de controle. Uma obrigação de desempenho pode ser cumprida em um dado momento, geralmente por promessas de transferência de mercadorias, ou ao longo do tempo, por promessas de transferência de serviços. Para as obrigações de desempenho que são realizadas ao longo do tempo, a entidade deve escolher uma maneira de determinar uma medida para o progresso no desenvolvimento das obrigações que satisfaça o período de tempo e a quantidade de receita reconhecida.

Fonte: elaboração própria, com base no CPC 47 (CPC, 2016).

2.4 Estudos anteriores relacionados

Lucena e Sousa (2012) elaboraram um artigo cujo objetivo principal foi verificar se as empresas do setor de construção civil reconheciam suas receitas como também seus custos com base no CPC 17 – Contratos de construção (revogado). Ao analisarem as informações divulgadas, eles observaram que nenhuma das empresas divulgou as receitas e os custos de acordo com os subitens do CPC 17.

Mota *et al.* (2012) desenvolveram um trabalho com o objetivo de averiguar o efeito causado pela aprovação do ED/2010/6, projeto inicial da IFRS 15, sobre o reconhecimento de receitas no subsetor de construção civil. O estudo crítico foi baseado em um exemplo ilustrativo, o qual demonstra que a proposta provocaria mudança no fluxo de receita. Além dessa consequência, concluiu que esse fato pode prejudicar a avaliação de desempenho das empresas, assim sendo, tanto o valor de mercado quanto o custo de capital podem ser influenciados.

Segundo Tavares, Anjos e Paulo (2014), o grande número de informações detalhadas exigidas pelos órgãos reguladores gera muita reclamação por parte das empresas, sobretudo quando se tratam de obrigações de evidenciação. Nesse sentido, Silva (2018, p. 9) pontua que “estudos como este destacam a preocupação com a qualidade da informação, uma vez que a mudança exige um cuidado com a possibilidade de alteração de indicadores relacionados ao reconhecimento e mensuração das receitas”.

Cova (2015), com o propósito de observar o processo de convergência das Normas Brasileiras de Contabilidade ao padrão IFRS e verificar os impactos derivados da incorporação da IFRS 15, constatou que as empresas são afetadas em diversas áreas em virtude da elaboração de suas demonstrações, tendo elas que avaliar as mudanças necessárias nas políticas, nos procedimentos, nos controles internos e nos sistemas para garantir que as receitas sejam apropriadas com base na IFRS 15, e propôs que a preparação com antecedência é uma medida fundamental para evitar problemas ao assimilar a norma.

[...] será preciso gerenciar os requisitos de integração com os novos sistemas de receita implementados em resposta à IFRS – 15. Sob a ótica das informações gerenciais, as companhias deverão estabelecer um plano de ação com relação aos potenciais ajustes nos principais indicadores de desempenho, além de avaliar os requerimentos de eventuais mudanças nos relatórios gerenciais internos para obter maior aderência com as novas divulgações externas (Cova, 2015, p. 55).

Silva (2018) analisou o setor de transportes sobre os impactos da IFRS 15, em relação a mensuração, reconhecimento e evidenciação das receitas, os achados em sua pesquisa revelaram que as empresas começaram a relatar mudanças apenas em 2017, e os principais impactos foram observados nos índices de desempenho e métricas-chave.

Motta (2018) analisou a percepção dos auditores independentes e os reflexos nas demonstrações financeiras em relação às divulgações referentes à adoção a nova norma, e destacou que os auditores indicaram que a aplicação ainda é rasa e mediana, mas que gradualmente ocorrerão mudanças relevantes na assimilação e, conseqüentemente, melhoria na informação reportada aos usuários.

O processo de implantação da IFRS 15 para as normas brasileiras (CPC 47) exige das empresas dedicação, pois, de acordo com os estudos realizados, a norma indica impactos tanto positivos como também negativos para o controle interno e para os processos operacionais. Além da dedicação para a inserção da norma, também é necessária a antecipação das prováveis alterações nos indicadores de desempenho, para que as empresas reflitam com integridade as informações referentes às suas atividades operacionais. Outro ponto também de destaque nos estudos é a complexidade no entendimento da norma, o que provoca dificuldade em sua

inserção nas empresas, ou seja, as empresas têm que examinar todo o seu processo interno para poderem realizar as obrigações estabelecidas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo, quanto ao seu objetivo, se baseia na pesquisa descritiva, pois visa analisar o cumprimento dos itens normativos do CPC 47 – Receita de Contrato com Clientes, quanto á divulgação de informações nas Notas Explicativas das empresas que fazem parte da amostra. Esse tipo de pesquisa se caracteriza por ter em sua essência o objetivo de descrever as características de determinada amostra ou fenômeno, mediante a observação, a análise e a relação entre fatos ou fenômenos sem manipulá-los (Gil, 2008; Cervo & Bervian, 2002).

Os procedimentos adotados nesta pesquisa são de cunho bibliográfico. Segundo Gil (2008), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida por meio da análise de material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos.

Para compor a amostra deste estudo, fez-se uma pesquisa no sítio da B3, com o intuito de analisar as empresas listadas no subsetor de construção civil. Para delimitar a amostra, utilizaram-se apenas empresas listadas como integrantes do segmento do Novo Mercado, o que gerou a amostra com 16 empresas – correspondendo a 80% da população. A escolha por empresas listadas no Novo Mercado se motivou por elas adotarem, voluntariamente, segundo a B3, práticas de governança corporativa adicionais às exigidas pela legislação brasileira e por praticarem uma política de divulgação de informações mais transparente e abrangente (B3, 2016). O Quadro 2 mostra as empresas analisadas.

Quadro 2 – Empresas analisadas

Empresas	
1. Construtora Tenda S.A.	9. JHSF Participações S.A.
2. CR2 Empreendimentos Imobiliários S.A.	10. MRV Engenharia e Participações S.A.
3. Cyrela Brazil Realty S.A. Empreend. e Part.	11. PDG Realty S.A. Empreend E Participações
4. Direcional Engenharia S.A.	12. RNI Negócios Imobiliários S.A.
5. Even Construtora e Incorporadora S.A.	13. Rossi Residencial S.A.
6. EZ TEC Empreend. e Participações S.A.	14. Tecnisa S.A.
7. Gafisa S.A.	15. Trisul S.A.
8. Helbor Empreendimentos S.A.	16. Viver Incorporadora e Construtora S.A.

Fonte: dados da pesquisa.

Levantaram-se os dados a partir das Demonstrações Financeiras Padronizadas encerradas em 31.12.2018 disponibilizadas no sítio da B3, bem como suas Notas Explicativas e Relatórios da Administração. Para nortear a coleta de dados, elaborou-se um *checklist*, conforme mostra o Quadro 3, com os principais itens a serem analisados.

De acordo com o CPC 47:

O objetivo dos requisitos de divulgação consiste em que a entidade divulgue informações suficientes para permitir aos usuários de demonstrações contábeis compreender a natureza, o valor, a época e a incerteza de receitas e fluxos de caixa provenientes de contratos com clientes. Para atingir esse objetivo, a entidade deve divulgar informações qualitativas e quantitativas [...] (CPC, 2016, p. 23).

Quadro 3 – Checklist receita de contrato com clientes (continua)

Contrato com cliente
<p>1. A entidade divulgou os valores das receitas reconhecidas de contratos com clientes, as quais deve divulgar separadamente de suas outras fontes de receitas?</p> <p>2. A entidade divulgou os valores de quaisquer perdas por redução ao valor recuperável reconhecidas (de acordo com a NBC TG 48) sobre quaisquer recebíveis ou ativos de contrato provenientes de contratos da entidade com clientes, as quais a entidade deve divulgar separadamente das perdas por redução ao valor recuperável de outros contratos?</p>
Desagregação da receita
<p>3. A entidade desagregou as receitas reconhecidas de contratos com clientes em categorias que descrevem como o fluxo de caixa é afetado por fatores econômicos quanto a natureza, o valor, a época e a incerteza das receitas?</p> <p>4. A entidade aplica a NBC TG 22 – Informações por Segmento?</p> <p>5. Se a resposta anterior foi sim, a entidade divulgou informações suficientes para permitir aos usuários das demonstrações contábeis compreender a relação entre a divulgação de receitas desagregadas e informações sobre receitas que sejam divulgadas para cada segmento?</p>
Saldo do contrato
<p>6. A entidade divulgou os saldos inicial e final de recebíveis, ativos de contrato e passivos de contrato provenientes de contratos com clientes, se não forem de outro modo apresentados ou divulgados separadamente?</p> <p>7. A entidade divulgou as receitas reconhecidas no período de relatório que foram incluídas no saldo de passivos de contrato no início do período?</p> <p>8. A entidade divulgou as receitas reconhecidas no período de relatório provenientes de obrigações de <i>performance</i> satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) em períodos anteriores (por exemplo, alterações no preço da transação)?</p> <p>9. A entidade explica como a época de satisfação de suas obrigações de <i>performance</i> se relaciona com a época usual de pagamento e o efeito que esses fatores têm sobre os saldos de ativos de contrato e de passivos de contrato?</p> <p>10. A entidade deve fornecer explicação sobre as alterações significativas nos saldos de ativos de contrato e de passivos de contrato durante o período de relatório. Se houve alteração significativa, a entidade divulgou explicações com informações qualitativas e quantitativas?</p>
Obrigação de performance
<p>11. A entidade divulgou informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> em contratos com clientes, incluindo a descrição de quando a entidade normalmente satisfaz às suas obrigações de <i>performance</i> (por exemplo, por ocasião da remessa, por ocasião da entrega, conforme os serviços sejam prestados ou por ocasião da conclusão dos serviços), incluindo quando as obrigações de <i>performance</i> são satisfeitas conforme onde há o faturamento, mas não há a entrega (<i>bill-and-hold</i>)?</p> <p>12. A entidade divulgou informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> em contratos com clientes, incluindo os termos de pagamento significativos?</p> <p>13. A entidade divulgou informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> em contratos com clientes, incluindo a natureza dos bens ou serviços que a entidade prometeu transferir, destacando quaisquer obrigações de <i>performance</i> no sentido de providenciar que outra parte transfira bens ou serviços (ou seja, se a entidade estiver atuando como agente)?</p> <p>14. A entidade divulgou informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> em contratos com clientes, incluindo obrigações de devolução, de restituição e de outras obrigações similares?</p> <p>15. A entidade divulgou informações sobre suas obrigações de <i>performance</i> em contratos com clientes, incluindo tipos de garantia e obrigações relacionadas?</p>
Preço de transação alocado às obrigações de performance restantes
<p>16. A entidade divulgou informações sobre as suas obrigações de <i>performance</i> restantes, valor total do preço da transação alocado às obrigações de <i>performance</i> que não se encontram satisfeitas (ou parcialmente satisfeitas) ao final do período de relatório?</p> <p>17. A entidade divulgou informações sobre as suas obrigações de <i>performance</i> restantes explicando quando a entidade espera reconhecer como receita o valor divulgado de acordo com o item anterior, em base quantitativa de tempo ou utilizando informações qualitativas?</p> <p>18. A entidade explicou qualitativamente se está aplicando a orientação de não divulgar obrigações de <i>performance</i> restantes de contrato que possuem a duração original de um ano ou menos?</p>
Julgamentos significativos na aplicação desta norma
<p>19. A entidade divulgou os julgamentos, e as mudanças nos julgamentos, feitos ao aplicar esta norma que afetam significativamente a determinação do valor e época de receitas provenientes de contratos com clientes?</p>

Quadro 3 – Checklist receita de contrato com clientes	(conclusão)
Determinação da época de satisfação de obrigação de performance	
20. Para obrigações de <i>performance</i> que a entidade satisfaça ao longo do tempo, a entidade divulgou os métodos utilizados para reconhecer receitas (por exemplo, descrição dos métodos de produto ou métodos de insumo utilizados e como esses métodos são aplicados)?	
21. Para obrigações de <i>performance</i> que a entidade satisfaça ao longo do tempo, a entidade divulgou explicação do motivo pelo qual os métodos utilizados fornecem a descrição fiel da transferência de bens ou serviços?	
22. Para obrigações de <i>performance</i> satisfeitas em momento específico no tempo, a entidade divulgou os julgamentos significativos ao avaliar quando o cliente obtém o controle de bens ou serviços prometidos?	
Determinação do preço da transação e dos valores alocados a obrigações de performance	
23. A entidade divulgou informações sobre métodos, informações e premissas utilizados para determinar o preço da transação, o que inclui, entre outras coisas, estimar a contraprestação variável, ajustar a contraprestação para refletir os efeitos do valor do dinheiro no tempo e mensurar a contraprestação não monetária?	
24. A entidade divulgou informações sobre métodos, informações e premissas utilizadas para avaliar se a estimativa de contraprestação variável é restrita?	
25. A entidade divulgou informações sobre métodos, informações e premissas utilizadas para alocar o preço da transação, incluindo estimar preços de venda individuais de bens ou serviços prometidos e alocar descontos e contraprestação variável à parte específica do contrato (se aplicável)?	
26. A entidade divulgou informações sobre métodos, informações e premissas utilizados para mensurar obrigações de devolução, de restituição e de outras obrigações similares?	
Ativos reconhecidos a partir dos custos para obter ou cumprir contrato com cliente	
27. A entidade descreveu os julgamentos feitos ao determinar o valor dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente?	
28. A entidade descreveu o método que utiliza para determinar a amortização para cada período de relatório?	
29. A entidade divulgou os saldos finais de ativos reconhecidos a partir dos custos incorridos para obter ou cumprir contrato com cliente, por categoria principal de ativo (por exemplo, custos para obter contratos com clientes, custos de pré-contrato e custos de formação)?	
30. A entidade divulgou o valor de amortização e de quaisquer perdas por recuperação ao valor recuperável reconhecidas no período do relatório?	

Fonte: elaboração própria, com base no CPC 47 (CPC, 2016).

Utilizou-se como base para elaboração do Quadro 3 as exigências impostas pelo CPC 47 referentes a divulgação de informações sobre o reconhecimento, mensuração e divulgação das receitas de contratos com clientes.

Os procedimentos empregados para coleta de dados foram de cunho quali-quantitativos. Qualitativos, referente à análise de conteúdo das Notas Explicativas e demais demonstrativos necessários à pesquisa; e quantitativos, para a verificação da quantidade de informações divulgadas.

Logo após a coleta de dados, conduziu-se à análise e interpretação dos dados. Segundo Beuren (2010), ao se analisar e interpretar os resultados da pesquisa, deve haver uma correlação entre os dados coletados e a base teórica que sustenta a pesquisa. Assim sendo, fez-se a análise de conteúdo cujo enfoque dado foi quali-quantitativo.

Para análise de resultados, analisaram-se os itens divulgados de duas formas: (a) por cumprimento dos tópicos de divulgação; e (b) pelo cumprimento dos itens divulgados por cada empresa. Para averiguar quantitativamente essas informações, calculou-se a porcentagem de itens divulgados.

Após a análise quantitativa dos dados, atribuiu-se uma escala de classificação quanto ao nível de divulgação, baseada no modelo da escala de Likert. “A escala de verificação de *Likert* consiste em tomar um construto e desenvolver um conjunto de afirmações relacionadas à sua definição, para as quais os respondentes emitirão seu grau de concordância” (Silva Júnior & Costa, 2014, p. 4). A escala original tem a proposta de ser aplicada com cinco pontos, variando de discordância total até concordância total. Em observância ao modelo de cinco pontos, elaborou-se o Quadro 4, onde é possível verificar a frequência de determinado construto e, assim, atribuir o grau de satisfação. O grau de satisfação aqui atribuído varia entre o nível de divulgação péssimo ao ótimo, classificando de acordo com o percentual de divulgações.

Quadro 4 – Escala de classificação do nível de divulgação

Percentual	Nível de divulgação
De 0% a 20%	Péssimo
Acima de 20% até 40%	Ruim
Acima de 40% até 60%	Regular
Acima de 60% até 80%	Bom
Acima de 80% até 100%	Ótimo

Fonte: elaboração própria.

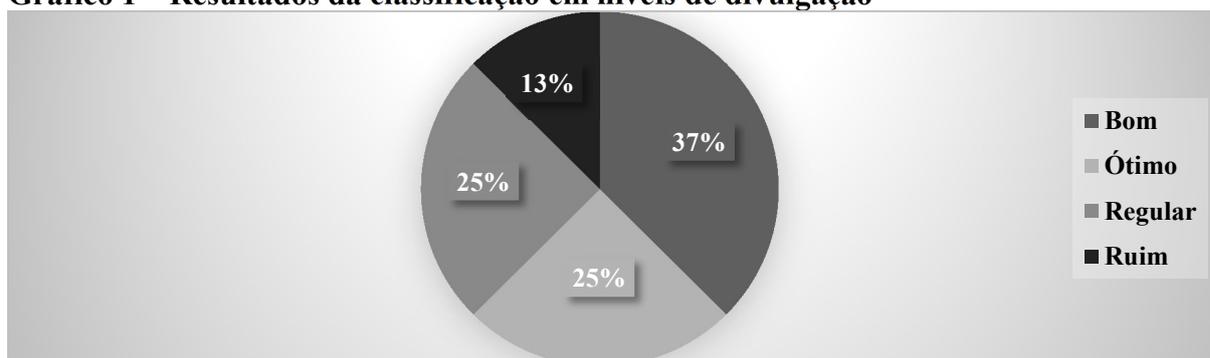
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise descritiva dos dados

Nesta fase buscou-se caracterizar a amostra estudada quanto ao número de empresas analisadas e a quantidade percentual de itens divulgados por cada uma em relação às orientações de divulgações do CPC 47, o que leva à classificação quanto ao nível de divulgação por cada empresa, seguindo o modelo de cinco pontos de Likert demonstrado no Quadro 4.

A amostra foi composta por 16 empresas do subsetor de construção civil da B3, classificadas no segmento do Novo Mercado, sendo analisadas suas Notas Explicativas de acordo com o *checklist* presente no Quadro 3, que analisa 30 informações de divulgação.

Gráfico 1 – Resultados da classificação em níveis de divulgação



Fonte: dados da pesquisa.

Os resultados da análise mostram, conforme Gráfico 1, que as empresas estão atingindo bons níveis de divulgação, sendo classificadas em sua maioria acima do nível ruim, atingindo um percentual de 37% de empresas que têm o nível de classificação bom. Essas abordagens tiveram a intenção única, neste trabalho, de levantar o perfil das empresas de construção civil quanto à divulgação necessária ao cumprimento do CPC 47.

Motta (2018), salienta em sua pesquisa que os auditores concordam que as divulgações, apesar de estarem de acordo com a norma, são mais tímidas em sua totalidade no que diz respeito a uma adoção imediata. Acrescenta ainda, que existe uma dependência das empresas por informação partida de uma auditoria, ou seja, é necessário um auditor examinar as demonstrações e explicar o que realmente deve ser feito em detrimento a nova norma.

4.2 Análise descritiva dos tópicos de divulgação

Buscou-se, então, nesse momento da pesquisa, identificar os tópicos de divulgação que apresentam maiores dificuldades em seu cumprimento e, por conseguinte, os que são mais evidenciados. Os níveis de divulgação aqui utilizados para avaliar os tópicos são os mesmos, seguindo o modelo da escala de Likert, Quadro 4, para classificar cada tópico.

Gráfico 2 – Porcentagens de divulgação dos itens por tópicos



Fonte: dados da pesquisa.

No Gráfico 2, têm-se as porcentagens de divulgação de cada tópico, que foram calculadas com relação ao número total de itens exigidos aos seus próprios cumprimentos. Assim sendo, tem-se como os níveis mais baixos de itens divulgados pelos tópicos: preço de transação alocado às obrigações de *performance* restantes, com apenas 54,16%, classificado como regular; e determinação do preço da transação e dos valores alocados as obrigações de *performance*, com apenas 40,62%, classificado como regular.

Já os tópicos com níveis mais altos de divulgação são: contrato com cliente, com 93,75%; saldo do contrato, com 85%; e determinação da época de satisfação de obrigação de *performance*, com 89,58%, todos classificados com o nível ótimo de divulgação.

Para as empresas que fizeram parte da amostra do estudo de Tavares et al. (2014), as exigências são muitas para uma norma baseada em princípios e que isso inibe de alguma forma o poder decisório no negócio. Acrescenta ainda, que os custos para o nível de evidenciação precisam ser estimados. Ocasionalmente então um livre arbítrio no que convém ser divulgado para o mercado de capitais, sendo um caminho de volta para as organizações.

4.3 Reconhecimento de receitas

Nesta seção analisa-se como estão sendo evidenciadas as etapas para reconhecimento das receitas de contratos com clientes, segundo os tópicos de divulgação já demonstrados nesta pesquisa.

- a) **Identificar o(s) contrato(s) com um cliente:** esta etapa é caracterizada por reconhecer a existência do contrato, o tópico que satisfaz esta etapa é o contrato com cliente. Pode-se verificar que, quanto à evidenciação da existência de contratos, as empresas estão satisfazendo esta etapa com um nível ótimo de divulgações, chegando a 93,75% dos itens divulgados.
- b) **Identificar as obrigações de desempenho no contrato:** as obrigações de desempenho são representadas pelas promessas de transferência de controle sobre um bem ou fornecimento de serviços diversos a um cliente, previstos em um determinado contrato. Para satisfazer esta etapa, conclui-se que, quanto às informações divulgadas, o tópico que a representa é o de obrigações de *performance*, cuja classificação está no nível bom, significando que as empresas estão divulgando 62,50% das informações.

- c) **Determinar o preço da transação e alocar o preço da transação a cada obrigação de desempenho:** determinação do preço da transação e dos valores alocados a obrigações de *performance*. Determinar o preço da transação é atribuir o valor a receber esperado, correspondente ao direito adquirido por uma entidade de transferir bens ou serviços prometidos a um cliente, enquanto que alocar os preços de venda a cada obrigação de desempenho significa alocar individualmente o preço de cada bem ou serviço diferente prometido no contrato. Logo, essas informações são atendidas simultaneamente pelo tópico determinação do preço da transação e dos valores alocados a obrigações, devido ao fato de ele conter, sem separação, os itens necessários ao cumprimento das duas etapas. Conforme investigadas as demonstrações das empresas analisadas, conclui-se que evidenciam de forma razoável tais informações, cujo percentual de divulgação é de 40,62%, com um nível de divulgação regular.
- d) **Reconhecer receita quando uma obrigação de desempenho é satisfeita:** nesta última etapa, o tópico determinação da época de satisfação de obrigação de *performance* é utilizado como referência, porque é no momento em que a obrigação é satisfeita que se deve registrar a receita. A evidenciação deste tópico chega aos 89,58% de informações, colocando-o no nível ótimo.

Conclui-se que, em relação às etapas de reconhecimento das receitas, as divulgações de informações são satisfatórias, contudo, ainda necessitam de mais dados divulgados para a completa divulgação de acordo com o novo CPC.

4.4 Impacto da adoção do CPC 47 (IFRS 15)

Mediante a análise dos itens de divulgação por tópico, observa-se que nenhum dos tópicos abrange os 100% em seu cumprimento, o que significa que o CPC 47 ainda não foi adotado por completo, o que corrobora o intuito do Ofício Circular CVM/SNC/SEP nº 02/2018 de estabelecer as informações mínimas para divulgação de acordo com o CPC 47, ou seja, não necessariamente estão cumprindo com todas as diretrizes de divulgação, mas estão de acordo com ele, como mostra o Gráfico 2.

Outro fato importante detectado na pesquisa foi que, segundo as próprias entidades, não houve efeitos nas políticas contábeis com a adoção do CPC 47, visto que a norma atual já tinha aderência com a política praticada para reconhecimento das receitas imobiliárias das companhias, por meio do critério Percentual de Obrigações Concluídas (POC).

A fim de sustentar e apontar benefícios da norma, Mota et al. (2012) afirma que, com a implementação da norma nas construtoras imobiliárias, haverá um elevado nível de assertividade no que tange o reconhecimento das receitas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste artigo foi analisar se as empresas de construção civil listadas na B3 estão cumprindo as exigências de divulgação do CPC 47, o qual foi criado a partir da IFRS 15 – Receita de Contrato com Clientes para dar continuidade ao processo de alinhamento às Normas Internacionais de Contabilidade no Brasil. Diante dos resultados obtidos, pôde-se alcançar o objetivo proposto.

As limitações da pesquisa foram a subjetividade das informações evidenciadas e a utilização de uma escala simples para mensurar o grau de divulgação dos itens do CPC 47.

Quantos às Notas Explicativas, foi examinado e verificado se suas informações estão de acordo com as divulgações evidenciadas em outros demonstrativos, para fins de confirmação de valores e a real divulgação dos dados financeiros. Também se verificou a divulgação de demonstrativos que evidenciam impactos nas contas patrimoniais e de resultado ao aplicar a nova norma por empresas que ainda não a adotaram. Fizeram-se tais demonstrativos apenas

para ilustrar o resultado da aplicação da norma. As entidades que ainda não adotaram essas práticas demonstraram, por meio desses demonstrativos, os seus estudos e a preocupação em divulgar as receitas de contratos com clientes de forma coerente com sua realidade.

Verificou-se que a quantidade de informações divulgadas pelas empresas tem sido satisfatória. Cerca de 62% das empresas, ou seja, das 16 analisadas, 10 atingiram um nível de divulgação acima do nível regular, o que mostra que a adoção do CPC 47 não tem causado grandes problemas para as empresas de construção civil.

Vale ressaltar que também se verificou que as próprias empresas informaram não ter dificuldades em utilizar o método POC, fato que possibilitou não haver efeitos nas políticas contábeis com a adoção do CPC 47, visto que a norma atual já tinha aderência com a política praticada para reconhecimento das receitas imobiliárias das companhias.

Contudo, os resultados das análises individuais dos tópicos de divulgação mostram que nenhum deles alcançou o seu cumprimento total, o que significa que as empresas precisam melhorar as suas divulgações, mesmo alcançando um bom nível de divulgação.

Diante do exposto, pode-se concluir que as empresas estão de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade, o que proporciona uma maior comparabilidade entre as informações divulgadas. Sendo assim, cabe às empresas que ainda não aderiram às novas normas estudar e buscar uma forma de se adequarem a elas.

REFERÊNCIAS

Avelino, B. C. (2013). *Características explicativas do nível de disclosure voluntário de municípios do estado de Minas Gerais: uma abordagem sob a ótica da teoria da divulgação*. 176 f. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Contabilidade e Controladoria, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, MG, Brasil.

Brasil, Bolsa, Balcão. (2016). B3. *Contax celebra adesão ao Novo Mercado*. São Paulo, 21 jun. 2016. Recuperado em 22 de setembro, 2019, de http://www.b3.com.br/pt_br/noticias/novo-mercado-8AE490CA646C889901648492622A02E8.htm.

Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 36(1), pp. 5-27.

Beuren, I. M. (2010). *Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade*. (3. ed.) São Paulo: Atlas.

Bueno, A. F. (1999). Problemas de *disclosure* no Brasil: o caso das empresas com ações no exterior. *Caderno de Estudos*, 1(20), pp. 1-13.

Cervo, A. L.; & Bervian, P. A. (2002). *Metodologia Científica*. (5. ed.) São Paulo: Prentice Hall.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2011). *Pronunciamento Técnico CPC 00 (R1): Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro*. Brasília: CPC, 15 dez. 2011a. Recuperado em 13 de agosto, 2019, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2012). *Pronunciamento Técnico CPC 17 (R1): Contratos de Construção*. Brasília: CPC, 8 nov. 2012. Recuperado em 4 de março, 2020, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=48>

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2011). *Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1): Apresentação das Demonstrações Contábeis*. Brasília: CPC, 15 dez. 2011b. Recuperado em 14 de agosto, 2019, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=57>.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2012). *Pronunciamento Técnico CPC 30 (R1): Receitas*. Brasília: CPC, 8 de nov. 2012. Recuperado em 4 de março, 2020, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=61>

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2016). *Pronunciamento Técnico CPC 47: Receita de Contrato com Cliente*. Brasília: CPC, 4 nov. 2016. Recuperado em 13 de agosto, 2019, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=105>.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). *Interpretação Técnica ICPC 02: Contrato de Construção do Setor Imobiliário*. Brasília: CPC, 24 de dez. 2009. Recuperado em 4 de março, 2020, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Interpretacoes/Interpretacao?Id=11>

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). *Interpretação Técnica ICPC 11: Recebimento em Transferência de Ativos dos Clientes*. Brasília: CPC, 24 de dez. 2009. Recuperado em 4 de março, 2020, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Interpretacoes/Interpretacao?Id=20>

Cova, C. J. G. (2015). Os impactos da assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que trata do reconhecimento das receitas de contratos com os clientes, e seus efeitos assimétricos nas demonstrações financeiras das empresas brasileiras. *Pensar Contábil*, 17(64) pp. 48-56.

Daske, H.; Hail, L.; Leuz, C.; Verdi, R. (2013). Adopting a label: heterogeneity in the consequences of IFRS adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), pp. 495-547.

Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), pp. 3-42.

Dye, R. A. (1986) Proprietary and nonproprietary disclosures. *The Journal of Business*, 59(2), pp. 331-366.

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. (6. ed.) São Paulo: Atlas.

Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on development of accounting systems internationally. *Abacus*, 24(1), pp. 1-15.

Grossman, S. J.; & Hart, O. D. (1980). Disclosure laws and take overbids. *The Journal of Finance*, 35(2), pp. 323-334.

International Financial Reporting Standards. (2014). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*. London: IFRS Foundation, 8 May 2014a. Recuperado em 14 de agosto, 2019, de <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ifrs15.pdf>.

International Financial Reporting Standards. (2014). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers: Project Summary and Feedback Statement*. London: IFRS Foundation, 8 May 2014b. Recuperado em 14 agosto, 2019, de <https://www.ifrs.org/-/media/project/revenue-from-contracts-with-customers/project-summary-feedback-statement.pdf>.

Iudícibus, S.; Marion, J. C.; & Pereira, E. (2001). *Dicionário de termos de contabilidade*. São Paulo: Atlas.

Leuz, C.; & Wysocki, D. P. (2016). The economics of disclosure and financial reporting regulation: evidence and suggestions for future research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), pp. 525-622.

Lucena, W. G. L.; & Sousa, T. C. M. (2012). *Um estudo das empresas listadas na Bovespa do setor de construção civil acerca do reconhecimento das receitas e dos custos com base no CPC 17*. Anais do Congresso Brasileiro de Custos, Bento Gonçalves, RS, Brasil, 19.

Martins, E.; Martins, V. A.; & Martins, É. A. (2007). Normatização contábil: ensaio sobre sua evolução e o papel do CPC. *Revista de Informação Contábil*, 1(1), pp. 7-30.

McConnell, P. (2014). *Revenue recognition: finally, a standard approach for all*. London: IFRS Foundation, June 2014. Recuperado em 14 de Agosto, 2019, de <https://www.ifrs.org/-/media/feature/resources-for/investors/investor-perspectives/investor-perspective-jun-2014-1.pdf>.

Mota, R. H. G.; Campos, S. J. B.; Niyama, J. K.; & Paulo, E. (2012). Reconhecimento de receitas nos contratos de construção imobiliária: um estudo do Exposure Draft ED/2010/6 – receita de contratos com clientes. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)*, 17(2), pp. 89-103.

Motta, G. (2018) *Reconhecimento da receita de contratos com clientes a partir da vigência da IFRS 15: percepções dos auditores independentes com relação a adoção da nova norma e os reflexos nas demonstrações financeiras, sob a ótica das divulgações*. 153 f. Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Luterana Do Brasil, Canoas, RS, Brasil.

Nobes, C. (2013). The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2), pp. 83-111.

Pagliarussi, M. S.; & Liberato, G. B. (2011). *Disclosure de estratégia em relatórios anuais: uma análise de dimensões culturais, de sistema legal e de governança corporativa em empresas de quatro países*. *RAM – Revista de Administração Mackenzie*, 12(4), pp. 155-181.

Santos, E. S. (2017). Um padrão inovador. *GV-Executivo*, 16(3), pp. 22-25. Recuperado em 27 de setembro, 2019, de <<http://rae.fgv.br/gv-executivo/vol16-num3-2017/padrao-inovador>>.

Santos, E. S.; Calixto, L.; & Bispo, M. F. (2019). Impacto da OCPC 07 no enxugamento das notas explicativas das companhias brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30(79), pp. 58-72.

Santos, E. S., Ponte, V. M. R.; & Mapurunga, P. V. (2014). Mandatory IFRS adoption in Brazil (2010): index of compliance with *disclosure* requirements and explanatory some factors of firms reporting. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), pp. 161-176.

Silva, A. S. (2018). *Os impactos da IFRS 15 em companhias do setor de transportes*. 2018. 16 f. Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, MG, Brasil.

Silva Júnior, S. D.; & Costa, F. J. (2014). *Mensuração e escalas de verificação: uma análise comparativa das escalas de Likert e Phrase Completion*. Anais do Seminários de Administração, São Paulo, SP, Brasil, 17.

Tavares, M. F. N.; Anjos, L.C. M; & Paulo, E. (2014). Contribuições enviadas ao IASB/FASB referentes à revisão do draft de reconhecimento de receitas. *Contextus Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 12(3), pp. 35-63.