

EFEITOS DO CPC 47 (IFRS 15) SOB A ÓTICA DO GERENCIAMENTO DE RECEITAS NO MERCADO ACIONÁRIO BRASILEIRO

EFFECTS OF CPC 47 (IFRS 15) FROM THE PERSPECTIVE OF REVENUE MANAGEMENT IN THE BRAZILIAN STOCK MARKET

ANDRÉ LAMBLET DIAS¹

Universidade Federal do Rio de Janeiro

• <https://orcid.org/0000-0002-7126-2951>
alamblet@hotmail.com

THIAGO DE ABREU COSTA

Universidade Federal do Rio de Janeiro

• <https://orcid.org/0000-0002-1366-7547>
thiago@facc.ufrj.br

RESUMO

Este estudo analisou o efeito da adoção do CPC 47 (IFRS 15), de reconhecimento de receitas, na qualidade da informação contábil sob a ótica do gerenciamento de receitas no mercado acionário brasileiro. A amostra do estudo possui um total de 560 observações correspondentes a 112 empresas no período de 2016 a 2020. Para mensuração dos níveis de gerenciamento, foram considerados os modelos por *accruals* específicos discricionários de receitas propostos por Caylor (2010) e Stubben (2010). Como método de análise, utilizou-se modelos de regressão com dados em painel e testes a um nível de significância de 5%. Conforme os resultados obtidos, não foi possível confirmar que a adoção do CPC 47 (IFRS 15) afetou a qualidade da informação contábil a partir do aumento dos níveis de gerenciamento de receitas, assim como se os efeitos nos setores específicos apontados pela literatura como mais impactados foram maiores que os demais setores no mercado brasileiro de capitais. A pesquisa é relevante porque avança em relação aos estudos existentes ao utilizar dois modelos de gerenciamento de receitas diferentes para analisar os efeitos dos *accruals* específicos após adoção da norma e, além disso, amplia o período e amostra de empresas brasileiras. Diante disso, essa pesquisa contribui para o aprofundamento das discussões sobre os efeitos na aplicação dos normativos contábeis e auxilia nas análises dos órgãos reguladores, preparadores, auditores e informações financeiras sobre os efeitos do novo padrão contábil após adoção, principalmente no processo de Post-Implementation Review (PIR) da IFRS15.

Palavras-chave: CPC 47. Reconhecimento de Receitas. Qualidade da Informação Contábil. Gerenciamento de Receitas.

Editado em português e inglês. Versão original em português.

¹ Endereço para correspondência: Av. Pasteur, 250 | Urca | 22290-240 | Rio de Janeiro/RJ | Brasil.

Recebido em 05/09/2023. Revisado em: 27/10/2023. Aceito em 02/01/2024 pelo Prof. Dr. Rogério João Lunkes (Editor-Chefe). Publicado em 02/02/2024.

Copyright © 2024 RCCC. Todos os direitos reservados. É permitida a citação de parte de artigos sem autorização prévia, desde que identificada a fonte.

ABSTRACT

This study analyzed the effect of adopting CPC 47 (IFRS 15) for revenue recognition on the quality of accounting information from the perspective of revenue management in the Brazilian stock market. The study sample has a total of 560 observations corresponding to 112 companies from 2016 to 2020. The models by specific discretionary accruals of revenues proposed by Caylor (2010) and Stubben (2010) were considered to measure the management levels. As a method of analysis, we used regression models with panel data and tests at a significance level of 5%. According to the results obtained, it was impossible to confirm that adopting CPC 47 (IFRS 15) affected the quality of accounting information from the increase in revenue management levels, as well as whether the effects on the specific sectors indicated by the literature as more impacted were more significant than the other sectors in the Brazilian capital market. The research is relevant because it advances existing studies by using two different revenue management models to analyze the effects of specific accruals after adopting the standard and, in addition, extends the period and sample of Brazilian companies. Therefore, this research contributes to deepening discussions on the effects of applying accounting standards and assists in the analysis of regulatory bodies, preparers, auditors, and financial information on the effects of the new accounting standard after adoption, especially in the Post-Implementation Review (PIR) process of IFRS15.

Keywords: CPC 47. Revenue Recognition. Quality of Accounting Information. Revenue Management.

1 INTRODUÇÃO

Em 2014, o International Accounting Standards Board (IASB) emitiu, em conjunto com o Financial Accounting Standards Board (FASB), uma nova norma contábil de receita de contrato com clientes, a International Financial Reporting Standards (IFRS) 15. A nova norma substituiu as anteriores, a International Accounting Standards (IAS) 18 – Receitas, que é a norma contábil de receitas aplicada para todos os setores, exceto construção civil e IAS 17 – Contratos de Construção, específica para aplicação em empresas pertencentes ao setor de construção civil.

No Brasil, a aprovação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) 47, correlacionado ao IFRS 15, se deu em 22 de dezembro de 2016, sendo obrigatória a sua aplicação a partir de 1º de janeiro de 2018, de acordo com a determinação do IASB. Este normativo contábil tem como objetivo a uniformidade dos processos relacionados aos registros das obrigações das empresas em entregar bens e serviços aos clientes pelo valor que as entidades esperam ter direito na contraprestação dos bens e serviços (IASB, 2014; CPC, 47).

Deve-se destacar a importância do CPC 47 no tratamento contábil nas operações haja vista que a receita é uma das medidas mais relevantes para mensurar o desempenho financeiro das empresas e, a partir dela, é possível obter informação do lucro como resultado das atividades do negócio num determinado período (Wagenhofer, 2014). Nesse sentido, entende-se que a aplicação do CPC 47 pode gerar efeitos nos lucros, pois o padrão contábil é mais flexível e determina que a receita deve ser reconhecida ao longo do tempo ou em data específica de forma segregada a partir da entrega das obrigações de performance definidas em contrato.

De acordo com Rutledge et al. (2016), os possíveis impactos provocados pelas alterações trazidas pela implementação do novo normativo estão relacionados ao momento de reconhecer a receita, já que podem afetar diretamente o valor preditivo da receita e dos lucros. Os autores ainda afirmam que o novo padrão pode afetar a qualidade dos lucros, pois os gestores podem gerenciar mais os lucros justamente em função dessa maior flexibilização e julgamento nas escolhas contábeis (Rutledge et al., 2016; Johnson, 2018).

Os gestores podem utilizar dessa discricionariedade para gerenciar ou manipular o resultado e, dessa forma, afetar a qualidade da informação contábil (Coelho et al., 2011). Christensen et al. (2022) esclarecem que manipulação é um tipo de gerenciamento de resultados com intuito de enganar e, portanto, não gerar informação fidedigna. Healy e Wahlen (1999) argumentam que quando os gestores realizam alterações nas informações divulgadas pela contabilidade diante de algum poder discricionário, estes passam a modificar a percepção dos usuários sobre a real situação econômico-financeira da entidade em questão.

Diante da flexibilidade e discricionariedade sobre o momento de reconhecer a receita trazidas pela norma, observou-se uma maior quantidade de pesquisas sobre análise dos efeitos a partir de modelos de gerenciamento de resultados por *accruals*. Tutino et al. (2019) constataram aumento nos níveis de gerenciamento de resultados após adoção da norma IFRS 15 nas empresas italianas, enquanto Souza et al. (2022) evidenciaram aumento de gerenciamento de resultados e diminuição da qualidade dos lucros após adoção da IFRS 15 em empresas no mercado brasileiro de capital. Por outro lado, Dias et al. (2023) não identificaram efeitos significativos após adoção do CPC 47 nas empresas brasileiras.

McNichols e Wilson (1988) argumentam que na literatura há análises divergentes sobre as métricas de gerenciamento de resultados, atribuindo tal fato ao uso intensivo dos modelos de estimação dos *accruals* agregados para caracterizar a discricionariedade do gestor. Assim, pode-se verificar outros estudos que optaram por utilizar modelos teóricos alternativos para mensurar a prática de gerenciamento, ou seja, analisam os efeitos da adoção da nova norma a partir de *accruals* específicos de receitas, também denominado gerenciamento de receitas.

Caylor (2010) esclarece que dependendo do negócio da empresa, pode haver um acúmulo ou diferimento no reconhecimento da receita e, portanto, trata-se de uma questão oportuna. Braga (2020) analisou empresas pertencentes aos países do BRICS e evidenciou aumento da prática de gerenciamento de receitas em alguns países pertencentes ao bloco, porém não identificou efeitos significativos em setores específicos, indicados pela literatura como possíveis mais impactados, nas empresas brasileiras. Morawska (2021) também utilizou o modelo proposto por Caylor (2010) para mensurar o gerenciamento de receitas e não conseguiu confirmar os efeitos da norma IFRS 15 nos níveis de gerenciamento de receitas nas empresas da Polônia.

Há também outros estudos já realizados sobre os efeitos do novo normativo de reconhecimento de receitas na qualidade da informação contábil sob a ótica de abordagens quantitativas como de *value relevance* (Trabelsi, 2018; Braga et al., 2022) e qualidade dos lucros (Souza et al., 2022). Em síntese, as pesquisas revelam um aumento da relevância informacional, mas redução da qualidade dos lucros e, ainda, evidenciam uma falta de consenso sobre a prática de gerenciamento de resultados após adoção deste normativo.

Existem outras pesquisas com abordagens mais qualitativas por meio de análise documental, de conteúdo, entrevistas e questionários (Hameed et al., 2019; Mattei & Paoloni, 2019; Ergüden, 2020; Napier & Stadler, 2020; Veysey, 2020; Coetsee et al., 2022; Öztürk, 2022; Vieira et al., 2023). Em geral, os estudos contribuem com a discussão porque constata a existência de complexidades e os possíveis efeitos dos julgamentos realizados na aplicação no novo modelo de reconhecimento da receita.

Além disso, ressalta-se que o novo padrão pode gerar impactos contábeis em diferentes setores econômicos, haja vista que o normativo determina que a receita deve ser reconhecida ao longo do tempo ou data específica e de forma segregada a partir da entrega das obrigações de performance definidas em contrato, ou seja, pelo preço de venda de cada produto ou serviço. Sendo assim, as empresas com contratos de longo prazo ou vendas de pacotes e serviços juntos devem ser mais impactadas (Huefner, 2016).

Por outro lado, sabe-se que algumas empresas não tiveram impactos tão significativos como esperado, exceto alguns setores devido às particularidades da operação, relações contratuais e do aumento da divulgação em notas explicativas. Dalkilic (2014) reforça esse entendimento ao

argumentar que o normativo trata-se de uma mudança de mentalidade em vez de apenas uma alteração contábil.

De acordo com o estudo da KPMG (2014), a norma introduziu novas estimativas e limites, o que pode afetar o valor e/ou o momento de reconhecimento de receita. Os julgamentos e as estimativas devem ser atualizados, o que pode conduzir eventualmente a mais ajustes nas demonstrações contábeis para mudanças de estimativas em períodos subsequentes (Cova, 2016). Nesse sentido, entende-se que o CPC 47 (IFRS 15) pode gerar efeitos nas informações contábeis divulgadas pelas empresas, pois o modelo proposto neste novo normativo é mais dependente do profissional e exige mais julgamentos dos gestores e preparadores das demonstrações contábeis (Dalkilic, 2014).

Logo, a alteração do reconhecimento da receita a partir da vigência da norma IFRS 15 suscita debates, principalmente, sobre os seus efeitos nas demonstrações contábeis após implementação. Entretanto, ainda persistem controvérsias sobre os reais efeitos de sua adoção pelas empresas, pois de acordo com Veysey (2020), o IFRS 15 é complexo, mas parece não ter causado grandes efeitos práticos nos números quanto se esperava.

Diante do novo tratamento contábil sobre o reconhecimento das receitas estabelecido pela norma internacional IFRS 15 e pelo padrão contábil CPC 47, a presente pesquisa se norteará com base na seguinte questão: *qual o efeito do padrão contábil CPC 47 (IFRS 15) na qualidade da informação contábil sob a ótica do gerenciamento de receitas no mercado acionário brasileiro?*

O objetivo geral da pesquisa foi analisar o efeito da adoção do CPC 47 (IFRS 15) de reconhecimento de receitas na qualidade da informação contábil sob a ótica do gerenciamento de receitas nas empresas brasileiras de capital aberto.

Os resultados deste estudo podem contribuir indo além das discussões na academia, pois fornecem aos órgãos reguladores, preparadores, auditores e usuários da informação contábil em geral dados importantes sobre a relação dos efeitos do novo padrão e a qualidade dos lucros após adoção do normativo. Além disso, a pesquisa pode auxiliar disponibilizando informações sobre os efeitos da aplicação deste normativo no processo do Post-Implementation Review (PIR) da IFRS 15 solicitado pelo IASB por cartas-comentários em 2023.

No Brasil, há muitos estudos sobre efeitos das IFRS sob a ótica do *accruals* agregados, porém poucas pesquisas com *proxy* de gerenciamento de receitas, ou seja, *accruals* específicos de contas a receber e receita diferida (adiantamento de clientes) para analisar o efeito da norma IFRS 15 (CPC 47) pelas empresas na qualidade da informação contábil. Dessa maneira, a pesquisa avança em relação ao estudo de Braga (2020) em aspectos sobre o tipo de amostra, pois a pesquisa foi restrita a setores específicos e limitou-se até o ano de adoção, ou seja, 2018. Portanto, esse estudo estende a análise ampliando a quantidade de setores e empresas no Brasil e, além disso, inclui dois anos após adoção, ou seja, 2019 e 2020. Deve-se destacar que esse estudo vai além pelo fato de incluir dois modelos distintos para mensurar a prática de gerenciamento de receitas e, portanto, cobre-se uma lacuna na literatura brasileira sobre o assunto.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Receita de Contrato com Cliente de Acordo com CPC 47

A partir de maio de 2014, foi publicada pelo IASB, a norma IFRS 15 – Receitas de Contratos com Clientes em conjunto com o *Topic* 606 do FASB com adoção a partir de 1º de janeiro de 2018. No Brasil, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis emitiu o CPC 47 – Receita de contrato de clientes correlacionada à IFRS 15 em 2016, e ele substituiu as normas até então vigentes: CPC 30 - Receita, CPC 17 - Contratos de Construção, ICPC 02 – Contratos de Construção do Setor Imobiliário e ICPC 11 – Recebimento em Transferência de Ativos de Clientes.

A receita é um dos principais indicadores para determinar políticas, estratégias e por ter ligação direta com a formação do lucro, além de ser um importante indicador para análises financeiras realizadas pelas empresas. Dalkilic (2014) ratifica esse entendimento ao esclarecer que a receita é crucial para os usuários das demonstrações financeiras, pois permite avaliar o desempenho empresarial. Portanto, a receita é uma métrica de grande importância para os usuários e analistas já que auxilia na avaliação de perspectivas futuras das empresas (Cova, 2016).

Cova (2016) esclarece que o novo padrão está estruturado em uma única fonte de princípios para todas as entidades em todos os setores da economia e, dessa forma, constitui-se uma mudança significativa em relação às normas contábeis em vigor até 2017. Seguindo o mesmo direcionamento, Aquino et al. (2019) reforçam que as discussões e orientações sobre o registro contábil de receita de clientes apresentam muitos desafios para os reguladores, pois as empresas são diferentes e estão alocadas em diversos segmentos, o que dificulta a estruturação e aplicação de regra única para o tratamento de todas as especificidades dos negócios.

Apesar dos grandes desafios na implementação deste padrão contábil, ele traz muitos efeitos qualitativos, como melhor padronização, transparência e comparabilidade das práticas entre entidades (Aquino et al., 2019). Sendo assim, espera-se que a aplicação do CPC 47 (IFRS 15) aprimore a comparabilidade de receitas de contratos com clientes além de gerar informações mais úteis a partir dos novos critérios de divulgação (IASB, 2014).

A KPMG (2014) destaca que o padrão contábil fornece orientação relacionada ao novo tratamento e alterações nos diversos tópicos, incluindo garantias e licenças. Adicionalmente, traz orientação sobre quando capitalizar custos de obtenção e cumprimento de um contrato, a menos que tais custos já estejam no alcance de outra norma contábil. Nesse sentido, a partir da Tabela 1, pode-se verificar as principais alterações em relação ao padrão contábil anterior, substituído pelo atual CPC 47.

Tabela 1

Principais diferenças em relação ao padrão contábil anterior

- 1 - Todas as orientações contidas em uma única norma ou padrão contábil.
- 2 - Modelo com base no controle (o conceito de “riscos” e “benefícios” para transferência foi mantido).
- 3 - Contraprestação medida como o valor que a empresa espera ter o direito de receber, em vez do valor justo.
- 4 - Novas orientações para separação de bens e serviços em contrato.
- 5 - Novas orientações para o reconhecimento de receita com o passar do tempo.

Fonte: Elaboração dos autores, adaptado de KPMG (2014).

O padrão contábil de reconhecimento de receitas determina o modelo em etapas para identificar, mensurar e reconhecer as receitas de contrato com cliente. Esse modelo determina que a receita só deve ser registrada pela empresa quando a mesma transfere o controle de bens ou serviços para os clientes, pelo valor que ela espera ter direito a receber após todas as etapas terem sido cumpridas (IASB, 2014, KPMG, 2014; CPC, 2016).

O IFRS 15 (2014) determina que o tratamento contábil de identificação, reconhecimento, mensuração de receitas de contrato com cliente é estruturado em cinco etapas, onde a 1ª é identificação do contrato; 2ª identificação das obrigações de performance; 3ª determinação do preço da transação; 4ª alocação do preço da transação à obrigação de performance e, por último, a 5ª etapa, de reconhecimento da receita.

Nesse sentido, Rutledge et al. (2016) afirmam que o novo tratamento contábil das receitas a partir deste novo normativo pode afetar a qualidade dos lucros, pois possibilita aos gestores gerenciar mais o resultado justamente em função dessa maior flexibilização e julgamento nas escolhas e na definição das estimativas contábeis. Os autores defendem que o IFRS 15 aumenta a discricionariedade e que tal fato pode impactar a qualidade da informação contábil. Caylor (2010)

esclarece que o reconhecimento da receita é uma questão de oportunidade. Logo, entende-se que os critérios normativos podem ser flexíveis e permitir ações ou decisões discricionárias pelos gestores.

2.2 Gerenciamento de Receitas por *Accruals* Específicos

A estimação dos modelos de *accruals* agregados podem refletir algumas distorções na modelagem e estimação da parcela discricionária. Nesse sentido, McNichols e Wilson (1988) trazem críticas às métricas que fazem uso dos componentes discricionários dos *accruals* para testar o gerenciamento de resultados. Nesse sentido, uma alternativa para estimação dos *accruals* discricionários agregados é a análise de gerenciamento de resultados por meio de *accruals* específicos (McNichols & Wilson, 1988).

A discussão nos estudos por McNichols e Wilson (1988) motivou outras pesquisas a utilizarem a modelagem para *accruals* específicos. Por exemplo, na análise da discricionariedade por *accruals* específicos, constata-se a avaliação da conta de perda estimada com crédito de liquidação duvidosa (Macedo & Kelly, 2016) e pelo contas a receber (Caylor, 2010; Stubben, 2010; McNichols & Stubben, 2018; Braga, 2020) e receitas diferidas (Caylor, 2010; Zha Giedt, 2018; Braga, 2020; Morawska, 2021).

Especificamente, dentro dos estudos empíricos que tratam sobre os modelos de *accruals* específicos, destacam-se os estudos sobre gerenciamento de receitas de Caylor (2010), Stubben (2010) e Zha Giedt (2018), ou seja, estudos que desenvolveram a modelagem para avaliação da prática de gerenciamento de receitas como *proxy* da qualidade da informação contábil.

No estudo de Caylor (2010), o autor esclarece que dependendo do tipo ou setor da empresa, os *accruals* de contas a receber e diferimento (receita diferida de curto prazo) têm relação com o valor da receita reconhecida no período contábil. A partir deste modelo, ele examina se há discricionariedade no processo de reconhecimento de receitas, ou seja, *accruals* específicos utilizando as contas a receber e receitas diferidas de curto prazo com objetivo de evitar três *benchmarks* de ganhos: evitar perdas, redução de lucros e surpresas negativas nos lucros.

Sendo assim, a partir de uma amostra do ano de 2007 e eliminando empresas financeiras, o estudo não encontrou evidências de que os gerentes exerçam discricionariedade nas contas a receber e nas receitas diferidas de curto prazo, no entanto, testes complementares revelaram que os gerentes preferiam utilizar discricionariedade nas receitas diferidas antes da Lei Sarbanes-Oxley (SOX) de 2002. Essa discricionariedade especificamente na receita diferida, segundo o autor, pode estar relacionada aos custos mais baixos se comparada às contas a receber (Caylor, 2010).

Em consonância com a visão de Caylor (2010), Stubben (2010) também argumenta que a receita tem grande representatividade no lucro e, portanto, é uma variável relevante para análise da prática de gerenciamento. Stubben (2010) também desenvolveu um modelo para mensurar a receita discricionária, porém, estimando com base apenas na variação normal das contas a receber anual com a variação normal das receitas líquidas anual dos três primeiros trimestres e variação normal de receitas líquidas anual do quarto trimestre. Ele utilizou uma amostra com 70.580 observações no período de 1988 a 2003.

Após análise dos dados, Stubben (2010) concluiu que as receitas discricionárias são variáveis relevantes para avaliação sobre a gestão e a qualidade do lucro das empresas, pois os resultados indicaram que os modelos de receita são menos tendenciosos, mais bem especificados e mais poderosos do que os modelos de *accruals* agregados comumente utilizados para mensurar o gerenciamento de resultados, confirmado também por Christensen et al. (2022).

Ainda com relação aos estudos já realizados a partir da *proxy* de gerenciamento de receitas por *accruals* específicos, Zha Giedt (2018) desenvolve um novo modelo baseado nos modelos de Caylor (2010) e Stubben (2010), porém complementando a análise com a variação normal das receitas diferidas de longo prazo e substituindo a variável de fluxo de caixa operacional pela variável fluxo de caixa além de estimar a variação da receita em dois períodos futuros. A autora

esclarece que embora os fluxos de caixa das operações (CFO) estejam incluídos nos fluxos de caixa (CFS), o uso do CFO em vez de CFS, introduz desnecessariamente um erro na mensuração da variável, já que considera apenas as atividades da operação e, reforça que a variação de CFS é uma medida mais precisa e relevante.

2.3 Estudos Empíricos

Verifica-se que os estudos empíricos sobre a prática de gerenciamento e as IFRS estão concentrados em modelos de *accruals* agregados (Grecco, 2013; Joia & Nakao, 2014; Marçal & Macedo, 2019) e outros relacionando o gerenciamento de resultados com a norma de receitas (Baldissera et al., 2018; Tutino et al., 2019; Souza et al., 2022; Dias et al., 2023). A partir de novas perspectivas de análise, outros estudos avançaram na mensuração dos níveis de gerenciamento utilizando novos modelos empíricos de *accruals* específicos de receitas para analisar os efeitos da adoção da nova norma de reconhecimento de receitas.

Há estudos identificados na literatura que utilizam a *proxy* de gerenciamento de receitas a fim de avaliar a discricionariedade associada ao reconhecimento de receitas. Braga (2020) investigou se a adoção da IFRS 15 influenciou a prática de gerenciamento de resultados por *accruals* específicos de receitas. A pesquisa também verificou se a influência da IFRS 15 se diferencia em cada país e setor. A metodologia da pesquisa descreve uma amostra de 1116 empresas pertencentes aos países do BRICS, classificadas em setores distintos, como telecomunicações, *software*, engenharias, construção e imóveis e, por fim, o automobilístico. Utilizou-se o modelo proposto por Caylor (2010) para estimar as receitas discricionárias no período de 2016 a 2018. O processo foi realizado por meio de regressões multivariadas com dados em painel com efeitos aleatórios e erro padrão robusto.

Os achados da pesquisa evidenciaram que a IFRS 15 afetou positivamente a prática de gerenciamento de receitas e, portanto, houve aumento nos níveis de gerenciamento das mesmas. O estudo também revelou que os efeitos se diferenciam de acordo com país e setor. Concluiu-se que o país mais impactado com os efeitos de gerenciamento de receitas após adoção do novo padrão foi a China, e, especificamente, em setores como os de engenharia, construção civil e imóveis, porém não apresentou efeitos significativos em alguns países como Brasil.

Morawska (2021) investigou a implementação do IFRS 15 nas empresas da Polônia analisando os efeitos sob a ótica do gerenciamento de receitas para evitar perdas e diminuições de lucros. O estudo utilizou uma amostra de 80 empresas de quatro setores específicos listados na bolsa de valores na Polônia no período de 2016 a 2019. A pesquisa foi realizada a partir do modelo proposto por Caylor (2010) para estimação da receita discricionária e um modelo complementar que descreve essa relação.

O estudo concluiu que as empresas gerenciam os lucros por discricionariedade através das contas a receber para evitar perdas, porém a pesquisa não confirmou que a adoção do IFRS 15 na Polônia afetou o nível de gerenciamento por meio de receitas discricionárias para evitar divulgar perdas ou redução de lucros.

Na literatura acadêmica existem outros estudos que abordam os efeitos do novo padrão contábil de reconhecimento de receitas na qualidade da informação contábil sob ótica de outras métricas, como de *value relevance* (Dani et al., 2017; Trabelsi, 2018; Braga et al., 2022). Além disso, identificou-se pesquisas que avaliaram a qualidade do lucro por meio da análise nos níveis de gerenciamento de resultados após implementação da norma (Tutino et al., 2019; Souza et al., 2022; Dias et al., 2023).

Há pesquisas que apontaram lacunas sobre os possíveis efeitos da norma após adoção do normativo, como Rutledge et al. (2016) que examinaram quais são os principais efeitos do IFRS 15 e como eles poderiam impactar os resultados das empresas. Os autores concluíram que os efeitos do normativo de reconhecimento de receitas poderiam reduzir a qualidade dos lucros

porque esse padrão contábil proporcionará aos gestores maiores oportunidades de gerenciamento do resultado.

A partir da análise dos estudos já realizados nessa temática, observou-se que o novo padrão contábil traz uma nova discussão sobre os efeitos na qualidade da informação, principalmente pelo possível aumento da discricionariedade e julgamento profissional no reconhecimento de receitas. Os estudos revelaram um consenso no sentido de que o novo padrão pode melhorar a comparabilidade e, conseqüentemente, refletir maior relevância. Entretanto, pode ser um meio para comportamentos oportunistas dos gestores com objetivo de alterar o resultado das empresas.

Embora Braga (2020) não tenha constatado aumento dos níveis de gerenciamento de receitas em setores específicos no Brasil no período de 2016 a 2018, esse estudo amplia a análise, pois estende o período até 2020 e, além disso, inclui um novo modelo de gerenciamento de receitas proposto por Stubben (2010) que, segundo Christensen (2022), é o modelo de gerenciamento de receitas mais especificado e menos tendencioso. Sendo assim, em consonância ao entendimento em relação ao aumento da discricionariedade do novo normativo de receitas esclarecido por Caylor (2010) e Rutledge et al. (2016) e com base nessa discussão, deriva-se a primeira hipótese:

H₁: A adoção do CPC 47 (IFRS 15) aumentou o nível de gerenciamento de receitas e, portanto, afetou negativamente a qualidade da informação contábil nas empresas brasileiras de capital aberto.

Portanto, a primeira hipótese desta pesquisa está estruturada conforme as discussões trazidas nos estudos relacionados aos possíveis efeitos da discricionariedade do novo padrão contábil de reconhecimento de receitas no gerenciamento das mesmas (Caylor, 2010; Stubben, 2010; Rutledge et al., 2016; Zha Giedt, 2018; Braga, 2020) e reforçada com o estudo de Souza et al. (2022), que encontraram redução na qualidade dos lucros e aumento do nível de gerenciamento de resultados com adoção do IFRS 15 pelas empresas brasileiras de capital aberto.

Com objetivo de enriquecer a análise do estudo, definiu-se a segunda hipótese dessa pesquisa seguindo o esclarecimento do órgão normatizador IASB, informando que os setores com mais impactos seriam telecomunicações, tecnologia da informação, engenharias e construção, automobilístico e imóveis (IASB, 2014). No mesmo sentido, a PricewaterhouseCoopers (PWC) informa que alguns setores podem sofrer mais impactos do que outros, como gestão de ativos, automotivo, engenharia e construção civil; entretenimento e mídia, produtos industrializados e fabricação; farmacêutica e biotecnologia; imóveis; varejo e consumidor; tecnologia da informação; telecomunicações (PWC, 2017).

De acordo com Cova (2016), o impacto da nova norma IFRS 15 deve variar conforme o tipo de empresa e setor, porém ele esclarece que para algumas empresas podem não ocorrer alterações expressivas no momento e no montante da receita reconhecida. Braga (2020) limitou-se na análise dos setores mais impactados e, portanto, esse estudo aprofunda a análise considerando os setores mais impactados em relação aos demais setores das empresas no mercado acionário.

Fundamentando-se nesse arcabouço teórico, origina-se a segunda hipótese:

H₂: Os efeitos da adoção do CPC 47 (IFRS 15) sobre o gerenciamento de receitas nos setores de telecomunicações, tecnologia da informação, engenharias, construção e imóveis, e automobilístico são maiores do que os demais setores classificados na B3.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A população-alvo da pesquisa é composta pelas sociedades por ação de capital aberto que possuem suas ações negociadas na B3 no lapso temporal de 2016 a 2020. Os dados foram coletados em julho de 2022 diretamente da base de dados da Economática®, em períodos anuais de 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020, referentes às demonstrações consolidadas das empresas. Ressalta-se, no entanto que, após análise inicial dos dados coletados da Economática®, verificou-se que ela não apresentava dados de receita bruta e adiantamento de clientes ou receita diferida de curto prazo.

Esses dados são necessários para aplicação do modelo teórico desta pesquisa e, por isso, eles foram coletados manualmente das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP) consolidadas em julho de 2022, por meio do *site* da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão regulador das companhias abertas. A partir da análise dos relatórios contábeis consolidados e notas explicativas das DFP, identificou-se que as receitas diferidas ou adiantamentos de clientes estão evidenciados no passivo circulante e subgrupo “outras obrigações”.

Algumas empresas reportam essa informação como receita diferida, adiantamento de clientes ou na classificação contábil mais genérica “outras”. Sendo assim, no caso de relatórios com termos “outras”, a coleta ocorreu analisando as notas explicativas a fim de extrair apenas a informação de valor de adiantamentos ou receita diferidas de curto prazo. Importante esclarecer que todos os valores coletados foram confirmados com as informações esclarecidas nas notas explicativas em relação à receita de contrato de cliente.

Durante a coleta e análise dos dados, levou-se em consideração que o padrão contábil de reconhecimento de receitas foi emitido pelo IASB em 2014, porém a sua adoção obrigatória passou a vigorar só a partir de janeiro de 2018. Logo, foram considerados os dois anos anteriores, 2016 e 2017, como possibilidade de adoção voluntária do CPC47 (IFRS15) pelas empresas, o ano de adoção obrigatória a partir de 2018 e dois anos posteriores, 2019 e 2020. Ressalta-se que a pesquisa abrange até o ano de 2020 porque a coleta de dados foi realizada em 2022 e o modelo econométrico exige variáveis futuras em $t + 1$.

Após leitura e análise detalhada das notas explicativas, não foi identificada qualquer informação sobre adoção voluntária ou antecipada pelas empresas deste estudo e sim esclarecimentos sobre possíveis impactos ou efeitos da adoção do novo padrão.

O modelo econométrico utilizado possui variáveis defasadas (períodos anteriores) e futuras (períodos posteriores) do lapso temporal, de forma que, foram utilizadas informações dos anos de 2015 e 2021. A população é representada por 408 empresas, ou seja, todas as companhias listadas na B3 com data base 31 de julho de 2022. A seleção do total de empresas que constituem a amostra foi por conveniência e não probabilística. A Tabela 2 evidencia como foi composta a amostra final da pesquisa, de acordo com alguns requisitos.

Tabela 2
Amostra da Pesquisa

Total de empresas listadas na B3	408
(-) Empresas financeiras (Regulação Própria - Lei n.º 6.099/74, art. 7º)	(63)
(-) Empresas com dados inexistentes ou não observáveis no período	(233)
(=) Total de empresas da amostra	112
Nº de exercícios	5 (2016-2020)
Nº de observações para os modelos	560

Fonte: Elaboração dos autores (2023).

A análise dos dados foi realizada por métodos estatísticos multivariados a partir de regressão com dados em painel a um nível de confiança de 95% e significância de 5%. Além disso, foi aplicado painel curto (quantidade maior de empresas ou indivíduos em relação aos períodos analisados) e balanceado (quantidade de observações iguais nos períodos) com objetivo de analisar o acompanhamento cronológico do efeito do novo padrão contábil com todos os dados das empresas presentes na amostra.

Quanto ao tratamento dos dados, as informações foram calculadas por meio de planilhas eletrônicas do Microsoft *Excel* e pelos testes estatísticos com o apoio do *software Time-series Library - GRETL*®. Após execução das regressões dos modelos, foi verificado se todos os pressupostos de normalidade e as condições de homocedasticidade foram atendidos por meio dos testes Jarque-Bera e Breusch-Pagan, respectivamente, seguindo os ensinamentos de Corrar et al. (2011).

Contudo, vale ressaltar que, de acordo com Gujarati e Porter (2011), a não normalidade dos resíduos não é considerada um problema, tendo em vista o tamanho da amostra e o relaxamento desse pressuposto com base no Teorema do Limite Central. Ademais, Gujarati e Porter (2011) também esclarecem que se ocorrer heterocedasticidade, há o tratamento com correção robusta de White.

Adicionalmente, foi avaliado o grau de colinearidade, ou seja, a multicolinearidade das variáveis pelo teste de Fator de Inflação da Variância (VIF). Todas as variáveis independentes devem apresentar valores inferiores a 10, parâmetro utilizado por Gujarati e Porter (2011), o que significa que elas possuem baixa correlação.

Na análise dos dados, foi verificada a possível existência de autocorrelação entre os resíduos da regressão. Conforme esclarecido por Gujarati e Porter (2011), esse pressuposto é de que o termo de erro de uma observação não sofra interferência pelo termo de erro de outra observação. Sendo assim, quando identificado problemas de autocorrelação nos resíduos, foi aplicada a correção robusta para resolver as inconsistências. O teste de Wooldridge é uma ferramenta adequada para a verificação da existência do problema de autocorrelação entre os resíduos, de acordo com Drukker (2003).

Em relação aos dados da amostra utilizada, para evitar problemas com a presença de *outliers*, as variáveis quantitativas dos modelos foram “winsorizadas” a 1%, desta forma, os valores não ausentes de uma variável geraram uma nova variável idêntica, exceto que os valores maiores e menores foram substituídos pelo valor seguinte, contando para dentro dos extremos.

Para atingir os objetivos propostos nesta pesquisa, foram utilizados modelos econométricos de *accruals* discricionários específicos de receita, propostos por Caylor (2010) e Stubben (2010). Inicialmente, o estudo pretendia mensurar o gerenciamento de receita utilizando também o modelo desenvolvido por Zha Giedt (2018), já que estende a análise realizada pelos modelos de Caylor (2010) e Stubben (2010), pois inclui a variação normal da receita diferida de longo prazo.

Entretanto, o modelo não pôde ser aplicado porque constatou-se que a maior parte das empresas brasileiras não apresenta receita diferida ou adiantamento de clientes de longo prazo, indo ao encontro da sinalização de McNichols e Stubben (2018) ao argumentar que os modelos de gerenciamento de receitas apresentam algumas limitações com relação à coleta de dados de receita diferida, dada a especificidade dos setores.

Diante disso, nesse estudo utilizou-se o modelo de Caylor (2010) que, diferentemente do modelo proposto por Zha Giedt (2018), estima variável receita diferida ou adiantamento de cliente de curto prazo. É importante destacar que, durante o processo de coleta de dados, observou-se que grande parte da amostra excluída foi justamente pela ausência da variável de receita diferida.

O modelo de Caylor (2010) estabelece que as receitas discricionárias ou anormais tem origem a partir de dois componentes: I) variação anormal das contas a receber bruta e II) variação anormal da receita diferida de curto prazo. Logo, o autor estima seu modelo com a premissa de que a variação das contas a receber brutas estejam relacionadas à variação das vendas brutas no período corrente, já que as contas a receber são vendas acumuladas no período corrente.

Além disso, Caylor (2010) reforça o entendimento ao esclarecer que as contas a receber bruta estão relacionados ao fluxo de caixa operacional do próximo período, uma vez que os valores a receber serão arrecadados no período seguinte ao ano corrente. Isso implica que as variações nas contas a receber brutas devem ser relacionadas às variações atuais das receitas e variações futuras no fluxo de caixa das operações. Com base nessas premissas, o autor estima as variações anormais nas contas a receber brutas e receita diferida de curto prazo a fim de mensurar a prática de gerenciamento de receitas apresentados na Tabela 3.

Tabela 3
Modelos Teóricos de Gerenciamento de Receita

Modelo	Função	Equação
Caylor (2010)	-Estima as variações anormais das contas a receber	$\frac{\Delta CR_{it}}{AT_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 * \left(\frac{1}{AT_{it-1}}\right) + \beta_1 * \left(\frac{\Delta REC_{it}}{AT_{it-1}}\right) + \beta_2 * \left(\frac{\Delta FCO_{t+1}}{AT_{it-1}}\right) + \varepsilon_{it}$
Caylor (2010)	-Estima as variações anormais das receitas diferidas de curto prazo	$\frac{\Delta RDC_{it}}{AT_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 * \left(\frac{1}{AT_{it-1}}\right) + \beta_1 * \left(\frac{\Delta REC_{t+1}}{AT_{it-1}}\right) + \beta_2 * \left(\frac{\Delta FCO_{it}}{AT_{it-1}}\right) + \varepsilon_{it}$
Stubben (2010)	-Estima as variações anormais das contas a receber	$\frac{\Delta CR_{it}}{AT_{t-1}} = \alpha_0 + \beta_1 * \left(\frac{\Delta R1_3_{it}}{AT_{it-1}}\right) + \beta_2 * \left(\frac{\Delta R4_{it}}{AT_{it-1}}\right) + \varepsilon_{it}$

Fonte: Elaboração dos autores (2023).

Onde: ΔCR_{it} : é a variação anual nas contas a receber brutas durante o ano t; ΔRDC_{it} : é a variação anual na receita diferida de curto prazo durante o ano t; $1/AT_{it}$: inverso dos ativos totais; AT_{t-1} é o início do ativo total do ano (“ativo total defasado”); ΔREC_{it} : é a variação nas vendas (receitas brutas) durante o ano t; ΔREC_{t+1} : é a variação nas vendas (receitas brutas) durante o ano t + 1; ΔFCO_{it} é a variação no fluxo de caixa das operações durante o ano t; ΔFCO_{it+1} é a variação no fluxo de caixa das operações durante o ano t + 1; $\Delta R1_3$ é a variação anual das receitas líquidas dos três primeiros trimestres, $\Delta R4$ é a variação anual das receitas líquidas do quarto trimestre; ε_{it} : resíduo da regressão (variação anormal). Todas as variáveis são escalonadas pelo ativo total do ano anterior.

Em consonância com a visão de Caylor (2010), Stubben (2010) argumenta que a receita tem grande representatividade no lucro e, portanto, é uma variável relevante para análise do gerenciamento. O autor ressalta que o gestor pode exercer discricionariedade sobre as receitas, justamente pela flexibilidade existente no momento de reconhecer a receita. Logo, esse estudo utilizou o modelo proposto por Stubben, que pretende evidenciar que a variação anual das receitas durante o primeiro e terceiro trimestres apresenta uma estimativa diferente da variação das receitas durante o quarto trimestre, conforme demonstrado na Tabela 3.

Na Tabela 4 são apresentados os modelos de pesquisa que buscam confirmar as hipóteses propostas nesta pesquisa. Utilizou-se a variável dependente receitas discricionárias representadas pela variável anRD, pois são os resíduos anormais da regressão estimados pelos modelos de Caylor (2010) e Stubben (2010). Além disso, os modelos de pesquisa apresentam variáveis independentes de interesse e controle, com objetivo de analisar o efeito após adoção do novo padrão com as receitas discricionárias, ou seja, a prática de gerenciamento de receitas.

A variável de interesse trata-se de uma *dummy*, que busca verificar o efeito da adoção do CPC 47 (IFRS 15) nas receitas discricionárias anRD. É importante ratificar que a variável anRD foi tratada no modelo da pesquisa em valores absolutos, pois o interesse da pesquisa reside em avaliar a prática de gerenciamento em níveis de intensidade e magnitude. Assim, espera-se uma relação significativa, ou seja, que a variável de interesse *dummy* CPC47 apresente significância estatística. A expectativa é que o coeficiente β_1 apresente sinal positivo e significativo nos modelos de pesquisa representados pelas equações 4 e 5, confirmando a hipótese 1 desta pesquisa.

Tabela 4
Modelos de Gerenciamento da Pesquisa

Modelo	Função	Equação
4	- Atende à H1;	$anRD_{it} = \beta_0 + \beta_1 CPC47_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 COVID19_{it} + \varepsilon_{it}$
5	- Atende à H2;	$anRD_{it} = \beta_0 + \beta_1 CPC47_{it} + \beta_2 SETOR_{it} + \beta_3 CPC47_{it} * SETOR_{it} + \beta_4 ROA_{it} + \beta_5 END_{it} + \beta_6 TAM_{it} + \beta_7 COVID19_{it} + \varepsilon_{it}$

Fonte: Elaboração dos autores (2023).

Onde: anRD_{it} = é receita discricionária, representada por um dos resíduos estimados pelo modelo de Caylor (2010) e Stubben (2010); CPC47_{it} = é a variável *dummy* 1 para períodos posteriores ao CPC 47 e 0 para anteriores; ROA_{it} = é o retorno sobre os ativos totais da empresa i no período t; END_{it} = é o nível de endividamento da empresa i no período t; TAM_{it} = é o tamanho da empresa, da empresa i no período t; COVID19_{it} é a variável *dummy* representando “1” para

presença de COVID-19, e “0” caso contrário; β_0 = é termo constante da regressão; $\beta_{1,2,3, n}$ = são os coeficientes angulares da regressão; ε_{it} : resíduo da regressão.

Além da variável dependente anRD (receitas discricionárias) e das *dummies* CPC47 e SETOR, este estudo inseriu nas equações 4 e 5, na Tabela 4, as variáveis de controle: desempenho (ROA) retorno sobre o ativo, endividamento (END), tamanho (TAM) e período da pandemia do coronavírus (COVID19). Na primeira hipótese, a variável de interesse *dummy* justifica-se porque buscou-se analisar o efeito da adoção do CPC 47 nos *accruals* discricionários de receita (receitas discricionárias).

Já a motivação para utilizar as variáveis de controle está relacionada com estudos já realizados nesta temática que identificaram relação com a prática de gerenciamento e o novo padrão contábil de reconhecimento de receitas, conforme descritas na Tabela 6 (Caylor, 2010; Rad et al., 2016; Zha Giedt, 2018; Tutino et al., 2019; Braga, 2020; Morawska, 2021; Souza et al., 2022; Dias et al., 2023).

Além disso, dado os impactos nos mercados com a queda da demanda, consequência das medidas restritivas e do isolamento social no Brasil, utilizou-se nessa pesquisa uma variável de controle COVID19 para controle do efeito do período de crise. Estudos mais recentes evidenciaram que a Covid-19 impactou negativamente no valor de mercado das empresas e que no momento de incerteza econômica, a prática de suavização exerce influência positiva sobre o valor de mercado (Santos et al., 2022).

Tabela 5
Variáveis de Controle e Interesse da Pesquisa

Variável	Equação	Sinal	Referencial Teórico
RD	Resíduos de Caylor (2010) e Stubben (2010)		Caylor (2010); Braga (2020); Morawska (2021); Stubben (2010).
ROA	Lucro Líquido/Ativo Total	+	Joia e Nakao (2014); Baldissera et al. (2018); Zha Giedt (2018); Braga (2020); Piosik (2021); Morawska (2021); Souza et al. (2022).
TAM	Logaritmo Natural do Ativo Total (Ln)	+	Caylor (2010); Joia e Nakao (2014); Braga (2020); Morawska (2021); Souza et al. (2022).
END	Passivo Exigível/Ativo Total	+	Joia e Nakao (2014); Baldissera et al. (2018); Braga (2020); Morawska (2021); Souza et al. (2022).
SETOR	<i>Dummy</i> , 1 para os setores telecomunicações, <i>softwares</i> , construção civil, engenharias e imóveis, e automobilístico como mais impactados e 0 para demais setores	+	IASB (2014); Cova (2015); PWC (2017); Braga (2020).
CPC 47	<i>Dummy</i> , 1 para períodos a partir da adoção obrigatória do CPC 47 (2018-2020) e 0 para os demais (2016-2017)	+	Braga (2020); Morawska (2021).
COVID19	<i>Dummy</i> , 1 para períodos com COVID19 (2020) e 0 para os demais (2016-2019)	+	Šušak (2020); Santos et al. (2022); Oliveira e Modena (2022).

Fonte: Elaboração dos autores (2023).

4 RESULTADOS

Primeiramente, cabe ressaltar, que todos os pressupostos foram testados e no caso em que eles não foram atendidos, aplicou-se medidas corretivas como mencionado na metodologia. É importante destacar que nos modelos desta pesquisa foi realizado o diagnóstico de painel pelos testes de Chow, Hausman e Multiplicador de Lagrange de Breusch-Pagan com objetivo de avaliar a melhor escolha de abordagem do painel *Pooled*, efeitos fixos ou aleatórios.

Após execução dos testes, o modelo (1) apresentou resultado que leva à rejeição da hipótese nula e indica que a melhor abordagem é o de efeitos fixos, enquanto no modelo (2) o resultado não rejeita a hipótese nula a um nível de significância de 5% e, portanto, trata-se de efeitos aleatórios. Os resultados do modelo (3) levam à rejeição da hipótese nula e indicam que a melhor abordagem é a de efeitos fixos.

A partir dos dados em painel com efeitos fixos e aleatórios e erro padrão robustos, realizou-se a mensuração dos *accruals* discricionários específicos estimados pelos modelos (1) e (2) propostos por Caylor (2010) e (3) pelo Stubben. Os resultados das regressões dos modelos teóricos são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6

Resultados da Regressão dos Modelos de Caylor (2010) e Stubben (2010)

Variáveis	Caylor (1)	Caylor (2)	Stubben (3)
Constante	-0,015 (0,007***)	0,000 (0,597)	-0,003 (0,000***)
(1/A _{it-1})	11739 (0,015**)	45,031 (0,848)	
(ΔRec _{it} /A _{it-1})	0,065 (0,000***)		
(ΔFCO _{it+1} /A _{it-1})	0,036 (0,162)		
(ΔRec _{it+1} /A _{it-1})		0,012 (0,000***)	
(ΔFCO _{it} /A _{it-1})		0,015 (0,266)	
(ΔR _{it1_3} /A _{it-1})			0,019 (0,464)
(ΔR _{it4} /A _{it-1})			0,321 (0,000***)
(ΔREC _{it} -DCR _{it} /A _{it-1})			
(IMOB _{it} /A _{it-1})			
(ACC _{it} /A _{it-2})			
Análise de Significância do Modelo			
R ²	0,382	0,037	0,465
F	8,264	14,555	33,01
P-valor (F)	0,000***	0,002***	0,000***
Jarque-Bera	0,000***	0,000***	0,000***
Breusch-Pagan	0,000***	0,041	0,024
Wooldridge	0,079	0,840	0,008
Maior VIF	1,007	1,018	1,161
DurbinWatson	1,696	1,916	1,645
Diagnóstico de Painel			
Chow	0,002***	0,467	0,000***
Breusch-Pagan	0,017**	0,041**	0,000***
Hausman	0,000***	0,078	0,001***
Resultado	Efeitos Fixos	Efeitos Aleatórios	Efeitos Fixos

Fonte: Elaboração dos autores (2023). Os valores dentro dos parênteses representam os coeficientes à regressão, os valores fora dos parênteses representam o p-valor com nível de significância:*** 1%, ** 5%, * 10%.

Notas. (1) $\Delta CR_{it}/A_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta Rec_{it}/A_{it-1} + \beta_2 \Delta FCO_{it+1}/A_{it-1} + \epsilon_{it}$ (2) $\Delta RDC_{it}/A_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta Rec_{it} + 1/A_{it-1} + \beta_2 \Delta FCO_{it}/A_{it-1} + \epsilon_{it}$ (3) $\Delta CR_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \Delta R_{it1_3}/A_{it-1} + \beta_2 \Delta R_{it4}/A_{it-1} + \epsilon_{it}$

Em geral, nota-se na Tabela 6 que os modelos não apresentaram normalidade e homoscedasticidade nos resíduos, porém não há problemas de colinearidade nas regressões, dado que o maior VIF 1,161 e, portanto, menor que o limite permitido abaixo de 10. Verifica-se que todos os modelos são estatisticamente significativos a um nível de 5%.

O modelo (2) de *accruals* discricionários específicos de receitas diferidas proposto por Caylor (2010) apresentou o menor poder de explicação (R²) com aproximadamente 4% sugerindo um baixo poder explicativo se comparado aos modelos de *accruals* específicos de contas a receber (1) de Caylor (2010) e (3) de Stubben (2010) com 38% e 47%, respectivamente.

De acordo com o esclarecimento de Wooldridge (2008), o baixo poder explicativo do modelo não é um problema e pode ser relaxado, pois o modelo não tem outras variáveis e, além

disso, não tem finalidade de fazer previsões, ou seja, busca-se apenas avaliar o nível da relação entre as variáveis e a sua significância estatística.

Ainda no modelo (2), as variáveis independentes apresentaram betas com sinais positivos e a variável de receita do próximo período ($\Delta\text{Recit}+1$) apresentou significância estatística e, dessa forma, em consonância aos resultados achados por Caylor (2010). Por outro lado, em contraste às evidências de Caylor (2010), não houve significância para variável fluxo de caixa operacional (FCO).

Diante disso, com os *accruals* discricionários extraídos a partir dos resíduos dos modelos teóricos são demonstradas as análises dos modelos da pesquisa para confirmação das hipóteses deste estudo. Após execução dos testes e o diagnóstico de painel, todos os modelos apresentaram resultados indicando como melhor opção a forma empilhada *pooled*. Logo, a partir dos dados em painel com efeitos *pooled* e com erro padrão robustos, realizou-se a análise do modelo da pesquisa com as variáveis dependentes, ou seja, os resíduos da regressão dos modelos 4 a e b de Caylor (2010) e 4 c de Stubben (2010), conforme apresentados na Tabela 7.

Tabela 7

Resultados da Regressão dos Modelos de Pesquisa (H1)

Variáveis	Modelo 4 (a)	Modelo 4 (b)	Modelo 4 (c)
Constante	0,032 (0,000*)	-0,004 (0,373)	0,028 (0,000***)
CPC47 _{it}	0,000 (0,960)	0,000 (0,764)	-0,000 (0,840)
ROA _{it}	0,009 (0,317)	0,001 (0,810)	0,011 (0,063*)
END _{it}	0,002 (0,423)	0,000 (0,631)	0,001 (0,320)
TAM _{it}	-0,001 (0,236)	0,001 (0,004***)	-0,000 (0,463)
COVID19 _{it}	0,002 (0,623)	0,000 (0,969)	-0,001 (0,646)
Análise de Significância do Modelo			
R ²	0,006	0,011	0,005
F	0,606	1,839	0,950
P-valor (F)	0,695	0,111	0,452
Jarque-Bera	0,000	0,000	0,000
Breusch-Pagan	0,154	0,819	0,564
Wooldridge	0,772	0,638	0,994
Maior VIF	1,221	1,221	1,221
DurbinWatson	1,570	1,664	1,580
Diagnóstico de Painel			
Chow	0,128	0,894	0,630
Breusch-Pagan	0,301	0,818	0,564
Hausman	0,455	0,042**	0,303
Resultado	Efeitos Pooled	Efeitos Pooled	Efeitos Pooled

Fonte: Elaboração dos autores (2023). Os valores dentro dos parênteses representam os coeficientes à regressão, os valores fora dos parênteses representam o p-valor com nível de significância:*** 1%, ** 5%, * 10%.

Nota: os modelos 4 a, b, c referem-se à equação $\text{anRD}_{it} = \beta_0 + \beta_1\text{CPC47}_{it} + \beta_2\text{ROA}_{it} + \beta_3\text{END}_{it} + \beta_4\text{TAM}_{it} + \beta_5\text{COVID19}_{it} + \varepsilon_{it}$ “4a e 4b” são os modelos com as variáveis dependente receita discricionária (anRD) são os resíduos estimados pelas regressões dos modelos teóricos de Caylor (2010) e “4c” de Stubben (2010).

Na Tabela 7, verifica-se que os resultados dos modelos da pesquisa não indicam a significância do modelo como um todo a um nível de significância de 5%, e, além disso, os modelos apresentaram baixo poder de explicação conforme identificado pelo R². A análise dos dados dos modelos de regressão na Tabela 7 não forneceu confirmações suficientes de que a aplicação do CPC 47 (IFRS 15) afetou os níveis de gerenciamento de receitas, pois não houve uma relação estatisticamente significativa do modelo como um todo a um nível de significância de 5%.

Com objetivo de validar a segunda hipótese (H2), foram incluídas as variáveis de setor e CPC 47xSetor. Após execução dos testes e o diagnóstico de painel, todos os modelos apresentaram resultados indicando como melhor opção a forma empilhada *pooled*, conforme indicado na Tabela 8. Logo, a partir dos dados em painel com efeitos *pooled* e com erro padrão robustos, realizou-se

a análise do modelo da pesquisa com as variáveis dependentes, ou seja, os resíduos da regressão dos modelos 5 a e b de Caylor (2010) e 5 c de Stubben (2010).

Tabela 8

Resultados da Regressão dos Modelos de Pesquisa (H2)

Variáveis	Modelo 5 (a)	Modelo 5 (b)	Modelo 5 (c)
Constante	0,031 (0,000***)	-0,005 (0,208)	0,027 (0,000***)
CPC47 _{it}	0,001 (0,582)	0,002 (0,342)	0,001 (0,620)
SETOR _{it}	0,004 (0,375)	0,005 (0,062)	0,005 (0,332)
CPC47 _{it} x SETOR _{it}	-0,006 (0,311)	-0,005 (0,143)	-0,007 (0,218)
ROA _{it}	0,010 (0,282)	0,003 (0,486)	0,012 (0,048**)
END _{it}	0,002 (0,395)	0,001 (0,373)	0,001 (0,282)
TAM _{it}	-0,001 (0,231)	0,001 (0,004***)	-0,000 (0,450)
COVID19 _{it}	0,002 (0,624)	0,000 (0,974)	-0,001 (0,646)
Análise de Significância do Modelo			
R ²	0,009	0,020	0,008
F	0,610	2,651	0,845
P-valor (F)	0,747	0,014	0,552
Jarque-Bera	0,000	0,000	0,000
Breusch-Pagan	0,290	0,177	0,551
Wooldridge	0,841	0,692	0,899
Maior VIF	2,821	2,821	2,821
DurbinWatson	1,560	1,661	1,574
Diagnóstico de Painel			
Chow	0,122	0,906	0,616
Breusch-Pagan	0,305	0,177	0,552
Hausman	0,433	0,061*	0,318
Resultado	Efeitos Pooled	Efeitos Pooled	Efeitos Pooled

Fonte: Elaboração dos autores (2023). Os valores dentro dos parênteses representam os coeficientes à regressão, os valores fora dos parênteses representam o p-valor com nível de significância:*** 1%, ** 5%, * 10%.

Nota: os modelos 4, 5 e 6 referem-se à equação) $anRD_{it} = \beta_0 + \beta_1 CPC47_{it} + \beta_2 SETOR_{it} + \beta_3 CPC47_{it} \times SETOR_{it} + \beta_4 ROA_{it} + \beta_5 END_{it} + \beta_6 TAM_{it} + \beta_7 COVID19_{it} + \epsilon_{it}$ onde “5a e 5b” são os modelos com as variáveis dependente receita discricionária (anRD) são os resíduos estimados pelas regressões dos modelos teóricos de Caylor (2010) e “5c” de Stubben (2010).

Na Tabela 8, verifica-se que os resultados dos modelos da pesquisa indicam a não significância do modelo como um todo a um nível de significância de 5%. Logo, a partir desses resultados, não é possível realizar inferências sobre os efeitos do CPC 47 (IFRS 15) após adoção. Entretanto, o estudo amplia o debate e as discussões sobre os estudos já realizados. Nesse sentido, especificamente sobre os resultados identificados na literatura sobre os efeitos do novo normativo, observa-se que Braga (2020) evidenciou que a adoção da IFRS 15 influenciou no aumento do nível de gerenciamento de receitas em outros países em setores específicos, mas sem efeitos significativos no Brasil.

No mesmo sentido, Morawska (2021), que também utilizou o modelo de Caylor (2010), encontrou baixo poder de explicação no seu modelo de pesquisa e, portanto, indo ao encontro do valor R² encontrado neste estudo. Deve-se destacar também que no estudo de Morawska (2021) o efeito da adoção do novo normativo não foi confirmado. No entanto, verificou-se que Morawska (2021) encontrou relação significativa da variável retorno sobre ativos (ROA) e endividamento (END) em consonância com os achados de Braga (2020). A variável tamanho (TAM) não teve significância estatística em relação à prática de gerenciamento de receitas. Tal fato pode estar relacionado com o lapso temporal ou características específicas das empresas selecionadas ou, até mesmo, pelas escolhas metodológicas em relação aos setores.

Há poucos estudos que utilizaram modelos de gerenciamento de receitas, pois os estudos estão mais concentrados no gerenciamento de resultados por *accruals* agregados. Por exemplo,

Baldissera et al. (2018) utilizaram o modelo de *accruals* agregados para analisar o efeito do CPC 17, norma anterior ao CPC 47 aplicada ao setor de construção civil, e não obteve significância estatística nas variáveis de retorno sobre ativos (ROA), endividamento (END) e tamanho (TAM) em relação às práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*, porém o CPC 17 (padrão contábil anterior ao CPC 47) apresentou uma relação negativa e significativa em relação às práticas de gerenciamento de resultados.

Souza et al. (2022) constataram que a adoção do IFRS 15 reduziu a qualidade informacional dos lucros em empresas do setor de tecnologia e o aumento do nível de gerenciamento de resultados, principalmente, em empresas pertencentes ao setor de produtos industrializados, assim como Tutino et al. (2019) utilizaram o modelo Jones (1991) de *accruals* agregados para analisar o efeito do IFRS 15 entre empresas pertencentes a dois setores distintos: telecomunicações (mais impactado com o novo padrão) e serviço público (menos impactado com o novo padrão) e seus achados evidenciam presença de gerenciamento de resultados nas empresas de telecomunicações após adoção da norma de reconhecimento de receitas.

Historicamente, os estudos que utilizaram modelos de *accruals* agregados não apresentam um consenso em relação aos efeitos dos normativos contábeis no gerenciamento de resultados. Enquanto Joia e Nakao (2014) evidenciaram que não era possível afirmar que a aderência à norma internacional resultaria em redução ou aumento no nível de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de capital aberto com o modelo de *accruals* agregados. No mesmo sentido, Grecco (2013) concluiu que não houve alterações no nível de gerenciamento após adoção das IFRS.

Portanto, entende-se que a relação entre gerenciamento de resultados e as normas contábeis ainda é uma situação ambígua, mas que de alguma forma traz efeitos na qualidade da informação contábil. Porém, há poucos estudos sobre a relação do gerenciamento de receitas e a nova norma IFRS 15, que no Brasil é o CPC 47.

Em relação aos efeitos do coronavírus na qualidade da informação contábil, destaca-se o estudo de Oliveira e Modena (2022), no qual evidenciam que a pandemia exerceu influência positiva e significativa, portanto, aumentando as práticas de manipulação dos resultados. Nos resultados desta pesquisa, constatou-se ausência de impacto na variável COVID19 nas práticas de gerenciamento e, portanto, em sentido contrário à evidência encontrada naquele estudo.

Neste estudo, não foi possível confirmar o efeito da norma IFRS 15 na prática de gerenciamento de receitas. Segundo Napier e Stadler (2020) e Veysey (2021), o novo normativo não teve efeitos significativos nos lucros e pouca redução nas receitas após implementação da IFRS 15 em comparação com o padrão anterior.

A partir da análise destes resultados, não foi possível inferir que os gestores dessas empresas pertencentes aos setores mais impactados usam a discricionariedade presente no novo padrão contábil CPC 47 para fazer o gerenciamento de receitas, ou seja, manipular o resultado. Essa falta de especificação sobre a relação entre adoção do novo padrão com os níveis de gerenciamento de receitas pode estar associado ao impacto bidirecional do normativo na qualidade da informação e possibilidades de gerenciamento esclarecido por Rutledge et al. (2016).

Nesse sentido, Boina e Macedo (2018) esclarecem que há estudos que relatam os impactos das alterações advindas dos novos normativos contábeis IFRS, mas ainda não há um consenso porque alguns não evidenciam efeitos significativos e outros argumentam melhorias na qualidade da informação contábil. Os indicativos estatísticos revelam que não há relação aos *accruals* específicos de receita (receitas discricionárias) com a adoção do novo padrão de reconhecimento de receitas CPC 47 (IFRS 15) e, por isso, não é possível confirmar as hipóteses desta pesquisa.

Diante disso, nota-se que os resultados encontrados para validação da hipótese 1 não possibilitam inferir que a adoção do novo padrão CPC47 (IFRS 15), que permite um maior poder de julgamento do gestor no reconhecimento de receitas, influenciou no aumento das práticas de gerenciamento nas empresas pertencentes na amostra desta pesquisa.

As evidências deste estudo não confirmaram os *insights* de Rutledge et al. (2016) e estão em sentido contrário aos achados de Souza et al. (2022), já que essa pesquisa argumenta que a adoção do novo normativo contábil de reconhecimento de receitas aumentou as práticas de gerenciamento. Sendo assim, a hipótese 1 que estabelece o aumento de gerenciamento de receitas a partir da adoção do novo padrão contábil CPC 47 (IFRS 15) não pode ser confirmada.

Além disso, nota-se que os resultados apresentados por este estudo não possibilitaram inferir que o aumento da prática de gerenciamento é maior nos setores de telecomunicações, tecnologia da informação, engenharias, construção civil e imóveis, e automobilístico e que os gestores usam da discricionariedade presente no CPC47 (IFRS 15) para gerenciar seus resultados. Portanto, a hipótese 2, que afirma que alguns setores foram mais impactados com a adoção deste novo normativo, não pode ser confirmada. Logo, a partir desta análise, os resultados obtidos não estão de acordo com a primeira e segunda hipóteses elaboradas neste estudo.

5 CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve como objetivo analisar o efeito do CPC 47 (IFRS 15) – Receita de Contrato com Clientes sob a ótica do gerenciamento de receita em companhias brasileiras de capital aberto. Para alcançar o objetivo proposto e responder ao problema da pesquisa, foram analisadas 112 empresas brasileiras não financeiras, abrangendo uma janela temporal de 2016 a 2020.

A partir disso, utilizou-se modelos econométricos de gerenciamento de receitas proposto por Caylor (2010) e Stubben (2010), que estimam as receitas discricionárias por meio da variação das contas a receber. Nos modelos de pesquisa, foram inclusas variáveis de interesse e controle consideradas condicionantes para a prática discricionária de gerenciamento, sendo elas: *dummy* CPC 47, *dummy* setor, retorno sobre ativos, endividamento, tamanho e *dummy* COVID-19.

O argumento deste estudo foi estruturado a partir da primeira hipótese de que o efeito do CPC 47 (IFRS 15) iria afetar negativamente a qualidade da informação contábil com o aumento da prática de gerenciamento de receitas. Entretanto, a análise estatística efetuada neste estudo não permitiu especificar claramente o efeito da adoção do CPC 47 (IFRS 15) nos níveis de gerenciamento de receitas, principalmente, devido à falta de uma relação estatisticamente significativa do modelo como um todo.

A segunda hipótese do estudo previa que alguns setores específicos seriam mais impactados com a adoção do novo padrão e, portanto, o efeito do CPC 47 (IFRS 15) iria aumentar o nível de gerenciamento de receitas nesses setores se comparado com os demais setores da B3. Os achados não confirmaram relação da adoção do CPC 47 (IFRS 15) e os setores mais impactados com o gerenciamento de receitas. Diante disso, as hipóteses 1 e 2 não foram confirmadas.

Como contribuição teórica, a pesquisa amplia e favorece a literatura com aplicação de modelos de gerenciamento de *accruals* específicos, ou seja, diferentes das pesquisas já existentes que utilizam modelos de *accruals* agregados. Além disso, na prática, essa pesquisa também pode evidenciar para os usuários dos relatórios financeiros que as receitas discricionárias não têm relação significativa com a adoção do padrão contábil de reconhecimentos de receitas.

Esse estudo possui algumas limitações. Primeiro, os modelos empíricos de gerenciamento de receitas, por mais que sejam bem especificados, ainda possuem algumas críticas na literatura. Segundo, o presente estudo utiliza uma amostra de 112 empresas, porém apenas 27 estão classificadas em setores mais impactados pela literatura. E, terceiro, a análise dos dados foi realizada em um painel totalmente balanceado, necessitando excluir observações que não apresentavam a variável proposta no modelo teórico conforme sinalizado na metodologia.

Como sugestão de pesquisas futuras, propõe-se: a) Aplicação de outros modelos, como relevância, persistência, informatividade e tempestividade, já amplamente conhecidos na literatura; b) Aplicação e análise com outras variáveis de controle, incluindo a diferenciação dos setores; c) Elaboração de um estudo de caso sobre a aplicação do novo padrão contábil em setores

mais impactados; e d) Avaliar a relação da qualidade de auditoria com a implementação do novo normativo.

REFERÊNCIAS

- Aquino, C. E. M. D, Iudícibus, S. D, Santos, F. D. A., & Saporito, A. (2019). Receita de contrato com cliente (IFRS 15/CPC 47): aspectos contábeis do segmento de medicina diagnóstica no Brasil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(41), 137-161. <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n41p137>
- Baldissera, J. F., Gomes, A. R. V., Zanchet, A., & Fiirst, C. (2019). Gerenciamento de resultados em companhias do setor de construção civil: influência da adoção do CPC 17. *Revista Universo Contábil*, 14(2), 100-117. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2018213>
- Boina, T. M., & Macedo, M. A. S. (2018). Capacidade preditiva de accruals antes e após as IFRS no mercado acionário brasileiro. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 29(78), 375-389. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201806300>
- Braga, E. C., do Nascimento, J. F., & da Costa Santos, M. I. (2022). Value Relevance: análise dos efeitos da adoção da IFRs 15 – Receita de Contrato com Clientes. *Revista Gestão e Conhecimento*, 16(1), 90-114. <https://doi.org/10.55908/RGCV16N1-007>
- Braga, P, G, S. (2020). *Efeitos da adoção da IFRS 15 no gerenciamento de receitas: uma análise dos países do BRICS*. [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Goiás].
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2016). Pronunciamento técnico CPC 47 – *Receita de contrato com cliente*, de 22 de dezembro de 2016. Elaborado a partir do IFRS 15 – *Revenue from contracts with customers*. São Paulo, Brasil.
- Caylor, M. L. (2010). Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1), 82-95. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.10.008>
- Christensen, T. E., Huffman, A., Lewis-Western, M. F., & Scott, R. (2022). Accruals earnings management proxies: Prudent business decisions or earnings manipulation? *Journal of Business Finance & Accounting*, 49(3-4), 536-587. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12585>
- 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). *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 6(2), 7-20. https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v6i2.13235
- Coetsee, D., Mohammadali-Haji, A., & van Wyk, M. (2022). Revenue recognition practices in South Africa: An analysis of the decision usefulness of IFRS 15 disclosures. *South African Journal of Accounting Research*, 36(1), 22-44. <https://doi.org/10.1080/10291954.2020.1855886>
- Corrar, L., Paulo, E., Dias Filho, J. M., & Rodrigues, A. (2011). *Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia*.
- Cova, C. J. G. (2016). Os impactos da assimilação da norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que trata do reconhecimento das receitas de contratos com os clientes, e seus efeitos

- assimétricos nas demonstrações financeiras das empresas brasileiras. *Pensar Contábil*, 17(64) <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/view/2623>
- Dalkilic, A. F. (2014). the real step in convergence project: A paradigm shift from revenue recognition to revenue from contracts with customers. *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 4(3-4), 67-84. <http://www.ijceas.com/index.php/ijceas/article/view/91>
- Dani, A. C., dos Santos, C. A., Panucci Filho, L., & Klann, R. C. (2017). Efeito da adoção antecipada da IFRS 15 na Qualidade da Informação Contábil. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 36(2), 131-146. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v36i2.33913>
- Dias, A., da Silva dos Anjos, L. G., de Abreu Costa, T., & Veiga da Costa Marques, J. A. (2023). Efeitos do CPC 47 no gerenciamento de resultados das empresas listadas na B3. *Revista Ambiente Contábil*, 15(1). <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2023v15n1ID27956>
- Drukker, D. M. (2003). Testing for serial correlation in linear panel-data models. *The Stata Journal*, 3(2), 168-177. <https://doi.org/10.1177/1536867X0300300206>
- Ergüden, A. E. (2020). Analysis of Tourism Companies Listed in Istanbul Stock Exchange According to IFRS-15 Standart. *International Journal of Finance & Banking Studies*, 9(1), 47-57. <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v9i1.650>
- Grecco, M. C. P. (2013). The Effect of Brazilian convergence to IFRS on earnings management by listed Brazilian nonfinancial companies. *Brazilian Business Review*, 10(4), 110-132. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.5>
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica*. AMGH.
- Hameed, A. M., Al-taie, B. F. K., & Al-Mashhadani, B. N. A. (2019). The Impact of IFRS 15 on Earnings Quality in businesses such as hotels: critical evidence from the Iraqi environment. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 8(4), 1-11. https://www.ajhtl.com/uploads/7/1/6/3/7163688/article_58_vol_8_4__2019_iraq.pdf
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the Earning Management Literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 10(04), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Huefner, R. J. (2016). The impact of new financial reporting standards on revenue management. *Journal of revenue and pricing management*, 15, 78-81. <https://doi.org/10.1057/rpm.2015.45>
- IASB. (2014). *IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers*. IFRS Green Book 2016 Part A, A729–A794.
- Johnson, L. (2018). *A high-level overview of how the new accounting standard update on revenue recognition impacts the United States healthcare system*. <https://dc.etsu.edu/honors/456/>

- Joia, R. M., & Nakao, S. H. (2014). Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 8(1). <https://doi.org/10.17524/repec.v8i1.1014>
- KPMG International Standards Group. (2014). *IFRS em destaque 02/14: First Impressions - IFRS 15 - Receita de contratos com Clientes*. www.kpmg.com/BR
- Macedo, M. A. S., & Kelly, V. L. A. (2016). Gerenciamento de Resultados em Instituições Financeiras no Brasil: Uma Análise com Base em Provisões para Crédito de Liquidação Duvidosa. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 4(2), 82-96. <https://doi.org/10.18405/recfin20160206>
- Marçal, R. R., & Macedo, M. A. S. (2019). Análise da persistência do lucro diante dos accruals discricionários: Um estudos com base no impacto da adoção das IFRS. *CONTEXTUS – Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 17(2), 129-159. <https://doi.org/10.19094/contextus.v17i2.40706>
- Mattei, G., & Paoloni, N. (2019). Understanding the potential impact of IFRS 15 on the telecommunication listed companies, by the disclosures' study. *International Journal of Business and Management*, 14(1), 169-179. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v14n1p169>
- McNichols, M. F., & Stubben, S. R. (2018). Research design issues in studies using discretionary accruals. *Abacus*, 54(2), 227-246. <https://doi.org/10.1111/abac.12128>
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 1-31. <https://doi.org/10.2307/2491176>
- Morawska, I. (2021). The impact of the IFRS 15 implementation on the revenue-based earnings management in Poland. *Journal of Economics and Management*, 43, 387-403. <https://doi.org/10.22367/jem.2021.43.18>
- Napier, C. J., & Stadler, C. (2020). The real effects of a new accounting standard: the case of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. *Accounting and Business Research*, 50(5), 474-503. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770933>
- Oliveira, A. M., & Modena, J. L. (2022). COVID-19 em países da América Latina: análise da influência da pandemia sobre gerenciamento de resultados em companhia de capital aberto. In *Anais do XX Congresso USP International Conference in Accounting*. São Paulo, Brasil: USP. <https://congressousp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3966.pdf>
- Öztürk, C. (2022). Some observations on IFRS 15 and IFRS 16 in the airline industry: The case of Air France–KLM. In *Perspectives on International Financial Reporting and Auditing in the Airline Industry* (pp. 51-80). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S1479-351220220000035003>
- PWC. (2017). *IFRS 15 O futuro está aqui: Analisando o impacto da nova norma sobre reconhecimento de receita nos seus negócios*. https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/auditoria/2017/futuro_ifrs_17.pdf

- Piosik, A. (2021). Revenue recognition in achieving consensus on analysts' forecasts for revenue, operating income, and net earnings: The role of implementing IFRS 15. Evidence from Poland. *Procedia Computer Science*, 192, 1560-1572. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.08.160>
- Rad, S. S. E., Embong, Z., Mohd-Saleh, N., & Jaffar, R. (2016). Financial information quality and investment efficiency: evidence from Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 12(1), 129-151. https://ejournal.usm.my/aamjaf/article/view/aamjaf_vol12-no1-2016_6/pdf
- Rutledge, R. W., Karim, K. E., & Kim, T. (2016). The FASB's and IASB's New Revenue Recognition Standard: What Will Be the Effects on Earnings Quality, Deferred Taxes, Management Compensation, and on Industry-Specific Reporting? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 27(6), 43-48. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22188>
- Santos, L. S, Carmo, C. H., & Rech, I. J. (2022). Suavização de Resultados e o Valor de Mercado das Empresas Durante a Covid-19. In *Anais do XXII Congresso USP International Conference in Accounting*. São Paulo, Brasil: USP. <https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3940.pdf>
- Souza, P. V. S. D., Gonçalves, R. D. S., & Silva, C. A. T. (2022). O Impacto da IFRS 15 na Qualidade dos Accruals e no Gerenciamento de Resultados das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 24, 675-691. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v24i4.4197>
- Stubben, S. R. (2010). Discretionary revenues as a measure of earnings management. *The Accounting Review*, 85(2), 695-717. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.2.695>
- Šušak, T. (2020). The effect of regulatory changes on relationship between earnings management and financial reporting timeliness: The case of COVID-19 pandemic. *Zbornik Radova Ekonomski Fakultet u Rijeka*, 38(2), 453-473. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2020.2.453>
- Trabelsi, N. S. (2018). IFRS 15 early adoption and accounting information: Case of real estate companies in Dubai. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(1), 1-12. <https://www.abacademies.org/articles/ifrs-15-early-adoption-and-accounting-information-case-of-real-estate-companies-in-dubai-1528-2635-22-1-129.pdf>
- Tutino, M., Regoliosi, C., Mattei, G., Paoloni, N., & Pompili, M. (2019). Does the IFRS 15 impact earnings management? Initial evidence from Italian listed companies. *African Journal of Business Management*, 13(7), 226-238. <https://doi.org/10.5897/AJBM2018.8735>
- Veysey, R. (2020). The real effects of a new revenue accounting standard- a practitioner view. *Accounting and Business Research*, 50(5), 504-506. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770935>
- Vieira, L. G., Salotti, B. M., & Sarquis, R. W. (2023). Qualidade das notas explicativas acerca da implementação da IFRS 15–Receita de Contratos com Clientes–no Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 17(2). <https://doi.org/10.17524/repec.v17i2.3273>

Wagenhofer, A. (2014). The role of revenue recognition in performance reporting. *Accounting and Business Research*, 44(4), 349-379. <https://doi.org/10.1080/00014788.2014.897867>

Wooldridge, J. M. (2008). Instrumental variables estimation of the average treatment effect in the correlated random coefficient model. In *Modelling and evaluating treatment effects in econometrics* (pp. 93-116). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0731-9053\(07\)00004-7](https://doi.org/10.1016/S0731-9053(07)00004-7)

Zha Giedt, J. (2018). Modelling receivables and deferred revenues to detect revenue management. *Abacus*, 54(2), 181-209. <https://doi.org/10.1111/abac.12119>

CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

Funções	1º autor	2º autor
Conceituação	♦	
Curadoria de dados	♦	
Análise Formal		♦
Obtenção de financiamento	Não possui	
Investigação	♦	
Metodologia	♦	
Administração do projeto	♦	
Recursos	♦	
Software	♦	
Supervisão		♦
Validação		♦
Visualização	♦	
Escrita – primeira redação	♦	
Escrita – revisão e edição	♦	

CONFLITO DE INTERESSES

Os autores afirmam não haver conflito de interesses com relação a este trabalho submetido.