

MESTRADO
CONTABILIDADE E CONTROLO DE GESTÃO

IFRS 15: O nível de divulgação nas empresas do PSI20 no ano de implementação

Ana Patrícia Lopes Pereira

M

2021



IFRS 15: O nível de divulgação nas empresas do PSI20 no ano de implementação

Ana Patrícia Lopes Pereira

Dissertação

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientada por

Doutora Rute Daniela das Neves Lopes da Silva Gonçalves

2021

Nota Biográfica

Ana Patrícia Lopes Pereira, nascida a 13 de janeiro de 1998 em Amarante. A sua infância foi vivida na cidade da Lixa, pertencente ao concelho de Felgueiras. Até ingressar no ensino secundário, tinha o sonho de seguir medicina. Após entrar no curso de Ciências e Tecnologias no 10º ano, matemática era a disciplina preferida, começando aí a paixão pelos números e raciocínio.

Em setembro de 2016, ingressou no ensino superior, no curso de Economia da Faculdade de Economia do Porto, na qual obteve o diploma de licenciada em junho de 2019. No Verão desse ano, surgiu a oportunidade de fazer um estágio e contactar com o mercado de trabalho pela primeira vez no departamento de contabilidade da empresa Peixoto & Peixoto, S.A, situada em Amarante.

Em setembro de 2019, começou uma nova etapa do seu percurso académico, o mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão na Faculdade de Economia do Porto. Ao longo deste caminho, é em março de 2021 que entra na Morris Mendes & Associados, Lda, em Paredes, uma empresa de Contabilidade e Gestão na qual permanece até ao presente.

Agradecimentos

Nesta fase importante do meu percurso académico e da minha vida, chegou o momento de agradecer. Sem dúvida que este foi um desafio exigente, árduo, que contribuiu para o meu crescimento a nível profissional mas também a nível pessoal. Todo este processo me ensinou a ser mais forte, não duvidar das minhas capacidades, agarrar e lutar pelos nossos sonhos, e nunca, em circunstância alguma, desistir. Não seria possível caminhar neste sentido sozinha, pelo que tenho uma imensa gratidão a quem me deu a mão.

Em primeiro lugar, quero agradecer à Professora Rute Gonçalves, por toda a orientação ao longo deste último ano atípico, pelo acompanhamento e encorajamento que me proporcionou. Obrigada por todos os conselhos e críticas que permitiram ir melhorando o meu trabalho, pela disponibilidade e rapidez com que obtinha respostas e acima de tudo, por não me deixar desistir e ter sempre uma palavra de motivação no final de cada reunião.

Aos meus pais e irmã, que nunca me deixaram cair e me fazerem ver que para a frente é que é o caminho. Quero dedicar este passo importante da minha vida a eles, que me encorajaram desde o primeiro dia, que me viram em fases de desespero e tinham sempre uma palavra ou um gesto de conforto, dando-me força e energia para continuar.

Ao Daniel, meu namorado, pedir desculpa pela falta de atenção, por levar com o meu mau humor e crises de choro quando as coisas corriam menos bem. Obrigada pela paciência, compreensão, pela força, por me fazer acreditar que dias melhores virão e por me mostrar que nunca devemos deixar de tentar que os nossos sonhos se tornem realidade.

À minha prima Susana, quero agradecer pelas noites que me fazia companhia enquanto trabalhava na dissertação, por estar sempre pronta a ouvir os meus desabafos e me dar conforto.

Aos meus amigos, quero deixar o meu muito obrigada pelo incentivo que sempre me deram, por me alegrarem quando me sentia triste e por me ajudarem no que precisei.

A vós, dedico esta dissertação esperando ser um orgulho para vocês!

Resumo

Em 2018, entrou em vigor a IFRS 15, alterando o modo como o reconhecimento do rédito associado a contratos de clientes é contabilizado.

A importância das divulgações efetuadas pelas empresas aumenta, visto que, a norma exige divulgações mais extensas ficando a sua extensão e qualidade sob atenção das entidades normalizadoras e dos utilizadores da informação financeira. Assim, este trabalho debruça-se sobre o nível das divulgações no ano de implementação, de modo a avaliar se as mesmas estão a ser cumpridas. A amostra selecionada é constituída pelas empresas do PSI20, que aplicam as IAS/IFRS.

Para avaliar o nível de divulgação das entidades, foi criado um índice de divulgação baseado essencialmente nos requisitos de divulgação da IFRS 15 e no estudo de *Ernst & Young* (2019) aplicado à IFRS 15. Foram alvo de análise, os relatórios e contas anuais das empresas possibilitando responder à *checklist* elaborada. Para além disto, obteve-se informações relacionadas com os impactos divulgados pelas empresas, os métodos de transição e o ano de implementação escolhido.

Os resultados do presente estudo evidenciam que há aspetos a melhorar ao nível de divulgação efetuado pelas empresas, nos anos subsequentes à implementação da norma referente, não tendo o índice de divulgação ultrapassado os 62.50%. As divulgações devem ser mais extensas e entrar em maior detalhe nos requisitos de divulgação da norma. Também se conclui que os setores que seriam esperados ter maior impacto, são os que têm um valor do índice mais elevado, e que são apontados como tendo impacto significativo no primeiro ano de adoção.

Palavras-chave: Rédito; IFRS 15; Divulgação; PSI20

Abstract

In 2018, IFRS 15 came into effect, changing the way in which the recognition of revenue related to customer contracts is accounted for.

The importance of disclosures provided by companies increases, since the standard requires more extensive disclosures. Therefore their extension and quality are under attention of standard setters and users of financial information. This thesis foccuses at the disclosure levels in the year of implementation, in order to assess whether these disclosures are being fulfilled. The selected sample is composed by the PSI20 companies, in which IAS / IFRS are being applied.

To assess the disclosure level of the entities, a disclosure index was created based essentially on the disclosure requirements of IFRS 15 and on the study of Ernst & Young (2019) applied to IFRS 15. The annual reports of the companies were analysed, making it possible to reply to the built checklist. In addition, information related to the impacts disclosed by the companies, the transition methods and the chosen year of implementation was obtained.

The results of this study show that there are issues to be improved in the disclosure level carried out by companies, in the years following the implementation of the referred standard, with the disclosure index not having exceeded 62.50%. Disclosures should be more extensive and go into more detail in the standard disclosure requirements. It is also concluded that the sectors that are expected to have the greatest impact are the ones with the highest index value, and which are identified as having a significant impact in the first year of adoption.

Keywords: Revenue; IFRS 15; Disclosure; PSI20

Índice

Nota Biográfica.....	i
Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract.....	iv
Índice.....	v
Índice de tabelas.....	vii
Índice de Figuras.....	vii
1. Introdução	1
2. Enquadramento normativo.....	4
2.1. Diferença entre a IAS 18 e a IFRS 15.....	4
2.2. Objetivo da IFRS 15.....	5
2.3. O modelo das 5 fases	5
2.3.1. 1º Passo: Identificar o contrato com o cliente	6
2.3.2. 2º Passo: Separar obrigações de desempenho	7
2.3.3. 3º Passo: Determinar o preço de transação	7
2.3.4. 4º Passo: Alocar o preço de transação às obrigações de desempenho	8
2.3.5. 5º Passo: Reconhecer a receita quando a obrigação de desempenho é satisfeita	9
2.4. Custos do contrato.....	10
2.4.1. Custos incorridos para o cumprimento do contrato.....	10
2.4.2. Custos incrementais resultantes da aquisição de um contrato	11
2.5. Amortização e imparidade.....	11
2.6. Divulgações da norma.....	11
2.7. Métodos de transição.....	12
3. Revisão da literatura.....	14
3.1 A implementação da IFRS 15	14
3.2. Adoção e divulgações da IFRS 15	16
3.3. Outras abordagens da IFRS 15	18
4. Questão de investigação, metodologia e amostra.....	20

4.1. Questão de investigação	20
4.2. Metodologia	20
4.3. Amostra	24
5. Resultados.....	26
5.1. Implementação da IFRS 15	26
5.2. Índice de divulgação	30
5.3. Discussão de resultados	31
6. Conclusões	36
6.1. Principais contributos.....	36
6.2. Limitações da dissertação.....	38
6.3. Pistas de investigação futuras	39
7. Referências bibliográficas	41
Anexo	44

Índice de tabelas

Tabela 1: Potenciais setores afetados em cada fase do modelo das 5 fases	16
Tabela 2: Método transitório, ano de adoção e impacto da adoção.....	27
Tabela 3: Empresas que revelam impactos significativos e sua quantificação.....	28
Tabela 4: Índice de divulgação referente às empresas do PSI20	30
Tabela 5: Divulgação de cada item da checklist	31

Índice de Figuras

Figura 1: As 5 etapas do modelo nomeado na IFRS 15	6
--	---

Lista de Abreviaturas

AASB – *Australian Accounting Standards Board*

DF's – *Demonstrações Financeiras*

ESMA – *European Securities and Markets Authority*

EY – *Ernst & Young*

FASB - *Financial Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standards*

IASB - *International Accounting Standards Board*

IFRIC – *International Financial Reporting Interpretations Committee*

IFRS - *International Financial Reporting Standards*

PSI - *Portuguese Stock Index*

SIC – *Standards Interpretations Committee*

US GAAP - *Generally Accepted Accounting Principles (United States)*

1. Introdução

A presente dissertação de mestrado pretende analisar de que forma a implementação da norma *International Financial Reporting Standard* (IFRS) 15 – Rêdito de contratos com clientes, afeta a divulgação das empresas do PSI20.

As normas contabilísticas têm como objetivo fornecer regras de contabilidade para que estas sejam seguidas na preparação das demonstrações financeiras das entidades e, portanto, todas as empresas de fornecimento de bens ou serviços estão sujeitas às mesmas (EY, 2018). A introdução de uma nova norma contabilística, ou, alteração de uma já existente, pode conduzir a mudanças no modo como as empresas operam. Assim, uma norma pode admitir alterações ao reconhecimento e mensuração de rubricas importantes, como rendimentos, gastos, ativos e passivos (Napier & Stadler, 2020) e, conseqüente impacto na própria divulgação.

A implementação da nova norma do reconhecimento dos réditos afetará um vasto conjunto de entidades de diferentes formas, com um impacto variável dependendo das características de cada uma (KPMG, 2016). Portanto, torna-se fundamental para as entidades que adotarem a IFRS 15, calcular a dimensão do impacto, permitindo reconhecer as diversas conseqüências implícitas com a adoção da mesma. Para fazer esta avaliação existem indicadores que ajudam a compreender mais facilmente os impactos causados: mudanças nas margens dos contratos, alteração nos processos e no sistema, concordância em cláusulas de dívida e planos de remunerações variáveis aos funcionários (KPMG, 2016).

Em maio de 2014, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB)¹ uniu-se ao *International Accounting Standards Board* (IASB) para proceder à emissão da IFRS 15 onde é abordado o tratamento do rédito.

A implementação da norma torna-se obrigatória para os exercícios a partir de janeiro de 2018. Desde que seja mencionado nas divulgações do relatório e contas anual, é permitida a adoção antecipada da IFRS 15 (EY, 2018). As demonstrações financeiras pretendem transmitir a informação real da empresa para que esta possa ser observada por diversos

¹ O FASB decreta as normas em vigor nos Estados Unidos, as U.S. GAAP, enquanto o IASB é o órgão responsável pelas normas IFRS, que vigoram atualmente em mais de 100 países.

utilizadores. A receita é a principal componente presente nas demonstrações financeiras, visto que, influencia o lucro anual da empresa e ainda, indica aos analistas financeiros e aos investidores o potencial que a entidade possui para a criação de valor (CFA institute, 2017). Na generalidade, a IFRS 15 irá ter um impacto em todas as empresas, cuja atividade é a prestação de serviços ou venda de bens. Assim, é provável que a implementação desta norma leve a efeitos reais como é descrito por Napier & Stadler (2020), possibilitando às entidades procederem a alterações dos contratos e, no limite, procederem a alterações substanciais nos seus modelos de negócio.

Esta norma internacional tem subjacente um novo modelo para reconhecer os réditos, o chamado modelo das 5 fases. Para além desta mudança, também há novas exigências na sua divulgação, o que permite melhorar a utilidade da informação financeira para os seus utilizadores.

A realização de um estudo relacionado com a IFRS 15 torna-se relevante, visto que, a mesma é uma norma recentemente adotada, não possuindo ainda um número significativo de estudos sobre esta temática. Adicionalmente, como o rédito é um indicador de desempenho de elevada importância (podendo, ou não, afetar os lucros da entidade), é uma área de interesse para objeto de investigação.

Passado o primeiro ano de aplicação da nova norma, é importante perceber de que forma as empresas divulgam a respetiva informação. Quando um novo normativo internacional é publicado e aplicado, é expectável que as demonstrações financeiras das empresas sofram alterações, que influenciem a transparência da sua imagem, tornando-se imperativo avaliar a divulgação das empresas e o cumprimento com os requisitos normativos legais.

O objetivo desta dissertação é estudar de que forma a IFRS 15 afeta a divulgação das empresas do PSI20 no ano da sua implementação. Como o estudo incide numa norma internacional, selecionou-se as empresas do PSI20 como amostra, em representação das empresas portuguesas que utilizam o normativo IAS/IFRS, envolvendo diferentes setores.

Esta dissertação encontra-se estruturada em 6 capítulos. Posteriormente à introdução, é feito um enquadramento normativo no capítulo 2, onde são abordadas as diferenças entre a anterior norma e a atual, o objetivo da norma, o modelo das 5 fases, a divulgação e os métodos transitórios. O capítulo 3 é dedicado a uma revisão da literatura. De

seguida, no capítulo 4 remete-se primeiramente para a descrição da questão de investigação. Será também explicada a metodologia a utilizar, que consiste no cálculo de um índice de divulgação com o propósito de estudar o nível da mesma, em que este será aplicado a cada entidade. Neste capítulo vai ainda ser descrita a amostra que vai incidir o estudo. Posteriormente, os resultados obtidos e consequente discussão serão expostos no capítulo 5, onde será conhecido o índice de divulgação para cada entidade. Por fim, o capítulo 6 é dedicado às conclusões do trabalho, eventuais limitações que surgiram e sugestões para estudos futuros.

2. Enquadramento normativo

A IFRS 15 propõe apresentar um conjunto de princípios a adotar no reconhecimento da receita para cada setor, e aperfeiçoar esse reconhecimento com base nos ativos e passivos que constituem as demonstrações financeiras das entidades, de maneira a eliminar inconsistências nos dois normativos existentes, US GAAP e IFRSs (Bauer & Centorrino, 2017).

Uma vez que a IFRS 15 trata dos réditos, é de salientar que o contrato do cliente é definido como a unidade primária para o reconhecimento dos réditos. É visto como o suporte, onde estão contemplados os termos de troca existentes entre cliente e vendedor, direitos e obrigações de cada parte do contrato. Tendo os clientes conhecimento do que é esperado, o contrato é uma garantia para a receita reconhecida (CFA institute, 2017).

Esta nova norma surge após 5 anos de esforços comuns por parte do FASB e do IASB para a criação da norma conjunta de reconhecimento de réditos, o que conduziu a incerteza por parte das empresas, levando estas a adiar o estudo do impacto após a sua implementação (KPMG, 2014). Segundo Lim, Devi & Mahzan (2015), em 2002 nos EUA, FASB e IASB procederam à assinatura do “*Memorandum of Understanding (MOU)*”, onde o objetivo seria um projeto de convergência sobre a norma dos réditos. Em dezembro de 2008, foi emitido um documento de discussão sobre “*Visões preliminares sobre reconhecimento de receita*”. O primeiro *draft* sobre o rédito dos contratos com clientes, foi lançado em 2010. Após comentários do público e alterações para melhoria do *draft* no ano de 2011 e 2013, em 2014 finalmente foi emitida a versão final pelos conselhos dos dois normativos: IFRS 15 – Rédito dos contratos com os clientes.

Nos subcapítulos seguintes, procura-se pormenorizar a nova norma contabilística. Serão agora apresentadas as normas revogadas com a introdução da IFRS 15, seguido do objetivo da mesma.

2.1. Diferença entre a IAS 18 e a IFRS 15

A emissão da IFRS 15 tem como propósito a substituição de todas as normas e respetivas interpretações referentes aos réditos provenientes de contratos com clientes. Assim, esta norma substitui a IAS 18 – Rédito, a IAS 11 – Contratos de Construção, IFRIC 13 –

Programas de Fidelidade ao Cliente, IFRIC² 15 – Contratos na construção de imóveis, IFRIC 18 – Transferência de ativos de clientes e SIC³ 31 – Rédito: Transação de troca envolvendo serviços de publicidade.

De acordo com EY (2018), a IAS 18 impunha que os réditos fossem reconhecidos no momento em que os riscos e os benefícios do bem fossem transferidos do vendedor para o cliente enquanto a IFRS 15 introduz um novo conceito “obrigação de desempenho” e, portanto, reconhece o rédito de acordo com a execução das obrigações implícitas no contrato. Para além disto, a IFRS 15 comparativamente ao anterior normativo de reconhecimento do rédito, exige requisitos de divulgação com maior nível de detalhe e divulgações mais extensas (EY, 2019).

2.2. Objetivo da IFRS 15

A união dos conselhos do IASB e do FASB, visava desenvolver uma norma acerca do rédito que permitisse eliminar inconsistências e debilidades das normas em vigor (EY, 2018) bem como, aperfeiçoar o relato financeiro de maneira a ter mais utilidade para os utilizadores da informação (Cruz, 2017). Outra das metas pretendidas, seria fornecer informações mais úteis que permitissem uma estrutura mais sólida, a fim de resolver questões sobre reconhecimento dos réditos. Para além disto, ao diminuir o número de interpretações e de normas existentes, o nível de complexidade para o reconhecimento do rédito diminui e a comparabilidade entre setores, empresas e mercados é melhorada (EY, 2018). Para atingir o objetivo, esta nova norma propõe uma alternativa para reconhecer os réditos, que é o modelo das 5 fases que será descrito de seguida.

2.3. O modelo das 5 fases

A introdução da IFRS 15, pretende auxiliar os utilizadores da informação financeira a compreender os réditos e os fluxos de caixa que provêm dos contratos de clientes. O montante, a natureza, o momento e o nível de incerteza do rédito são exemplos de indicadores que facilitam esta compreensão (KPMG, 2016). O princípio básico da IFRS 15 é reconhecer

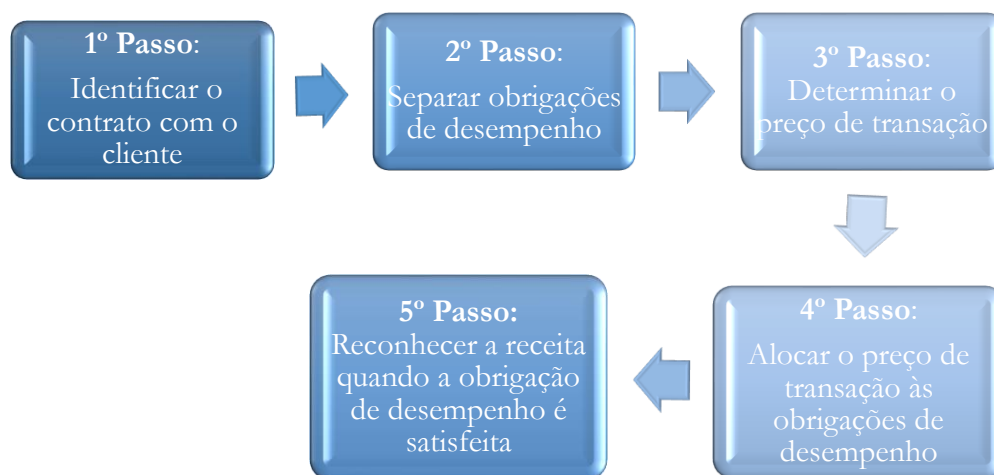
² IFRIC – *International Financial Reporting Interpretations Committee*

³ SIC – *Standards Interpretations Committee*

o rédito quando os bens ou serviços sejam transferidos para o comprador ao preço de transação (Deloitte, 2017). Assim, o modelo das 5 fases ajuda a compreender quando reconhecer o rédito e o seu montante (KPMG, 2016).

Segundo o modelo, os réditos podem ser reconhecidos de duas formas: ao longo do tempo ou num momento certo do tempo. Quando é reconhecido ao longo do tempo, significa que está a espelhar o desempenho da empresa. Por contrapartida, quando o reconhecimento ocorre num momento certo, é o momento que o domínio dos bens ou serviços é transmitido para o cliente (KPMG, 2016).

Figura 1: As 5 etapas do modelo nomeado na IFRS 15



Fonte: Elaboração própria

2.3.1. 1º Passo: Identificar o contrato com o cliente

Um contrato é visto como um acordo entre duas ou mais partes, onde são estabelecidos direitos e obrigações executáveis, isto é, com força legal, para ambas as partes. O contrato pode assumir a forma escrita, verbal ou por práticas empresariais habituais.

Para um contrato existir, é necessário que cumpra os seguintes requisitos: ter uma base comercial; haver probabilidade de a entidade receber a contraprestação que tem direito; necessidade do contrato estar aprovado; que ambas as partes se responsabilizem pelas obrigações acordadas e ainda, perceber se podem ser identificadas as condições de pagamento e

os direitos aos bens ou serviços (KPMG, 2016). Caso o contrato, no momento inicial, cumpra todos estes requisitos, só é necessário efetuar uma reavaliação ao cumprimento dos mesmos se ocorrer alguma alteração considerável nos factos.

2.3.2. 2º Passo: Separar obrigações de desempenho

No desenvolvimento desta norma, a entidade normalizadora decidiu esclarecer o conceito de obrigação de desempenho, no sentido de auxiliar as empresas a reconhecer a unidade de conta e a aplicar adequadamente a IFRS 15 (EY, 2018).

Uma obrigação de desempenho presente num contrato é definida como uma promessa feita pelo vendedor para transferir um produto ou serviço para o seu cliente. Esta promessa só é válida como obrigação de desempenho, se os dois critérios seguintes se verificarem: i) o cliente possa usufruir do produto ou serviço de forma independente ou simultaneamente com outros produtos ou serviços que estejam disponíveis; ii) se for possível identificar a promessa da transferência do produto ou serviço de forma separada de outras promessas implícitas no contrato com o cliente. Se os dois requisitos forem cumpridos, estamos perante uma obrigação de desempenho distinta (KPMG, 2016). A corroborar esta ideia, a Deloitte (2017) defende que, para ser considerada uma obrigação de desempenho é necessário ser identificável no contrato de forma separada, e ter a capacidade para ser distinta.

Segundo a KPMG (2016), pode-se verificar que não se está perante uma promessa de transferência do produto ou serviço separadamente identificável se: i) a empresa oferecer um serviço onde integre o produto ou serviço juntamente a outros produtos e serviços que estejam prometidos no contrato; ii) os produtos ou serviços estejam relacionados ou dependentes de outros produtos ou serviços de forma significativa; iii) for possível que um ou mais produtos ou serviços sejam modificados ou que modifiquem outros produtos ou serviços inerentes ao contrato.

Segundo este novo modelo, as empresas têm de identificar nos seus contratos com os clientes, os que têm implícito a transferência de bens ou serviços. Seguidamente, estes bens ou serviços devem ser analisados de maneira a entender se podem ser contabilizados separadamente ou não.

2.3.3. 3º Passo: Determinar o preço de transação

O preço de transação é o valor da contraprestação que a empresa espera ter direito a receber quando cumprir com a transferência do bem ou serviço para o cliente. Dependendo

das circunstâncias, pode ser o valor esperado, ou o valor mais provável, sendo complexa a sua determinação (PWC, 2017). Este preço de transação deve representar o montante implícito nos termos do contrato efetuado entre a entidade e o cliente.

O preço de transação está livre de qualquer estimativa de consideração para alteração dos bens ou serviços que seja feita em momento posterior à celebração do contrato. Não é incluído no preço de transação, qualquer montante requerido em nome de terceiros, como é o caso de impostos sobre as vendas, nem qualquer efeito do risco de crédito do comprador até um determinado nível de financiamento (EY, 2018).

Na determinação do preço de transação há fatores a ter em consideração. Dois dos fatores considerados chave são: a existência de contraprestação variável e a presença de uma significativa componente de financiamento. No caso da contraprestação variável, é fundamental ter em atenção o risco de reversão do rédito, na determinação do montante de contraprestação variável que deve ser incluído no preço de transação. Se estivermos perante um contrato que o cliente esteja com elevado acesso a financiamento, o montante da contraprestação prometida é ajustado de maneira a reconhecer o valor do dinheiro ao longo do tempo (KPMG, 2016).

A contraprestação variável pode ocorrer, devido à existência de descontos concedidos, a devoluções dos clientes, a concessão de preços, a créditos, ou ainda à existência de penalizações ou bónus respeitantes ao desempenho demonstrado pela entidade. Por vezes, as empresas têm de restringir o montante da contraprestação a incorporar no preço de transação. A parte a incluir no preço de transação tem de ser altamente provável que, posteriormente, não ocorra uma reversão significativa.

2.3.4. 4º Passo: Alocar o preço de transação às obrigações de desempenho

Na existência de um contrato com o cliente, que tenha duas ou mais obrigações de desempenho, a empresa fica obrigada a alocar o preço de transação separadamente a cada obrigação de desempenho que a entidade se comprometeu a satisfazer.

Geralmente, a alocação do preço de transação a cada obrigação, é feita com base no preço de venda individual. Este preço de venda individual pode ser observável quando esse produto ou serviço é vendido individualmente a um cliente em circunstâncias idênticas. Porém, nem sempre é possível observar diretamente o preço de venda individual, e quando isto acontece, é necessário fazer uma estimativa com base nas condições de mercado, na classe dos clientes ou noutros fatores específicos (PWC, 2017).

As empresas devem seguir um dos seguintes critérios para calcular a estimativa: i) analisar o mercado onde vendem os seus produtos ou serviços, e fazer uma estimativa do montante que os clientes estariam interessados em pagar; ii) realizar uma previsão dos custos a incorrer esperados e acrescentar uma margem apropriada; iii) ao montante total da transação, subtrair a soma dos preços de venda individuais de outros produtos ou serviços observáveis que estejam subjacentes no contrato, mas apenas em circunstâncias limitadas (KPMG, 2016).

De salientar que, na hipótese de haver descontos ou valores de contraprestação variável, estes poderão alocar-se a todas as obrigações de desempenho de forma proporcional, à exceção de haver certos critérios que são atendidos, onde só pode haver alocação a algumas obrigações de desempenho.

2.3.5. 5º Passo: Reconhecer a receita quando a obrigação de desempenho é satisfeita

Uma empresa reconhece o rédito quando o controlo do produto ou serviço é transferido para o cliente, isto é, pode ocorrer num momento certo do tempo, ou, ao longo do tempo.

Geralmente o rédito é reconhecido num momento específico do tempo, mas há exceções. Assim, para que o rédito seja reconhecido ao longo do tempo, é necessário avaliar se algum dos critérios seguintes ocorre: i) o desempenho da empresa cria ou aperfeiçoa um ativo que é controlado pelo cliente, à medida que esse ativo é criado ou aperfeiçoado; ii) à medida que a empresa realiza o desempenho, o cliente vai recebendo e consumindo os benefícios provenientes do desempenho da empresa; iii) o desempenho da empresa não gera um ativo com uso alternativo para a mesma, e a empresa detém o direito executável de ser paga pelo desempenho finalizado até à presente data.

Se um ou mais destes requisitos forem cumpridos, o rédito é reconhecido ao longo do tempo. Nesta situação, o reconhecimento do rédito representa a evolução no desempenho da empresa, durante a entrega do controlo dos produtos ou serviços para a posse do cliente. Caso não se verifique nenhum dos três critérios descrito acima, o rédito é reconhecido no momento da transferência do controlo do produto ou serviço (KPMG, 2016).

Explicado o novo método de reconhecimento dos réditos, o modelo das 5 fases, faz agora sentido abordar a maneira como os custos do contrato são tratados, que ocorre no subcapítulo seguinte.

2.4. Custos do contrato

A IFRS 15 separa os custos do contrato em duas vertentes: custos incorridos para o cumprimento do contrato e custos incrementais necessários para a aquisição de um contrato. Estes dois custos estão sujeitos a diferentes formas de contabilização.

2.4.1. Custos incorridos para o cumprimento do contrato

Sempre que os custos incorridos para o cumprimento de um contrato não se enquadrem no âmbito de outras normas (como IAS 16 - Ativos fixos tangíveis, IAS 38 - Ativos intangíveis ou IAS 2 - Inventários), estes devem ser reconhecidos pela entidade como ativos, desde que os seguintes critérios sejam cumulativamente satisfeitos:

- i) custos diretamente relacionados com um contrato existente ou com um contrato antecipado específico que a entidade consiga identificar;
- ii) custos que aumentam os recursos da empresa permitindo satisfazer obrigações de desempenho futuras;
- iii) previsão de recuperação dos custos.

São exemplo de custos incorridos para o cumprimento do contrato, a mão-de-obra direta, os materiais diretamente relacionados com o contrato específico, alocação de custos diretamente relacionados com o contrato como despesa de depreciação e amortização, custos explicitamente imputáveis ao cliente, de acordo com o contrato e outros custos incorridos pela celebração do contrato, como custos com subcontratos.

As entidades devem reconhecer como gastos, desde que incorridos, os seguintes custos:

- i) Custos gerais e administrativos;
- ii) Custos com mão-de-obra, materiais e outros recursos desperdiçados no cumprimento do contrato que não foram tidos em conta no contrato;
- iii) Custos respeitantes a obrigações de desempenho satisfeitas no contrato (custos de desempenho anteriores);
- iv) Custos que a entidade não consegue distinguir se são respeitantes a obrigações de desempenho cumpridas ou não cumpridas.

2.4.2. Custos incrementais resultantes da aquisição de um contrato

Estes custos, são definidos como os custos adicionais incorridos pela entidade com a obtenção do contrato, que não existiam se o contrato não tivesse ocorrido (comissão de um agente, por exemplo). Os custos incrementais resultantes da aquisição de um contrato devem ser reconhecidos pelas entidades, como um ativo, caso seja expectável a recuperação desses custos. Por outro lado, estes podem ser considerados como gasto à medida que ocorrem, se o ativo tiver um período de amortização inferior ou igual a um ano.

Os custos adicionais que a entidade incorre para obter o contrato, independentemente da existência do contrato ou não, devem ser contabilizados como um gasto sempre que incorridos, à exceção de esses custos serem explicitamente imputáveis ao cliente.

2.5. Amortização e imparidade

A IFRS 15 dá indicação que os custos capitalizados pela entidade, respeitantes quer a custos incrementais para aquisição de um contrato, quer a custos necessários para o cumprimento do contrato, devem ser amortizados de forma consistente com a transferência do bem ou serviço referente ao ativo capitalizado.

Estes custos capitalizados sofrem regularmente uma atualização do valor recuperável, de modo a registar possíveis perdas. Assim, uma entidade deve reconhecer uma perda por imparidade nos resultados, quando ocorre uma diminuição do valor recuperável. Isto acontece quando a quantia escriturada do ativo é superior à quantia restante da contraprestação esperada receber pela troca do bem/serviço, menos os custos diretos com o fornecimento do bem/serviço e que não foram registados como gastos na Demonstração de Resultados da entidade.

Após analisar os custos, respetivas amortizações e imparidades, é importante perceber como as divulgações referentes à norma se irão comportar, visto que a principal fonte deste estudo é as divulgações.

2.6. Divulgações da norma

Os requerimentos de divulgação têm como objetivo permitir aos utilizadores da informação financeira compreender os contratos com os clientes, nomeadamente o valor,

natureza, incerteza e o momento do reconhecimento do rédito e de fluxos de caixa que daí advêm (KPMG, 2016). Para isso, torna-se necessária a presença de um conjunto de divulgações mais detalhadas, que introduza informações relativas a contratos com os clientes. É o caso da desagregação do rédito, das obrigações de desempenho, dos ativos e passivos contratuais, do julgamentos e as suas mudanças, e ainda, dos ativos provenientes de custos incrementais com obtenção do contrato (KPMG, 2016).

A chegada da nova norma para o reconhecimento do rédito nos contratos de clientes, exige divulgações mais extensas o que pode levar a alterações nos processos, políticas e controlos internos da empresa, com o objetivo de adquirir os dados necessários para apresentar as divulgações exigidas (KPMG, 2016). Contudo, é crucial ter em atenção o nível de decomposição das divulgações e certificar que apenas são incluídas as divulgações relevantes para as empresas, evitando colocar informação em demasia e imaterial (EY, 2019).

Para muitas empresas, esta obrigação de aumentar o volume de divulgação é um verdadeiro desafio, como é o caso de entidades que apresentam uma vasta quantidade de produtos, a operar em múltiplos segmentos, pois, precisam de recursos humanos e monetários adicionais para preparar as divulgações de acordo com a IFRS 15 (EY, 2019).

Todo o processo de transição, como se foi verificando, é trabalhoso e dispendioso. Posto isto, surge a questão: qual o método que as entidades adotam para transitar de um normativo para o outro? É isso que se pretende analisar no subcapítulo seguinte, fazendo referência aos métodos existentes e sua explicação.

2.7. Métodos de transição

Para transitar do anterior normativo para a IFRS 15, é exigido que esta seja aplicada retrospectivamente. Assim, a entidade pode escolher o método que faça mais sentido para si, entre os dois disponíveis: i) método retrospectivo completo ou ii) método retrospectivo modificado (EY, 2018).

i) Ao optar pela utilização do método retrospectivo completo, as empresas têm de aplicar os requisitos da IFRS 15 para cada período de relatório que são exibidos de acordo com as normas anteriormente em vigor, de modo a possibilitar a comparação dos dados (Boujelben & Kobbi-Fakhfakh, 2020). Ao fazer esta aplicação retrospectiva, é importante ter

sempre presente a IAS 8 – Políticas contabilísticas, mudanças nas políticas contabilísticas e erros (EY, 2018).

ii) Caso o método adotado seja o retrospectivo modificado, a empresa apresenta de acordo com a IAS 11 ou IAS 18 os períodos comparativos, devendo ser reconhecido o efeito cumulativo no início do ano de aplicação, ajustando o saldo inicial do património líquido. Não há lugar à atualização dos valores, referentes aos períodos que são alvo de comparação, de acordo com a IFRS 15 (Boujelben & Kobbi-Fakhfakh, 2020). Este método, tem a possibilidade de apenas fazer esta aplicação retrospectiva, para contratos que ainda não estejam concluídos a 1 de janeiro de 2018 (EY, 2018). Assim, no relatório e contas anual de 2018, as entidades apresentam as suas contas consolidadas em dois normativos diferentes: 2017 de acordo com a IAS 11/IAS18 e 2018 conforme a IFRS 15.

De acordo com o estudo de EY (2018), aplicar o método retrospectivo pode ser mais complexo do que seria esperado pelas entidades, pois há várias situações que podem agravar este momento. A título exemplificativo, as obrigações de desempenho previstas de acordo com a IFRS 15, são diferentes dos elementos presentes no normativo anterior, o que dificulta a transição.

No capítulo 3, a seguir apresentado, é feita a revisão da literatura, dando a conhecer os estudos existentes sobre a entrada em vigor desta norma.

3. Revisão da literatura

No presente capítulo é feita uma revisão da literatura já existente sobre a norma que incide a presente dissertação, a IFRS 15 - Rêdito de Contratos com Clientes.

Inicialmente, dá-se ênfase a artigos que estudam a fase pré-implementação da norma. Posteriormente, é feita uma abordagem sobre os artigos que façam menção às divulgações presentes nos relatórios e contas das empresas, como é o caso do que irá ser analisado nesta dissertação. Por último, é útil olhar para outros estudos que transmitam informações sobre a IFRS 15 quer a nível de impactos e de setores específicos, que nos permitirão tirar conclusões.

3.1 A implementação da IFRS 15

Até ao surgimento da IFRS 15, haviam regras diferentes nas empresas que adotavam as normas U.S. GAAP e nas empresas que tinham em vigor as IFRS e, portanto, tornava-se mais difícil haver uma comparação em termos internacionais. Bauer & Centorrino (2017) referem que, a diferença existente entre estes dois padrões cria dificuldades e tornou-se num processo dispendioso para a tomada de decisões financeiras por parte dos investidores. Isto deve-se à complexidade em decifrar os réditos da entidade, as estimativas e os julgamentos contidos nas divulgações referentes ao reconhecimento do rédito.

Deste modo, o FASB e o IASB fizeram um projeto para lançar esta nova norma, comum aos dois, com o objetivo de permitir uma maior e mais eficiente comparação a partir da sua entrada em vigor (Mattei & Paoloni, 2019). De acordo com Lim et al. (2015), este projeto tinha várias finalidades, entre elas, a convergência dos dois normativos contabilísticos, pois, são distintos de um único padrão global.

Segundo Davern, Gyles, Potter & Yang (2019), com a implementação da norma em 2018, pode haver alteração no que é, e como é apresentado o rédito da empresa, especialmente devido às mudanças do momento de reconhecimento dos réditos. Estes podem ser afetados, por exemplo, pelos julgamentos que estão implícitos no cálculo das estimativas exigidas pela norma (KPMG, 2016). Como consequência, pode haver uma variação do desempenho financeiro da empresa que, indiretamente, é refletido nos acordos de dívida ou no montante de bónus (Davern et al., 2019).

O momento apropriado de reconhecimento da receita é uma questão complexa e, por vezes, problemática devido à variedade de transações existentes que geram receitas. A

alteração no modo como estas transações são contabilizadas pode levar a interpretações divergentes por parte de quem é externo à empresa, isto é, para uns pode parecer uma transação mais atraente e para outros, o oposto (Napier & Stadler, 2020).

Assim, este projeto de reconhecimento de receita é um dos que apresenta um maior grau de complexidade na sua preparação e aplicação, sendo também, um tema alvo de discussão constante entre normatizadores (Bauer & Centorrino, 2017). A ir mais além, a PWC(2017) explica que, quanto maior for o número, os termos de contrato, a diversidade e o tempo de mudança de um contrato, maior a complexidade em calcular o impacto da IFRS 15. Para uma entidade que tenha presente um sistema com muitas interconexões, por exemplo, com várias linhas de produtos e serviços, irá ser necessário desenvolver um processo e um sistema que possibilitem o cumprimento da IFRS 15, sendo expectável tratar-se de um processo demorado (PWC, 2017).

A IFRS 15 como norma que impacta o reconhecimento da receita, é provável que influencie métricas-chave ou os resultados e portanto, é normal que os analistas e investidores suscitem mais questões acerca dos impactos dos resultados relatados (PWC, 2017). Para haver uma resposta adequada a estas questões, é necessário que exista uma colaboração das empresas, dos órgãos de supervisão, dos normatizadores e dos auditores que, ao mesmo tempo, permitem assegurar a eficácia e integridade dos relatórios financeiros e contribuir para um maior sucesso a nível de negócios (Davern et al., 2019).

Os primeiros estudos a serem publicados referentes aos métodos do reconhecimento de receita são feitos pelas empresas *big-four* (KPMG, 2016; PWC, 2017; Deloitte, 2017; EY, 2018), onde exploram esta norma, os seus efeitos esperados nas empresas, e que conjunto de setores seriam potencialmente mais afetados. Em geral, as conclusões das empresas de auditoria assemelham-se, prevendo maior impacto no setor das telecomunicações, setor imobiliário e construção e indústria automotiva.

De acordo com a KPMG (2016), e como podemos verificar na tabela abaixo, cada uma das cinco fases pode ter um impacto mais ou menos significativo em cada setor. Assim, é expectável que os setores das telecomunicações e *software* seja mais afetados pela 2ª e 4ª fase, o setor imobiliário pela 1ª e 2ª fase, aeroespacial e defesa pela 1ª e 3ª fase, a construção civil mais afetada pela 3ª fase. A 5ª fase é a mais abrangente, afetando todos os setores anteriormente enumerados.

Tabela 1: Potenciais setores afetados em cada fase do modelo das 5 fases

	ETAPAS				
	1	2	3	4	5
Aeroespacial e Defesa	✓		✓		✓
Administradores de fundos			✓		
Construção			✓		✓
Fabricantes sob encomenda					✓
Licenciadores (<i>media</i> , saúde e farmacêutica, franqueadores)	✓	✓			✓
Incorporação imobiliária	✓	✓			✓
<i>Software</i>		✓		✓	✓
Telecomunicações (redes de telefonia móvel, cabo)		✓		✓	

Fonte: Elaboração própria com base na KPMG (2016)

Para os relatórios e contas darem importância a estes temas acima mencionados é necessário, a existência de um conjunto de divulgações adequado. No subcapítulo seguinte serão expostos artigos que incidiram no estudo das divulgações, possibilitando compreender o que elas nos transmitem.

3.2. Adoção e divulgações da IFRS 15

A IFRS 15 exige divulgações quantitativas e qualitativas e, portanto, mais completas. Estas têm o objetivo de auxiliar os utilizadores da informação financeira a compreender aspectos cruciais nesta norma (KPMG, 2016).

O período de implementação desta norma deixou muitas empresas surpresas, devido ao processo complexo que este período envolve e à sua duração (KPMG, 2016). De acordo com o estudo feito por Boujelben & Kobbi-Fakhfakh (2020) a 22 entidades cotadas da União Europeia, pertencentes ao setor das telecomunicações e construção, todas adotaram a IFRS 15 apenas no ano da adoção obrigatória, em 2018. Para além disto, metade das empresas da amostra optaram por utilizar o método de transição modificado com efeito cumulativo. Neste estudo destaca-se que os relatórios anuais de 2018, não obedecem na totalidade com

as divulgações exigidas pela IFRS 15. Isto pode ocorrer, segundo Glaum, Schmidt, Street & Vogel (2013), por uma interpretação incorreta dos requisitos divulgados na IFRS 15, uma negligência sem intenção ou simplesmente com intenção de não cumprir as regras.

No estudo de Boujelben & Kobbi-Fakhfakh (2020), ainda se verifica que as empresas de construção normalmente só apresentam uma obrigação de desempenho, em contraste às empresas de telecomunicações, que têm diversos serviços e representam várias obrigações de desempenho. Com enfoque nos ativos reconhecidos respeitantes aos custos dos contratos, as empresas de construção raramente divulgaram esta informação, ao contrário das empresas de telecomunicações, o que pode ser preocupante, visto que, as empresas de construção são suscetíveis de terem grandes quantidades de contratos de longa duração.

Além da complexidade da IFRS 15, a sua introdução também provoca custos adicionais com a atualização de um *software* de computador visto que estes têm que verificar o cumprimento das obrigações implícitas nos contratos com os clientes (Napier & Stadler, 2020).

O estudo feito por Napier & Stadler (2020) analisa o ano de 2018 e tem por base os relatórios anuais das maiores empresas da Europa, *STOXX Europe 50*, onde se enquadram diferentes setores. Para além disto, foram feitas entrevistas a um preparador, um consultor e um auditor com o fim de obter diferentes perceções acerca da IFRS 15. Os resultados evidenciam que, para a maioria das empresas, o efeito da implementação da norma nos lucros da empresa são mínimos, ao contrário das divulgações que aumentaram consideravelmente. As empresas sofreram mudanças de comportamento leves de maneira que não alteraram as principais operações das mesmas. Este estudo é corroborado por Usurelu, Dutescu & Jarvis (2021), que afirmam, que com a introdução da IFRS 15, o setor da construção e imobiliário apresenta melhores receitas operacionais e o padrão das divulgações tornou-se mais abrangente e complexo, sendo este setor um dos que sofreu um maior impacto.

Contudo, Boujelben & Kobbi-Fakhfakh (2020) defendem que é possível haver uma melhoria na quantidade de informação que é divulgada para os anos subsequentes, e consequentemente, na qualidade da informação fornecida nos relatórios anuais. Davern et al. (2019) vão além e encontram relatórios anuais das empresas que não cumprem as divulgações obrigatórias impostas pela AASB⁴ 15. Estes autores, acompanharam 143 preparadores ao longo do processo de implementação da norma acima referida, caracterizado pela sua longa

⁴ A Austrália aplica as AASB, que são a adaptação do normativo IAS/IFRS.

duração e complexidade. Dentro da amostra analisada, verificam-se relatórios anuais das empresas que não cumprem as divulgações obrigatórias impostas pela AASB 15.

Para além disto, as divulgações da IFRS 15 não têm igual peso para todas as indústrias. O estudo de Cruz (2017) revela que no relatório e contas de 2016 das empresas do PSI20, é notória uma diferença a nível de divulgações entre entidades financeiras e não financeiras, sendo o setor financeiro o que mais divulga. As empresas que constituem a amostra, apresentam diferentes comportamentos relativamente às expectativas de impactos com a entrada da nova norma contabilística, sendo as entidades não financeiras as que perspetivam um maior impacto com a implementação da IFRS 15.

Para finalizar a revisão da literatura, no subcapítulo é dada atenção a outros artigos que analisam também a IFRS 15, possibilitando enriquecer o conhecimento sobre as perspetivas quanto à implementação desta norma.

3.3. Outras abordagens da IFRS 15

No estudo de Lim et al. (2015) aplicado para a Malásia, 36 auditores e 41 preparadores da informação financeira foram selecionados para constituir a amostra, sendo expectável haver diferentes perceções devido ao trabalho distinto que ambos realizam. Foi elaborado um estudo de caso no 4º trimestre de 2015, onde lhes foi pedido a aplicação da IFRS 15 para solucionar um problema. As conclusões deste estudo revelaram que, a maioria da amostra partilha da opinião que os conceitos da norma tinham espaço para melhorias, e que não é fácil a aplicação desta norma em setores de negócios diferentes. E ainda, a amostra necessita de ganhar uma compreensão da norma mais consistente e profunda até ao ponto de estarem familiarizados com a IFRS 15.

Mattei & Paoloni (2019) realizaram um trabalho com o objetivo de analisar o impacto da IFRS 15 nas empresas cotadas de telecomunicações em Espanha e Itália. A amostra deste estudo é composta por 14 empresas, 7 espanholas e 7 italianas, onde uma das empresas é cotada em ambos os países. Foi realizada uma análise do conteúdo com o objetivo de estudar, se a informação que é dada pelos gestores das entidades em análise cumprem o pedido feito pela IFRS 15 e pela ESMA, em 2016. Assim, com base nos relatórios anuais das entidades, estas utilizaram a “palavra” como unidade de medida para avaliar o espaço ocupado pelas divulgações nos relatórios nos anos 2016 e 2017. Os resultados evidenciaram que as empresas de telecomunicações têm um adequado nível de informação acerca da IFRS 15 e também,

que as empresas italianas começam mais cedo a medir o impacto esperado com a adoção da norma face às empresas espanholas.

O setor bancário também sofre alterações na contabilidade com a implementação da IFRS 15. O artigo de Bauer & Centorrino (2017), analisa as demonstrações financeiras de 5 bancos comerciais de elevada dimensão da Polónia, que também em 2018 estão abrangidos pela norma. Da análise do ano 2015 e 2016, resulta a não uniformidade dos bancos em estudo, no que se refere ao impacto potencial nas demonstrações financeiras. Isto acontece, uma vez que os bancos não se encontram todos na mesma fase de análise.

A transição para a IFRS 15 é vista como uma oportunidade para Peters (2018). A implementação da norma permite que a empresa tenha noção do grau de intimidade que tem com os seus clientes, e ajuda também a decifrar a qualidade que está implícita nos resultados. Quem também beneficia, são os investidores, pois conseguem compreender mais facilmente o negócio, os riscos e os lucros posteriores. O autor propõe que os investidores, devem pedir esclarecimentos à entidade caso as demonstrações financeiras não coincidam com as expectativas criadas pelos mesmos (Peters, 2018).

Posto isto, avança-se para o capítulo 4, onde é abordada a questão de investigação a ser estudada, a metodologia a desenvolver e a amostra selecionada.

4. Questão de investigação, metodologia e amostra

4.1. Questão de investigação

De acordo com ESMA (2019), a relevância do rédito nas demonstrações financeiras é elevada, visto que reflete as operações da entidade, devendo as divulgações facultadas nos relatórios financeiros das empresas ser aperfeiçoadas. Estas permitem esclarecer as políticas adotadas nas empresas, relacionadas com as normas contabilísticas e, portanto, devem ser pormenorizadas, específicas para a empresa e ser consistentes com a informação existente em outros pontos do relatório e contas anual. O rédito é um indicador chave no cálculo de indicadores de desempenho, que são cruciais para o negócio, pois são analisados por diversos *stakeholders* e têm influência na tomada de decisão.

Assim sendo, surge a seguinte questão de investigação:

IFRS 15: Qual o nível de divulgação nas empresas do PSI20 no ano da sua implementação?.

Para encontrar uma resposta a esta questão, é indispensável encontrar um método que permita calcular o nível de divulgação. No subcapítulo seguinte, será descrita a metodologia.

4.2. Metodologia

De maneira a solucionar a questão de investigação, é necessário definir uma metodologia que permita decifrar as divulgações dos relatórios e contas das entidades, em concreto, perceber qual o nível de preocupação que as mesmas tiveram com a entrada em vigor da IFRS 15.

Primeiramente, para ganhar sensibilidade com o tema, será necessário fazer uma pré-análise. Esta etapa consiste em recolher os relatórios e contas consolidadas das entidades do PSI20 para o período de 2017 e 2018 e proceder a uma leitura dos mesmos, especialmente as divulgações, de modo a sublinhar as informações relativas à implementação da IFRS 15. Em particular, a leitura e interpretação das demonstrações financeiras consolidadas facilitam a compreensão acerca da divulgação de cada entidade com esta nova adoção.

Após uma análise detalhada dos relatórios e contas consolidados, e dado o objetivo de avaliar se as empresas divulgam o que é recomendado pela norma e assim aferir os seus

níveis de divulgação, foi definida a criação de um índice de divulgação para cada empresa. A *checklist* será realizada com o propósito de validar as questões sobre divulgações da IFRS 15.

Esta *checklist* é uma adaptação da IFRS 15 juntamente com os estudos da EY(2019), de Cruz (2017) e Usurelu et al. (2021). Estes estudos foram utilizadas com o objetivo de transmitir qualidade ao índice a desenvolver. A *Ernst & Young*, sendo considerada uma empresa prestigiada a nível internacional, e uma empresa *big-four* que auxilia as empresas no processo de implementação de novas normas internacionais que surjam, transmite credibilidade e fiabilidade na informação que é aproveitada para a elaboração da *checklist*. Estes estudos foram lidos na íntegra, permitindo compreender quais os tópicos que teriam mais interesse serem questionados e analisados. Deste modo, surge uma *checklist* com dezasseis itens a serem examinados e validados para cada entidade.

Passo a citá-los:

1. A empresa divulga o valor do rédito decorrente de contratos com clientes de forma separada das restantes origens do rédito? (IFRS 15, §113 a)
2. A empresa desagrega o rédito reconhecido nos contratos de clientes em categorias que reflitam como a natureza, a quantia, a calendarização e a incerteza do rédito e dos fluxos de caixa são afetados por fatores económicos? (IFRS 15, §114)
3. A empresa divulga os saldos de abertura e de fecho das contas a receber, os ativos resultantes do contrato e os passivos resultantes do contrato relativos a contratos com clientes? (IFRS 15, §116 a)
4. A empresa divulga o rédito reconhecido no período de relato incluído no saldo dos passivos resultantes do contrato no início do período? (IFRS 15, §116 b)
5. A empresa divulga o rédito reconhecido no período de relato decorrente de obrigações de desempenho cumpridas (ou parcialmente cumpridas) em períodos anteriores? (IFRS 15, §116 c)

6. A empresa apresenta uma explicação para as alterações significativas nos saldos dos ativos resultantes dos contratos e dos passivos resultantes dos contratos durante o período de relato (IFRS 15, §118 a) a e))
7. A empresa divulga quando as obrigações de desempenho são satisfeitas? (IFRS 15, §119a)
8. A empresa divulga as condições de pagamento significativas dos contratos com clientes? (IFRS 15, §119b)
9. A empresa divulga o montante agregado do preço de transação referente às obrigações de desempenho ainda não cumpridas? (IFRS 15, §120a)
10. A empresa divulga o método utilizado para o reconhecimento do rédito? (IFRS 15, §124a)
11. A empresa explica porque é fiável utilizar o método de reconhecimento do rédito adotado para a transferência de bens ou serviços? (IFRS 15, §124 b)
12. No referente às obrigações de desempenho cumpridas ao longo do tempo, a empresa divulga os julgamentos significativos efetuados ao avaliar quando um cliente obtém o controlo dos bens ou serviços prometidos? (IFRS 15, §125)
13. A empresa divulga os pressupostos/métodos para mensurar obrigações de devoluções ou reembolsos? (IFRS 15, §126a)
14. A empresa divulga os julgamentos efetuados na determinação do montante dos custos incorridos para obter ou cumprir um contrato com um cliente? (IFRS 15, §127a)
15. A empresa divulga o método utilizado para determinar a amortização anual referente aos ativos reconhecidos decorrentes de custos incrementais com a obtenção do contrato? (IFRS 15, §127b)

16. A empresa divulga os saldos dos ativos reconhecidos decorrentes de custos incrementais para a obtenção do contrato por categorias de ativo (custos com a obtenção do contrato, custos pré-contratuais e custos de preparação? (IFRS 15, §128 a)

Esta *checklist* é o ponto de partida para o cálculo do índice. A fórmula a utilizar é a seguinte:

$$\text{Índice}_e = \frac{\sum_{i=1}^j x_i}{\sum_{i=1}^j y_i}$$

Sendo:

e: empresa em análise

i: item em análise

x_i : 1 se o item i é divulgado, 0 se o item não é divulgado

y_i : 1 se o item é aplicável, 0 se o item é não aplicável

Para o cálculo deste índice, o numerador representa todos os itens que são divulgados pela empresa (a cada item é atribuído um valor, sendo “0” se o item não é divulgado e “1” caso o item seja divulgado), seguindo do denominador, que representa todos os itens que são aplicáveis para a entidade em estudo. Os itens que assumem “na” – não aplicável – não entram na soma para o denominador e portanto, não enviesam negativamente o índice das empresas. Neste seguimento, foram utilizados dois pressupostos no cálculo do índice, que são:

i) Os itens 1 e 2, que questionam se a empresa divulga o valor do rédito decorrente de contratos com clientes de forma separada das restantes origens do rédito e, se o mesmo é desagregado em categorias que reflitam a natureza, a quantia, a calendarização e a incerteza do rédito, encontram-se interligadas. Assim, quando fosse utilizado “0” no item 1 era utilizado “na” no item 2.

ii) Os itens 10, 11 e 12 apenas se aplicam a entidades que apresentem obrigações de desempenho reconhecidas ao longo do tempo, pelo que, caso o mesmo não aconteça é con-

siderado “na”. O item 10 questiona se a empresa divulga o método utilizado para o reconhecimento do rédito, o item 11 interroga se a empresa explica porque é fiável utilizar o método de reconhecimento do rédito adotado para a transferência de bens ou serviços e, por fim, o item 12 avalia se a empresa divulga os julgamentos significativos efetuados ao avaliar quando um cliente obtém o controlo dos bens ou serviços prometidos.

Com a metodologia detalhada, resta apresentar a amostra à qual será aplicada o cálculo deste índice.

4.3. Amostra

Este estudo visa examinar as divulgações acerca da IFRS 15 nas empresas portuguesas. Contudo, a maioria das entidades em Portugal adotam o normativo nacional, sendo poucas as que analisam as suas contas com base no normativo internacional. Neste sentido, as empresas cotadas portuguesas são a amostra da presente dissertação, visto que, para estas, o uso desta norma internacional é de carácter obrigatório. Para além disto, o acesso às informações financeiras destas empresas é facilitado em comparação às restantes empresas constituídas no país, pois, é possível a extração do relatório e contas diretamente dos *sites* das empresas. De notar que, a composição do índice PSI20 enquadra uma variedade de setores que, naturalmente, têm diferentes graus de complexidade ao adotar a IFRS 15.

A amostra é composta pelas seguintes empresas:

Altri, SGPS, S.A.

BCP- Banco Comercial Português, S.A.

Corticeira Amorim, SGPS, S.A.

CTT- Correios de Portugal, S.A.

EDP- Energias de Portugal, S.A.

EDP Renováveis, S.A.

Galp Energia, SGPS, S.A.

Ibersol, SGPS, S.A.

Jerónimo Martins, SGPS, S.A.

Mota-Engil, SGPS, S.A.

NOS, SGPS, S.A.

Pharol, SGPS, S.A.

Ramada Investimentos e Indústria, S.A.

REN- Redes Energéticas Nacionais, SGPS, S.A.

Semapa- Sociedade de Investimentos e Gestão, SGPS, S.A.

Sonae Capital, SGPS, S.A.

Sonae SGPS, S.A.

The Navigator Company, S.A.

Após mencionada a questão de investigação, a metodologia utilizada e a validação da amostra, encontram-se reunidas as condições para avançar para a apresentação dos resultados obtidos e consequente discussão dos mesmos.

5. Resultados

O presente capítulo destina-se à apresentação dos resultados obtidos com a análise das divulgações e discussão dos resultados provenientes da investigação descrita no capítulo 4.

Como foi referenciado anteriormente, foram observados os relatórios e contas consolidados de 2018 e 2017 referentes às 18 entidades que constituem a amostra, de modo a recolher a informação divulgada pelas empresas, que serve de resposta para a construção do índice de divulgação.

Esta investigação permite descobrir factos relevantes no que se refere à adoção da IFRS 15 – Rédito dos contratos com clientes. Antes de apresentar os valores do índice de divulgação, irá fazer-se uma introdução à amostra.

5.1. Implementação da IFRS 15

Inicialmente, será interessante observar questões básicas da norma que permitem desde logo aferir o comportamento das entidades perante esta novidade. A título introdutório à apresentação dos resultados, será descrita a amostra em termos do ano de adoção, do método transitório utilizado e do impacto consequente da adoção da norma.

Ao longo da leitura dos relatórios e contas consolidados das empresas verifica-se que em todos, é apresentado o ano da adoção da norma, ou seja, se é adotada antecipadamente ou apenas no ano obrigatório de implementação, bem como o método de transição utilizado. Na tabela seguinte são assim apresentados o método de transição, o ano de adoção e se existem impactos quantitativos e significativos nas entidades do PSI20 com a implementação da IFRS 15, de acordo com o que as empresas revelam. Relativamente a este último ponto, só é considerado “sim” no caso das empresas divulgarem que existe um impacto significativo e o quantificarem, no início do ano de 2018 ou ao longo do ano de 2018, caso contrário a tabela assume “não”.

Assim, são apresentados resumidamente estes três pontos na tabela 2.

Tabela 2: Método transitório, ano de adoção e impacto da adoção

Entidade	Método transitório	Ano adoção	Impacto da adoção
Altri, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
BCP	Não divulgado	2018	Não
Corticeira Amorim, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
CTT, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Sim
EDP, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Sim
EDP Renováveis, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Galp Energia, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Ibersol, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Jerónimo Martins, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Mota-Engil, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Sim
NOS, S.A.	Método retrospectivo completo	2018	Sim
Pharol, S.A.	Não divulgado	2018	?
Ramada, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
REN, S.A.	Não divulgado	2018	Não
Semapa, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Sonae Capital, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
Sonae, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não
The Navigator Company, S.A.	Método retrospectivo modificado	2018	Não

Fonte: Elaboração própria

O método transitório que a empresa adota pode ser um dos dois: método retrospectivo modificado ou método retrospectivo completo, conforme já mencionado no capítulo 2. Assim atenta-se que apenas a NOS, S.A. elegeu o método retrospectivo completo, isto é, apenas uma empresa optou pelo processo mais trabalhoso e demorado enquanto as restantes utilizaram o método retrospectivo modificado. No entanto, a NOS, S.A. apenas necessita de apresentar de acordo com a IFRS 15, o ano anterior ao da aplicação da norma, sendo os anos anteriores a 2017 de carácter facultativo para a empresa (Boujelben & Kobbi-Fakhfakh, 2020). O método retrospectivo modificado limita-se a fazer um ajustamento do efeito acumulado no início do 1º ano de aplicação da IFRS 15, nos capitais próprios refletidos no balanço de abertura da entidade. O BCP, a PHAROL, S.A. e a REN, S.A. foram as únicas entidades que não divulgaram o método utilizado, o que leva a supor uma menor preocupação com a implementação e um menor detalhe relativo à norma. Estes dados como apresentam apenas uma empresa a usar o método retrospectivo completo contrapõem-se com os resultados de

Boujelben & Kobbi-Fakhfakh (2020), onde metade da amostra (esta é composta por 22 empresas cotadas pertencentes à União Europeia), utilizava este método.

Face à situação que se pode verificar na tabela anterior, todas as empresas implementaram a IFRS 15 em 2018, ou seja, nenhuma empresa optou por adotar a norma no ano anterior ao obrigatório apesar de ser permitido fazê-lo. Este resultado vai ao encontro do que acontece com Boujelben & Kobbi-Fakhfakh (2020).

As empresas portuguesas cotadas no PSI20 são entidades de elevada dimensão e de referência em Portugal, pelo que, também é relevante averiguar os impactos esperados, no sentido de possibilitar a que os potenciais e atuais investidores possam ter um conhecimento mais aprofundado permitindo uma maior eficiência nas decisões tomadas. Para além disto, é fundamental para as entidades perceber as rubricas afetadas e os valores envolvidos nesta transição, principalmente por se tratar do rédito que é um indicador chave para apurar os lucros.

Das entidades que divulgam nos seus relatórios e contas impactos significativos com a implementação da IFRS 15, irão ser divulgados esses impactos descritos pelas mesmas, na tabela 3.

Tabela 3: Empresas que revelam impactos significativos e sua quantificação

Entidade	Impacto da adoção no início de 2018	Impacto da adoção durante o ano de 2018
CTT, S.A.	Variação dos Resultados Transitados = -1 282 milhares € (Total Resultados Transitados= 34 268 milhares €)	Variação nos Réditos= 160 milhares € (Réditos total= 676 008 milhares €)
EDP, S.A.	Variação nos Ativos não correntes= 24 397 milhares € (Total Ativos não correntes= 34 979 279 milhares €) Variação no CP= -45 740 milhares € (Total de Capital Próprio=13 480 260 milhares €) Variação nos Passivos não correntes= 70 137 milhares € (Total Passivos não correntes= 22 334 729 milhares €)	Variação nos Ativos= 15 096 milhares € (Total Ativos=41 626 960 milhares €) Variação no Capital Próprio= 11 435 milhares € (Total de Capital Próprio=12 900 327 milhares €) Variação nos Passivos= 3 661 milhares € (Total Passivos= 28 726 633 milhares €)
Mota-Engil, S.A.	Variação no Capital Próprio= - 6 915 milhares € (Total Capital Próprio= 595 737 milhares €)	Não aplicável
NOS, S.A.	Variação no Capital Próprio= 25 097 milhares € (Total Capital Próprio= 1 086 368 milhares €)	Não aplicável

Como se pode verificar na tabela acima, existem apenas quatro entidades que apresentam alterações significativas no ano de adoção da IFRS 15.

O grupo CTT, S.A. é a primeira empresa a apresentar um impacto material respeitante à norma. Os resultados transitados sofreram uma diminuição de 1 282 milhares € no balanço inicial a 01/01/2018 e, ao longo do ano teve um impacto no cálculo dos réditos de 160 milhares €, o que origina uma redução global de 1 122 milhares €.

A EDP, S.A. também sofreu um impacto significativo. No balanço de abertura, os ativos não correntes aumentaram em 24 397 milhares € (afetando as rubricas: ativos por impostos diferidos e devedores e outros ativos de atividade comercial). O capital próprio teve uma quebra de 45 740 milhares € enquanto que os passivos não correntes aumentaram 70 137 milhares € (nas provisões, passivos por impostos diferidos e contas a pagar e outras responsabilidades de atividade comercial). Ao longo de 2018, a IFRS 15 provocou um aumento de 15 096 milhares € no ativo, 11 435 milhares € no capital próprio e 3 661 milhares € no passivo.

A terceira empresa que é afetada significativamente é a Mota-Engil, S.A. com uma queda de 6 915 milhares €⁵ no capital próprio no balanço de abertura a 01/01/2018. Ao longo de 2018, a empresa não refere informação, o que leva a induzir uma ausência de impactos materiais.

Por último o grupo NOS, S.A. apresenta uma variação significativa no capital próprio do balanço de abertura, no valor de 25 097 milhares € (resultado líquido, interesses que não controlam e outras reservas e resultados acumulados foram as rubricas que originaram este valor). Como na Mota-Engil, ao longo de 2018, a empresa não refere informação, o que leva a induzir uma ausência de impactos materiais.

A Pharol, S.A., no relatório e contas não menciona ausência nem presença de impactos com a implementação da IFRS 15, sendo portanto uma informação desconhecida.

Todas as restantes treze empresas divulgam que não existe impactos com a adoção da IFRS 15 ou então, que caso existam, são imateriais.

Novamente estes resultados vão ao encontro dos estudos efetuados pelas empresas *big-four*, onde era expectável que as empresas de telecomunicações e de construção, como é

⁵ Ao longo do relatório aparece também um impacto de 5 000 milhares € no capital próprio.

o caso da NOS, S.A. e da Mota-Engil, S.A. respetivamente, fossem mais afetadas com a IFRS 15. Estes resultados corroboram os estudos de Cruz (2017), em que defende que o setor não financeiro seria os que mais esperavam impactos.

5.2. Índice de divulgação

Após validar a *checklist*, os relatórios e contas foram lidos novamente no sentido de salvaguardar e confirmar o correto preenchimento da *checklist* e correspondente cálculo do índice. Na leitura dos relatórios e contas houve especial atenção às demonstrações financeiras consolidadas e à divulgação. Deste modo, foi possível associar a cada item o valor correspondente de acordo com o que é divulgado nos relatórios e contas para cada entidade.

Com a compilação de todos os dados obtidos e com o valor atribuído às dezasseis questões das dezoito entidades, estão reunidas todas as condições para apresentar os resultados do cálculo do índice de divulgação. Assim, a tabela 4 que se encontra abaixo, traduz o índice final obtido.

Tabela 4: Índice de divulgação referente às empresas do PSI20

Entidade	Índice
Altri, S.A.	41,67%
BCP	0,00%
Corticeira Amorim, S.A.	33,33%
CTT, S.A.	14,29%
EDP, S.A.	56,25%
EDP Renováveis, S.A.	26,67%
Galp Energia, S.A.	25,00%
Ibersol, S.A.	14,29%
Jerónimo Martins, S.A.	58,33%
Mota-Engil, S.A.	62,50%
NOS, S.A.	56,25%
Pharol, S.A.	0,00%
Ramada, S.A.	53,85%
REN, S.A.	26,67%
Semapa, S.A.	0,00%
Sonae Capital, S.A.	26,67%
Sonae, S.A.	26,67%
The Navigator Company, S.A.	25,00%

Fonte: Elaboração própria

A título de informação complementar, será feita uma análise a cada item da *checklist*. Para melhor ajudar a compreender, a tabela 5 apresenta a percentagem de empresas que divulgam cada item.

Tabela 5: Divulgação de cada item da checklist

Item	% empresas que divulgam
Item 1	72,22%
Item 2	100,00%
Item 3	33,33%
Item 4	0,00%
Item 5	0,00%
Item 6	75,00%
Item 7	83,33%
Item 8	27,78%
Item 9	27,78%
Item 10	66,67%
Item 11	0,00%
Item 12	0,00%
Item 13	11,11%
Item 14	22,22%
Item 15	17,65%
Item 16	0,00%

Fonte: Elaboração própria

5.3. Discussão de resultados

De acordo com a tabela 4, pode-se verificar que existe uma diferença significativa entre o mínimo e o máximo de valores assumidos por este índice, variando de 0% até 62.5%.

Descrevendo os resultados obtidos, existem três empresas que apresentam um mínimo no índice de divulgação. O BCP, a Pharol, S.A. e a Semapa, S.A. têm um índice igual a zero, o que representa um extremo nesta qualificação. Estas entidades têm um nível de informação acerca da IFRS 15 muito reduzido nos seus relatórios e contas pelo que, não divulgam nenhum tópico da *checklist*.

Segue-se os CTT, S.A. e a Ibersol, S.A., ambos com um índice de divulgação igual a 14.29%. Estas cinco empresas já mencionadas, ocupam os cinco resultados mais baixos nesta contagem.

Na liderança deste índice surge a Mota-Engil, S.A., representando o setor da construção, com um valor de 62.50% de validação da *checklist*, o que permite ocupar o primeiro lugar de empresa com maior quantidade de informação divulgada respeitante à norma em estudo. Este valor confirma o que é dito por Usurelu et al. (2021), que o setor de construção apresenta divulgações mais abrangentes.

O segundo lugar das entidades com maior nível de divulgação pertence ao grupo Jerónimo Martins, S.A., setor de retalho, atingindo um índice de divulgação de 58,33% de classificação, o que significa que esta entidade divulga mais de metade das questões em estudo da *checklist*, sendo um resultado positivo.

No que respeita ao terceiro lugar da contagem com melhor qualificação, existem duas empresas com igual nível de divulgação, com um índice de 56.25%. São elas o grupo NOS, S.A. e a EDP, S.A, setor de telecomunicações e energia (*utilities*), respetivamente. Esta informação está de acordo com o estudo de Mattei & Paoloni (2019), que refere que as empresas de telecomunicação têm um nível adequado de informação sobre a IFRS 15. Assim, o top 5 das entidades com maior nível de divulgação sobre a IFRS 15-Rédito de contratos com clientes, fecha-se com a empresa Ramada, S.A., que obteve 53.85% da classificação.

Como se pode verificar na tabela 4, o top 5 das entidades com maior índice, apresentam valores acima dos 50% e portanto, divulgam pelo menos metade das questões estudadas na *checklist*, daquelas que são aplicáveis a cada empresa.

Das restantes empresas intermediárias, o índice varia desde os 25% até aos 41.67%. No patamar dos 25% de índice encontra-se a Galp Energia, S.A. e a The Navigator Company, S.A. Logo de seguida existem quatro entidades equiparadas com valor de 26.66%, que são a EDP Renováveis, S.A., a REN, S.A., a Sonae, S.A. e a Sonae Capital, S.A. No limiar seguinte, a Corticeira Amorim encontra-se isolada com um índice de divulgação situado nos 33.33% e, por último, a Altri, S.A. é a entidade que apresenta um valor de 41.67%.

Dos resultados obtidos seria esperado que a empresa Mota-Engil obtivesse uma posição bastante favorável neste *ranking*, visto que de acordo com os estudos elaborados pelas *big-four*, como a PWC (2017), o setor da construção seria um dos apontados com mais

probabilidade de apresentar impactos esperados, pois, os seus contratos normalmente têm uma duração mais prolongada, sendo por vezes, superior a um ano. Outro setor que era apontado como um dos mais propensos a sofrer impactos com a implementação da norma, era o setor das telecomunicações, sendo a NOS, S.A. a única entidade pertencente à amostra que se enquadra neste setor. Como vimos a NOS, S.A. revela um índice de divulgação favorável e portanto pode-se associar uma relação direta entre o impacto e a quantidade de informação divulgada, o que corrobora o que é afirmado pelas empresas de auditoria/consultoria. Os valores dos índices dão razão ao estudo de Cruz (2017), quando refere que há uma diferença notória nas divulgações entre setor financeiro e não financeiro. No entanto, no presente estudo, o setor não financeiro divulga mais, o que se opõe ao estudo de Cruz (2017), sendo o setor financeiro que tem maior referência descritiva da norma.

Porventura, os valores mais baixos do índice poderão dever-se como argumenta Glaum et al. (2013) a uma interpretação incorreta dos requisitos divulgados na IFRS 15, uma negligência sem intenção ou simplesmente intenção de não cumprir as regras. Estes dados podem ser comparáveis com os de Davern et al. (2019), em que ambos verificam que as divulgações não cumprem os requisitos obrigatórios impostos pela norma, quer seja na Austrália ou em Portugal.

No sentido de verificar o que acontece a nível dos itens e os seus comportamentos, a tabela 5 apresentada anteriormente, representa a percentagem de empresas que divulgam cada item, que será analisada agora.

De acordo com o estudo realizado, o item 1 e 2 estão interligados como mencionado no capítulo 4, correspondendo estes itens a: a empresa divulga o valor do rédito decorrente de contratos com clientes de forma separada das restantes origens do rédito e se o mesmo é desagregado em categorias que reflitam a natureza, a quantia, a calendarização e a incerteza do rédito, respetivamente. Assim, o item 2 só pode ser divulgado caso o item 1 também o seja. O item 1 ocupa um bom lugar no *ranking*, com 13 empresas a divulgar o item, no total de todas as empresas, ou seja 72.22%. O item 2 apresenta o valor máximo, pois todas as empresas a que se aplica o item, (13 empresas) divulgam-no.

O item 6, referente a se a empresa apresenta uma explicação para as alterações significativas nos saldos dos ativos resultantes dos contratos e dos passivos resultantes dos con-

tratos durante o período de relato, situa-se no terceiro lugar do *ranking*, com 75.00% de divulgação. Isto deve-se ao facto de este item ser aplicável a poucas empresas, pois, apenas 4 sofreram alterações nos saldos dos ativos resultantes dos contratos e dos passivos resultantes dos contratos, tendo 3 delas divulgado uma explicação. O item 7, ou seja se as empresas divulgam quando as obrigações de desempenho são feitas, pertence também ao top 4 do *ranking*, com 83.33% de divulgação, isto é, 15 das 18 empresas a divulgam este item.

Por contrapartida, o item 4 e 5, ou seja, se empresa divulga o rédito reconhecido no período de relato incluído no saldo dos passivos resultantes do contrato no início do período e, se a empresa divulga o rédito reconhecido no período de relato decorrente de obrigações de desempenho cumpridas (ou parcialmente cumpridas) em períodos anteriores, respetivamente, ocupam dois dos cinco piores lugares do *ranking*, não sendo divulgados em nenhuma empresa. Também os itens 11, 12 e 16 apresentam uma percentagem de divulgação de 0%. O item 11 e 12 apenas são aplicáveis para entidades que reconhecem o rédito ao longo do tempo. Isto significa que, nenhuma empresa nestas circunstâncias, explica porque é fiável utilizar o método de reconhecimento do rédito adotado para a transferência de bens ou serviços, nem nenhuma divulga os julgamentos significativos efetuados ao avaliar quando um cliente obtém o controlo dos bens ou serviços prometidos, itens 11 e 12, respetivamente. Por fim, referente ao item 16, não há empresas que divulguem os saldos dos ativos reconhecidos decorrentes de custos incrementais para a obtenção do contrato por categorias de ativo.

Quanto aos restantes items, variam desde os 11.11% e os 66.67%, o que indica uma grande possibilidade de melhorar a divulgação destes items.

O presente estudo permite retirar algumas intuições entre o modelo das 5 fases e os items que compõem a *checklist*. Neste sentido, pode-se aferir que a etapa 1 do modelo das 5 fases se relaciona com o item 1 e portanto, foi bem conseguida, uma vez que se a empresa divulga o valor do rédito decorrente de contratos com clientes, deduz-se que houve uma correta identificação dos contratos. A etapa 3, que é a determinação do preço de transação pode relacionar-se com o item 9, que questiona se a empresa divulga o montante agregado do preço de transação referente às obrigações de desempenho ainda não cumpridas, havendo oportunidade de melhoria. A etapa 5, referente ao reconhecimento de receita quando a obrigação de desempenho é satisfeita, está incorporada no item 7, que analisa se a empresa divulga quando as obrigações de desempenho são satisfeitas. Sendo assim, esta etapa também

se encontra já com um bom nível de divulgação. As etapas 2 e 4 não se consegue obter uma relação com os itens da *checklist* pelo que nada se pode aferir.

Em geral, estes resultados revelam que as empresas se adaptaram bem a reconhecer as obrigações de desempenho, um conceito novo nesta norma. Também ressalta que as divulgações sublinham a importância da IFRS 15, nomeadamente à desagregação do rédito em categorias, alterações nos saldos dos ativos e passivos resultantes de contratos com clientes. Porém, a amostra ainda precisa de ganhar mais consistência com a norma, e melhorar a sua familiarização, partilhando a ideia de Lim et al. (2015). Os custos incorridos nos contratos, as condições de pagamento e os montantes do preço de transação são exemplos de itens que devem detalhar mais as suas divulgações.

6. Conclusões

Com a apresentação dos resultados obtidos e consequente discussão dos mesmos, o presente capítulo dedica-se às conclusões retiradas com esta dissertação. Primeiramente, serão apresentados os principais contributos deste trabalho, seguido das limitações encontradas e por fim, as pistas de investigação para trabalhos futuros.

6.1. Principais contributos

A elaboração desta dissertação teve como objetivo primordial realizar um estudo que permitisse aferir o nível de divulgação, presente nos relatórios e contas consolidados das empresas do PSI20, no ano de entrada em vigor da IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes.

De modo a dar resposta ao objetivo deste tema, foram analisados os relatórios e contas das dezoito entidades que constituem a amostra escolhida para a realização desta investigação. A implementação desta nova norma torna-se obrigatório a partir do ano de 2018, sendo este o primeiro ano da sua aplicação. Assim, é neste ano que se tem principal enfoque nesta investigação.

Tal como já mencionada na Introdução, primeiramente existiu um Enquadramento Normativo, seguido da Revisão da Literatura. Após a descrição da questão de investigação e da metodologia adotada, calculou-se o índice de divulgação. Este, o método utilizado para analisar as divulgações, foi construído com questões incidentes nos requisitos de divulgação da norma internacional. Após definido o índice e ter recolhido toda a informação para a construção do índice, são apresentados e discutidos os valores obtidos.

Com a entrada em vigor da IFRS 15, verificou-se que todas as entidades da amostra optaram por adotar a norma apenas no seu ano obrigatório, em 2018, não havendo qualquer empresa a tê-lo feito antecipadamente, apesar de ser permitido. Para realizar esta transição entre a anterior norma em vigor e a atual foi necessário cada entidade optar por um método de transição dos dois já descritos. Os resultados apuraram três entidades que não mencionam qual o método adotado, apenas uma com método retrospectivo completo e as restantes optaram pelo método retrospectivo modificado.

São também conhecidas as empresas que assumem ter impactos significativos. Das dezoito entidades da amostra, quatro entidades revelaram impactos significativos nas suas

demonstrações financeiras consolidadas, isto é 22% da amostra viram a IFRS 15 afetar as suas contas em valores considerados expressivos. Os estudos das empresas *big-four* apontam no sentido de maior impacto nos setores de construção e telecomunicação o que é validado por este estudo. Assim, as empresas com impactos evidenciados são: CTT, S.A, EDP, S.A., Mota-Engil, S.A., e Nos, S.A., concordando com o estudo de Mattei & Paoloni (2019). Apenas uma entidade, nada menciona sobre os impactos nas demonstrações financeiras respeitantes à introdução da nova norma. A maioria das empresas do PSI20 não apresentam impactos materiais devido à adoção da IFRS 15. Dos resultados divulgados, o capital próprio sofreu uma alteração substancial nestas quatro empresas. As mais afetadas passam pelos resultados transitados, resultado líquido, ativos e passivos por impostos diferidos e provisões.

Os resultados obtidos com o índice de divulgação permitem aferir que uma parte pouca significativa divulga como foi estabelecido na norma internacional, no primeiro ano de aplicação. Isto assemelha-se ao estudo de Davern et al. (2019), em que se verificam relatórios anuais das empresas que não cumprem as divulgações obrigatórias impostas pela AASB 15. Apenas cerca de 22% das empresas têm um índice de divulgação superior a 50%, não ultrapassando os 63%, apesar da IFRS 15 exigir uma maior quantidade de informação divulgada. Existem três entidades que se situam no extremo mínimo, ou seja aproximadamente 17%, que não divulgam ponto algum nenhum da *checklist* efetuada, estando o índice de divulgação em 0%. Este acontecimento pode estar relacionado com uma interpretação incorreta dos requisitos divulgados na IFRS 15, uma negligência sem intenção ou simplesmente intenção de não cumprir as regras, segundo Glaum et al. (2013). Todas as restantes empresas têm um índice de divulgação a variar entre 14,29% e 41,67%.

Para além disto, o valor do rédito decorrente de contratos com clientes de forma separada das restantes origens do rédito, a desagregação do mesmo em categorias, o momento em que as obrigações de desempenho são satisfeitas e as alterações significativas nos saldos dos ativos e passivos resultantes dos contratos durante o período de relato correspondem aos itens que tiveram maior percentagem de divulgação nas empresas.

O modelo das 5 fases, explicado no capítulo 2, pode relacionar-se com os itens da *checklist* e obter conclusões a partir daí. Deste modo, conclui-se que a etapa 1 (identificação dos contratos) e a etapa 5 (reconhecimento do rédito quando a obrigação de desempenho é satisfeita), encontram-se com um nível positivo de divulgação. A etapa 3 (determinação do preço de transação) tem oportunidade para melhoria das divulgações. A etapa 2 (separar

obrigações de desempenho) e a etapa 4 (alocar o preço de transação a cada obrigação de desempenho) não estão diretamente relacionados com os itens da *checklist*, pelo que nada se conclui sobre as mesmas.

De modo geral, estes resultados obtidos permitem aferir que há a oportunidade de melhoria a nível de divulgação, nos anos subsequentes à implementação, em Portugal. As entidades podem aperfeiçoar as divulgações, aumentando o número de requisitos divulgados. Estas entidades, divulgaram os itens mais simples de compreender. Isto indica que a norma pode ser estudada ainda mais exaustivamente por estas empresas, de modo a melhorar a compreensão dos novos conceitos, a haver uma maior consistência na norma, com o fim de conseguirem um maior detalhe nas próximas divulgações. Esta conclusão assemelha-se à de Lim et al. (2015), referindo que os conceitos da norma tinham espaço para melhorias e que a amostra necessita de ganhar uma compreensão da norma mais profunda até ao ponto de estarem familiarizados com a IFRS 15.

Esta dissertação permitiu concluir que as informações presentes nas divulgações com o fim de esclarecer a norma, não se encontram totalmente detalhadas. Isto pode acontecer por ser o primeiro ano em que a IFRS 15 é aplicada em Portugal e ainda se esteja a ajustar.

6.2. Limitações da dissertação

A realização de uma dissertação não é um processo perfeito e, por vezes, ao longo da sua realização depara-se com fatores (como a amostra, o período de análise, a recolha de dados) que teriam oportunidade de ajudar a investigação a ser mais exaustiva, a obter resultados mais completos e eficientes. Desta maneira, pode-se verificar que existem lacunas nesta investigação.

O presente estudo encontra-se limitado à amostra selecionada, pois, apenas dezoito empresas presentes no PSI20 foram objeto de estudo. Neste sentido, a apresentação dos resultados encontra-se limitada à amostra, tornando-se impossível extrapolar os resultados para outros países.

Para além disto, existem outras empresas portuguesas que adotam o normativo internacional por opção e que não estão a ser considerados para a investigação, visto que, não é exequível identificar estas entidades e ter acesso aos seus dados.

6.3. Pistas de investigação futuras

Esta dissertação tem um contributo positivo, visto que, permite obter dados referentes ao nível de divulgação com a introdução da nova norma internacional no seu ano de transição, sendo relevante para aferir se alguns dos objetivos do IASB são cumpridos, designadamente, melhorar a informação presente nos relatórios e contas, e de tornar a mesma mais uniforme e credível para qualquer utilizador da mesma. Também este estudo serve para explicar e expor como o rédito é reconhecido após 2018.

Para a realização de futuros estudos sobre a IFRS 15 tornar-se-ia interessante realizar uma análise ao segundo e terceiro ano de aplicação para a mesma amostra, de modo a verificar se ocorre uma melhoria no nível de divulgação da IFRS 15 face ao primeiro ano de aplicação, como foi investigado nesta dissertação e cujos resultados ficaram aquém dos requisitos previstos no normativo. Um estudo desta natureza ajudaria a perceber se as empresas cotadas portuguesas tiveram mais dificuldades apenas no primeiro ano e posteriormente se foram adaptando, evoluindo e ganhando qualidade nos relatórios e contas, ou se os resultados obtidos no primeiro ano se mantêm idênticos.

Outra sugestão para análise futura, seria realizar uma investigação com o mesmo objetivo mas direcionado a um setor específico, para vários países que tinham o mesmo ano obrigatório para adotar a norma. Uma hipótese do setor a estudar, seria um dos que se encontravam na previsão das empresas *big-four* de ter um maior impacto com a entrada em vigor da IFRS 15, designadamente, o setor das telecomunicações, construção e imobiliário, ou indústria automotiva.

A norma internacional 15 terá efeitos a nível financeiro e contabilístico mas também afetará, certamente, outros fatores. Assim tornar-se-ia pertinente a realização de um estudo com foco no impacto que a IFRS 15 causou no relacionamento que a entidade mantém com os clientes. Uma das formas de concretizar este estudo, poderia implicar a realização de entrevistas e questionários junto das empresas para extrair a informação. Com esta implementação é fundamental que as entidades possuam uma base estável na empresa, com políticas firmes para não abalar o futuro da empresa nem permitir que as relações da entidade sejam afetadas.

Por fim, como existem diversos indicadores financeiros que envolvem os réditos indiretamente, seria um contributo positivo avaliar se ocorreu uma variação significativa nos indicadores financeiros do ano 2017 para o ano 2018, ano de implementação.

7. Referências bibliográficas

Bauer, K., & Centorrino, G. (2017). Financial Statements of Banks as a Source of Information About Implementation of IFRS 15: The Evidence from Poland. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 13(6), 235-248. Disponível em [doi:10.17265/1548-6583/2017.06.001](https://doi.org/10.17265/1548-6583/2017.06.001) Acedido em 10.01.2021

Boujelben, S., & Kobbi-Fakhfakh, S. (2020). Compliance with IFRS 15 mandatory disclosures: an exploratory study in telecom and construction sectors. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. Disponível em <https://www.emerald.com/insight/1985-2517.htm> Acedido em 28.03.2021

CFA Institute (2017), Revenue recognition changes: key judgements and implementation progress. Disponível em www.cfainstitute.org Acedido em 17.11.2020

Cruz, A. (2017). A divulgação da implementação e impacto das IFRS 9 e IFRS 15 no relato financeiro das empresas cotadas nacionais. In *XVI CICA Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria-Da Academia à Profissão*. Disponível em https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica/finais_site/266.pdf. Acedido em 04.06.2021

Davern, M., Gyles, N., Potter, B., & Yang, V. (2019). Implementing AASB 15 revenue from contracts with customers: the preparer perspective. *Accounting Research Journal*, 32(1), 50-67. Disponível em <https://doi.org/10.1108/ARJ-03-2018-0055> Acedido em 16.01.2021

Deloitte (2017), *IFRS 15 Revenue from contracts with customers: Are you ready for the "Big Change?"*. Disponível em <https://www2.deloitte.com/jo/en/pages/about-deloitte/articles/The-only-certainty-is/ifrs15-revenue-from-contracts-with-customers.html> Acedido em 18.11.2020

ESMA (2019), *European common enforcement priorities for 2019 annual financial reports*. Disponível em [Microsoft Word - ESMA32-63-791 ESMA European Common Enforcement Priorities 2019 \(europa.eu\)](https://www.esma.europa.eu/pt-pt/press/news/esma-32-63-791-esma-european-common-enforcement-priorities-2019) Acedido em 25.11.2020

EY (2018), *A closer look at IFRS 15, the revenue recognition standard*. Disponível em https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/de_de/topics/ifrs/ey-apply-revenue-updated-oct-2018.pdf. Acedido em 09.11.2020

EY(2019), *Applying IFRS: Presentation and disclosure requirements of IFRS 15*. Disponível em https://www.ey.com/en_gl/ifrs-technical-resources/applying-ifrs-presentation-and-disclosure-requirements-of-ifrs-15. Acedido em 14.06.2021

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level determinants. *Accounting and business research*, 43(3), 163-204. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2012.711131> Acedido em 26.08.2021

KPMG (2014), *IFRS em destaque 02/14: First Impressions. IFRS 15 – Receita de contratos com clientes*. Disponível em <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/brifrs-em-destaque-02.14.pdf>. Acedido em 16.11.2020

KPMG (2016), *IFRS 15 – Receitas. IFRS em destaque 03/16: Primeiras impressões*. Disponível em: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2020/01/br-ifrs-03.16.pdf> Acedido em 18.11.202

Lim, Y., Devi, S. S., & Mahzan, N. (2015). Perception of Auditors and preparers on IFRS 15: Evidence from Malaysia. *Advanced science letters*, 21(6), 1781-1785. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/283685256_Perception_of_Auditors_and_Preparers_on_IFRS_15_Evidence_from_Malaysia Acedido em 12.11.2020

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). Disponível em <https://doi.org/10.5539/ijbm.v14n1p169>. Acedido em 09.11.2020

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. Disponível em <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770933> Acedido em 11.11.2020

Peters, S. J. (2018). Revenue Recognition: Top 10 questions investors should ask about the adoption of the new standard. *Financial Reporting Policy Group, CFA Institute*. Disponível em <https://www.cfainstitute.org/en/advocacy/policy-positions/revenue-recognition-top-10-questions-investors-should-ask-about-the-adoption-of-the-new-standard> Acedido em 16.05.2021

PWC (2017), *IFRS 15 O futuro está aqui: Analisando o impacto da nova norma sobre reconhecimento de receita nos seus negócios*. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/auditoria/2017/futuro_ifrs_17.pdf Acedido em 18.11.2020

Regulamento (EU) N° 2016/1905 da Comissão, de 22 de setembro de 2016.

Usurelu, V. I., Dutescu, A., & Jarvis, R. (2021). Challenges and Controversies Related to IFRS 15 Implementation. In *Business Revolution in a Digital Era* (pp. 331-343). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-59972-0_23. Acedido em 16.06.2021

Anexo

Checklist sobre a divulgação da IFRS 15 (EY, 2019)

4. Disclosures within the notes to the financial statements

4.1 Disaggregation of revenue

The standard includes the following disclosure requirements in relation to the disaggregation of revenue:

Disclosure requirements IFRS 15		
Quantitative	Disaggregated revenue by categories that depict how the nature, amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows are affected by economic factors	IFRS 15.114
	If the entity applies IFRS 8 <i>Operating Segments</i> , an entity must disclose sufficient information to enable users of financial statements to understand the relationship between the disclosure of disaggregated revenue and revenue information that is disclosed for each reportable segment	IFRS 15.115

4.2 Contract balances

The standard includes the following disclosure requirements for an entity's contract balances and changes in the balances (refer to section 10.5.1 of the general publication for further discussion):

Disclosure requirements IFRS 15		
Quantitative	The opening and closing balances of receivables, contract assets and contract liabilities from contracts with customers, if not otherwise separately presented or disclosed	IFRS 15.116(a)
	Revenue recognised in the reporting period that was included in the contract liability balance at the beginning of the period	IFRS 15.116(b)
	Revenue recognised in the reporting period from performance obligations satisfied (or partially satisfied) in previous periods (for example, changes in transaction price)	IFRS 15.116(c)
Qualitative	Explanation of how the timing of satisfaction of its performance obligations relates to the typical timing of payment and the effect that those factors have on the contract asset and contract liability balances	IFRS 15.117
Quantitative or qualitative	Explanation of the significant changes in the contract asset and the contract liability balances during the reporting period, for example: - Changes due to business combinations - Cumulative catch-up adjustments to revenue that affect the corresponding contract asset or contract liability (including adjustments arising from a change in the measure of progress, a change in an estimate of the transaction price) or a contract modification	IFRS 15.118

Disclosure requirements IFRS 15 (cont'd)		
Quantitative or qualitative	▸ Impairment of a contract asset ▸ A change in the time frame for a right to consideration to become unconditional (i.e., for a contract asset to be reclassified to a receivable) ▸ A change in the time frame for a performance obligation to be satisfied (i.e., for the recognition of revenue arising from a contract liability)	IFRS 15.118

4.3 Performance obligations

4.3.1 Information about performance obligations

IFRS 15 requires an entity to disclose the following qualitative information about its performance obligations (refer to section 10.4.1 of the general publication for further discussion):

Disclosure requirements IFRS 15		
Qualitative	▸ Information about performance obligations in contracts with customer, including a description of the following: ▸ When the entity typically satisfies its performance obligations (for example, upon shipment, upon delivery, as services are rendered or upon completion of service) including when performance obligations are satisfied in a bill-and-hold arrangement ▸ Significant payment terms (for example, when payment is typically due, whether the contract has a significant financing component, whether the consideration amount is variable and whether the estimate of variable consideration is typically constrained) ▸ The nature of the goods or services that the entity has promised to transfer, highlighting any performance obligations to arrange for another party to transfer goods or services (i.e., if the entity is acting as an agent) ▸ Obligations for returns, refunds and other similar obligations ▸ Types of warranties and related obligations	IFRS 15.119(a) IFRS 15.119(b) IFRS 15.119(c) IFRS 15.119(d) IFRS 15.119(e)

4.3.2 Transaction price allocated to remaining performance obligations

IFRS 15 also requires an entity to provide information about unsatisfied or partially satisfied performance obligations, as follows (refer to section 10.5.1 of the general publication for further discussion):

Disclosure requirements IFRS 15		
Quantitative	► The aggregate amount of the transaction price allocated to the performance obligations that are unsatisfied (or partially unsatisfied) as of the end of the reporting period	IFRS 15.120(a)
Quantitative or qualitative	► An explanation of when the entity expects to recognise this amount as revenue, using either: ► Quantitative information (i.e., using time bands that would be most appropriate for the duration of the remaining performance obligations) - Or ► Qualitative information	IFRS 15.120(b)
Practical expedient	An entity needs not to disclose information about the aggregate amount of the transaction price allocated to the performance obligations that are unsatisfied, when either of the following conditions is met: ► The original expected duration of the underlying contract is one year or less ► The entity recognises revenue from the satisfaction of the performance obligation in accordance with IFRS 15.B16. That paragraph permits, as a practical expedient, that if an entity has a right to consideration from a customer in an amount that corresponds directly with the value to the customer of the entity's performance completed to date (for example, a service contract in which an entity bills a fixed amount for each hour of service provided), the entity may recognise revenue in the amount to which the entity has a right to invoice	IFRS 15.121

Disclosure requirements IFRS 15 (cont'd)		
Qualitative	► An entity must explain qualitatively whether it is applying the practical expedient in IFRS 15.121 and whether any consideration from contracts with customers is not included in the transaction price and, therefore, not included in the information disclosed in accordance with IFRS 15.120. For example, an estimate of the transaction price would not include any estimated amounts of variable consideration that are constrained	IFRS 15.122

4.4.1 Determining the timing of satisfaction of performance obligations

IFRS 15 requires entities to provide disclosures about the significant judgements made in determining the timing of satisfaction of performance obligations. The disclosure requirements for performance obligations that are satisfied over time differ from those satisfied at a point in time, but the objective is similar: to disclose the judgements made in determining the timing of revenue recognition. Entities must disclose the following information:

Disclosure requirements IFRS 15		
Qualitative	For performance obligation satisfied over time:	
	▶ The methods used to recognise revenue (for example, a description of the output methods or input methods used and how those methods are applied)	IFRS 15.124(a)
	▶ An explanation of why the methods used provide a faithful depiction of the transfer of goods or services	IFRS 15.124(b)
	For performance obligations satisfied at a point in time, significant judgements made in evaluating when a customer obtains control of promised goods or services	IFRS 15.125

4.4.2 Determining the transaction price and the amounts allocated to performance obligations

Given the importance placed on revenue by financial statement users, the standard requires entities to disclose qualitative information about the methods, inputs and assumptions used in their annual financial statements to determine the transaction price and allocate it, as follows:

Disclosure requirements IFRS 15		
Qualitative	Information about methods, inputs and assumptions used for the following:	
	▶ Determining the transaction price, which includes, but is not limited to: ▶ Estimating variable consideration ▶ Considering the effects of time value of money ▶ Measuring fair value of non-cash consideration	IFRS 15.126(a)
	▶ Assessing whether an estimate of variable consideration is constrained	IFRS 15.126(b)
	▶ Allocating the transaction price, including: ▶ Estimating stand-alone selling prices of promised goods or services ▶ Allocating discounts to a specific part of the contract (if applicable) ▶ Allocating variable consideration to a specific part of the contract (if applicable)	IFRS 15.126(c)
	▶ Measuring obligations for returns, refunds and other similar obligations	IFRS 15.126(d)

4.5 Assets recognised from the costs to obtain or fulfil a contract

IFRS 15 requires entities to disclose information about the assets recognised to help users understand the types of costs recognised as assets, and how those assets are subsequently amortised or impaired. Refer to section 10.5.3 of the general publication for further discussion. The disclosure requirements are, as follows:

Disclosure requirements IFRS 15		
Qualitative	▸ Description of the judgements made in determining the amount of the costs incurred to obtain or fulfil a contract with a customer	IFRS 15.127(a)
	▸ The method it uses to determine the amortisation for each reporting period	IFRS 15.127(b)
Quantitative	▸ The closing balances of assets recognised from the costs incurred to obtain or fulfil a contract with a customer, by main category of asset (for example, costs to obtain contracts with customers, pre-contract costs and setup costs)	IFRS 15.128(a)
	▸ The amount of amortisation recognised in the reporting period	IFRS 15.128(b)
	▸ The amount of any impairment losses recognised in the reporting period	IFRS 15.128(b)