

RELAÇÃO ENTRE A EVIDENCIAÇÃO DE ATIVOS IMOBILIZADOS E OS DIFERENTES NÍVEIS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA DE EMPRESAS COM AÇÕES NEGOCIADAS NA B3

THE RELATION BETWEEN FIXED ASSETS DISCLOSURE LEVELS AND CORPORATE GOVERNANCE LEVELS OF COMPANIES LISTED ON THE B3

Amanda Outi¹

Beatriz Outi²

Rita de Cássia Correa Pepinelli Camargo³

Raphael Vinicius Weigert Camargo⁴

RESUMO

Este estudo tem como objetivo verificar a relação entre o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado e os níveis de Governança Corporativa de empresas industriais com ações negociadas na B3. A amostra é composta por todas as empresas do setor de bens industriais. Os dados foram obtidos por meio das Notas Explicativas do ano de 2018. O nível de evidenciação foi mensurado por meio de um *checklist* baseado na NBC TG 27 (R4). Foram estudadas empresas de todos os níveis de Governança Corporativa. Os dados foram analisados por meio de estatísticas descritivas e testes não paramétricos (Teste de Mann-Whitney e Correlação de Spearman). Os resultados revelaram que os níveis de evidenciação não apresentaram relação com os níveis de Governança Corporativa. Isto porque, o ordenamento dos níveis de evidenciação não seguiu o ordenamento dos níveis de Governança Corporativa. Esta evidência é sustentada pelos resultados do Teste de Mann-Whitney, em que a diferença de médias entre empresas ‘com’ ou ‘sem’ nível diferenciado de GC não foi significativa. O que se observou foi um nível de evidenciação superior para empresas de Bovespa Mais Nível 2, passando por Novo Mercado, Mercado Tradicional, Nível 2, Nível 1 e Bovespa Mais. Observou-se ainda que empresas de diferentes níveis de Governança Corporativa atingiram níveis de evidenciação idênticos. Por fim, observou-se que houve um aumento do nível de evidenciação do ativo imobilizado para as empresas de bens industriais em relação aos resultados de pesquisas anteriores. Esta melhoria também foi percebida entre as empresas pertencentes ao Novo Mercado.

Palavras-chave: Evidenciação Contábil; Ativo Imobilizado; Governança Corporativa.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the relationship between the level of accounting disclosure of fixed assets and the levels of Corporate Governance of industrial companies listed in B3. The sample is composed by industrial companies. The data were obtained from the financial statements for the year 2018. The level of disclosure was measured using a checklist based on the NBC TG 27 (R4). All Corporate Governance levels were assessed. The data were analyzed using descriptive statistics and non-parametric tests (Mann-Whitney test and Spearman's correlation).

1- Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR) – Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR), Rua Comendador Correa Junior, 117 – Centro – CEP: 83203-560 – Paranaguá-PR – Fone: (41) 3423-3644.

2- Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR) – Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR), Rua Comendador Correa Junior, 117 – Centro – CEP: 83203-560 – Paranaguá-PR – Fone: (41) 3423-3644.

3- Doutora em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e Professora do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR) – Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR), Rua Comendador Correa Junior, 117 – Centro – CEP: 83203-560 – Paranaguá-PR – Fone: (41) 3423-3644.

4- Doutor em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e Professor Adjunto do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR) – Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR), Rua Comendador Correa Junior, 117 – Centro – CEP: 83203-560 – Paranaguá-PR – Fone: (41) 3423-3644.

The results revealed that the disclosure levels were not related to the Corporate Governance levels. This happened because the ordering of the disclosure levels was not follow the ordering of the Corporate Governance levels. This evidence is supported by the Mann-Whitney Test, in which the difference in means between companies ‘with’ or ‘without’ differentiated GC levels was not significant. A higher level of disclosure was observed for Bovespa Mais Nível 2 companies, followed by Novo Mercado, Mercado Tradicional, Nível 2, Nível 1 and Bovespa Mais. It was also observed that companies of different Corporate Governance levels had identical disclosure levels. Finally, there was an increase in the fixed assets disclosure level for industrial companies when compared to previous studies. This improvement was also observed among the Novo Mercado companies.

Keywords: Disclosure; Fixed Assets; Corporate Governance.

1 INTRODUÇÃO

A evidenciação contábil é um relevante meio de comunicação entre gestores, investidores e outros participantes do mercado (CUNHA; RIBEIRO, 2008). Ela se caracteriza pela “divulgação das informações contábeis de uma entidade, com o objetivo de apresentar a composição do seu patrimônio, bem como, os fluxos financeiros de suas atividades e as decisões dos seus gestores [...]” (SUZART, 2016, p. 3).

A divulgação de informações contábeis reflete no comportamento dos acionistas e demais *stakeholders*, pois é através da evidenciação que eles conseguem acompanhar a situação da empresa. Afinal, a principal função da informação contábil é ser útil aos seus usuários, já que o processo de tomada de decisão é feito com base no que as empresas divulgam (LOPES; BEUREN, 2018).

Uma das classes de ativos relevantes para as empresas industriais é o ativo imobilizado. É nessa classe que se encontram itens essenciais para manutenção de sua atividade, uma vez que ela compreende bens e direitos que são utilizados na produção de outros bens. Portanto, o ativo imobilizado é essencial na constituição e na continuidade operacional de uma empresa industrial. Por este motivo a divulgação de informações contábeis sobre o estado e a movimentação dessa classe de ativos é extremamente relevante para os investidores (SILVA; KUTIANSKI; SCHERER, 2018).

Uma ampla divulgação dessa classe de ativos aumenta a transparência da empresa, que consiste em um dos pilares da Governança Corporativa (GC). As informações evidenciadas aos *stakeholders* auxiliam no monitoramento das ações dos gestores das empresas. No contexto da GC a evidenciação contábil faz parte dos mecanismos de monitoramento disponíveis aos acionistas (principal) para acompanhar o direcionamento dado pelos gestores (agente) na utilização do capital colocado à sua disposição.

Os mecanismos de GC procuram resolver os conflitos oriundos da separação entre propriedade e controle postulada pela Teoria da Agência. Jensen e Meckling (1976) explicam que em uma situação ideal o agente (gestor) deve atuar em prol do principal (acionista), mas nem sempre isso acontece. Esse conflito de interesse, conforme Bueno *et al.* (2018) gera o que é denominado ‘problema de agência’.

A adoção de práticas de GC tende a minimizar esse problema, pois objetivam monitorar a tomada de decisão da gestão em relação ao uso dos recursos da empresa e em termos de resultado (CATAPAN; COLAUTO; BARROS, 2013). Além disso, as práticas de transparência relacionadas à evidenciação adotadas pelas empresas servem como mecanismo de monitoramento para os acionistas, principalmente minoritários, que não possuem acesso às decisões tomadas no dia-a-dia da gestão.

A B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), para auxiliar os investidores a identificar empresas com práticas diferenciadas de GC, as classifica em alguns níveis, na seguinte ordem: Mercado Tradicional, Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. Nessa classificação o Mercado Tradicional representa o nível mais básico, que cumpre basicamente apenas as práticas de GC exigidas na legislação societária. Já o Novo Mercado representa o nível máximo de exigências de práticas diferenciadas, com um maior e mais complexo conjunto de práticas de GC. São empresas com mais transparência, equidade, prestação de contas e responsabilidade corporativa.

Somada a isto se destaca também a redução da assimetria informacional com uma melhoria no processo decisório de investidores. Assim, empresas que possuem níveis mais elevados de GC tendem a priorizar a evidenciação. Como os ativos imobilizados correspondem a classes relevantes à manutenção das atividades e ao processo operacional das empresas industriais o nível de evidenciação desta classe tende a ser maior (FERREIRA DA COSTA; MORAIS DE OLIVEIRA, 2015).

No entanto, alguns estudos indicaram que não há influência dos níveis de GC na evidenciação de ativos imobilizados (KAVESKI; CARPES; KLANN, 2015) e que o nível de GC está abaixo do esperado em muitas empresas (SILVA; NUNES; ALMEIDA, 2015). Além disso, Campanário et al. (2014) indicam que a GC se mostrou ineficaz após a implementação do código de GC do IBGC. Peleias et al. (2012) também destaca que é comum a implementação de mecanismos de GC que não cumprem seus papéis. Assim, o presente estudo visa responder a seguinte questão de pesquisa: **Qual a relação entre o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado e os níveis de GC de empresas industriais com ações negociadas na B3?**

O objetivo deste estudo é verificar a relação entre o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado e os níveis de GC de empresas industriais com ações negociadas na B3. Tem como objetivos específicos: (i) avaliar o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado de empresas industriais com ações negociadas na B3; e, (ii) comparar o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado com níveis de GC de empresas industriais com ações negociadas na B3.

Esse estudo se justifica porque é através da evidenciação contábil que a contabilidade é capaz de promover a redução da assimetria informacional ao fornecer informações úteis aos usuários externos (MURCIA, 2009). Isto porque, a evidenciação é uma peça chave no funcionamento dos mercados (LOPES; BEUREN, 2018), monitorar como as empresas estão realizando esta evidenciação auxilia a verificar se as mesmas estão cumprindo com seu papel de repassar informações relevantes aos seus investidores.

Além disso, considerando que este tema foi objeto de estudo por outras pesquisas para empresas industriais listadas na B3 entre os anos de 2008 a 2013 (VIVIANI *et al.*; 2014; KAVESKI; CARPES; KLANN; 2015; SILVA; KUTIANSKI; SCHERER; 2018), este estudo que investiga o ano de 2018 é útil para acompanhar a evolução da evidenciação de ativos imobilizados pelas empresas ao longo do tempo, uma vez que com o passar dos anos espera-se que as empresas se adaptem cada vez mais às exigências normativas de evidenciação estabelecidas pela NBC TG 27 (R4) (CFC, 2017). E, por fim, o estudo possui como diferencial identificar se níveis diferenciados de GC alteram o nível de evidenciação de imobilizado apresentado pelas empresas.

Este artigo possui mais quatro seções além desta introdução. Na próxima seção é apresentado o referencial teórico, que aborda a Teoria da Agência e a GC, a Evidenciação do Ativo Imobilizado e a hipótese de pesquisa. A seção seguinte apresenta os procedimentos metodológicos. Na sequência os resultados encontrados, e, por fim, a conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Teoria da Agência e Governança Corporativa

Ao longo do tempo, o crescimento das empresas demandou a necessidade da delegação de funções de gestão e de responsabilidade pelo detentor do capital (proprietário/investidor) a diferentes atores (gestores) dentro de uma empresa. Essa delegação de funções, decorrente da separação entre propriedade e controle é tratada na Teoria da Agência por Jensen e Meckling (1976) como relação de agência.

Conforme Jensen e Meckling (1976), na relação de agência o(s) agente(s) (gestor) é(são) contratado(s) pelo(s) principal(is) (proprietário/investidor) para gerir a empresa. Contudo, essa relação pode ser permeada por diversos conflitos entre esses atores, o que é denominado 'conflito de agência'. Esse conflito ocorre em parte, como explicam Jensen e Meckling (1976), porque nem sempre o gestor está disposto a agir de acordo com os interesses do proprietário. Para os autores, o comportamento oportunista e o egoísmo decorrentes da natureza humana, bem como, a busca pela maximização de riqueza em benefício próprio pelo agente, são algumas das justificativas para este conflito.

Em uma relação de agência a prerrogativa de elaboração das demonstrações financeiras é desempenhada pelo agente. Este agente, além de ser o preparador destas demonstrações, é também monitorado pelo principal com base nelas. Considerando-se que os interesses de cada ator podem ser distintos, que o agente detém mais informações sobre a empresa que seu(s) próprio(s) proprietário(s) e que há certa dificuldade no monitoramento do agente pelo principal, um problema decorrente é a assimetria informacional.

Para Knechel e Salterio (2016) a assimetria informacional se caracteriza quando quem fornece a informação (gestor) sabe mais sobre a qualidade da informação do quem a recebe (investidor). Os autores explicam que na assimetria informacional provocada pela seleção adversa, o usuário da informação contábil não consegue distinguir se a informação apresentada a ele é realmente adequada. Isto é, no contexto das demonstrações contábeis, se estas foram preparadas segundo os princípios e normas de contabilidade aplicáveis, bem como, se representam com fidedignidade a realidade econômico-financeira da empresa.

Para as empresas com ações negociadas nas bolsas de valores, os investidores possuem alguns mecanismos de proteção, como a própria obrigatoriedade de as demonstrações das empresas serem auditadas por firmas de auditoria independente. Além disso, empresas interessadas em captar novos recursos via mercado de capitais também buscam adotar práticas diferenciadas de GC. Larcker, Richardson e Tuna (2007) ponderam que a GC é constituída por conjuntos de práticas e mecanismos de controle e de vinculação. Tem como propósito mitigar os efeitos decorrentes da separação entre a propriedade e o controle nas empresas e oferecer maior proteção aos investidores e demais *stakeholders*.

Conforme Camargo (2018), a GC envolve a adoção de um conjunto de práticas e mecanismos formados pela integração de fatores vinculados à estrutura de propriedade, conselho de administração, gestão, evidenciação e *accountability*, auditoria e *stakeholders*. O autor defende que a adoção de todas essas práticas e mecanismos de maneira integrada auxilia a minimizar o conflito de agência, é capaz de reduzir a assimetria informacional, e proporcionar maior confiança aos investidores.

Dentre os mecanismos de controle que compõem a GC, destaca-se a informação provida pelas Demonstrações Contábeis. A transparência é um dos princípios da GC e por meio da evidenciação contábil, as empresas com ações negociadas em bolsas de valores passam a ser monitoradas por diferentes *stakeholders*, sobretudo pelos investidores. Destaque aqui para os investidores e seus diferentes graus de sofisticação. Investidores institucionais, *blockholders*, entre outras formas de investidores e de agrupamentos de investidores, normalmente, possuem maior sofisticação em relação à análise, compreensão e utilização das informações contábeis.

Na medida em que as empresas com ações cotadas no mercado de capitais são expostas, os próprios *stakeholders* passam a monitorá-las. E, pouca transparência em empresas de capital aberto também pode acabar afastando os acionistas minoritários, tornando o mercado acionário mais inviável (CARVALHO, 2002).

Para Silva, Takamatsu e Avelino (2017) o conjunto de práticas adotadas pelas empresas para alinhar os interesses entre gestores e investidores compõe o sistema de GC da empresa que é quem inibe possíveis expropriações do capital pelos gestores.

Desta forma, e alinhado com o argumento de Tsalavoutas (2009), há um incentivo para que a gestão fomente um alto grau de aderência às evidenciações obrigatórias em conformidade com o padrão IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Isto porque, o aumento deste tipo de evidenciação permite a redução dos custos de agência, uma vez que, tanto a assimetria informacional é reduzida, como a reputação da gestão é fortalecida. Com isto, a empresa oferece ao mercado uma sinalização de maior transparência e *accountability*, além de uma maior confiança em relação à atuação da gestão da empresa.

2.2 Evidenciação do Ativo Imobilizado e hipótese da pesquisa

A evidenciação tem um papel chave, tanto no monitoramento pelos *stakeholders* das ações dos gestores, como na redução da assimetria informacional dos investidores. As informações evidenciadas pelas empresas servem de base para decisões relevantes de investidores sobre comprar ou vender ações, por exemplo. Conforme Tavares (2015) as informações econômicas e financeiras são fundamentais para apoiar as tomadas de decisões.

As informações de natureza obrigatória são evidenciadas pelas empresas nas Demonstrações Contábeis em conjunto com as Notas Explicativas. Para Tsalavoutas (2009), a imposição para que informações obrigatórias sejam evidenciadas possibilita que notícias não muito favoráveis (ou até mesmo desfavoráveis) sejam compartilhadas com o mercado. E isso possibilita o aumento de transparência das empresas perante o mercado.

Entre as classes de contas que compõem o Ativo de empresas industriais, uma que se destaca é o Ativo Imobilizado. Essa classe é relevante, pois engloba bens e direitos essenciais utilizados por estas empresas para geração de receitas. Como argumentam Silva, Kutianski e Scherer (2018), os ativos imobilizados estão atrelados diretamente à continuidade operacional das empresas industriais. Viviani et al. (2014) complementam que o ativo imobilizado auxilia a entidade não só na manutenção das suas atividades como também na conservação das mesmas. E, Souza, Silva e Rech (2015) destacam que as informações relativas a esta classe são úteis para avaliar o patrimônio de uma empresa, uma vez que representa a produtividade da entidade. Desta forma, a divulgação de informação sobre esta classe de ativos aumenta o nível de transparência da empresa frente aos seus *stakeholders*.

Os itens de evidenciação obrigatória do ativo imobilizado são definidos pela NBC TG 27 (R4) (CFC, 2017). O detalhamento das informações requeridas é apresentado pela norma entre os itens nº 73 e 79. Entre as informações que devem ser divulgadas pelas empresas para cada classe de ativos imobilizados estão o valor contábil bruto, a depreciação acumulada, as perdas por imparidade, os critérios utilizados para determinar esses valores, além dos métodos e as taxas de depreciação adotados (CFC, 2017).

Entre os estudos que se dedicaram a investigar a evidenciação dos ativos imobilizados pode-se citar Viviani et al. (2014), Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015), Kaveski, Carpes e Klann (2015) Silva, Kutianski e Scherer (2018) e Costa, Sprenger e Kronbauer (2019). Em geral, essas pesquisas cobrem variados períodos entre 2008 e 2013 no âmbito da B3. Costa, Sprenger e Kronbauer (2019) investigaram a evidenciação de empresas gaúchas e Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015) investigaram empresas portuguesas.

Viviani et al. (2014) verificaram a evidenciação do imobilizado de 34 empresas industriais listadas na B3 no ano de 2011, logo após o início do processo de convergência às

normas internacionais de contabilidade. Observaram que neste período a evidenciação do ativo imobilizado foi atendida de forma parcial pelas empresas. Basicamente, as empresas evidenciaram mais informações sobre a classe de ativos e as taxas de depreciação. Contudo, nem todas as empresas evidenciaram informações sobre conciliações contábeis e outros elementos do ativo imobilizado exigidos pelo CPC 27. Concluíram que existia a necessidade de as empresas melhorarem a evidenciação de informações adicionais do ativo imobilizado.

Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015) analisaram a evidenciação do imobilizado de 55 empresas listadas na *Euronext* Lisboa entre 2005 e 2010. Observaram um atendimento médio, em torno de 67%, dos requisitos de evidenciação e uma pequena evolução no nível de evidenciação ao longo do período pesquisado. Identificaram também que características como tamanho da empresa e grau de imobilização são fatores corporativos que auxiliam a explicar o nível de evidenciação de imobilizados. Por outro lado, indicadores de rentabilidade, internacionalização e tipo da firma de auditoria não se demonstraram significantes para explicar o nível de evidenciação.

Kaveski, Carpes e Klann (2015) investigaram os fatores que explicam o nível de evidenciação do ativo imobilizado de empresas listadas no Novo Mercado da B3. Foram analisadas 106 empresas no ano de 2011. Identificaram que dos itens requeridos pelo CPC 27, em média, 59% são evidenciados pelas empresas. E, apenas 10% das empresas apresentaram níveis de evidenciação superiores a 75%. Encontraram que o nível de evidenciação está positivamente relacionado ao volume de ativos imobilizados e negativamente associado ao índice de rentabilidade. Tamanho e endividamento não apresentaram relações significativas.

Silva, Kutianski e Scherer (2018) analisaram a evidenciação do ativo imobilizado de 33 empresas do setor de bens industriais listadas na B3, entre 2008 e 2013. Observaram uma melhoria no índice de evidenciação para esta classe de ativos no decorrer dos anos analisados. Ainda descobriram uma relação significativa entre o índice de evidenciação do ativo imobilizado com algumas características das empresas, como tamanho, endividamento e o fato de a empresa ser auditada por uma *Big Four*. Contudo, outras características como GC e tangibilidade não apresentaram relações significantes.

Costa, Sprenger e Kronbauer (2019) analisaram a evidenciação do imobilizado de 37 empresas gaúchas do segmento industrial de capital fechado entre 2010 e 2016. Identificaram uma evolução na evidenciação entre os anos e que algumas características como tamanho e índice de liquidez podem afetar esse índice de evidenciação.

Os resultados dessas pesquisas demonstram evolução no nível de evidenciação dos ativos imobilizados no decorrer dos anos, possivelmente por uma adaptação das empresas às exigências requeridas pela NBC TG 27 (R4) (CFC, 2017). Além disso, percebe-se que alguns estudos como o de Silva, Kutianski e Scherer (2018) relacionaram de maneira indireta o nível de governança com o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado. Isto porque, o nível de governança foi utilizado como variável de controle, assim como, algumas características das empresas, como tamanho e firma de auditoria. Desses estudos, nenhum encontrou relação significativa do nível de GC com a evidenciação de ativos imobilizados.

Entretanto, ainda que os achados destes estudos não sustentem empiricamente a existência de uma relação significativa entre o nível de evidenciação do ativo imobilizado e os níveis de GC, deve-se destacar que a transparência é um dos pilares da governança. Conforme Murcia (2009) é esperado que empresas que aderem a níveis diferenciados de GC possuam melhores práticas de evidenciação que as demais, pois desejam sinalizar ao mercado e aos investidores que podem confiar em suas práticas de gestão e em suas demonstrações contábeis. Carneiro et al. (2013) encontraram melhores práticas de evidenciação entre empresas aderentes a níveis diferenciados de GC. Considerando-se que com o passar dos anos, com as revisões da NBC TG 27, bem como, com a evolução dos mecanismos de GC e do mercado de capitais, tem-se a seguinte hipótese:

H1: Empresas com níveis diferenciados de GC possuem em média maiores níveis de evidenciação do ativo imobilizado.

Espera-se que as empresas com níveis diferenciados de GC tenham maior transparência do que as demais e que isto reflita em um maior percentual de evidenciação do ativo imobilizado. Assim, para que esta hipótese seja testada são definidos os procedimentos adotados no próximo capítulo.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A população analisada compreende empresas de capital aberto, cujas ações são negociadas na B3, pertencentes ao setor de bens industriais e localizadas em níveis variados de GC. Este setor foi escolhido pela vultuosidade dos valores registrados na classe de ativos imobilizados e pela relevância dessa classe para geração de receitas por estas empresas. A amostra é composta por todas as 72 empresas que fazem parte desse setor. Quatro empresas foram excluídas por não apresentarem ativos imobilizados em suas demonstrações contábeis. São elas: COLN, ECNT, PSVM e TRIA. Após essa exclusão a amostra totalizou 68 empresas.

Os dados foram coletados durante o ano de 2019, referentes ao ano de 2018. Foram utilizadas as Notas Explicativas divulgadas no site da B3. As principais variáveis compreenderam o nível de evidenciação do ativo imobilizado e o nível de GC das empresas. O nível de GC foi extraído da classificação utilizada pela B3, na seguinte ordem: Mercado Tradicional, Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado.

O nível de evidenciação de ativos imobilizados foi verificado com base em um *checklist* (Figura 1) baseado nos requisitos de evidenciação da NBC TG 27 (R4) (CFC, 2017).

Figura 1 – Checklist de divulgação do Ativo Imobilizado

Item	Descrição	Fundamentação
Painel A: Informações Básicas		
1	Critérios de mensuração utilizados para determinar o valor contábil bruto	73a
2	Métodos de depreciação utilizados	73b
3	Vidas úteis ou as taxas de depreciação utilizadas	73c
4	Valor contábil bruto no início do período	73d
5	Valor contábil bruto no final do período	
6	Depreciação acumulada (mais as perdas por redução ao valor recuperável acumuladas) no início do período	
7	Depreciação acumulada (mais as perdas por redução ao valor recuperável acumuladas) no final do período	
Painel B: Conciliação		
8	Adições	73e (i)
9	Ativos classificados como mantidos para venda ou incluídos em um grupo classificados como mantidos para venda e outras baixas	73e (ii)
10	Aquisições por meio de combinações de negócios	73e (iii)
11	Perdas por redução ao valor recuperável de ativos reconhecidas ou revertidas diretamente no patrimônio líquido	73e (iv)
12	Provisões para perdas de ativos, reconhecidas no resultado	73e (v)
13	Reversão de perda por redução ao valor recuperável de ativos apropriada no resultado	73e (vi)
14	Depreciações	73e (vii)
15	Variações cambiais líquidas geradas pela conversão das demonstrações contábeis da moeda funcional para a moeda de apresentação, incluindo a conversão de uma operação estrangeira para a moeda de apresentação da entidade	73e (viii)
16	Outras alterações	73e (ix)
Painel C: Outras informações		
17	A existência e os valores contábeis de ativos cuja titularidade é restrita	74a
18	Valor dos gastos reconhecidos no valor contábil de um item do ativo imobilizado durante a sua construção	74b
19	Valor dos compromissos contratuais advindos da aquisição de ativos imobilizados	74c

Item	Descrição	Fundamentação
20	Valor das indenizações de terceiros por itens do ativo imobilizado que tenham sido desvalorizados, perdidos ou abandonados, incluído no resultado	74d
21	Depreciação, quer reconhecida no resultado, quer como parte do custo de outros ativos, durante o período	75a
22	Depreciação acumulada no final do período	75b
Painel D: Natureza e o efeito de mudanças de estimativas contábeis		
23	Valores residuais	76a
24	Custos estimados de desmontagem, remoção ou restauração de itens do ativo imobilizado	76b
25	Vidas úteis	76c
26	Métodos de depreciação	76d

Fonte: Elaborados pelos autores com base na NBC TG 27 (R4) (2017).

Com base no *checklist* apresentado na Figura 1, se a empresa evidenciou a informação exigida pela NBC TG 27 (R4) nas Notas Explicativas, atribuiu-se, na tabulação dos dados, um (1) ponto pelo item atendido. Se a informação não foi evidenciada ou foi evidenciada incompletamente, foi atribuído zero (0) ponto. Nos casos em que o item não se aplicava à empresa, ele foi desconsiderado do cálculo do nível de evidenciação. Similar ao adotado por Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015), o nível de evidenciação do ativo imobilizado foi mensurado com base na fórmula apresentada na Figura 2.

Figura 2 – Fórmula para mensuração do nível de evidenciação

$\text{Nível de evidenciação} = \frac{\sum IAt}{\sum IAp}$	<p>Em que:</p> <p>IAt = itens atendidos (assinalados com 1); e,</p> <p>IAp = itens aplicáveis (total de itens verificados no <i>checklist</i> conforme a Figura 1 – <i>Checklist</i> de divulgação do Ativo Imobilizado menos os itens não aplicáveis para cada empresa).</p>
--	---

Fonte: Adaptado de Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015).

Os dados foram tabulados em planilhas com auxílio do software *Microsoft Office Excel*[®]. Foram calculados a média de atendimento e o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado. Esse nível de evidenciação foi comparado com o nível de GC da empresa, a fim de verificar se níveis mais elevados de evidenciação do ativo imobilizado estão relacionados com níveis mais altos de GC. Os testes estatísticos foram realizados por meio do Software *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS), versão 22.

Essa comparação foi realizada por meio de um teste de diferenças de médias. De acordo com o Teste de Kolmogorov-Smirnov (Estatística do teste = 0,176; p<0,01), não foi constatada normalidade nos dados. Assim, foi utilizado o teste não paramétrico de Mann-Whitney (Teste U) para testar H₁. Para realização do teste as empresas foram divididas em dois grupos, ‘com’ e ‘sem’ nível diferenciado de GC. No grupo ‘sem’ nível diferenciado de GC foram consideradas as empresas do Mercado Tradicional. No grupo ‘com’ nível diferenciado de GC foram consideradas as demais empresas, similarmente ao adotado por Murcia (2009) e Silva, Kutianski e Scherer (2018).

Além do teste de diferenças de médias foram também realizadas análises de sensibilidade para verificar se outros fatores possuíam relação com o nível de evidenciação. Foram analisados o tamanho da empresa (medido pelo logaritmo do ativo total), o valor do imobilizado (medido pelo logaritmo do imobilizado) e também a firma de auditoria. Isto para que fosse possível descartar a possibilidade de que outros fatores que não a GC fossem responsáveis por variações no nível de evidenciação. Na primeira, foi verificado se empresas maiores (menores) possuíam maior (menor) nível de evidenciação. Essa análise foi realizada

também nos estudos de Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015), Kaveski, Carpes e Klann (2015), Silva, Kutianski e Scherer (2018) e Costa, Sprenger e Kronbauer (2019). Na segunda, se empresas com maior (menor) volume de ativos imobilizados possuíam maior (menor) nível de evidênciação, assim como realizado por Kaveski, Carpes e Klann (2015). Embora não tenham utilizado especificamente o valor do imobilizado, Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015) e Silva, Kutianski e Scherer (2018) consideraram o imobilizado ao utilizar o grau de imobilização. E, por fim, se empresas auditadas por *Big Four* possuíam maior nível de evidênciação. Esta variável foi incluída por Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015) e Silva, Kutianski e Scherer (2018). Para estas análises foi realizado um teste não paramétrico de Mann-Whitney (Teste U) para a firma de auditoria e um teste de correlação não paramétrico de Spearman para o tamanho da empresa e para o imobilizado.

Esta é uma pesquisa teórico-empírica quanto à sua natureza. Quanto aos objetivos, enquadra-se como descritiva, por descrever características de um grupo de empresas acerca do nível de evidênciação de imobilizados e a GC. Referente à abordagem ao problema, a pesquisa é classificada como quantitativa e quanto às técnicas de pesquisa, o estudo caracteriza-se como documental, por utilizar as demonstrações contábeis publicadas pelas empresas analisadas.

4 ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS

4.1 Evidênciação do ativo imobilizado

Foi realizada uma análise inicial dos dados obtidos do *checklist* com base em cada item, a fim de verificar quais itens são mais evidenciados e se possuem relação com o Nível de GC da empresa, de acordo com a Tabela 1.

Tabela 1 - Média e Nível de Evidênciação de cada item do *checklist*

Item	Empresas consideradas	Nº de empresas que evidenciaram							Nível de Evidênciação do item (%)						
		Total	MT	B1	B2	N1	N2	NM	Total	MT	B1	B2	N1	N2	NM
1	68	59	35	1	1	2	2	18	86,76	94,59	25,00	100	100	40,00	94,74
2	68	64	33	4	1	2	5	19	94,12	89,19	100	100	100	100	100
3	68	62	32	4	1	2	5	18	91,18	86,49	100	100	100	100	94,74
4	68	65	34	4	1	2	5	19	95,59	91,89	100	100	100	100	100
5	68	66	35	4	1	2	5	19	97,06	94,59	100	100	100	100	100
6	68	63	32	4	1	2	5	19	92,65	86,49	100	100	100	100	100
7	68	65	34	4	1	2	5	19	95,59	91,89	100	100	100	100	100
8	63	60	31	4	1	1	4	19	95,24	96,88	100	100	50,00	80,00	100
9	55	47	23	1	1	1	4	17	85,45	88,46	33,33	100	50,00	80,00	94,44
10	23	20	7	3	0	2	0	8	86,96	100	100	-	100	0,00	88,89
11	13	8	1	0	0	2	1	4	61,54	25,00	-	-	100	50,00	80,00
12	15	11	4	0	0	1	1	5	73,33	80,00	-	-	50,00	50,00	83,33
13	8	2	1	0	0	1	0	0	25,00	50,00	-	-	50,00	0,00	0,00
14	68	65	34	4	1	2	5	19	95,59	91,89	100	100	100	100	100
15	17	12	2	0	0	2	2	6	70,59	100	0,00	-	100	50,00	100
16	49	45	24	2	1	0	1	17	91,84	92,31	100	100	0,00	100	94,44
17	66	39	20	1	1	1	4	12	59,09	57,14	25,00	100	50,00	80,00	63,16
18	62	45	23	1	1	1	5	14	72,58	74,19	25,00	100	50,00	100	73,68
19	57	9	5	0	1	0	1	2	15,79	17,24	0,00	100	0,00	20,00	12,50
20	1	1	0	0	0	0	0	1	100,00	-	-	-	-	-	100
21	68	66	35	4	1	2	5	19	97,06	94,59	100	100	100	100	100
22	68	66	35	4	1	2	5	19	97,06	94,59	100	100	100	100	100
23	13	10	0	2	0	2	4	2	76,92	0,00	66,67	-	100	100	66,67
24	10	5	0	0	0	2	3	0	50,00	0,00	0,00	-	100	100	0,00
25	17	15	4	3	1	2	3	2	88,24	80,00	100	100	100	75,00	100
26	11	9	0	2	0	2	4	1	81,82	0,00	66,67	-	100	100	100

Legenda: MT = Mercado Tradicional; B1 = Bovespa Mais; B2 = Bovespa Mais Nível 2; N1 = Nível 1; N2 = Nível 2; NM = Novo Mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2022).

Nenhum item especificamente foi evidenciado por todas as empresas da amostra. Os itens que foram mais evidenciados foram apresentados no máximo por 66 empresas. Nestes itens o que se observa é que duas empresas que não atenderam são pertencentes ao Mercado Tradicional (MT).

Os itens 1 ao 7 (Seção de Informações Básicas) e 14, 21 e 22 (relativos a depreciações) foram atendidos por todas as empresas. Os itens 21 e 22 foram os mais evidenciados, junto com o item 5, que trata do valor contábil bruto no final do período. A tendência de que as informações básicas do ativo imobilizado sejam mais bem divulgadas é congruente com os estudos de Viviani et al. (2014) e Costa, Sprenger e Kronbauer (2019), e é um indicativo do aumento e melhora na adesão das empresas à NBC TG 27 ao longo do tempo. Adicionalmente no presente estudo houve também destaque para itens além da seção de informações básicas.

O item menos aplicável às empresas foi o item 20, que trata do valor recebido de indenizações de terceiros por itens do ativo imobilizado. Somente uma empresa de Novo Mercado (NM) atendeu ao item. O item 13, referente à reversão de provisões para perdas de ativos, foi o segundo item menos considerado, e também o segundo menos evidenciado, pois somente uma empresa de MT e uma de Nível 1 (N1) atendeu ao item.

Na Tabela 2 são apresentados os itens atendidos pelas empresas, seus níveis de evidenciação, suas classificações em termos de evidenciação e seus Níveis de GC.

Tabela 2 – Nível de evidenciação das empresas por Nível de GC

Painel A: Mercado Tradicional (MT)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
GASC	16	16	100,00%	2 ^a
MEND	11	11	100,00%	4 ^a
SAIP	11	11	100,00%	4 ^a
SHUL	18	19	94,74%	6 ^a
LUXM	17	18	94,44%	9 ^a
WSON	16	17	94,12%	12 ^a
FRRN	16	17	94,12%	12 ^a
BTTL	16	17	94,12%	12 ^a
WLMM	16	17	94,12%	12 ^a
ERDV	15	16	93,75%	16 ^a
BDLL	15	16	93,75%	16 ^a
VOES	15	16	93,75%	16 ^a
RSUL	15	16	93,75%	16 ^a
ANHB	15	16	93,75%	16 ^a
VSPT	14	15	93,33%	24 ^a
AGRU	14	15	93,33%	24 ^a
KEPL	14	15	93,33%	24 ^a
RPTA	13	14	92,86%	27 ^a
ASCP	12	13	92,31%	28 ^a
MTSA	16	18	88,89%	31 ^a
IVPR	15	17	88,24%	32 ^a
CRTE	14	16	87,50%	38 ^a
MMAQ	13	15	86,67%	40 ^a
INEP	13	15	86,67%	40 ^a
HAGA	12	14	85,71%	43 ^a
MRSA	16	19	84,21%	44 ^a
ECOV	13	16	81,25%	48 ^a
DTCY	13	16	81,25%	48 ^a
RDVT	12	15	80,00%	51 ^a
CRBD	12	15	80,00%	51 ^a

Continua...

OUTI, A.; OUTI, B.; CAMARGO, R. C. C. P.; CAMARGO, R. V. W.

Relação entre a evidenciação de ativos imobilizados e os diferentes níveis de governança corporativa

				Continuação...
MWET	14	18	77,78%	57 ^a
AZEV	12	16	75,00%	58 ^a
RCSL	8	14	57,14%	64 ^a
TCNO	6	11	54,55%	65 ^a
NORD	6	14	42,86%	66 ^a
EALT	8	20	40,00%	67 ^a
SOND	2	13	15,38%	68 ^a
Panel B: Bovespa Mais (B1)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
STTR	12	15	80,00%	51 ^a
BBML	15	21	71,43%	60 ^a
PRNR	15	22	68,18%	62 ^a
FLEX	14	21	66,67%	63 ^a
Panel C: Bovespa Mais Nível 2 (B2)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
PTCA	17	17	100,00%	1 ^a
Panel D: Nível 1 (N1)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
RAPT	20	24	83,33%	45 ^a
FRAS	20	25	80,00%	51 ^a
Panel E: Nível 2 (N2)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
STBP	16	16	100,00%	2 ^a
TASA	18	21	85,71%	42 ^a
AZUL	15	19	78,95%	55 ^a
GOLL	18	23	78,26%	56 ^a
POMO	17	24	70,83%	61 ^a
Panel F: Novo Mercado (NM)				
Empresa	Itens Atendidos	Itens Considerados	Nível de Evidenciação	Classificação
RLOG	18	19	94,74%	6 ^a
RAIL	18	19	94,74%	6 ^a
FRIO	17	18	94,44%	9 ^a
VLID	17	18	94,44%	9 ^a
WEGE	15	16	93,75%	16 ^a
CARD	15	16	93,75%	16 ^a
PTBL	15	16	93,75%	16 ^a
EMBR	19	21	90,48%	29 ^a
TUPY	17	19	89,47%	30 ^a
CCRO	15	17	88,24%	32 ^a
TGMA	15	17	88,24%	32 ^a
ROMI	15	17	88,24%	32 ^a
JSLG	15	17	88,24%	32 ^a
MILS	15	17	88,24%	32 ^a
LOGN	14	16	87,50%	38 ^a
TPIS	15	18	83,33%	46 ^a
ETER	18	22	81,82%	47 ^a
ECOR	13	16	81,25%	48 ^a
ATMP	12	16	75,00%	58 ^a

Fonte: Elaborado pelos autores (2022).

É possível observar que a empresa que atingiu o maior nível de evidenciação foi a PTCA, de nível Bovespa Mais Nível 2 (B2). As empresas STBP de Nível 2 (N2) e GASC (MT) também evidenciaram completamente suas informações, mas consideraram um item a menos do que a PTCA. Além delas, somente as empresas MEND e SAIP (ambas de MT) evidenciaram 100% das informações. As empresas que atenderam a mais itens foram a FRAS e a RAPT,

ambas atendendo 20 itens cada uma e situadas no N1 de GC. Já a empresa que obteve o menor nível de evidenciação foi a SOND (MT).

Embora fosse apontado na literatura que empresas com maior nível de GC tendem a evidenciar suas informações com mais qualidade e transparência, foi possível notar níveis acima de 90% em muitas empresas de MT, assim como níveis abaixo de 80% nos níveis diferenciados de GC. Além de que, mais da metade das empresas de MT possui um nível de evidenciação maior do que todo o nível Bovespa Mais (BM) e N1.

A distribuição permite observar também que existe uma grande quantidade de empresas de MT com altos níveis de evidenciação, já que das 15 empresas com maior nível de evidenciação, nove são do nível MT. Além disso, há empresas de NM e N2 em classificações extremamente baixas em suas evidenciações, como as empresas POMO (N2) em 61°, ATMP (NM) em 58°, GOLL (N2) em 56° e AZUL (N2) em 55°.

Nenhuma empresa de NM divulgou completamente suas informações, mas ainda assim foi possível perceber uma evolução temporal no nível de divulgação dessas empresas desde o estudo de Kaveski, Carpes e Klann (2015), que possuíam em sua amostra 10 empresas de Bens Industriais contidas neste nível de GC, e somente 30% delas evidenciava mais de 75% das informações exigidas, enquanto nesse estudo todas as 19 empresas de NM divulgaram pelo menos 75% das informações requeridas pela NBC TG 27. Isso significa que se o nível NM não obteve posições de destaque em meio ao nível de evidenciação dos outros níveis de GC mesmo evidenciando melhor as suas informações com o passar dos anos, houve crescimento na aderência à NBC TG 27 de maneira global pela maioria das companhias.

Há ainda outras inconsistências entre a relação dos níveis de evidenciação com os níveis de GC. Empresas de N1 ultrapassando aquelas de níveis superiores (N2 e NM). Outras empresas de MT que, mesmo se alocando na parte média e inferior da classificação, ainda superam empresas de todos os demais níveis superiores de GC (com exceção do B2), e também empresas específicas de NM superadas ou igualadas pelos demais níveis de GC.

Além disso, verificaram-se empresas que possuem o mesmo nível de evidenciação e mesma média de itens atendidos, mas que pertencem a níveis de GC diferentes, em que uma dessas posições compartilha níveis extremos de GC (posição 6 compartilhada por SHUL de MT e RLOG e RAIL de NM).

Procedeu-se então a avaliação do nível de evidenciação para cada Nível de GC, considerando as estatísticas descritivas apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3 – Estatísticas descritivas do Nível de Evidenciação para cada Nível de GC

Nível de GC	Qtde. de Empresas	Nível de Evidenciação				
		Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão
MT	37	0,836	0,923	0,154	1,000	0,186
B1	4	0,716	0,698	0,667	0,800	0,060
B2	1	1,000	1,000	1,000	1,000	-
N1	2	0,817	0,817	0,800	0,833	0,024
N2	5	0,828	0,789	0,708	1,000	0,110
NM	19	0,889	0,882	0,750	0,947	0,055

Legenda: MT = Mercado Tradicional; B1 = Bovespa Mais; B2 = Bovespa Mais Nível 2; N1 = Nível 1; N2 = Nível 2; NM = Novo Mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2022).

Esses valores permitem constatar que o nível B2 também se destacou em termos de evidenciação proporcional dos ativos imobilizados. O NM ocupa o segundo lugar do *ranking* com média aproximada de 90% de informações evidenciadas. Apesar de ser o nível mais elevado de GC, não obteve a maior evidenciação. Enquanto a sequência lógica seria o N2 de GC, os resultados apontam um nível de evidenciação mais elevado por parte das empresas de MT, seguidos por N2, N1 e B1.

A menor mediana pertence ao nível B1, se elevando nos níveis N2, N1, NM, MT e B2. O MT é o nível que detém o menor mínimo de evidenciação (0,154) entre todos os níveis. O maior mínimo de evidenciação pertence ao B2, e em seguida N1, NM, N2 e B1. O maior máximo de evidenciação encontrado foi 1,000, nos níveis MT, B2 e N2. Na sequência tem-se NM, N1 e B1. São inconsistências relevantes a serem destacadas nas evidenciações realizadas pelas empresas, tendo em vista seus níveis de GC.

É importante mencionar que não foi possível observar uma relação entre os níveis mais altos de evidenciação e maiores níveis de GC. Analisando-se os níveis extremos de GC, percebe-se que o nível NM não obteve o maior nível de evidenciação, enquanto o MT destacou-se com empresas que atingiram o máximo de evidenciação e uma mediana elevada.

4.2 Análise da relação entre o nível de evidenciação do ativo imobilizado e o nível de GC

Devido às discrepâncias observadas ao longo dos resultados, em que não houve uma relação clara entre o nível de evidenciação e o nível de GC, com o intuito de medir as diferenças de médias dos níveis de Evidenciação do Ativo Imobilizado, de acordo com os níveis de GC, foi realizado o Teste de Mann-Whitney (Teste U), conforme Tabela 4.

Tabela 4 - Teste de diferença de médias entre empresas com ou sem nível diferenciado de GC

Nível Diferenciado de GC	N	Média	Dif. de Médias	Mann-Whitney	Z	Sig. (2-tailed)
Sem ^a	37	0,836	0,02	524,5	-0,604	0,546
Com ^b	31	0,856				

Legenda: ^a – empresas pertencentes ao nível Mercado Tradicional; ^b - empresas pertencentes aos níveis Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2022).

Com base nos resultados encontrados observa-se que não há uma diferença significativa de evidenciação entre empresas com ou sem nível diferenciado de GC. Neste caso, não se pôde confirmar H_1 . Há uma diferença muito pequena no nível de evidenciação de empresas pertencentes a um grupo ou outro. Relações não significantes entre estas duas variáveis também foram observadas por Silva, Kutianski e Scherer (2018).

Deve-se salientar que a transparência é um dos pilares da GC e que a evidenciação consiste em uma forma de provimento de transparência. E, que de acordo com os estudos de Murcia (2009) e Carneiro et al. (2013), há uma prática de evidenciação superior em empresas com níveis diferenciados de GC. Assim, é preciso compreender os motivos pelos quais essa relação não se confirma neste estudo, nem por Silva, Kutianski e Scherer (2018).

É possível que outros fatores expliquem o comportamento do nível de evidenciação. Assim, na próxima seção é apresentado um teste de sensibilidade que considera o tamanho da empresa, o volume do ativo imobilizado e a firma de auditoria.

4.3 Análise de sensibilidade

Após a análise inferencial da relação entre o nível de evidenciação e o nível de GC, na Tabela 5 são apresentados os resultados da análise de sensibilidade.

De acordo com os resultados da análise de sensibilidade observa-se que, embora o nível de evidenciação não tenha apresentado relação significativa com o nível de GC, variações na variável nível de evidenciação do ativo imobilizado estão estatisticamente relacionadas ao tamanho da empresa e ao volume de ativo imobilizado.

Estes achados são consistentes com Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015), Silva, Kutianski e Scherer (2018) e Costa, Sprenger e Kronbauer (2019) no que tange ao tamanho da empresa. Observou-se ao nível de $p < 0,05$ que aproximadamente 27% do comportamento da variável nível de evidenciação está positivamente relacionado ao tamanho da empresa. Isto significa que empresas maiores tendem a apresentar um maior nível de evidenciação do RAGC, v.10, n.44, p.81-97/2022

imobilizado do que empresas menores. Estas empresas, em geral, possuem setores de Contabilidade e controles mais efetivos acerca de seus ativos imobilizados.

Tabela 5 – Análise de Sensibilidade para o nível de evidenciação do ativo imobilizado

Painel A: Análise de Correlação com Tamanho e Volume do Imobilizado						
Variável	N	Correlação de Spearman		Sig. (2-tailed)		
Tamanho ^a	68	0,266		0,028		
Volume do Imobilizado ^b	68	0,290		0,017		
Painel B: Teste de diferença de médias entre empresas auditadas ou não por Big Four						
Big Four	N	Média	Diferença de Médias	Mann-Whitney	Z	Sig. (2-tailed)
Não	25	0,784	0,10	416,00	-1,548	0,122
Sim ^c	43	0,880				

Legenda: ^a = Tamanho da empresa medido pelo Logaritmo do Ativo Total; ^b = Volume do Imobilizado medido pelo logaritmo do ativo imobilizado; ^c = Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; KPMG; e, PricewaterhouseCoopers.

Fonte: Elaborado pelos autores (2022).

Outro achado é que empresas com maior volume de imobilização também possuem maior nível de evidenciação do imobilizado. Este resultado é similar ao de Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015) e Kaveski, Carpes e Klann (2015). Aproximadamente 29% ($p < 0,05$) do comportamento da variável nível de evidenciação está positivamente relacionado ao volume de ativos imobilizados detidos pela empresa.

Em outras palavras, empresas maiores e com maior volume de ativos imobilizados apresentam evidenciações com maior nível de atendimento aos requisitos da NBC TG 27 (R4). Isto se deve ao fato de que empresas que possuem maior volume de ativos imobilizados, devido a relevância desta classe de ativos em suas demonstrações financeiras, bem como, a necessidade de maiores controles acerca destes ativos, tendem a apresentar informações mais efetivas sobre seus ativos imobilizados.

Por fim, diferentemente de Silva, Kutianski e Scherer (2018), mas em linha com Ferreira da Costa e Morais de Oliveira (2015), a variável firma de auditoria, ser ou não pertencente ao grupo das *Big Four*, não apresentou relação significativa com o nível de evidenciação. É possível que pelo fato de se tratar de uma classe de ativos relativamente comum entre diferentes empresas e também entre diferentes firmas de auditoria, não seja possível constatar uma diferença tão significativa na evidenciação de ativos imobilizados.

5 CONCLUSÃO

Este estudo objetivou verificar a relação entre o nível de evidenciação contábil do ativo imobilizado e os níveis de GC de empresas industriais com ações negociadas na B3. Constatou-se que não há relação entre o nível de evidenciação dos ativos imobilizados e os níveis diferenciados de GC da B3. Com isto, não houve a confirmação de H_1 .

Apesar de a média dos níveis de evidenciação do NM ser inferior somente ao B2, quanto à evidenciação qualitativa desses ativos, a análise entre os níveis permite notar que isto não ocorreu em todas as empresas. Isto porque, algumas empresas de MT, individualmente, apresentaram níveis de evidenciação extremamente baixos (3 casos) e interferiram diretamente na média geral do grupo. Não foi detectada regularidade na relação entre os níveis sequenciais de GC e a evidenciação, pois os resultados demonstraram comportamento divergente, não só entre os extremos (MT e NM), como também entre os demais níveis de GC (B1, B2, N1 e N2).

Portanto, apesar de a literatura apontar a transparência e prestação de contas como dois dos quatro princípios da GC, essa afirmação não se reflete na hipótese de que o nível de evidenciação contábil de ativos imobilizados está positivamente relacionado com os níveis diferenciados de GC, fato anteriormente comprovado por Silva, Kutianski e Scherer (2018).

Foi possível perceber um aumento na aderência à NBC TG 27 (R4), considerando que houve melhora generalizada na evidenciação de informações básicas sobre o ativo imobilizado desde o estudo de Viviani et al. (2014) e Costa, Sprenger e Kronbauer (2019), e também aumento no nível de evidenciação de informações por empresas de Novo Mercado, que ultrapassou os 75% em todas as empresas do segmento.

Deve-se ressaltar que os resultados desta pesquisa não devem ser generalizados para empresas que não façam parte do setor de bens industriais. Para estudos futuros, recomenda-se expandir o estudo para outros setores de atuação. Ampliar o período de estudo para verificar se os resultados apresentam regularidade (série temporal), ou ainda escolher outras classes contábeis mais complexas para a avaliação da relação da evidenciação com os níveis de GC. Isto para determinar se é, de fato, uma particularidade do ativo imobilizado.

REFERÊNCIAS

- BUENO, G. et al. Mecanismos Externos de Governança Corporativa no Brasil. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 21, n. 1, p. 120-141, 2018.
- CAMARGO, R. V. W. **Determinantes dos níveis de Governança Corporativa de empresas com ações negociadas na B3**. 2018. 250 p. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2018. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/190085>>. Acesso em: 22 set. 2018..
- CAMPANÁRIO, M. A. et al. Governança corporativa em empresas públicas. **RACE: Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 13, n. 2, p. 689-718, 2014.
- CARNEIRO, A.R.A.; MAPURUNGA, P.V.R.; PONTE, V.M.R.; MORAIS, C.R.F. Governança corporativa em empresas brasileiras como determinante da evidenciação de benefícios a empregados. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v.10, n.19, p.157-178, jan./abr., 2013.
- CARVALHO, A. G. Governança corporativa no Brasil em perspectiva. **Revista de Administração**, v. 37, n. 3, p. 19-32, 2002.
- CATAPAN, A.; COLAUTO, R. D.; BARROS, C. M. E. A relação entre a Governança Corporativa e o desempenho econômico-financeiro de empresas de capital aberto do Brasil. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 16, n. 2, p. 16-30, 2013.
- CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Norma Brasileira de Contabilidade – NBC TG 27 (R4), de 22 de dezembro de 2017**. Altera a NBC TG 27 (R4) que dispõe sobre ativo imobilizado. Disponível em: <[https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG27\(R4\).doc](https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG27(R4).doc)>. Acesso em: 19 out. 2018.
- COSTA, D. M.; SPRENGER, K. B.; KRONBAUER, C. A. Conformidade na Evidenciação do Ativo Imobilizado: um estudo sob a ótica da Teoria Institucional. **Reunir: Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade**, v. 9, n. 2, p. 49-61, 2019.
- CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. S. Divulgação voluntária de informações de natureza social: um estudo nas empresas brasileiras. **Revista de Administração Eletrônica**, São Paulo, v.1, n.1, art.6, jan./jun. 2008.
- RAGC, v.10, n.44, p.81-97/2022

OUTI, A.; OUTI, B.; CAMARGO, R. C. C. P.; CAMARGO, R. V. W.

FERREIRA DA COSTA, F. J.; MORAIS DE OLIVEIRA, L. C. A. A divulgação dos ativos fixos tangíveis segundo a IAS 16 e o seu grau de cumprimento. **Innovar**, v. 25, n. spe, p. 47-60, 2015.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**. v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

KAVESKI, I. D. S.; CARPES, A.; KLANN, R. C. Determinantes do Nível de Conformidade das Evidenciações Relativas ao CPC 27 em Empresas do Novo Mercado da BM&FBOVESPA. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 14, n. 41, p. 33-45, 2015.

KNECHEL, W. R.; SALTERIO, S. E. **Auditing: Assurance and risk**. 4 ed. New York: Routledge, 2016.

LARCKER, D. F.; RICHARDSON, S. A.; TUNA, I. Corporate governance, accounting outcomes, and organizational performance. **The Accounting Review**, v. 82, n. 4, p. 963-1008, 2007.

LOPES, I. F.; BEUREN, I. M. Evidenciação da Informação Contábil: Uma Retrospectiva das Pesquisas Socializadas no Congresso Anpcont. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 6, n. 2, p. 58-80, 2018.

MURCIA, F. D. R. **Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário de companhias abertas no Brasil**. 2009. 182 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

PELEIAS, I. R. et al. Banco Panamericano - um problema de governança corporativa? **Revista Gestão Organizacional**, v. 5, n. 1, p. 117-129, 2012.

SILVA, G. C.; TAKAMATSU, R. T.; AVELINO, B. C. Adesão aos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa e Qualidade das Informações Contábeis. **Contexto: Revista do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da UFRGS**, v. 17, n. 35, p. 89-104, 2017.

SILVA, M. C.; KUTIANSKI, S.; SCHERER, L. M. Fatores Explicativos do Nível de Evidenciação de Informações sobre o Ativo Imobilizado: Um Estudo nas Empresas do Setor de Bens Industriais Listadas na BM&FBOVESPA. **Revista de Finanças Aplicadas**, v. 9, n. 1, p. 1-27, 2018.

SILVA, T. L. G. B.; NUNES, I. V.; ALMEIDA, N. S. Impacto dos Problemas de Governança Corporativa no Setor Petrolífero: Um Estudo de Multicasos. In: I Congresso UFU de Contabilidade, 2015, Uberlândia. **Anais... Educação Contábil Pós-IFRS**, 2015.

SOUZA, F. Ê. A.; SILVA, M. H.; RECH, I. J. O impacto das escolhas contábeis na comparabilidade dos ativos imobilizados de companhias abertas no Brasil. **Revista Capital Científico - Eletrônica**, v. 13, n. 3, p. 93-110, 2015.

SUZART, J. A. S. Índices de evidenciação: quando um mais zero não é igual a um. **Contabilometria: Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting**, v. 3, n. 1, p. 52-70. 2016

RAGC, v.10, n.44, p.81-97/2022

TAVARES, E. C. **Disclosure obrigatório e voluntário em empresas com ativos biológicos:** estudo de caso na JBS SA. 2015. 34 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais. Universidade de Brasília, Brasília, 2015.

TSALAVOUTAS, I. **The adoption of IFRS by Greek listed companies:** financial statement effects, level of compliance and value relevance. 2009. 368 p. Tese (Doutorado) - The University of Edinburgh, Reino Unido, 2009. Disponível em: <<https://era.ed.ac.uk/bitstream/handle/1842/4060/Tsalavoutas2009.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 20 out. 2018.

VIVIANI, S. et al. Evidenciação do ativo imobilizado nas empresas do setor de bens industriais da BM&FBovespa. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 33, n. 3, p. 21-34, 2014.