



## **EDITORIAL**

A Revista de Contabilidade e Controladoria é uma publicação eletrônica, mantida pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (PPGCONT-UFPR) e possui como missão difundir a pesquisa científica de elevada qualidade nas áreas de Contabilidade, Controladoria e Finanças. Em consequência dessa missão, o objetivo do periódico é publicar e propagar pesquisas teóricas ou empíricas, originais, desenvolvidas por pesquisadores brasileiros e estrangeiros, que representem contribuições relevantes para a evolução do conhecimento contábil. A publicação é quadrimestral e cada edição comporta oito artigos científicos inéditos, direcionados a professores, pós-graduandos e profissionais que atuam na área de Contabilidade e áreas correlatas.

Assim, buscam-se textos que abordem assuntos relacionados às seguintes grandes áreas: Contabilidade Financeira; Teorias da Contabilidade; Controladoria, Contabilidade Gerencial e Controle Gerencial; Contabilidade e Análise de Custos; Contabilidade Governamental e do Terceiro Setor; Auditoria e Perícia na área contábil e correlatas; Finanças Corporativas e Mercado de Capitais; Ensino da Contabilidade; Pesquisa em Contabilidade; e Epistemologia da Ciência Contábil.

Quanto aos artigos, no primeiro trabalho, Ramon Augusto dos Santos Oliveira, Eduardo Mendes do Nascimento e Weverton Eugênio Coelho, em artigo intitulado “Estimando o Prêmio de Mercado Brasileiro pós-crise de 2008”, analisaram os efeitos das diferentes formas de estimação sobre o prêmio de mercado bem como o uso de diferentes *proxies* para representar os ativos arriscados e os ativos livres de risco. O período escolhido foi de 2009 até 2015. A escolha da amostra pode ser explicada pelo fato de se obter séries com grande volatilidade durante o período de 2008, o que impactaria fortemente nos resultados. Os resultados para o prêmio de mercado obtidos variam de -1,36% ao ano até 9,40% ao ano na abordagem por médias utilizando os índices Ibovespa, IBRX100 e IGC como representantes das carteiras de mercado e a taxa Selic e o CDI como ativos livres de risco. Pelo modelo de Gordon, obteve-se 6,31% pelo CDI e 6,60% pela Selic.

No segundo texto, Kelly Cristina Mucio Marques, Priscila Schiavão Hubel, Reinaldo Rodrigues Camacho e Katia Abbas, analisaram como está estruturado o Sistema de Controle Gerencial (SCG) de uma empresa focando o gerenciamento das tensões dinâmicas, de acordo com o modelo conceitual de Tessier e Otley (2012). Os dados foram obtidos por meio de entrevistas e pesquisa documental. As conclusões evidenciaram que o SCG é formado por práticas que atendem a todos os quatro objetivos do

sistema de controle descritos no modelo usado. A informação e a aprendizagem gerada pelo controle de desempenho estratégico são incorporadas nas metas de desempenho operacional e nos controles de limites estratégico e operacional, promovendo a ação e também a restrição do comportamento, gerando o balanceamento das intenções do controle, com o consequente gerenciamento das tensões dinâmicas.

Guilherme Simões Belote, Geovane Camilo Santos e Lízia de Melo Queiroz, analisaram a classificação das contas de empréstimos e financiamentos das empresas listadas no Novo Mercado da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) em curto e a longo prazo, considerando os demonstrativos intermediários de 2016. Foram analisadas as notas explicativas de uma amostra de 114 entidades participantes do Novo Mercado de Governança Corporativa da B3 no 1º, 2º e 3º trimestres de 2016. Os resultados indicam que apenas 41 organizações (35,96%) demonstram de forma clara em notas explicativas, consoante ao exigido pela Lei das Sociedades por Ações e, em contrapartida, 73 empresas (64,03%) não estavam divulgando de forma comprehensível os critérios de classificação dos empréstimos e financiamentos em seus demonstrativos.

Na sequência, Diego Pugliese Tonelotto, Jaime Crozatti, Patrícia Righetto, Roselia Aparecida Escobar e Ursula Dias Peres, verificaram a transferência de recursos do orçamento municipal da função Saúde de São Paulo para as Organizações Sociais de Saúde, no período de 2003 a 2016, a título de evidenciar a relevância destas entidades na prestação de serviços de saúde no município. Verificaram que a atuação destas entidades é predominante na subfunção Atenção Básica, tendo recebido mais de 90% dos recursos destinados a essa subfunção nos últimos anos e que, apesar de diversas entidades serem prestadoras de serviços na subfunção Assistência Hospitalar e Ambulatorial, o modelo de gestão de OS é bastante representativo, recebendo 25% dos recursos orçamentários desta subfunção.

No quinto artigo, Luíza Lima Najar, José Augusto Veiga da Costa Marques, Marcia da Silva Carvalho e Leila Batista Mello averiguaram os principais efeitos da IFRS 16 quando dado um tratamento contábil similar do arrendamento financeiro à classificação operacional, nos indicadores econômico-financeiros das organizações aéreas GOL e LATAM, nos exercícios de 2014 a 2016. Impactos expressivos foram observados no ativo e passivo das empresas, redução da liquidez corrente, da composição do endividamento e do retorno sobre o ativo, bem como aumento do grau de endividamento, imobilização do patrimônio líquido e grau de alavancagem financeira, enquanto apenas o retorno sobre patrimônio líquido permaneceu inalterado.

Na sequência, Pavel Elias Zepeda Toro, Rayane Camila da Silva Sousa e Romualdo Douglas Colauto apresentar as políticas contábeis utilizadas por empresas de capital aberto do setor de

telecomunicações para o reconhecimento de receita de contratos com clientes. Os achados não mostram convergência de políticas contábeis em todas as fases do reconhecimento de receitas de contratos com clientes: (1) para a fase da identificação dos contratos, as políticas contábeis não foram evidenciadas nas Notas Explicativas ou não ficam claras; (2) na fase de identificação da obrigação de desempenho, as empresas expuseram reconhecer receitas à medida que transferem bem ou o serviço ao cliente, normalmente esse momento coincide com a entrega do ativo; (3) para a fase de determinação do preço da transação, expressaram o preço de venda ser individual e definido internamente a partir dos preços praticados pela própria companhia ou com base no valor de mercado, ou ainda, utilizando contratos com características similares para determinar o preço de transação; (4) sobre a fase da alocação do preço de transação, uma das empresas expressou haver aceleração no reconhecimento das receitas e outra, que a receita total durante o contrato de prestação dos serviços não será alterada, tampouco provocará alterações no fluxo de caixa da Companhia; (5) na fase do reconhecimento dos ingressos, as empresas são unâimes em enfatizar que as receitas serão contabilizadas no momento da entrega em detrimento do momento da venda.

Márcio Mateus Ferreira de Aquino, Sheila Miriam Barbosa Israel, Mário de Carvalho Filho, Givanildo Pereira de Souza e Gesualdo Menezes Cavalcante identificaram os principais aspectos no processo de institucionalização da atividade da auditoria interna nas instituições federais de educação na região nordeste. Os resultados, além de traçar o perfil predominante dos respondentes (variáveis X), analisaram a percepção dos auditores quanto aos aspectos de institucionalização da auditoria interna no ambiente público através de escala *likert*, ranking médio (RM) e desvio padrão (DP), em que foram expostas aos respondentes 10 assertivas correspondentes ao processo de institucionalização, utilizando-se de uma graduação de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente).

Finalmente, no oitavo e último artigo, os autores Maria Rafaela de Oliveira Freitas, Sandra Maria dos Santos e Vicente Lima Crisóstomo, avaliaram comparativamente o nível de abrangência do *disclosure* ambiental de empresas brasileiras pertencentes a setores de alto e médio impacto ambiental, conforme a Lei 10.165/2000. Para mensurar o nível de abrangência do *disclosure* ambiental, realizou-se uma análise de conteúdo da faceta ambiental dos relatórios de sustentabilidade publicados nas diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI) pelas empresas com potencial de impacto ao meio ambiente. Utilizou-se uma amostra de 200 empresas listadas na B3 no período 2014-2015 que foram segmentadas segundo o potencial de impacto ambiental da Lei 10.165/2000. Os resultados sugerem um nível inferior de abrangência da divulgação ambiental para empresas de alto impacto ambiental, contrariando resultados

prévios da literatura. Estes achados sinalizam que empresas do setor de médio impacto estão mais sensíveis à divulgação mais completa e abrangente de sua ação de responsabilidade ambiental.

Desejamos a todos uma ótima leitura!

**Prof. Dr. Flaviano Costa**

**Editor**