

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

MINÉIA CRISTINA FRANCO

**CONFORMIDADE DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL OBRIGATÓRIA DOS
CONTRATOS DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS NOS GOVERNOS
SUBNACIONAIS BRASILEIROS**

**UBERLÂNDIA
2018**

MINÉIA CRISTINA FRANCO

**CONFORMIDADE DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL OBRIGATÓRIA DOS
CONTRATOS DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS NOS GOVERNOS
SUBNACIONAIS BRASILEIROS**

Dissertação apresentada como requisito para a obtenção do título de Mestre no Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Uberlândia (MG).

Área de concentração: Contabilidade
Financeira

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Maria Elisabeth
Moreira Carvalho Andrade

**UBERLÂNDIA
2018**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da UFU, MG, Brasil.

F825c Franco, Minéia Cristina, 1975-
2018 Conformidade da evidenciação contábil obrigatória dos contratos de parcerias público-privadas nos governos subnacionais brasileiros [recurso eletrônico] / Minéia Cristina Franco. - 2018.

Orientadora: Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade.
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia,
Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis.
Modo de acesso: Internet.
Disponível em: <http://dx.doi.org/10.14393/ufu.di.2018.1379>
Inclui bibliografia.
Inclui ilustrações.

1. Contabilidade. 2. Parceria público-privada. 3. Finanças públicas - Auditoria. 4. Divulgação de informação contábil. I. Andrade, Maria Elisabeth Moreira Carvalho. II. Universidade Federal de Uberlândia. Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. III. Título.

CDU: 657



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO CIÊNCIAS CONTÁBEIS



Ata da defesa de DISSERTAÇÃO DE MESTRADO junto ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia.

Defesa de: **Dissertação de Mestrado Acadêmico Número 058 - PPGCC**

Data: **12 de dezembro de 2018**

Discente: **Minéia Cristina Franco**

Matrícula: **11712CCT016**

Título do Trabalho: **CONFORMIDADE DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL OBRIGATÓRIA DOS CONTRATOS DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS NOS GOVERNOS SUBNACIONAIS BRASILEIROS**

Área de concentração: **Contabilidade e Controladoria**

Linha de pesquisa: **Contabilidade Financeira**

As 14h do dia 12 de dezembro do ano de 2018 na sala 1F146, Bloco 1F, Campus Santa Mônica da Universidade Federal de Uberlândia, reuniu-se a Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, assim composta: Professores Doutores: Diane Rossi Maximiano Reina (UFES), Marcelo Tavares (UFU) e Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade (UFU) presidente da banca. A Prof.^a Dr.^a Diane Rossi Maximiano Reina participou da Banca examinadora por meio do sistema de web conferência.

Iniciando os trabalhos, a presidente da mesa, Dr.^a Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade, apresentou a Comissão Examinadora e a candidata, agradeceu a presença do público, e concedeu a discente a palavra para a exposição do seu trabalho. A duração da apresentação da discente e o tempo de arguição e resposta foram conforme as normas do Programa.

A seguir a presidente concedeu a palavra, pela ordem sucessivamente, aos examinadores, que passaram a arguir a candidata. Ultimada a arguição, que se desenvolveu dentro dos termos regimentais, a Banca, em sessão secreta, atribuiu os conceitos finais:

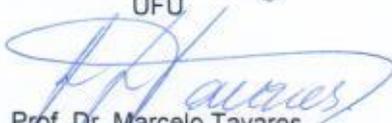
Em face do resultado obtido, a Banca Examinadora considerou a candidata Aprovada.

Esta defesa de Dissertação de Mestrado Acadêmico é parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre. O competente diploma será expedido após cumprimento dos demais requisitos, conforme as normas do Programa, a legislação pertinente e a regulamentação interna da UFU.

Nada mais havendo a tratar foram encerrados os trabalhos às 15 horas e 30 minutos. Foi lavrada a presente ata que após lida e achada conforme foi assinada pelos membros da Banca Examinadora presentes no local da defesa.


Prof.^a Dr.^a Maria Elisabeth Moreira Carvalho Andrade
Presidente da Banca
UFU

Participação por web conferência
Prof.^a Dr.^a Diane Rossi Maximiano Reina
UFES


Prof. Dr. Marcelo Tavares
UFU

RESUMO

O objetivo geral desta pesquisa consiste em investigar o nível de conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos de Parcerias Público-Privadas (PPPs) nos governos subnacionais brasileiros nas demonstrações financeiras dos entes privados no período de 2010 a 2017, bem como os fatores que podem influenciar o nível de informação de divulgação. Para o alcance do objetivo, foi utilizado o Índice de *Disclosure* (INDISC), construído a partir dos normativos que regem os contratos de PPPs sob a ótica do ente privado (ICPC 01 (R1); OCPC 05; ICPC 17) com base nos trabalhos de Zonato et al. (2011); Nakayama (2012) e Prazeres et al. (2016). Na segunda etapa, parte-se para investigar se o índice de *disclosure* de uma empresa está positivamente associado ao tamanho da empresa, à auditoria, à rentabilidade e ao endividamento. Para tal, optou-se pela estimação de modelos de regressão linear simples e múltipla para verificar as hipóteses levantadas neste estudo. Os resultados auferidos demonstram que as vinte e seis empresas analisadas não cumprem, em parte, a evidenciação obrigatória, pois a média geral do índice de divulgação das mesmas foi próximo a 70%. O estudo mostrou também que, quando analisadas as empresas individualmente, as variáveis auditoria e endividamento tiveram influência positiva do índice de *disclosure*, ou seja, essas variáveis estão associadas ao nível de divulgação de informações, porém com baixo poder explicativo, ou seja, em torno de oito por cento. Já a análise realizada por setores das empresas mostrou que a variável auditoria perdeu sua significância, com destaque para as variáveis tamanho da empresa e endividamento, as quais melhor explicam o nível do índice de *disclosure* e a aderência às normas de contabilidade vigente aos contratos de PPPs nas empresas analisadas. Os resultados podem levar a uma reflexão crítica de como esses arranjos estão sendo evidenciados a fim de contribuir com o controle efetivo, proporcionando serviços públicos de qualidade a um preço justo, bem como para a prevenção de manipulação do uso de informações, garantindo, assim, a confiabilidade dos negócios.

Palavras-chave: Parceria Público-Privadas. Divulgação. Conformidade.

ABSTRACT

The main aim of this research is to investigate the compliance level of mandatory disclosure of Public-Private Partnerships contracts - PPPs of Brazilians subnational governments in the financial statements of private entities in the period from 2010 to 2017 and the factors that may influence the level of disclosure information. In order to reach the aim, it was used the *Disclosure Index* (INDISC), based on the rules governing PPP contracts from the standpoint of private entities (ICPC 01 (R1), OCPC 05, ICPC 17), based on the work of Zonato et al. (2011); Nakayama (2012) and Prazeres et al. (2016). In the second stage, it was part of the investigation if the *disclosure* index of a company is positively associated with the size of the company, the audit, the profitability and the indebtedness. For this, it was chosen the estimation of simple and multiple linear regression models to verify the hypotheses raised in this study. The results have shown that the twenty-six companies analyzed do not comply in part with the mandatory disclosure, since the general average of the disclosure index was close to 70%. The study also showed that when analyzed individually the variables audit and indebtedness had a positive influence on the disclosure index in other words those variables are associated to the disclosure level of information but with low explanatory power around eight percent. However, the analysis carried out by sectors of businesses showed that the variable audit lost its significance, highlighting the variables company size and debt that best explain the *disclosure* index level and adherence to prevailing accounting standards to PPP contracts in the analyzed companies. The results may contribute to a critical reflection of how these arrangements are being evidenced in order to contribute to effective control, providing quality public services at a fair price, contributing to the prevention of manipulation of the information use, ensuring business reliability.

Keywords: Public-Private Partnership. Disclosure. Compliance.

LISTA DE SIGLAS

CAF	Códigos de Administração Financeira
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
IASB	International Accounting Standards Board
ICPC	Interpretação Técnica Comitê de Pronunciamentos Contábeis
LRF	Lei de Responsabilidade Fiscal
MCASP	Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público
NBC TSP	Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público
OCPC	Orientação Comitê de Pronunciamentos Contábeis
PMI	Procedimento de Manifestação de Interesse
PPI	Programa de Parcerias de Investimento
PPPS	Parcerias Público-Privadas
SIC	Standing Interpretations Committee

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura de Pesquisa.....	17
Figura 2 - Resumo da contabilização dos contratos de serviços estabelecidos pelo ICPC 01 .	29
Figura 3 – Informações exigidas para divulgação dos contratos de concessão do setor privado.	30

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Modalidade de Concessão no Brasil	26
Quadro 2 - Normas que regulam os contratos do setor privado	27
Quadro 3 - Relação dos Contratos Estudados	40
Quadro 4 - Variáveis Independentes	40
Quadro 5 - Modelos de Regressão Linear	41
Quadro 6 - Resumo dos Resultados.....	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Análise descritiva - Dados Gerais	43
Tabela 2 - Análise descritiva das variáveis TAM, END e RENT	45
Tabela 3 - Dados gerais variável auditoria.....	46
Tabela 4 - Variável Auditoria por segmento	47
Tabela 5 - Índice de <i>Disclosure</i> - INDISC.....	47
Tabela 6 - Regressão Linear Simples.....	49
Tabela 7 - Regressão Linear Múltipla: Dados Gerais.....	51
Tabela 8 - Regressão Segmento Transportes.....	53
Tabela 9 - Regressão Segmento Saneamento.....	54
Tabela 10 - Regressão segmento Estádios.....	56
Tabela 11 - Regressão Segmento Saúde.....	57
Tabela 12 - Regressão Segmento Outros.....	58

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1 Relevância do tema e justificativa	13
1.2 Delimitação da Pesquisa	16
1.3 Estrutura da Pesquisa	17
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 Teoria Contratual da Firma	19
2.2 Teoria da Divulgação (<i>disclosure</i>).....	21
2.3 Parcerias Público-Privadas.....	24
2.3.1 Contabilidade da PPP Parceiro Privado	27
2.4 Estudos Correlatos	31
2.5 Formulação das Hipóteses	34
3. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	38
3.1 Caracterização da Pesquisa, População, Amostra e Amostragem	38
3.2 Variáveis do Estudo	40
3.3 Procedimentos de Análise de Dados.....	41
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	43
4.1 Análise Descritiva das variáveis independentes	43
4.2 Análise do Índice de <i>Disclosure</i>	47
4.3 Regressão Linear Simples.....	50
4.4 Regressão Linear Múltipla.....	52
REFERÊNCIAS	64
APÊNDICE A – CKECLIST SETOR PRIVADO.....	74

1. INTRODUÇÃO

As Parcerias Público-Privadas (PPPs) foram criadas no Brasil a partir da promulgação da Lei nº 11.079/2004. Esses contratos ocorrem em virtude da cooperação entre o setor público e o privado, cuja finalidade é a execução de obras e serviços, compartilhando a responsabilidade nos riscos, pactuados contratualmente, bem como os benefícios e os investimentos (BUCCINI; PAIVA; ALMEIDA, 2015; BRITO; SILVEIRA, 2005). Assim, o setor privado administra e controla os ativos em troca de taxas ou tarifas de utilização e contraprestação pecuniária, retornando os ativos ao governo no final do contrato de concessão (ENGEL; FISCHER; GALETOVIC; 2011). Com a celebração dos contratos de PPPs, a administração superior busca uma redução de gastos públicos, maior eficiência do setor privado, melhoria na qualidade da prestação do serviço ao cidadão, o que auxilia para o bom desempenho de sua gestão (BUCCINI; PAIVA; ALMEIDA, 2015; BID, 2017).

As PPPs receberam destaque, nas duas últimas décadas, no desenvolvimento e financiamento das infraestruturas e serviços públicos com o intuito de acelerar o crescimento econômico, o desenvolvimento e alcançar maior eficácia e melhor qualidade na prestação de serviços e boa governança (BABATUNDE; PERERA, 2017). As PPPs são divididas em duas modalidades de contratos: concessão patrocinada e concessão administrativa, que diferenciam entre si efetivamente no tipo de serviço prestado, no uso do bem público e na remuneração ao ente privado (BID, 2017).

Os arranjos de PPPs não transferem a propriedade do bem ao setor privado, o que os diferenciam da privatização (que é a venda definitiva do bem público ao investidor privado). Para Kohama (2014), a entidade privada deve atender a vários requisitos, demonstrando sua capacidade de executar as atividades e cumprir com os prazos acordados entre as partes. Nesse sentido, o ente público tem o direito de fiscalizar para garantir a adequação das atividades e melhor desempenho dos serviços prestados. A qualquer momento, a entidade pública pode revogar a concessão caso não esteja o ente privado atendendo às cláusulas contratuais (KOHAMA, 2014). O ente privado também é resguardado no caso de descumprimento das normas contratuais pelo ente público, mediante demanda judicial, especialmente, intentada para esse fim, conforme estabelece a Lei 8.987/95 em seu Artigo 39 (BRASIL, 1995).

No Brasil, até meados de julho de 2018, existiam 45 contratos de PPPs em execução na esfera estadual, compreendendo 12 estados da federação. Diante do tamanho territorial do país, percebe-se que as PPPs ainda são uma opção pouco utilizada pelos governantes

brasileiros, em comparação ao Reino Unido, que é pioneiro nessa modalidade de contratos. Segundo o site do governo do Reino Unido, até meados de março de 2017, o Reino Unido desenvolvia 715 projetos. Desse total, 699 projetos encontravam-se em operação e 16, em fase de construção, sendo o valor total de capital desses projetos um montante de £ 59,1 bilhões de Libras esterlinas, comparado a £ 59,4 bilhões de libras esterlinas em 31 de março de 2016. Além disso, 631 projetos foram assinados antes de maio de 2010, correspondendo a uma média de 55 contratos por ano e, desde maio de 2010, essa média passou a 12 por ano, não estando incluídos, nesse total, os contratos já concluídos e os que foram cancelados (UNITED KINGDOM, 2018).

Em 2017, as PPPs nos setores de energia, transportes e infraestrutura em países de renda baixa e média totalizaram US \$ 93,3 bilhões de dólares, tendo ocorrido um aumento de 37% nos investimentos em relação a 2016. Entretanto, esse número ainda é mais baixo em relação aos relativos a investimentos realizados nos últimos 10 anos e 15% abaixo da média dos últimos cinco anos. A Ásia Oriental e o Pacífico receberam o mais alto nível de investimento, enquanto a América Latina, Caribe, e África, receberam os menores investimentos nos últimos 10 anos (THE WORLD BANK, 2017).

Assim, desde a década de 1990, vem-se discutindo como contabilizar esses arranjos com o objetivo de evidenciá-los no patrimônio público e privado. Segundo Andrade (2010), algumas questões são relevantes, como: o reconhecimento da infraestrutura do parceiro privado e do parceiro público; reconhecimento e mensuração das receitas e despesas correlacionadas; a capitalização dos custos dos empréstimos; os métodos de amortização dos ativos construídos e/ou ampliados, entre outros. Dessa forma, a convergência às Normas Internacionais de Contabilidade, tanto do setor público, quanto do privado, vem determinar a contabilização desses contratos.

No Brasil, desde 2009, foi emitida a Interpretação Técnica ICPC 01 – Contratos de Concessão, tendo sido, posteriormente, revisada, o que se deu em 2011, a ICPC 01 (R1). Também, no mesmo ano, foram publicadas a Orientação Técnica OCPC 05 – Contratos de Concessão e a Interpretação Técnica ICPC 17 – Contratos de Concessão: Evidenciação, as quais trazem os itens obrigatórios a serem divulgados em notas explicativas (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011a). Assim, a conformidade com as regras de contabilização vem assegurar o produto final da contabilidade, que são os demonstrativos contábeis preparados a partir das informações provenientes dos negócios da empresa com a finalidade de evidenciar, de maneira objetiva, fidedigna e completa, as informações

quantitativas e qualitativas aos seus usuários (BOFF, 2007). Esses normativos tratam da contabilização do lado privado.

Do lado público, o Conselho Federal de Contabilidade - CFC emitiu, em dezembro de 2016, a NBC TSP 05 (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2016), que trata, especificamente, dos Contratos de Concessão de Serviços Públicos na ótica do ente público e que entrou em vigor a partir de 1º de janeiro de 2017. Dessa forma, pela recente emissão da norma do setor público, entende-se que pode haver uma adequação entre o que a norma estabelece e o que é percebido no início da vigência de uma nova norma (NAKAYAMA, 2012). Assim, este estudo não terá como foco o ente público, centrando-se apenas no ente privado.

Diante do exposto, surge o problema desta pesquisa: **qual o nível de conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos das PPPs nos governos subnacionais brasileiros e os fatores que podem estar relacionados a essa divulgação?** Diante da problematização, esta pesquisa tem como objetivo geral investigar o nível de conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos de PPPs dos governos subnacionais brasileiros nas demonstrações financeiras dos entes privados, no período de 2010 a 2017, bem como os fatores que podem estar relacionados com o nível de informação de divulgação. O período foi escolhido devido ser 2010 o ano em que o ICPC 01 entrou em vigor.

Para efeito deste estudo, o termo “conformidade” será utilizado como parte do *compliance*, que é um termo mais amplo. *Compliance* “é originário do verbo em inglês ‘to comply’ e significa estar em conformidade com regras, normas e procedimentos” (FARIA et al. 2017, p. 5). Os autores afirmam que o propósito da conformidade é assegurar o bom funcionamento dos sistemas de controle interno da organização, reduzindo possíveis riscos, como também difundir os controles, proporcionando o cumprimento das leis, normas, usos e costumes declarados pelo mercado de capitais e órgãos de regulação.

A definição de *compliance* restrita apenas às questões regulatórias e legais ganhou flexibilidade e passou a abranger a ética, a sustentabilidade, a cultura corporativa, o risco cibernético, o gerenciamento de dados, as informações de clientes e a cadeia de suprimentos, entre outros diversos riscos emergentes (KPMG, 2018). Dessa forma, com o objetivo de se ter uma boa governança corporativa, é necessário difundir entre as organizações a importância do cumprimento das normas, leis e regulamentos a que a organização está submetida, ou seja, estar em *compliance* (MUZILLI, 2006). Com relação aos contratos de PPPs, *compliance* se insere como um meio de evidenciar se a instituição se encontra em observância em relação os

normativos vigentes, atestando o bom relacionamento entre as partes envolvidas nos contratos e, conseqüentemente, a aplicação da transparência ao processo.

As leis e práticas que regem os relatórios financeiros de um país têm um papel indispensável na especificação de requisitos e regras para o estabelecimento de um processo adequado para monitorar, impor padrões contábeis e influenciar a extensão do cumprimento desses requisitos (AL-SHAMMARI; BROWN; TARCA, 2008). Quanto mais regulado e maduro o sistema contábil, incluindo o padrão contábil e as leis contábeis, maior a exigência da conformidade contábil (FANG et al., 2017). Destaca-se que a conformidade nos relatórios financeiros pode contribuir para a prevenção de demandas judiciais, lavagem de dinheiro e manipulação do uso de informações privilegiadas, garantindo a confidencialidade dos negócios (FARIA et al., 2017).

Para atingir o objetivo geral e responder à questão proposta, citam-se os objetivos específicos:

- a) Identificar a conformidade às normas brasileiras de contabilidade (em relação à contabilização do ente privado);
- b) Avaliar o nível de evidenciação nos demonstrativos contábeis por meio do índice de *disclosure*;
- c) Analisar fatores que podem ter associação com o nível de evidenciação obrigatória dos entes privados.

1.1 Relevância do tema e justificativa

De acordo com Engel, Fischer e Galetovic (2014), o financiamento privado de infraestruturas cresceu substancialmente nos últimos vinte e cinco anos. Parte do crescimento se deu pelas PPPs, que englobam o investimento e a prestação de serviços de projetos de infraestrutura pública em um contrato de longo prazo com uma empresa privada.

No Brasil, até a década de 1990, o governo era o único responsável por manter e criar infraestrutura de serviços públicos como hospitais, redes de saneamento e estradas por meio de recursos próprios (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011a). Com o passar dos anos, o governo adotou contratos de prestação de serviços para motivar a participação do setor privado no financiamento, como também na manutenção dessa infraestrutura, democratizando, assim, a administração pública com a participação dos cidadãos e com a colaboração entre o público e o privado (DI PIETRO, 2009). O autor destaca, entretanto, a falta de recursos financeiros para o crescimento econômico do país.

Assim, o foco desta pesquisa se centra nas PPPs celebradas entre os anos 2010 a 2017 nos governos subnacionais brasileiros e, de forma específica, na evidenciação desses contratos nas demonstrações contábeis do parceiro privado em conformidade com os normativos contábeis em vigor.

Os Estados brasileiros possuem quarenta e cinco contratos de PPPs em execução, distribuídos em 4 regiões do país: Nordeste, Centro-Oeste, Sul e Sudeste, apresentando essa última o maior número de contratos em execução, com cerca de 53% do total. Os estados de Minas Gérias e São Paulo foram os pioneiros em relação às PPPs, visto que as Leis Estaduais de PPPs são datadas de 2003 e 2004, respectivamente. Em Minas Gerais, as parcerias foram instituídas pela Lei Estadual nº 14.868, de 17 de dezembro de 2003, sendo essa a primeira lei sobre o tema no país, e, no Estado de São Paulo, pela Lei nº 11.688, de 19 de maio de 2004.

Os entes públicos passaram a se utilizar das concessões de PPPs em diversos setores, como saúde, habitação, mobilidade, rodovias, saneamento e estádios poliesportivos, cujo fim era o de agilizar a melhoria de infraestrutura e atender de forma qualitativa à sociedade. Nesse propósito, a Administração Pública buscou recursos financeiros da iniciativa privada com a finalidade de atender à prestação de serviços de sua incumbência à comunidade. Rocha (2011) acredita que a transparência torna-se necessária em virtude dos atos administrativos praticados pelo ente público e seus parceiros no que tange à aplicação do dinheiro público para o alcance do atendimento aos anseios sociais. O autor ainda enfatiza a necessidade de instrumentos de *accountability*, ou seja, procedimentos de avaliação e comprometimento permanente dos agentes públicos que permitam ao cidadão controlar o exercício do poder concedido aos seus representantes (ROCHA, 2011).

Diante do exposto, a relevância desta pesquisa consiste em avaliar a evidenciação dos critérios dos contratos de PPP's, entendendo o papel da contabilidade como mediadora entre sociedade, governo e entidades privadas, com o fim de fornecer a seus diversos usuários informações relevantes que resultem na qualidade da informação, na busca da transparência e na assertividade dos fatos (AZIM; ARA, 2015). Assim, além de garantir o cumprimento das práticas legais, a transparência na administração pública estabelece um instrumento a ser ponderado no avanço de uma política de gestão consciente que apoia o exercício da cidadania por meio do controle social (COELHO; CRUZ; PLATT NETO, 2011).

Pereira (1998, p. 81) ressalta que “a cidadania se expande e se afirma na sociedade à medida em que os indivíduos adquirem direitos e ampliam sua participação na criação do próprio direito”. Nesse sentido, é relevante que os cidadãos conheçam os instrumentos capazes de informar com qualidade, bem como identificar onde estão sendo aplicados os

recursos públicos pela Administração Pública e pelas organizações privadas (TCE, 2016). Coelho, Cruz e Platt Neto (2011) acreditam que o controle, associado ao princípio da transparência das contas públicas e seus parceiros, permitem melhor fiscalização, quer seja exercido pelo Poder Legislativo ou diretamente pela população.

Dessa forma, a contabilidade não deve apenas servir de suporte para prestação de contas, mas também contribuir para a divulgação de conhecimentos que permitam um controle efetivo da gestão governamental por meio de ampla acessibilidade às informações inteligíveis à população como meio de defesa dos princípios básicos constitucionais (COLEHO; CRUZ; NETO, 2011). Assim, a evidenciação cumpre seu principal objetivo por meio da contabilidade, que é informar aos seus usuários informações relevantes e claras (DIAS FILHO, 2000). No Brasil, os órgãos de controle, geralmente, importam-se apenas em fiscalizar a conformidade da execução dos gastos públicos, abandonando os demais aspectos da movimentação pública, como, por exemplo, os resultados, os efeitos e os impactos desses gastos para a sociedade (ROCHA, 2011).

A omissão das empresas privadas em divulgar as informações exigidas pelas Normas Brasileiras de Contabilidade, no que tange aos contratos de PPPs, que são instrumentos a serviço da sociedade e auxilia na prestação de serviços públicos de qualidade e eficácia, pode comprometer a transparência de todo o processo, afetando diretamente toda a comunidade. Os cidadãos e seus representantes devem ter o poder de acompanhar como os recursos financeiros estão sendo gastos sem que nenhum membro da sociedade tenha vantagens sobre outros, garantindo, dessa forma, o acesso irrestrito à informação (SHAOL; STAFFORD; STAPLETON, 2012).

Garg e Garg (2016) destacam que as PPPs buscam habilidades financeiras, gerenciais e técnicas cujo intuito é o de satisfazer o interesse público com o fornecimento de infraestruturas e serviços de qualidade, enquanto o setor privado busca oportunidade de negócios, ou seja, obter lucros e ganhos acima dos retornos de mercado com a finalidade de que o contrato não se torne excessivamente oneroso para nenhuma das partes, o que proporciona à população o bem-estar social. Os autores ainda ressaltam que, na prática, as transações entre o ente privado e a administração pública visam aumentar a eficiência dos projetos de infraestrutura, fornecendo ativos que sustentam os serviços públicos e os resultados à sociedade, bem como vinculando a lucratividade do setor privado com uma relação custo-benefício ao contribuinte (GARG; GARG, 2016), além de evitar vantagens específicas às partes contratantes.

Assim, os governos devem impulsionar a transparência de sua gestão, tendo a sociedade o direito ao acesso e à supervisão da administração pública como forma de consolidar a cidadania, zelando pela função social dos contratos de PPPs (TRIBUNAL DE CONTAS DO ESTADO DO CEARÁ, 2017). Nesse sentido, a administração pública, diante das exigências e expectativas de boa governança, deveria consolidar as prerrogativas básicas de uma boa gestão pública, servindo aos cidadãos de forma ética em busca do interesse público e da defesa dos princípios democráticos (ROCHA, 2011). Segundo Bellanca e Vandernoot (2013), a conformidade da evidenciação na contabilidade visa melhorar o controle interno e a transparência com informações mais completas e coerentes, tornando as demonstrações financeiras mais coesas e comparáveis ao longo do tempo.

Diante do exposto, este estudo pretende fomentar a discussão sobre a importância da transparência na execução dos contratos de PPPs, bem como sobre o papel da contabilidade com sua função primordial na evidenciação dos mesmos nas demonstrações contábeis do parceiro privado. Os achados podem contribuir para uma reflexão crítica de como esses arranjos estão sendo construídos a fim de promover o controle efetivo, o que, além de proporcionar serviços públicos de qualidade a um preço justo, também coopera para a prevenção de manipulação do uso de informações, garantindo, assim, a confiabilidade dos negócios.

Destaca-se ainda que este trabalho pode contribuir para identificar e elucidar, para a sociedade, a importância de acompanhar as transações existentes nos contratos de PPPs a fim de que essas negociações ou possíveis renegociações não acarretem ao contribuinte mais dispêndios do que benefícios. Entretanto, ainda há necessidade de estudos que verifiquem se as empresas que celebram os contratos de PPPs estão evidenciando, pelo menos, todas as informações exigidas pelos normativos que regem os contratos de concessão, os quais envolvem critérios de reconhecimento, bem como a mensuração e divulgação dessa prática no sentido de garantir a conformidade com os requisitos obrigatórios.

1.2 Delimitação da Pesquisa

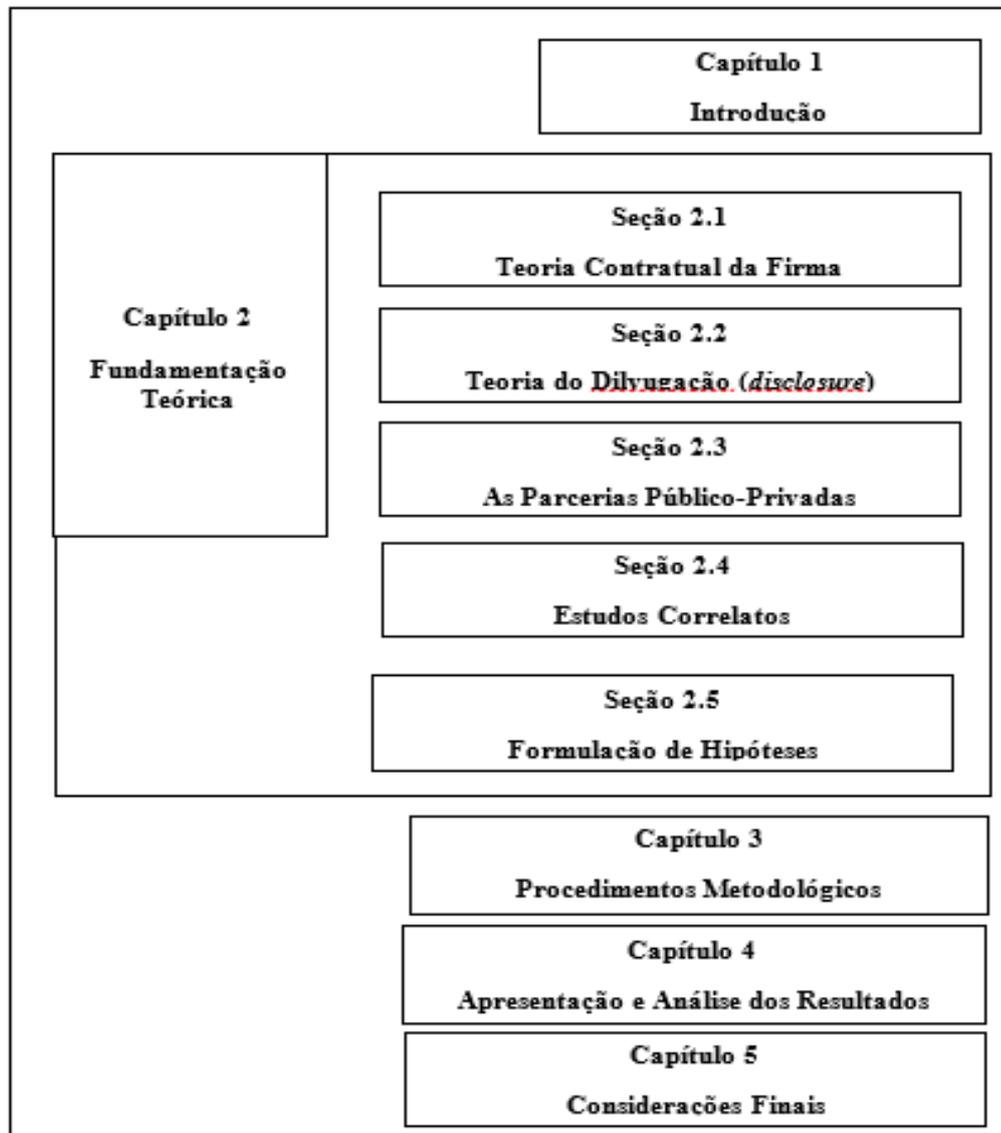
Este estudo se propôs a investigar os contratos de PPPs estaduais dentro do território brasileiro, no período de 2010 a 2017, a fim de identificar como estava sendo feita a divulgação das informações contábeis nos demonstrativos financeiros, os quais são exigidos pelas normas brasileiras de contabilidade, bem como os fatores associados à sua divulgação. Como já citado, o período foi escolhido em virtude de o ICPC01 ter entrado em vigor em

2010. Assim, foi observada a conformidade da evidenciação com as normas vigentes, ou seja, foi verificado se as empresas privadas estão atendendo às normas de forma fidedigna e clara no intuito de transmitir informações de qualidade e confiáveis.

1.3 Estrutura da Pesquisa

A presente dissertação está dividida em cinco capítulos (Figura 1). No primeiro capítulo, encontram-se a introdução ao tema, com destaque para abordagem das PPPs e a conformidade com as normas brasileiras de contabilidade referente ao tema, além da relevância da pesquisa no intuito de esclarecer à sociedade sobre a importância da contabilidade por meio do controle social e os objetivos do trabalho.

Figura 1 - Estrutura de Pesquisa



No segundo capítulo, apresenta-se: a discussão teórica que embasa o estudo, dando ênfase à teoria contratual da firma que evidencia os possíveis conflitos de agência que podem ocorrer nas negociações de PPPs entre o setor público e privado; e a teoria de divulgação (*disclosure*), que ressalta a importância da evidência obrigatória para melhorar a transparência e a qualidade das informações prestadas aos usuários. Em seguida, têm-se um breve histórico dos contratos de PPPs e sua contabilização sob a ótica do ente privado, bem como os estudos correlatos que amparam as discussões e a formulação das hipóteses.

No terceiro capítulo, são apresentados os procedimentos metodológicos em conjunto com modelos estatísticos que auxiliam na resposta do problema de pesquisa. Já o quarto capítulo traz a apresentação e análise dos resultados, bem como a discussão acerca da relação do índice de *disclosure* com o tamanho das empresas privadas na celebração dos contratos de PPPs, como também sua rentabilidade e endividamento, além das empresas que auditaram os demonstrativos contábeis presentes na amostra. Por fim, o quinto capítulo traz as considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo aborda a revisão de literatura com olhar dirigido para a teoria contratual da firma e teoria de divulgação, as quais embasam esta pesquisa, como também traz um breve histórico das parcerias público-privadas, sua contabilização pelos parceiros privados, bem como os estudos correlatos e a formulação das hipóteses deste estudo.

2.1 Teoria Contratual da Firma

Organizações são conjuntos de contratos entre indivíduos ou grupos de indivíduos em que há um equilíbrio sustentável entre os interesses de seus participantes (SUNDER, 1997). Segundo Jensen e Meckling (1976), o contrato entre o proprietário-gerente e os acionistas é uma relação de agência que se dá com o acordo, sob o qual um ou mais diretores (o principal) contratam outra pessoa (o agente) para executar algum serviço em seu nome e com alguma autoridade.

Iudícibus e Lopes (2004) concordam que podem ocorrer alguns problemas na execução de contratos devido a duas situações: a informação imperfeita e a informação incompleta. A informação imperfeita ocorre quando as regras são claras e todos as conhecem, entretanto não conhecem as ações dos agentes. Ainda segundo os autores, a informação incompleta é quando as regras não estão totalmente claras, porém a aplicação dessas regras pode ser bem diferente daquilo que é previsto. Já os gestores formam o grupo mais importante de agentes cujos interesses e comportamentos influenciam diretamente na forma de divulgação das informações por meio das escolhas contábeis, podendo haver, dessa forma, uma tendência de adequação aos seus próprios interesses (SUNDER, 1997).

Ainda, de acordo com Sunder (1997), a contabilidade desempenha funções importantes na implementação e na aplicação dos conjuntos de contratos organizacionais. Dentre essas funções, conforme o autor, podem ser citadas: mensurar as contribuições de cada agente; mensurar e pagar pelos direitos de cada participante; relatar aos participantes a extensão do cumprimento do contrato; e distribuir informações a potenciais participantes para manter a liquidez dos vários fatores de mercado dos quais as organizações extraem seus recursos e distribuem certas informações, como conhecimento comum para reduzir os custos de negociação dos contratos.

Em um ambiente com vários investidores, duas questões são relevantes: assimetria de informação entre investidores e assimetria de informação entre administradores e investidores (BEAVER, 1998). Para Jensen e Meckling (1976), um dos maiores problemas na relação de

contratos diz respeito à separação entre a posse e o controle. Scott (2009) ressalta que os contratos tendem a uma rigidez uma vez assinados, todavia não conseguem antecipar todas as possibilidades que podem ocorrer ao longo de sua execução. Desse modo, para haver um equilíbrio econômico-financeiro, os parceiros privados têm a possibilidade de renegociação de contratos, visto que os contratos são de longo prazo e nem todas as ocorrências podem ser previstas, assim como o ente público também pode renegociar, pois cada parte interessada irá procurar maximizar a recompensa dos possíveis resultados de renegociação (NIKOLAIDIS; ROUMBOUTSOS, 2013).

Mansor e Rashid (2016) alertam que os contratos são uma ferramenta importante para assegurar o planejamento das transações, visto que especificam possíveis eventualidades, responsabilidades e riscos. Entretanto, os autores acreditam que os contratos não conseguem cobrir todas as lacunas e incertezas em seus termos e condições, considerando-os incompletos por se tratarem de contratos de longo prazo. Por sua vez, Engel, Fischer e Galetovic (2009) observaram que os contratos de PPPs tendem a renegociações devido às mudanças que ocorrem ao longo da concessão e destacam alguns fatores influenciadores, como: a concorrência pelo contrato das empresas que baixam suas ofertas, esperando as renegociações futuras; os trabalhos adicionais que são incluídos na renegociação do contrato; geralmente, as primeiras renegociações ocorrem pouco após a concessão e boa parte dos custos da renegociação não é suportada pela administração atual.

Thamer e Lazzarini (2015) abordam outra questão relevante que pode gerar conflitos nas negociações de PPPs e estimular novas renegociações, que é o fator corrupção, o qual contribui para a ineficiência da gestão de recursos financeiros por parte do governo, que pode ser limitada ao se dividirem responsabilidades com o ente privado. Os autores acreditam ainda que a ação de órgãos de controle e a normatização das leis, no intuito de inibir atos de corrupção, demonstram que o Brasil segue por um caminho acertado, demonstrando melhorias do arcabouço legal e a consolidação das instituições brasileiras, inibindo, dessa forma, a corrupção nas relações público-privadas.

Já Nikolaidis e Roumboutsos (2013) destacam que alguns contratos de PPPs tiveram que ser renegociados em favor da concessionária, mostrando assim uma das desvantagens das PPPs. De acordo com Engel, Fischer e Galetovic (2011), as renegociações se dão pela incerteza de mercado, regulamentações e demanda, a qual, na elaboração do contrato, não é mensurada corretamente. Outra questão a ser considerada é a partilha de riscos que nem sempre é observada na celebração contratual. Nikolaidis e Roumboutsos (2013) acreditam que os contratos precisam se adaptar ao ambiente de mudanças de mercado e ao comportamento

oportunista, suprimindo, assim, sua ineficiência nos tratados das PPPs. Desse modo, percebe-se a importância da divulgação de informações das empresas no contexto dos contratos de PPPs, bem como na representação dos arranjos contábeis no patrimônio público e privado com vistas a minimizar os riscos e evidenciar os benefícios.

Nessa relação contratual no âmbito das concessões de PPPs, é necessário que se crie uma relação de confiança e transparência entre as partes envolvidas, visto que cada agente, nesse contexto, busca interesses diferentes nesse tipo de transação. Oliveira (2005) enfatiza que todo e qualquer contrato busca obter benefícios da relação. O ente público busca atender à sociedade com serviços de qualidade e eficiência, mas, para o ente privado, a motivação é o lucro e o acúmulo de riquezas. Surge daí a importância de se divulgarem informações de forma clara para que esses interesses diversos não criem uma relação de agência e não interfiram no melhor andamento dessas negociações, cujo fim é o de minimizar possíveis divergências entre os envolvidos e proporcionar maior clareza nas negociações. Nesse sentido, o exercício da governança corporativa pode colaborar com o aumento da evidenciação, fortalecendo, conseqüentemente, a confiança dos investidores (ANDRADE; ROSSETTI, 2014).

Healy e Palepu (2001) consideram que a evidenciação das informações é uma ferramenta essencial para diminuir a assimetria de informação e os conflitos de agência entre os diversos grupos de *stakeholders*. Por isso, a conformidade da evidenciação contábil obrigatória é relevante para a representação patrimonial do ente privado e, conseqüentemente, contribui para mitigar a assimetria de informação e auxiliar na tomada de decisão de ambos os parceiros. O próximo tópico expõe sobre a teoria de divulgação.

2.2 Teoria da Divulgação (*disclosure*)

De acordo com Iudícibus (2000), *disclosure*, palavra que deriva de *disclose*, é o ato de divulgar, evidenciar, disseminar, expor, revelar, tornar algo evidente e público e, nas organizações, é o ato de divulgar informações sobre a empresa. Na ótica da contabilidade, a divulgação representa a finalização do processo contábil após o processo de reconhecimento e mensuração dos eventos econômicos.

A Teoria da Divulgação, também conhecida como a Teoria do *Disclosure* (VERRECCHIA, 2001), objetiva garantir maior transparência nas decisões tomadas pelos seus gestores, contribuindo para a proteção dos investidores por meio de boas práticas de governança corporativa (ORO; KLANN, 2015). Kent e Stewart (2008) acreditam que boas

práticas de governança corporativa têm auxiliado na adoção das regulamentações contábeis em diversos países, elevando a qualidade das informações e assegurando melhor comunicação com os investidores.

Verrecchia (2001) subdivide a pesquisa sobre *disclosure* em três categorias: divulgação baseada em associação (*association-based disclosure*), que estuda o efeito da divulgação exógena na mudança ou interrupção cumulativa nas ações individuais dos investidores; a segunda categoria, divulgação discricionária (*discretionary-based disclosure*), que examina como gerentes e/ou empresas exercem a discricionariedade em relação à divulgação de informações sobre as quais eles podem ter conhecimento; e a terceira categoria, divulgação baseada na eficiência (*efficiency-based disclosure*), que discute quais arranjos de divulgação são preferidos na ausência de conhecimento prévio da informação. O autor afirma ainda que todos esses aspectos deveriam ser observados no intuito de uma teoria mais abrangente.

Diante disso, esta pesquisa se enquadra na segunda categoria, divulgação discricionária. Zonatto et al. (2011) acredita que a divulgação discricionária sofre a influência de diversos fatores endógenos que se diferenciam conforme características de cada empresa, setor ou gestores. Para Lima (2007), a divulgação discricionária está relacionada às escolhas contábeis por haver imperfeições de mercado que influenciam as escolhas por parte dos gestores, compreendendo custo de agência e assimetria de informação por se tratarem de relações contratuais em que os contratos não são completos, no caso deste estudo, por serem contratos de longo prazo e apresentarem, no decorrer de sua vigência, situações que não foram previstas.

Boff (2007) frisa que a divulgação obrigatória diz respeito às informações exigidas legalmente pelos órgãos reguladores e órgãos de classes que estabelecem padrões para assegurar um nível informacional mínimo necessário aos usuários. No contexto deste estudo, o mínimo exigido é estabelecido pelo ICPC 17 que normatiza a obrigatoriedade da divulgação dos contratos de PPPs nas notas explicativas. Conforme Iudícibus e Lopes (2004), o *disclosure* possibilita a apresentação das informações qualitativas e quantitativas de forma organizada, incluindo o máximo de dados nos demonstrativos financeiros para assegurar uma base apropriada de informação aos usuários. Em geral, a divulgação de informação melhora as escolhas dos tomadores de decisão sobre valores a serem investidos e, como medida de desempenho, fornece incentivos para que os tomadores de decisão escolham projetos lucrativos (ZIMMERMAN, 2015).

Dantas, Zendersky e Niyama (2005) julgam que existe uma semelhança entre a extensão do *disclosure* e a definição de transparência, deixando claro que evidenciação não significa apenas divulgar, mas divulgar com qualidade, oportunidade e clareza. Nesse sentido, para alcançar a transparência pretendida com o *disclosure*, a instituição deve divulgar informações qualitativas e quantitativas que possibilitem aos usuários formar uma compreensão das atividades desenvolvidas e dos seus riscos, observando os aspectos de tempestividade, detalhamento e relevância necessários.

Por sua vez, Szüster, Szüster e Szüster (2005) sugerem que a informação contábil seja melhorada com informações adicionais. Os autores defendem que é necessário o aprimoramento dos demonstrativos financeiros, buscando maior qualidade e credibilidade para atender aos seus usuários. No presente estudo, entretanto, é analisada apenas a divulgação obrigatória, ou seja, o mínimo necessário para a tomada de decisão dos usuários da informação contábil.

Para Salotti e Yamamoto (2005), a divulgação de informações pode ser apontada como um processo interno, sendo possível examinar os incentivos que os gestores e/ou as empresas têm para divulgar informações. Assim, os relatórios financeiros e a divulgação são meios potencialmente importantes para a administração comunicar o desempenho e a governança da empresa aos seus investidores (HEALY; PALEPU, 2001).

Segundo Bushman e Smith (2003), o processo de divulgação envolve recursos financeiros, como também custos de oportunidade associados à implantação de capital humano qualificado, incluindo contadores, advogados, entre outros. Os autores ainda ressaltam que as informações contábeis de qualidade auxiliam na identificação e avaliação de oportunidades de investimentos e aumentam a eficiência, permitindo menor incidência de erros, bem como proporcionando uma alocação mais precisa de capital. Ademais, as informações contábeis objetivas e verificáveis contribuem para o acompanhamento dos usuários de acordo com as leis vigentes (BUSHMAN; SMITH, 2003). De acordo com Baums (2002), o *disclosure* tem uma função facilitadora no processo de decisão, visto que a assimetria informacional entre controladores e usuários externos

O *disclosure* obrigatório específico para os contratos de PPPs é determinado pelos normativos que serão discutidos em seção específica, sendo eles ICPC 01 (R1), OCPC 05 e ICPC 17, que estabelecem o reconhecimento, a mensuração e a divulgação a serem considerados, principalmente, as notas explicativas, as quais fornecem detalhes dos contratos de PPPs e auxiliam os usuários a terem maior clareza das informações. Para Iudícibus e Lopes (2004), o *disclosure* auxilia na minimização das falhas de informações no que se refere à

necessidade de informação externa por parte de acionistas e investidores e, no caso específicos das PPPs, também por parte do parceiro público.

Dessa forma, este estudo possibilita identificar o nível de evidenciação dos contratos de PPPs e analisar uma possível relação entre o nível de *disclosure* entre alguns fatores como: tamanho das empresas pesquisadas, a rentabilidade, o endividamento e as empresas de auditorias, no caso deste estudo, identificar se essas empresas são auditadas ou não pelas “*Big Fours*”. Importante frisar que, neste estudo, é objeto de observação apenas o *disclosure* obrigatório exigido pelas normas já mencionadas.

2.3 Parcerias Público-Privadas

As PPPs surgiram com o intuito de a Administração Pública ampliar suas ações de forma cooperativa com a iniciativa privada, dividindo os riscos e aproveitando as competências do setor privado (THAMER; LAZZARINI, 2015). Essas parcerias são celebradas em diversos setores, como citado na introdução, e, em sua maioria, tratam-se de serviços de utilidade pública. Para Kohama (2014), os serviços de utilidade pública não podem ser vistos como uma forma de comércio, visto que essa prestação é de interesse coletivo e não visa a lucros. As PPPs são obrigações permanentes que devem atender a toda uma sociedade de forma eficiente e buscar qualidade e agilidade na sua execução, garantindo fluidez ao desenvolvimento de infraestruturas e prestação de serviços (KOHAMA, 2014).

Importa lembrar que o Brasil passou por uma descentralização administrativa por parte do governo quando o Estado ainda conservava a titularidade do serviço, transferindo sua execução para outrem. A Constituição Federal de 1988, em seu Artigo 21, Inciso XII, e no Artigo 175 (BRASIL, 1998), exige que os serviços públicos sejam prestados pelo poder público, direta ou indiretamente, mediante permissão ou concessão (DI PIETRO, 2009). Assim, as concessões se tornaram uma opção após as privatizações quando se viu esgotada a venda de seus ativos (ENGEL; FISCHER; GALETOIC, 2007).

Para Buccini, Paiva e Almeida (2015), o poder público vislumbra, com os contratos de PPPs, o benefício de compartilhar os riscos com o setor privado na intenção da redução de gastos públicos, maior eficiência do setor privado e a melhoria na qualidade da prestação do serviço. Assim, o setor privado fica com a responsabilidade de construir e operar infraestruturas com o intuito de auxiliar no desenvolvimento de bens e serviços públicos (HOPPE; KUSTERER; SCHMITZ, 2013). Segundo Engel, Fischer, Galetovic (2011), uma das principais características de uma PPP é a possibilidade de o governo, em um único contrato, celebrar investimentos e prestação de serviços a longo prazo. Nesse sentido, o setor

privado administra e controla os ativos em troca de taxas de utilização e pagamentos, retornando os ativos ao governo ao final do contrato de concessão.

Conforme Di Pietro (2009), as concessões se manifestam nas seguintes modalidades: concessão de serviço público, concessão de obra pública, concessão patrocinada, concessão administrativa e concessão do uso do bem público. Entretanto, o foco desta pesquisa são as concessões administrativas e patrocinadas, as quais são formas de PPPs. Nesse caso, um grupo de investidores privados financia e gerencia a construção do projeto, mantém e opera as instalações por um longo período, geralmente, de 20 a 30 anos, transferindo ao final do contrato os ativos para o governo (ENGEL; FISHER; GALETOVIC, 2014).

A Lei nº 11.079/04 estabelece que a concessão patrocinada é uma “concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata a Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, quando envolver, adicionalmente, à tarifa cobrada dos usuários contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado” (BRASIL, 2004, p.1). Nessa categoria, inserem-se os pedágios e, nesse caso, o governo repassa recursos ao ente privado e o usuário complementa com sua contribuição nas tarifas. Vale ressaltar que existem contratos no setor de rodovias que são na modalidade de concessão comum, em que existe somente a cobrança de pedágio. Geralmente, realiza-se PPP nesse setor quando as tarifas não são suficientes para a remuneração dos investidores, ou seja, não é autossustentável (ANDRADE, 2010).

Já a concessão administrativa é determinada pela Lei 11.079/04 como: “[...] contrato de prestação de serviços de que a Administração Pública seja a usuária direta ou indireta, ainda que envolva execução de obra ou fornecimento e instalação de bens” (BRASIL, 2004, p. 1). Segundo Di Pietro (2009), a concessão administrativa é um misto de empreitada e de concessão de serviços públicos de longo prazo, o que não ocorre em um contrato de empreitada que, em sua maioria, é de curto prazo. A construção e a manutenção de estádios, presídios, entre outros, se enquadram nessa categoria (BRASIL, 2004).

O Quadro 1 apresenta a diferença das modalidades de PPPs com a concessão comum no que se refere à forma de pagamento do ente público para o ente privado, assim como a legislação que as regula. É possível observar que uma das principais diferenças entre os contratos de PPPs e a concessão comum é a contraprestação pecuniária do ente público em que, no caso das concessões comuns, a Administração Pública não auxilia no pagamento pelos serviços prestados, ficando esse a cargo apenas dos usuários, como também não compartilha os riscos com o ente privado. Nesse sentido, o ente público se isenta totalmente dos riscos inerentes ao contrato.

Quadro 1 - Modalidade de Concessão no Brasil

	PPP		Concessão comum
	Concessão patrocinada	Concessão Administrativa	
Objeto	Concessão de serviços públicos com ou sem obras públicas.	Prestação de serviços à Administração Pública com ou sem obras públicas.	Concessão de serviços públicos com ou sem obras públicas.
Usuário	Coletividade.	Administração Pública.	Coletividade.
Contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado	Há.	Há.	Não há.
Repartição de riscos entre as partes	Há.	Há.	Não há.
Legislação aplicável	Lei nº 11.079/2004 e Lei nº 8.987/1995, subsidiariamente.	Lei nº 11.079/2004 e Arts. 21, 23, 25 e 27 a 39 da Lei nº 8.987/1995, e Art. 31 da Lei nº 9.074/1995.	Lei nº 8.987/1995.

Fonte: Manual de Contabilidade aplicada ao setor público –MCASP (STN/SOF, 2017).

Destaca-se que, com o intuito de agilizar a celebração dos contratos de PPPs, surgiram, em 2011, o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) por meio do Decreto nº 8.428/15 (BRASIL, 2015), bem como o Programa de Parcerias de Investimento (PPI), criado pelo governo federal por meio da Lei 13.334/16, cuja finalidade era a de ampliar e fortalecer a relação entre o Estado e a iniciativa privada para garantir uma expansão com qualidade e tarifas justas, assegurando a estabilidade e segurança jurídica dos projetos, bem como objetivando a geração de empregos e o crescimento do País por meio de novos investimentos em projetos de infraestrutura e de desestatização (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO, 2017). Entretanto, por ser incipiente, não é o objeto deste estudo.

Mediante a celebração dos contratos de concessão de PPPs, a evidenciação (divulgação) e a prestação de contas (*accountability*) devem ser apresentadas ao final de cada período. Essa prática é obrigatória e, de acordo com a teoria de divulgação, a evidenciação limita a assimetria de informação que pode ocorrer em qualquer relação de negócios em que existam as oportunidades e partes interessadas (DECHOW; SKINNER, 2000). Assim, com a aprovação da Lei Complementar nº 131/09 (BRASIL, 2009), conhecida como a Lei da Transparência, a sociedade tem a oportunidade de cobrar do governo uma prestação de contas mais transparente e fidedigna no que se refere aos gastos públicos. Assim, quando os cidadãos começam a exigir, o ente público, conseqüentemente, tem que requerer do parceiro privado informações mais detalhadas.

2.3.1 Contabilidade da PPP Parceiro Privado

No setor privado, a regulamentação da contabilidade ocorre de acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade, as quais foram elaboradas pelo Comitê de Pronunciamento Contábil (CPC) e recepcionadas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) pela edição das NBC TG, Normas Brasileiras Técnicas Geral. A interpretação técnica ICPC 01 é a correlação da interpretação internacional *IFRIC 12* emitida pela *International Accounting Standards Comittee* em 2006, atualmente, conhecida como IASB, que trata dos contratos de concessão. Já a ICPC 17 tem relação com a *SIC 29* do IASB (BV2011 BB), que prescreve as informações que devem ser divulgadas nas notas explicativas das demonstrações financeiras dos contratos de concessão. Essa relação entre as normas é apresentada no Quadro 2.

Quadro 2 - Normas que regulam os contratos do setor privado

CPC	CFC	IASB
ICPC 01(R1), que estabelece a contabilização dos contratos de concessão de serviços públicos a entidades privadas a partir da visão dos concessionários.	ITG01(R1) Contratos de Concessão.	<i>IFRIC 12</i> Contratos de Concessão.
ICPC 17, que trata da evidenciação dos contratos de concessão. As normas serão aprofundadas no tópico seguinte.	ITG 17 Contratos de Concessão: Evidenciação.	<i>SIC 29</i> Divulgação dos Contratos de Concessão.
OCPC 05, que complementa no sentido de esclarecer assuntos que têm gerado dúvidas quanto à adoção da Interpretação Técnica ICPC 01 - Contratos de Concessão.	CTG 05 Contratos de Concessão.	Não há.

Fonte: elaborado pela autora.

A ICPC 01 (R1) estabelece que o concedente controle ou regule quais serão os serviços prestados pelo ente privado e a quem deve ser prestado, o que deve estar previsto em contrato ou por meio de agência reguladora. Os preços a serem pagos para o concessionário, bem como o direito de o concessionário obter renda pelo serviço prestado, também são incluídos no contrato. A infraestrutura utilizada para a prestação de serviços pode ser construída, adquirida junto a terceiros ou aquela já existente. Nesse caso, o concedente repassa o bem por tempo determinado, respeitando-se o prazo contratado.

Nos contratos de PPPs, o ente privado opera como prestador de serviço, podendo melhorar uma infraestrutura, construir ou prestar manutenção no período determinado em contrato. A receita e os custos desses serviços devem atender a outros Pronunciamentos Técnicos, como a CPC 47 – Receita de Contrato com Clientes. No caso do ente privado, ele

pode desempenhar mais de um serviço vinculado a um mesmo contrato e, sendo possível, identificá-los separadamente. Além disso, o reconhecimento deve ser a valor justo como ativo financeiro (quando o concessionário tem o direito incondicional de receber caixa ou ativo financeiro) ou ativo intangível (quando o concessionário recebe o direito de cobrar os usuários pelo serviço prestado). Nesse último caso, os valores são condicionados à utilização do serviço pelo usuário.

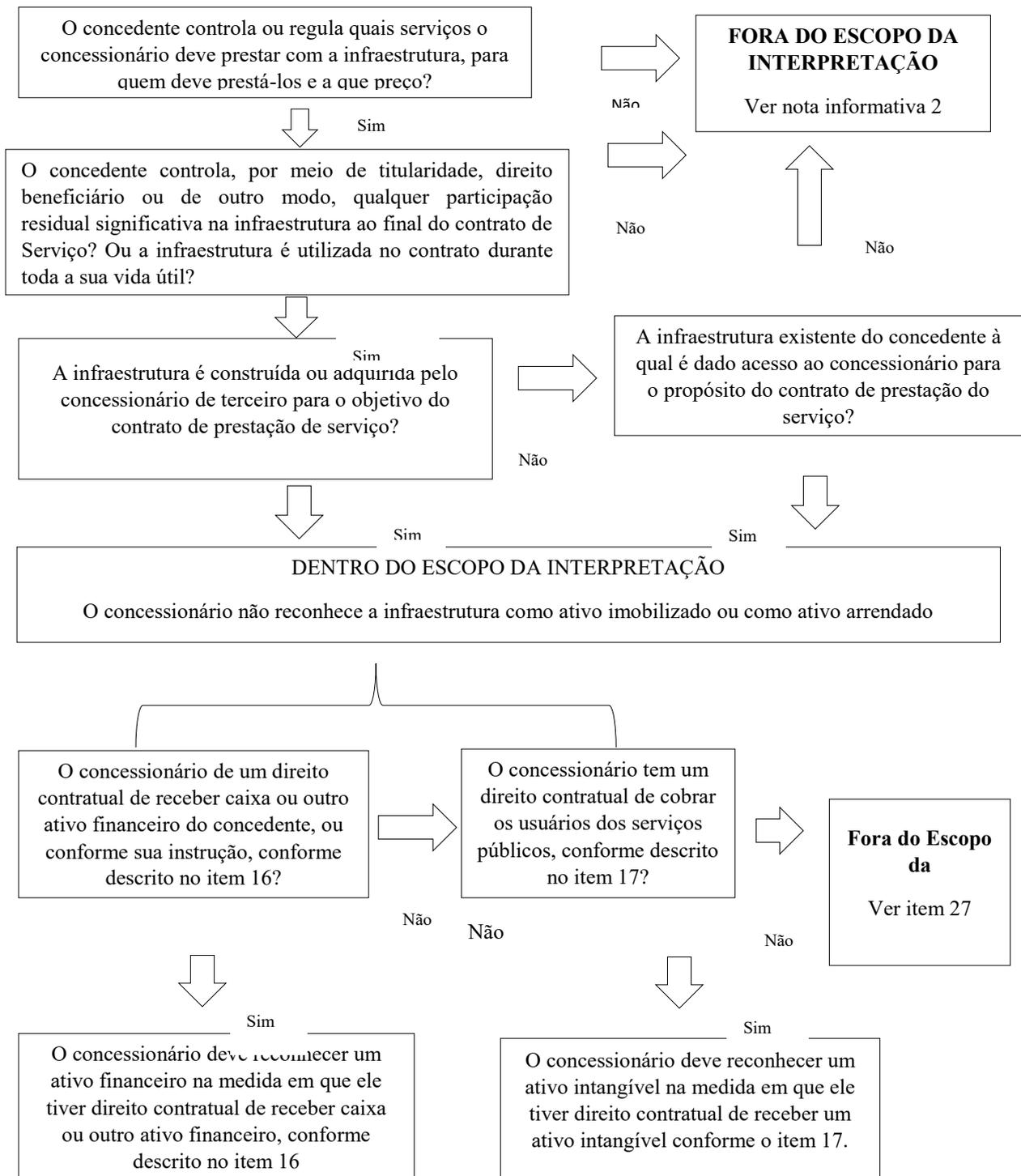
Outro fator importante de que a ICPC 01 (R1) diz respeito ao reconhecimento dos pagamentos recebidos pelo concessionário, que podem ser, em parte, em ativo financeiro e, em outra parte, em ativo intangível. Já a contabilização deve ser separada do recebido e do a receber, devendo ambos, inicialmente, serem registrados a valor justo. Ainda, outros Pronunciamentos Técnicos auxiliam na contabilização dos ativos, sendo eles: o CPC 48 – Instrumentos Financeiros; o CPC 39 – Instrumentos Financeiros: Apresentação; o CPC 40 – Instrumentos Financeiros: Evidenciação; e o CPC 04 – Ativo Intangível.

No registro contábil dos contratos de PPPs, as obrigações contratuais de manutenção ou recuperação de uma infraestrutura devem ser registradas de acordo com o CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes pela melhor estimativa de gastos com o fim de liquidar a obrigação no final do período, tanto para ativo financeiro, como para ativo intangível. A Figura 2 traz a nota informativa 1 que acompanha a ICPC 01 (R1) com uma estrutura contábil básica para os contratos de prestação de serviço público-privado a fim de auxiliar para o melhor entendimento da norma.

Os itens 16 e 17 da ICPC 01 (R1) tratam dos pagamentos que o ente público deve fazer ao ente privado. O concedente ainda tem a possibilidade de remunerar a concessionária com outros ativos, os quais podem ser retidos ou negociados pelo concessionário, conforme estabelece o item 27 da norma. Nesse caso, o ente privado registra os ativos a valor justo no reconhecimento inicial e, em contrapartida, registra um passivo relativo às obrigações não cumpridas que ele tenha assumido em troca desses outros ativos (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011b).

Outra questão importante diz respeito às diferenças que existem nos contratos de participação do setor privado na prestação de serviços públicos. A nota normativa 2 da ICPC 01 (R1) traz resumidamente os contratos e os Pronunciamentos Técnicos que se aplicam a cada tipo de contrato para melhor entendimento das diferentes formas de contratos entre a iniciativa privada e o setor público e suas sucessões ao longo dos tempos.

Figura 2 - Resumo da contabilização dos contratos de serviços estabelecidos pelo ICPC 01

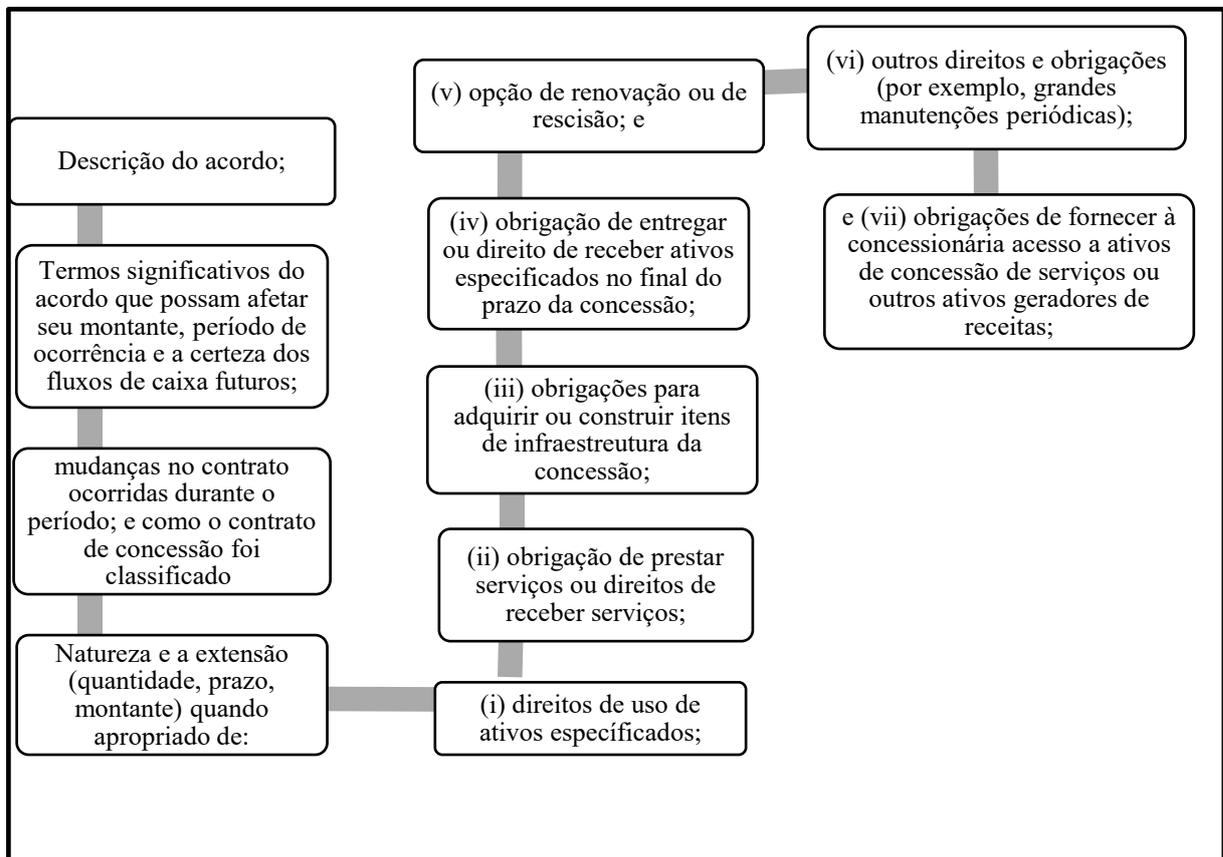


Fonte: ICPC 01 (R1).

A OCPC 05 tem o fim de orientar e esclarecer dúvidas que pairam em relação à ICPC 01 (R1), principalmente, para as concessões de rodovia, ferrovia e energia elétrica. Entretanto,

de acordo com a necessidade, essa orientação pode ser utilizada para demais contratos desde que apresentem características de contrato de concessão de PPPs (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2010). Complementando a normatização contábil dos contratos de PPPs referentes ao ente privado, a ICPC 17 especifica a forma de evidenciar as negociações acordadas nos contratos de concessão de PPPs, estabelecendo as informações adicionais que devem conter nas notas explicativas que acompanham as demonstrações contábeis do concessionário e do concedente. A Figura 3 estabelece, de acordo com a norma ICPC 17, item 6, as informações obrigatórias exigidas no setor privado (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011a).

Figura 3 – Informações exigidas para divulgação dos contratos de concessão do setor privado.



Fonte: elaborada pela autora com base no ICPC 17

Dessa forma, as normas brasileiras de contabilidade vigentes e presentes nos contratos de PPPs contribuem para a apresentação dos demonstrativos contábeis de maneira confiável e para melhor entendimento de seus usuários no que tange às transações dos contratos de PPPs.

2.4 Estudos Correlatos

Pesquisas vêm sendo desenvolvidas para melhor entender a relação existente nos contratos de PPPs entre o público e o privado, identificando suas particularidades e impactos para a sociedade como um todo. Alguns estudos apontam que as PPPs desoneram o orçamento público, repassando a obrigação de investimento à iniciativa privada, bem como imprimindo eficiência e agilidade ao processo (ENGEL; FISCHER; GALETOVIC, 2014; BUCCINI; PAIVA; ALMEIDA 2015).

Scalzer, Beiruth e Reina (2016) analisaram os principais reflexos oriundos da adoção do ICPC01 e da Lei 12.783/13, buscando verificar se existe associação entre a implantação da referida lei e a classificação e o reconhecimento dos ativos financeiros em empresas de concessão. Os resultados apontaram para uma maior associação entre a classificação de empréstimos e os recebíveis anteriores à atual legislação, bem como uma forte associação com a classificação disponível para venda posterior à legislação.

Por sua vez, Pedro e Ribeiro (2016) verificaram as contabilizações dos contratos de concessões com vistas a identificar a adesão às normas contábeis (ICPC01) e a devida contabilização dos termos contratuais com base na análise documental de relatórios emitidos por três concessionárias de rodovias. O resultado mostrou adesão e uniformidade no tratamento de receitas e ativos, porém com divergências em relação aos passivos. Thamer e Lazzarini (2015) identificaram e testaram fatores críticos para que as parcerias público-privadas (PPPs) avancem ao longo das fases pré-contratuais. Os resultados indicaram que as PPPs avançam mais rapidamente em locais com nível moderado de corrupção. Do lado das firmas, a busca por parcerias que adicionem competências complementares ao consórcio privado é um fator relevante para o avanço da PPP.

Cruz e Marques (2014) forneceram uma base teórica para o cálculo de uma ferramenta denominada comprador do setor público (PSC) e abordaram, particularmente, a escolha da taxa de desconto para os projetos de PPPs. Os autores também observaram que as metodologias para o cálculo do PSC variam significativamente de país para país, apresentando diferentes níveis de sofisticação. Esses autores ainda verificaram que o uso de diferentes taxas de desconto pode impactar consideravelmente no cálculo do PSC e que existe uma pressão política para o desenvolvimento de projetos PPPs.

De Araújo Lima e Bainha (2013) analisaram, junto às normas internacionais e ao CPC, que o tema é abordado em uma empresa concessionária do Estado de Santa Catarina, exemplificando e fundamentando como funciona o intangível dessa empresa e como são as

movimentações dessa conta na prática. Na SC Gás, os ativos intangíveis representam os bens adquiridos ou recuperados pela empresa durante a vigência do contrato de concessão que, após o seu término, retorna ao poder do concedente, de acordo com o ICPC 01 e OCPC 05.

Brugni et al. (2013), por sua vez, investigaram se as características contábeis da IFRIC 12 e ICPC 01 podem influenciar de forma significativa na formação de tarifas do setor de energia elétrica no Brasil. Os resultados apresentados demonstraram que o modelo de tarifação pode sofrer alterações em função das normas, o que torna uma tarefa difícil e complexa a sua aplicação efetiva no ambiente regulado pela Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL.

Paris et al. (2011) compararam os efeitos esperados, no Brasil e na União Europeia, da adoção da norma internacional IFRIC 12 (ICPC 01, no Brasil), que trata de contratos de concessão. Os resultados foram parcialmente condizentes, visto que a maioria dos respondentes brasileiros se manifestou positivamente quanto à relevância e, parcialmente, em relação à confiabilidade, comparabilidade e compreensibilidade esperadas das informações geradas com a aplicação da interpretação, enquanto os respondentes europeus manifestaram expectativas majoritariamente positivas em relação às quatro características.

Ferreira, Fernandes e Rodrigues (2009) levantaram uma discussão baseada nos relatórios de empresas que já adotaram a IFRIC 12 e nos potenciais efeitos da adoção dessa norma em empresas brasileiras. O principal efeito da adoção da IFRIC 12 por empresas concessionárias de serviços públicos que atuam no Brasil consistiu em alterações na estrutura de composição do ativo devido ao não reconhecimento da infraestrutura relacionada à concessão no ativo imobilizado das concessionárias e ao reconhecimento do ativo intangível nas contas representativas de ativos financeiros.

Cabral e Silva Jr. (2009), em sua pesquisa, trataram a respeito dos contratos de PPPs, para construção de estádios de futebol. O estudo abordou os limites e as possibilidades da utilização dos contratos de PPPs para construção dos estádios. Com a pesquisa, foi possível concluir que empreendimentos no entorno do estádio seriam essenciais para atenuar os riscos e viabilizar as PPPs em função das incertezas de demanda associadas à bilheteria de jogos de futebol. Tal investigação se deu pela demanda da construção de estádios em decorrência da Copa do Mundo em 2014.

Por sua vez, Andrade e Martins (2009) analisaram os Normativos de Contabilidade Internacional sobre Contabilização de Contratos de Parcerias Público-Privadas. Sua pesquisa abordou a mensuração dos riscos que envolvem os contratos de PPPs por meio da revisão conceitual e a análise dos normativos contábeis. Ao final do estudo, o autor chegou à

conclusão de que a normas, apesar de suprimirem conflitos provenientes de eventos econômicos dos contratos de PPPs, carecem de algumas adaptações, visto que a norma não mensurou os riscos envolvidos entre as partes. Peci e Sobral (2007) analisaram o modelo de PPPs adotado no contexto inglês em relação ao modelo concebido pelo governo brasileiro, tendo sido observado reduzido poder de aplicação do modelo britânico no contexto brasileiro.

Especificamente, quanto à análise normativa, existem estudos sobre o ICPC 01, entretanto, não foram encontrados estudos nas bases pesquisadas que analisaram a conformidade exclusivamente na contabilização dos contratos de Parcerias Público Privadas – PPPs celebrados com os governos subnacionais, vindo este estudo preencher essa lacuna.

As PPPs ainda deixam muitas oportunidades de pesquisa diante de sua complexidade e amplitude de atuação. Nos países em desenvolvimento, como o Brasil, a busca por melhoria na prestação de serviços públicos e na infraestrutura permite a celebração de contratos de concessão de PPPs em diversos setores, devido à falta de recursos da Administração Pública.

Assim, este estudo difere dos demais, pois analisa a aplicação da ICPC01 em contratos de parcerias público-privadas que compartilham riscos com o poder concedente, diferentemente dos arranjos de concessão comum em que os riscos são assumidos somente pelo parceiro privado. Dessa forma, esta pesquisa pode proporcionar uma contribuição para verificar se as empresas do setor privado que celebram os contratos de PPPs estão divulgando em conformidade com a normativos contábeis pertinentes aos contratos de PPPs, visto que a legislação obriga a divulgação fidedigna, conforme estabelece a Lei.11.638/2007, bem como alertar para que os órgãos reguladores fiscalizem com maior rigor, já que o intuito desses contratos é servir à população com qualidade e eficiência, além de preços justos e transparência.

Este estudo pretende ainda trazer uma reflexão sobre o cumprimento ou não à conformidade e aderência das normas contábeis e a responsabilidade dos órgãos reguladores. Nas bases pesquisadas, não foram encontrados trabalhos que trataram dessa temática, especificamente, em relação aos contratos de PPPs, visto que a legislação que rege esse tipo de negociação ainda é muito recente. Assim, para responder à questão de pesquisa, foram levantadas algumas hipóteses que podem estar relacionadas com o nível de divulgação (*disclosure*) com base na literatura existente, como já discutido neste referencial teórico, com o objetivo de investigar a associação com o índice de *diclosure* que foi calculado com base nos normativos já citados.

2.5 Formulação das Hipóteses

Cruz e Lima (2010), em sua investigação, encontraram evidências de que o tamanho da empresa pode influenciar o percentual de *disclosure*. Assim, empresas maiores evidenciam mais, possivelmente, devido a menores custos de divulgação. Iatridis (2011) também observou em seu estudo, em relação à qualidade das divulgações contábeis de empresas listadas no Reino Unido, que as empresas de maior porte, rentabilidade e liquidez exibiam divulgações contábeis de alta qualidade. Estudos sustentam que o tamanho da empresa explica, em grande parte, as informações fornecidas, encontrando uma relação direta entre essa variável e a qualidade das informações, sendo uma influência positiva ao nível de *disclosure* (MEEK; ROBERTS; GRAY, 1995; MAPURUNGA et al., 2015). Assim, levanta-se a primeira hipótese:

H₁: O tamanho da empresa tem relação positiva com o nível de evidenciação obrigatória.

Nas últimas décadas, houve um aumento no interesse de profissionais, reguladores e acadêmicos pela divulgação contábil e a sua relação com a qualidade da auditoria, o que se deu após vários escândalos de relatórios financeiros e a subsequente resposta legislativa e profissional a esses escândalos (ZHOU, 2007). Ball, Jayaraman e Shivakumar (2011) acreditam que o custo do cumprimento dos padrões mínimos de divulgação ou o de não cumprimento determina o comprometimento com a evidenciação dos relatórios financeiros. Entretanto, não se sabe muito a respeito de como as empresas dentro de um determinado regime podem se comprometer com credibilidade a diferentes níveis de divulgação de informações privadas.

Healy e Palepu (2001) destacam que a credibilidade das divulgações de gestão é reforçada pelos reguladores, normatizadores e auditores, visto que a divulgação contribui no sentido de aumentar a transparência das organizações. Entre essas iniciativas, um impulso em direção a um número maior de divulgação de informações nos demonstrativos financeiros tem sido proeminente (BAUMANN; NIER, 2004). As empresas que experimentam uma mudança na gestão ou são auditadas por uma “*Big Four*” também tendem a relatar divulgações de alta qualidade (IATRIDIS, 2011). Nesse sentido, os auditores têm uma posição única dentro de firmas como representantes de interesse público ao monitorar os relatórios sobre a conformidade da organização com os critérios estabelecidos (JEPPESEN, 2018).

O sistema de auditoria é um procedimento informacional com a finalidade de assegurar a fidedignidade dos relatórios contábeis (LOPES; MARTINS, 2007). Contudo, a independência dos auditores pode ser comprometida, visto que eles têm de certificar os demonstrativos financeiros de seus contratantes e são quem os remunera (NAKAYAMA, 2012). Oliveira, Nakao e Nardi (2017), em pesquisa sobre a influência das firmas de auditorias na divulgação de notas explicativas de empresas que têm ativos biológicos e produtos agrícolas em seus balanços patrimoniais, encontraram que a qualidade na informação apresentada pelas empresas auditadas por *Big Four* é maior em relação às demais.

No estudo de Prazeres et al. (2016), não se constatou uma relação positiva do índice de divulgação de intangíveis e imobilizados com as organizações que são auditadas por empresas de auditoria "*Big Four*". De acordo com Mapurunga et al. (2015) e Murcia e Santos (2009), os resultados de seus estudos apontaram que empresas auditadas por firmas de auditoria "*Big Four*" têm melhor expectativa de apresentar um nível de divulgação de informações contábeis mais elevado. Portanto, a segunda hipótese é a seguinte:

H₂: As empresas de auditoria "*Big Four*" têm relação positiva com o nível de evidenciação obrigatório.

Segundo Verrechia (2001), os gestores das empresas são motivados a divulgar sua rentabilidade com vistas a valorizar as ações no mercado, atraindo novos investidores e satisfazendo a confiança dos acionistas. Alguns estudos não identificaram a relação positiva entre a divulgação de informações com a rentabilidade (LIMA et al., 2010; PRAZERES et al., 2016; MARURUNGA et al., 2015), mas, por outro lado, existem estudos que apontam a associação da rentabilidade com o maior nível de divulgação (MEEK; ROBERTS; GRAY, 1995; MURCIA; SANTOS, 2009; QIU; SHAUKAT; THARYAN, 2014). Meek, Roberts e Gray (1995) consideram que empresas mais lucrativas tendem a divulgar mais informações com o objetivo de levantar mais capital.

Mapurunga et al. (2015) constataram que, de maneira geral, as empresas apresentaram baixo cumprimento às orientações de divulgação exigidas pelos normativos e que as variáveis como rentabilidade, endividamento e internacionalização não apresentaram significância estatística e, portanto, não impactaram no nível de *disclosure*. Segundo Prazeres et al. (2016), seu trabalho assumiu que empresas mais rentáveis tenderiam a apresentar maior nível de divulgação de informações, sendo esperada uma relação positiva entre o nível de divulgação de intangíveis e imobilizados e a rentabilidade. No entanto, observou-se que a rentabilidade

não apresentou uma relação significativa, mostrando uma relação negativa ao nível de *disclosure*.

Já Qiu, Shaukat e Tharyan (2014) examinaram a relação entre divulgações ambientais e sociais de uma organização e sua rentabilidade e valor de mercado, tendo sido concluída uma relação positiva entre rentabilidade e o nível de divulgação. Diante do exposto, não há consenso na literatura sobre se a rentabilidade influencia no índice de divulgação. Assim, a terceira hipótese levantada é:

H₃: A rentabilidade apresenta relação positiva com o índice de divulgação.

Lemos, Rodrigues e Ariza (2016) consideram que as empresas apresentam uma tendência a ocultar operações no mercado derivativo em virtude dos riscos envolvidos nessas transações e à má reputação a partir das perdas incorridas. No entanto, os autores atestaram que o endividamento é um fator explicativo do nível de divulgação sobre os instrumentos derivativos. Para Fernandez, Moreno e Olmeda (2006), a qualidade da informação divulgada acompanha, de forma significativa, as variáveis explicativas para um melhor nível de divulgação, sendo essas variáveis o endividamento e o tamanho da empresa.

Prazeres et al. (2016) analisaram as características empresariais determinantes no nível de divulgação de informações sobre ativos intangíveis e imobilizados. Em sua pesquisa, esperava-se que, quanto maior o nível de endividamento, maior o nível de divulgação de intangíveis e imobilizados. Entretanto, não foi observada uma relação significativa em relação ao índice de divulgação de intangíveis e imobilizados. Neste estudo, a hipótese de que as empresas tendem a uma maior transparência, quando necessitam de maior acesso ao capital de terceiros, não se aplica às informações relativas a intangíveis e imobilizados.

Rover et al. (2012) evidenciaram que gestores de instituições com maior nível de endividamento têm inclinação a divulgar mais informações para afastar a desconfiança do mercado e satisfazer os credores e acionistas, reduzindo, assim, o custo de agência da dívida. Dessa forma, a quarta hipótese é:

H₄: O endividamento tem uma relação positiva com o nível de divulgação.

Em resumo, as hipóteses de estudo são: **O nível de *disclosure* das concessionárias de serviços públicos estão associados positivamente a: H₁ - tamanho da empresa; H₂ - auditoria; H₃ – rentabilidade; e H₄ - endividamento.**

A aplicação desses indicadores justifica-se por esses já terem sido empregados em estudos anteriores que buscam explicar o *disclosure* das empresas, o que permite a comparação com os achados desta pesquisa. Na próxima seção, são detalhados os procedimentos metodológicos adotados neste estudo.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo tem por intuito explicar os procedimentos metodológicos adotados, bem como as variáveis utilizadas e os testes estatísticos realizados para análise de dados. Assim, a primeira seção aborda a caracterização da pesquisa, a população, a amostragem e a amostra. Adiante, são apresentados os testes estatísticos utilizados.

3.1 Caracterização da Pesquisa, População, Amostra e Amostragem

Esse estudo tem como norte a investigação acerca da conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos de concessão na modalidade Parceria Público Privado no âmbito estadual do território nacional brasileiro, no período de 2010 a 2017, analisando quais os fatores estão associados a um maior índice de divulgação. Assim, acredita-se que a pesquisa contribui para a investigação de como se dá o reconhecimento, a mensuração e a divulgação na contabilização dos contratos de PPPs e sua aderência às normas de contabilidade.

Dessa forma, tem-se que o presente estudo pode ser tratado como descritivo, pois visa descrever o fenômeno no qual são verificados os procedimentos adotados na divulgação das informações contábeis e a frequência com que isso ocorre. Quanto ao problema de pesquisa, adota-se a classificação de qualitativa-quantitativa, uma vez que serão adotados procedimentos matemáticos com a finalidade de apresentar um modelo de como as variáveis se relacionam.

Conforme já exposto, este trabalho tem por finalidade discorrer acerca da hipótese de que o nível de *disclosure* das concessionárias de serviços públicos estão associados positivamente ao tamanho da empresa, à auditoria, à rentabilidade e ao endividamento. O cálculo do índice de *disclosure*, tendo em vista a natureza desta pesquisa, foi baseado nos trabalhos Zonato et al. (2011); Nakayama (2012) e Prazeres et al (2016), os quais utilizaram um *Checklist*.

O *Checklist*, elaborado especificamente para este estudo, se fez necessário por ter sido julgada mais apropriada a escolha de itens que melhor se adequem ao contexto desta pesquisa de acordo com os normativos ICPC 01 (R1), OCPC 05 e ICPC 17, observando-se o reconhecimento, a mensuração e a divulgação acerca dos contratos de PPPs referente à infraestrutura operada pelo concessionário, como consta no apêndice.

Com base nos estudos de Zonato et al. (2011); Nakayama (2012) e Prazeres et al. (2016), para a quantificação de itens atendidos por meio do *checklist* utilizado, atribuiu-se o valor 0 (zero) para uma obrigação não atendida e valor 1 (um) para item obrigatório

divulgado. Para os casos em que uma determinada empresa não tivesse obrigação de exposição de algum item, adotou-se valor 1 (um), visto que, nesse caso, a empresa não poderia ser punida, já que determinada informação não se aplica a um determinado tipo de contrato, podendo ser ele administrativo ou patrocinado, o que requer tratamentos diferentes em sua contabilização. Assim, a Equação 1 apresenta o cálculo desse índice.

Equação 1 – Cálculo do índice de *disclosure*

$$INDISC = \frac{\sum_{i=1}^n di}{\sum_{j=1}^n dj} \times 100 \quad (1)$$

Onde,

d_i : total de itens divulgados e não aplicáveis pela empresa (sendo atribuído o valor 1)

d_j : total de itens que a empresa deveria ter divulgado.

A população deste estudo corresponde a 45 empresas que detêm contratos de PPPs no Brasil a nível estadual, ou seja, foram consideradas alvos do trabalho todas as empresas do Brasil com contratos de PPPs com atuação dentro de um determinado estado. Dessa forma, empresas com contratos de PPPs municipais e federais não foram consideradas população-alvo deste trabalho. Como delimitação de intervalo temporal, foram considerados contratos firmados entre os anos 2010 a 2017. Logo, a coleta de dados foi pautada a partir da análise documental de demonstrativos financeiros do setor privado disponibilizados em jornais e nos sítios eletrônicos de cada empresa investigada.

O processo foi regido pela disponibilização de informações necessárias para a execução deste trabalho contidas nos demonstrativos contábeis, como também nos contratos e seus aditivos disponibilizados em sítios eletrônicos do governo de cada estado, que compreende os contratos de PPPs, no intuito de complementar as informações para melhor compreensão dos resultados. Dessa forma, ao fim desse processo, obteve-se como amostra 26 empresas com contratos de PPPs em execução dispersas em quatro regiões brasileiras.

Ressalta-se que algumas empresas não publicaram seus demonstrativos financeiros com as notas explicativas, como também houve dificuldade de localizá-los nos diários oficiais dos estados, bem como nos sítios eletrônicos das empresas responsáveis pelos contratos. Importante evidenciar também que algumas empresas não haviam publicado os demonstrativos de 2017 até o final da coleta de dados deste estudo. O Quadro 3 apresenta os

contratos analisados, bem como os segmentos aos quais fazem referência. Posteriormente, na Tabela 5, estão relacionados os contratos com as empresas concessionárias que os executam.

Quadro 3 - Relação dos Contratos Estudados

Contratos	Segmento	Número de Contratos PPPs (em execução*)
Rodovia MGO50(MG); Linha 4 (metrô) (SP); Linha 8 (metrô) (SP); Rodovia Tamoios (SP); VLT Anhanguera (GO); Sistema Metroviário (BA); Sistema Viário (PE)	Transporte	7
Rio Manso (MG); Sistema Alto Tietê (SP); Sistema São Lourenço (SP); Esgotamento Sanitário de Serra e Vila Velha (ES); Emissário Submarino (BA); Esgotamento Sanitário (PE); Adutor Agreste (AL); Sanitário Macció (AL);	Saneamento	8
Mineirão (MG); Fonte Nova (BA); Arena Itaipava (PE); Arena das Dunas (RN);	Estádios	4
Complexos Hospitalares (SP); Faça Fácil (ES); Diagnóstico por Imagem (BA); Vapt Vupt (CE);	Saúde	4
Aeroporto Zona da Mata (MG); Complexo Penal de Ribeirão das Neves (MG); Centro Administrativo (DF).	Outro	3

Nota: (*) Número de contratos em execução para o respectivo segmento.

Fonte: elaborado pela Autora

É oportuno lembrar que o índice de *disclosure* (INDISC) permite a quantificação do percentual de conformidade da evidenciação obrigatória que está sendo praticado nas empresas estudadas.

3.2 Variáveis do Estudo

O presente estudo levantou a hipótese de que o índice de *disclosure* está positivamente associado ao tamanho da empresa, à auditoria, à rentabilidade e ao endividamento. Dessa forma, a fim de mensurar tal relação, adota-se como variável dependente o índice de *disclosure*, calculado conforme exposto pela Equação 1 e apresentado na seção anterior. Já as variáveis independentes são endividamento, auditoria, rentabilidade e tamanho da empresa. A forma de mensuração dessas variáveis segue exposta no Quadro 4.

Quadro 4 - Variáveis Independentes

Variável Independente	Sigla	Meio de Mensuração	Forma de Mensuração
Tamanho da Empresa	TAM	Demonstração Contábil	Valor do Ativo Total (AT) disposto na demonstração contábil *
Auditoria	AUD	Checklist	Empresas auditadas pelas Big Four recebem valor 1 (um), caso contrário, recebem valor 0 (zero)

Continua...

Conclusão

Variável Independente	Sigla	Meio de Mensuração	Forma de Mensuração
Rentabilidade	RENT	Demonstração Contábil	É a razão entre o Lucro Líquido (LL) e o Patrimônio Líquido (PL)
Endividamento	END	Demonstração Contábil	É a razão entre o Passivo Total (PT)** e o Ativo Total (AT)*

Nota: (*) Considera-se ativos de curto, médio e longo prazos.

(**) Considera-se passivos de curto, médio e longo prazos.

Fonte: elaborado pela autora.

Após a apresentação das variáveis dependente e independentes, são expostos os procedimentos de análise dos dados. Assim, a próxima seção será responsável por apresentar os procedimentos estatísticos utilizados nesta pesquisa, bem como o papel de cada variável na estimação da modelagem proposta.

3.3 Procedimentos de Análise de Dados

Como já citado, o propósito deste estudo foi investigar a conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos de PPPs dos governos subnacionais brasileiros e os fatores que podem ser associados ao nível de informação. Assim, a partir do objetivo proposto, e calculado o índice de *disclosure*, parte-se para investigar se o índice de *disclosure* de uma empresa está positivamente associado ao tamanho da empresa, à auditoria, à rentabilidade e ao endividamento. Para tal, optou-se pela estimação de modelos de regressão linear simples e múltipla. Segundo Fávero e Belfiore (2017, p. 512), “a técnica de regressão linear oferece, prioritariamente, a possibilidade de que seja estudada a relação entre uma ou mais variáveis explicativas, que se apresentam na forma linear, e uma variável dependente quantitativa”.

Pela natureza do presente estudo, torna-se possível a aplicação da regressão linear simples e múltipla. A utilização dos dois modelos se deu a fim de explorar mais profundamente o comportamento das variáveis independentes em relação ao índice de *disclosure* por empresa (regressão simples) e por segmento (regressão múltipla). Assim, o Quadro 5 apresenta a sumarização dessa operação.

Quadro 5 - Modelos de Regressão Linear

Regressão	Modelo	Variável dependente	Variável Independente
Simples	Modelo 1	Índice <i>disclosure</i> por empresa	Auditoria
	Modelo 2		Tamanho da Empresa
	Modelo 3		Endividamento
	Modelo 4		Rentabilidade

Continua...

Conclusão

Regressão	Modelo	Variável dependente	Variável Independente
Múltipla	Modelo 5	Índice <i>disclosure</i> segmento Transporte	Auditoria Tamanho da Empresa Endividamento Rentabilidade
	Modelo 6	Índice <i>disclosure</i> segmento Saúde	
	Modelo 7	Índice <i>disclosure</i> segmento Saneamento	
	Modelo 8	Índice <i>disclosure</i> segmento Estádios	
	Modelo 9	Índice <i>disclosure</i> segmento Outros	

Fonte: elaborada pela autora

Para estimação dos modelos de regressão propostos, em virtude do baixo número de observações, aplicou-se a reamostragem, via *Bootstrap*, de modo a aumentar o poder dos testes com 3000 iterações. O objetivo da aplicação do *Bootstrap* neste estudo é fazer a análise a partir da distribuição estatística dos valores-p, no intento de satisfazer os pressupostos inerentes à regressão simples e múltipla e, assim, verificar se foram prontamente satisfeitos. Nesse sentido, destaca-se que, com a reamostragem dos valores-p, atinge-se a suposição de que as variâncias são homogêneas e, além disso, a distribuição dos valores-p se aproxima da distribuição normal, satisfazendo, então, os pressupostos da regressão. Contudo, tem-se que os resultados apresentados no próximo capítulo adotam o nível nominal de significância a 5%, ou seja, com 95% de confiança.

A partir da estimação dos modelos de regressão, parte-se para interpretação do valor do coeficiente de determinação. Segundo Fávero e Belfiore (2017), o cálculo do coeficiente de determinação traduz o quão o conjunto de dados analisados varia em relação à média. Nesse sentido, os pesquisadores apontam que, quanto menor o resultado desse coeficiente, mais homogêneos em relação à média os dados são e, por oposto, quanto maior o valor percentual, mais heterogêneos os dados são em relação à média. Logo, para efeito da determinação do poder explicativo do modelo estimado, utiliza-se o coeficiente de determinação (R^2).

Este capítulo teve por objetivo apresentar o cenário no qual as análises serão desenvolvidas. O próximo capítulo explora os resultados e as discussões acerca dos resultados. Adicionalmente, no intuito de conhecer os dados analisados, serão apresentadas as estatísticas descritivas que envolvem os dados analisados com o cálculo do coeficiente de variação, médias, desvios padrão e frequências observadas.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem por escopo apresentar os resultados e discussões acerca das análises de dados descritas no Capítulo 3. Assim, a primeira seção aborda a análise descritiva dos dados e, na sequência, a análise do índice de *disclosure*, bem como os resultados inerentes à regressão simples e, por fim, a regressão múltipla.

4.1 Análise Descritiva das variáveis independentes

Esta seção apresenta os resultados da análise descritiva dos dados por meio da média, desvio padrão, coeficiente de variação, máximo, mínimo e frequências. Para a execução dessa análise, foram consideradas as variáveis para todas as empresas e, posteriormente, essas foram separadas por segmento. Na Tabela 1, são apresentados os resultados da análise descritiva dos dados gerais. Os primeiros resultados se referem à análise das variáveis tamanho da empresa, endividamento e rentabilidade, que foram coletadas a partir das análises documentais dos relatórios financeiros das empresas estudadas. Esse resultado é apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 - Análise descritiva - Dados Gerais

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	CV* (%)
Tamanho da Empresa (R\$ milhares de reais)	R\$ 1.672,00	R\$ 24.956.433,00	R\$ 833.952,84	R\$ 2.300.351,82	276%
Endividamento	0,04	2,21	0,75	0,28	37%
Rentabilidade	-673,50	10,80	-5,28	60,51	-1147%

Nota: (*) CV significa coeficiente de variação.

Fonte: elaborada pela autora.

Assim, observa-se que os resultados apontados na Tabela 1, quando analisado o tamanho da empresa, evidenciam que as empresas são heterogêneas. Essa evidenciação, representada pelo coeficiente de correlação, demonstra que alto valor coeficiente indica o quão os objetos analisados são dissimilares. Nesse sentido, por meio da análise do coeficiente de variação da variável tamanho da empresa (ativo total), pode-se inferir que serão estudadas empresas com realidades diferentes quanto ao ativo declarado nos relatórios contábeis.

Já quanto à variável endividamento, tem-se que há, em geral, empresas em que o ativo total é maior que o passivo total, sendo os resultados da média, nesse caso, menores que 1 (um). Essa relação mensura o percentual de recursos totais da empresa (ativo total) que se encontra sustentado por capital de terceiros, indicando a dependência financeira da mesma

(ASSAF NETO; LIMA, 2014). Assim, esse resultado mostra que 75% dos recursos das empresas são financiados por capital de terceiros, ou seja, denota extrema dependência. Sobre esse cenário, é possível afirmar um alto nível de endividamento das empresas estudadas. Estima-se que, em geral, a variação do endividamento em relação à média para esse critério é menor.

Para a variável rentabilidade, percebe-se que, em geral, as empresas abarcadas neste estudo apresentam patrimônio líquido superior ao lucro líquido, sendo, nessa relação, observado o retorno dos recursos aplicados pelos acionistas (ASSAF NETO; LIMA, 2014). Assim, o resultado encontrado mostra que, em média, as empresas analisadas apresentam baixo retorno aos seus acionistas dentro do período da pesquisa. Esse comportamento pode se dar pela diferença que existe entre os contratos analisados e o tempo de início de cada contrato, como também os baixos lucros que são apresentados nos primeiros anos ou, até mesmo, os prejuízos. Dessa forma, entende-se que ainda pode não ter havido tempo suficiente para o retorno financeiro esperado, visto que a empresa privada busca o lucro nessa negociação.

Outro ponto relevante é que os contratos sofrem grande variação no que se refere ao valor de contrato e ao tempo de contratação, pois, dentro da amostra coletada, existem contratos que estão vigentes durante todo o período da pesquisa, como também existem contratos com apenas dois anos de vigência, assim, esse fator pode contribuir para o resultado no que tange à rentabilidade. Outro fator que pode explicar os resultados referente à rentabilidade diz respeito ao financiamento que as empresas adquirem com terceiros ao iniciar os contratos de PPPs a fim de operacionalizar os serviços contratados, o que faz com que a rentabilidade média seja menor do que 1 (um).

No entanto, esse resultado não indica, necessariamente, que a maior parte das empresas apresentam prejuízos, mas, como os investimentos necessários para o início dos contratos variam de empresas para empresas, como também de negócio contratado, algumas delas apresentam prejuízos vultosos nos primeiros anos ou, então, pequenos montantes de lucro. Adicionalmente, tem-se que há, para esse critério, uma grande variação em relação à média, uma vez que o coeficiente de variação se mostra alto. Isso reforça o conceito de que, de modo geral, as empresas estudadas neste trabalho apresentam realidades distintas.

Ao se analisarem os resultados evidenciados na Tabela 2, percebe-se que há similaridade com o que foi exposto pela Tabela 1, ao passo que a Tabela 2 apresenta a análise descritiva de cada variável em relação ao segmento a que pertencem as empresas.

Tabela 2 - Análise descritiva das variáveis TAM, END e RENT

Segmento	Variáveis	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV**
Saneamento	Tamanho (a)	1.967,00	3.312.821,00	553.950,00	668.952,94	121%
	Endividamento	0,04	0,97	0,75	0,23	31%
	Rentabilidade (b)	673,50	5,83	-17,92	110,78	-618%
Estádios	Tamanho (a)	232.773,00	1.116.833,00	736.171,00	271.997,43	37%
	Endividamento	0,48	0,97	0,77	0,13	16%
	Rentabilidade (b)	-1,55	1,41	0,23	0,52	225%
Saúde	Tamanho (a)	12.083,00	24.956.433,00	2.860.288,22	8.286.525,88	290%
	Endividamento	0,31	0,88	0,58	0,21	36%
	Rentabilidade (b)	1,78	1,00	0,20	0,84	418%
Transportes	Tamanho (a)	9.086,00	4.711.569,00	908.105,13	981.916,03	108%
	Endividamento	0,58	2,21	0,85	0,26	31%
	Rentabilidade (b)	-2,34	10,80	0,29	1,78	612%
Outros	Tamanho (a)	1.672,00	604.071,00	227.078,50	225.749,10	99%
	Endividamento	0,06	2,19	0,57	0,50	88%
	Rentabilidade (b)	-5,53	2,50	-0,74	2,18	-294%

Nota: (*) DP significa desvio padrão e (**) CV significa coeficiente de variação. As variáveis sinalizadas com (a) e (b) são expressas em milhares de reais (R\$).

Fonte: elaborada pela autora.

Pode-se observar que, no setor saneamento e outros, a variável rentabilidade apresentou coeficientes de variação negativo, visto que, no setor outros, está incorporado o contrato do Aeroporto que, no primeiro ano de vigência, não apresentou lucro e, no segundo ano, apresentou prejuízo. Já quanto ao setor de saneamento, pode-se destacar o contrato de Saneamento do Espírito Santo, o qual apresentou prejuízo nos dois anos de análise.

Com os dados da Tabela 2, pode-se inferir, quanto à variável tamanho da empresa, são as empresas do segmento da Saúde que possuem ativos mais expressivos, tendo em vista que a média é de quase três milhões de reais, e as empresas classificadas em “outros” são empresas de menor porte, pois possuem valores abaixo da média geral. Os segmentos Saneamento, Saúde e Transportes são os que apresentam maiores variações em relação à média.

Já em relação à variável endividamento, evidencia-se, a partir do coeficiente de variação, que os setores Saneamento, Saúde e Transportes apresentam variações na casa dos 30%, o que reforça a evidência de empresas heterogêneas agrupadas dentro de um mesmo setor. Os setores de Saúde e Outros apresentaram o índice de endividamento menor do que a média geral, o que se deve ao fato de as empresas possuírem um ativo total maior que o passivo total. Além disso, destaca-se que, para o segmento outros, o coeficiente de variação no tocante à variável endividamento resultou em 88%. Essa variação pode estar relacionada com a construção do segmento analisado, uma vez que o indicativo outros representa uma aglomeração de empresas de diversos setores que não se enquadravam nos demais abarcados

neste trabalho. Logo, pode-se inferir que esse alto coeficiente de variação aponta que empresas com realidades de endividamento distintas foram agrupadas sob uma mesma perspectiva de análise.

E, por último, quanto à variável rentabilidade, os segmentos Estádios, Saúde e Transporte apresentaram, na média, rentabilidade positiva, demonstrando que tiveram lucro no período analisado, diferentemente do que foi encontrado na média geral de todas as empresas, apesar de essas possuírem também coeficiente de variação altos, apresentando, assim, diferenças entre as empresas do setor. No entanto, nesses setores, pode-se observar que os contratos, em média, são os mais antigos, podendo ser esse um dos fatores que explica essa maior rentabilidade, visto que os investimentos iniciais já foram recuperados e são os setores que apresentaram maior índice de lucratividade.

A variável auditoria foi calculada de forma dicotômica, por isso os resultados são apresentados em separado na Tabela 3.

Tabela 3 - Dados gerais variável auditoria

Variável	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Auditorias <i>Big Fours</i>	93	78,2%
Demais empresas de auditoria	26	21,8%
	119	100%

Fonte: elaborada pela autora.

Para a variável auditoria, foram utilizadas as informações das notas explicativas referente às empresas que auditaram os demonstrativos financeiros ano a ano. Às empresas que foram auditadas por “*Big Fours*” foi atribuído valor igual a um. Por outro lado, às empresas que foram auditadas pelas demais empresas de auditoria foi atribuído valor igual a zero. A análise dessa variável foi realizada ano a ano, empresa por empresa, totalizando 119 ocorrências. Os resultados demonstram que, na maioria dos anos, as empresas foram auditadas por empresas *Big Fours*. Entretanto, por ter sido encontrado tal resultado, esperava-se um maior índice de *disclosure*, não tendo sido observado esse fato. Assim, o resultado evidenciado neste trabalho corrobora o percebido por Prazeres et al. (2016), visto que, em seus achados, não foi notada uma relação significativa com empresas auditadas por firmas “*Big Four*” com o índice de divulgação de intangíveis e imobilizados.

Para abstração desses resultados, parte-se para a análise da variável auditoria, considerando-se os segmentos analisados neste trabalho. A Tabela 4 apresenta esses resultados.

Tabela 4 - Variável Auditoria por segmento

Segmento	Auditoria	Frequência Absoluta	Frequência Relativa por segmento (%)	Média do Índice de <i>Disclosure</i>
Saneamento	Demais auditorias	7	18,9	74,19%
	<i>Big Fours</i>	30	81,1	
Estádios	Demais auditorias	1	4,2	69,70%
	<i>Big Fours</i>	23	95,8	
Saúde	Demais auditorias	2	33,3	72,59%
	<i>Big Fours</i>	4	66,7	
Transportes	Demais auditorias	5	13,2	82,02%
	<i>Big Fours</i>	33	86,8	
Outros	Demais auditorias	11	78,6	67,14%
	<i>Big Fours</i>	3	21,4	

Fonte: elaborada pela autora.

A Tabela 4 traz as empresas que foram auditadas por “*Big Fours*” ou não. Percebe-se que com exceção do segmento ‘Outros’, os demais setores em sua maioria são auditadas por “*Big Fours*”. Apesar de esperar que os percentuais seriam mais altos, esses resultados corroboram com os achados de Nakayma (2012), que encontrou em sua pesquisa uma relação positiva do nível de *disclosure* com a empresa de auditoria no que tange ao nível de divulgação das informações sobre combinações de negócios, e de Mapurunga et al. (2015) e Murcia e Santos (2009), que atestaram em seus trabalhos que empresas auditadas por firmas de auditoria “*Big Four*” têm maior probabilidade de apresentar um nível de divulgação de informações contábeis mais elevado e a apresentar maior nível de aderência ao disposto pelos pronunciamentos técnicos. Entretanto, percebe-se que para o setor ‘Outros’ apesar de não serem auditadas em sua maioria por “*Big Fours*” o nível de *disclosure* apresentou na média, percentual de evidenciação próximo ao segmento ‘Estádios’, em que as empresas foram auditadas, por “*Big Fours*”, quase em sua totalidade.

Diante do exposto na análise descritiva, pela qual foi possível conhecer a natureza dos dados, parte-se para a apresentação dos resultados da análise do índice de *disclosure* das regressões lineares simples e múltiplas. A próxima seção abordará a análise do índice de *disclosure*.

4.2 Análise do Índice de *Disclosure*

Para atingir o objetivo da pesquisa, foi construído um Índice de *Disclosure* (INDISC), tendo por base os estudos de Zonato et al. (2011); Nakayama (2012) e Prazeres et al. (2016), no intuito de identificar a conformidade da evidenciação obrigatória no que tange aos

contratos de PPPs. Para análise da pesquisa, foram consideradas a ICPC 01 (R1), OCPC 05 e ICPC 17, conforme *checklist* constante do Apêndice, e a fórmula da equação 1. A Tabela 5 apresenta o resultado do cálculo do índice de *disclosure* das 26 empresas e o respectivo contrato de PPP.

Tabela 5 - Índice de *Disclosure* - INDISC

Empresa	Contrato		INDISC (%)
Concessionária da Linha 4 do Metrô de São Paulo S.A.	Linha 4	SP	89,86%
Companhia do Metrô da Bahia	S. Metroviário	BA	82,57%
Concessionária Rota dos Coqueiros S.A	S. Viário	PE	82,00%
Concessionária Rodovia dos Tamoios S.A.	Tamoios	SP	79,85%
CAB - Sistema Produtor Alto Tietê S.A.	Alto tietê	SP	79,14%
CTRENS – Companhia de Manutenção S.A.	Linha 8	SP	78,14%
CAB – Águas do Agreste S.A.	Adutor Agreste	AL	77,56%
Concessionária Faça Fácil Cidadão S.A.	Faça Fácil	ES	76,90%
Fonte Nova Negócios e Participações S.A.	Arena Fonte Nova	BA	76,71%
Inova Saúde Sorocaba SPE S.A.	Complexos Hospitalares	SP	75,86%
Inova Saúde São Paulo SPE S.A.			
Arena Pernambuco Negócios e Investimentos S.A.	Arena Itaipava	PE	74,86%
Odebrecht Ambiental – Região Metropolitana do Recife/ Goiana SPE S.A.	Sanitário	PE	74,86%
Sistema Produtor São Lourenço S.A.	São Lourenço	SP	74,86%
Concessionária de Saneamento Serra Ambiental S.A.	E. Sanitário	ES	74,43%
Gestores Prisionais Associados S.A. – GPA	Complexo Penal	MG	74,00%
Rede Brasileira de Diagnósticos SPE S.A.	Diagnóstico	BA	71,86%
Concessionária da Rodovia MG050 S.A.	MG050	MG	69,87
Foz de Jaguaribe S.A.	E. Submarino	BA	69,57%
Concessionária do Centro Administrativo do Distrito Federal S.A. - CENTRAD	Centro Administrativo	DF	66,46%
Arena das Dunas Concessão e Eventos S.A.	Arena das Dunas	RN	61,14%
Concessionária Mobilidade Anhanguera S.A.	VLT Anhanguera	GO	61,14%
Sanama Saneamento Alta Maceió S.A.	Sanitário Maceió	AL	58,05%
Ceará Serviços de Atendimento ao Cidadão S.A.	Vapt Vupt	CE	55,29%
Odebrecht Ambiental Manso S.A.	Rio Manso	MG	52,20%
Concessionária do Aeroporto da Zona da Mata S.A.	Aeroporto	MG	48,23%
Minas Arena Gestão de Instalações Esportivas S.A.	Mineirão	MG	39,85%

Fonte: elaborada pela autora.

Os resultados apresentados na Tabela 5 evidenciam o comportamento médio das empresas do setor privado em termos de aderência e divulgação das normas contábeis que as regem, tendo sido apresentado um índice variável de divulgação entre as empresas. Ademais,

nenhuma empresa apresentou 100% no índice de *disclosure*. A empresa que possui o índice mais alto foi a Concessionária da Linha 4 do Metrô de São Paulo S.A., que executa o contrato da Linha 4 do Metrô, do Estado de São Paulo, com 89,86%, ou seja, quase 90%. A empresa com menor índice de *disclosure*, 39,85%, foi Minas Arena Gestão de Instalações Esportivas S.A., que possui o contrato de PPP para a operação e manutenção do estádio do Mineirão no Estado de Minas Gerais.

Os três contratos que apresentaram maior índice de *disclosure*, com uma média de 84,81%, a linha 4 do Metrô de São Paulo e a Concessionária Rota dos Coqueiros são os contratos do setor de transportes que estão vigentes durante todo o período proposto pela pesquisa, portanto, mais maduros, e pode ser essa uma explicação para o alto nível de evidenciação. Vale destacar também que as Companhias de Metro da Bahia, e a Linha 4 do Metrô de São Paulo são as que apresentaram os ativos mais expressivos. Assim, o tamanho da empresa também pode ter relação com o percentual de divulgação das informações.

Já os contratos que apresentaram percentuais abaixo dos 70%, exibem altos índices de endividamento, e alguns contratos ainda não estão em total operação, como o contrato do Sanitário Maceió, que ainda se encontra em fase de obras com previsão para seu término nos próximos três anos. Outro fator importante é que alguns desses contratos estavam sendo administrados por empresas do Grupo Odebrecht, que após a deflagração da operação Lava Jato, passaram por inúmeros problemas como é o caso do Centro Administrativo do Distrito Federal que se encontra paralisado, por falta de uma empresa que o administre e VLT Anhaguera com suas obras paralisadas, até que se resolva um novo destino. No contrato Minas Arena que exibiu o menor índice de *disclosure*, apresentou quedas expressivas em sua receita ao longo dos anos, como também uma redução no retorno sobre o Patrimônio Líquido.

Dos 10 Estados que firmaram contratos de PPPs, o Estado de São Paulo é o que detém o maior número, seis contratos, e também as empresas com os maiores INDISC, perfazendo, na média, quase 80% do total, sendo o menor INDISC no Estado do Ceará, que possui somente um contrato analisado em execução, 55, 29%. Importante destacar que o Estado do Ceará possui, em sua totalidade, 4 contratos de PPPs estaduais, porém os demonstrativos contábeis dos outros três contratos, que não fazem parte desta pesquisa, não apresentaram seus relatórios contábeis com suas notas explicativas divulgadas, impossibilitando, assim, abarcá-los neste estudo.

Quanto ao Estado de Minas Gerais, apesar de ter sido o pioneiro nesses tipos de arranjos, a média do seu INDISC ficou em 56,83%. Pode-se inferir, a partir desses resultados, que as empresas não cumprem, em parte, a evidenciação obrigatória, pois a média geral foi

próxima a 70%. Esse resultado vem ao encontro dos estudos de Lemos, Rodrigues e Ariza (2016), indicando que as empresas portuguesas revelam informações escassas no que se refere às operações com instrumentos derivados. Prazeres et al. (2016), em seu estudo, constataram que a divulgação compulsória dos intangíveis e imobilizados é deficitária e que, em média, as empresas do setor de construção e transporte atendem a 73,28%. Mapurunga et al. (2015), de maneira geral, constataram um baixo cumprimento das orientações de divulgação do normativo CPC 10 pelas companhias listadas na BM&FBovespa.

Diante desse resultado, considera-se que a contabilidade, por meio da evidenciação, não está cumprindo seu papel a fim de mitigar a possibilidade de assimetria de informação com uma divulgação clara e objetiva (HEALY; PALEPI, 2001), podendo-se inferir que as empresas prestam serviços públicos, mas não estão divulgando as informações obrigatórias. Importante ressaltar que as informações contábeis objetivas e verificáveis auxiliam os usuários a analisar as informações de acordo com as leis vigentes (BUSHMAN; SMITH, 2003).

Conforme afirmam Oro e Klann (2015), o objetivo da divulgação é garantir maior transparência por meio de boas práticas de governança corporativa. Dessa forma, é necessário que os entes públicos responsáveis por esses contratos exijam maior transparência a ser divulgada para a sociedade em geral, pois, do contrário, estarão prestando contas satisfatórias aos gestores dos contratos, mas não para os cidadãos.

4.3 Regressão Linear Simples

Nesta seção, serão apresentados os resultados quanto à execução da regressão linear simples. Conforme exposto no Capítulo 3, foram desenvolvidos 4 modelos de regressão simples, comparando a variável dependente INDISC com as variáveis independentes (tamanho da empresa, auditoria, endividamento e rentabilidade). A Tabela 6 apresenta esses resultados. Importante frisar que na análise de cada variável independente, todo o resto se manteve constante (*Ceteris Paribus*), considerando como inalterados outros fatores que possam influenciar.

Tabela 6 - Regressão Linear Simples

Modelo	Variável Independente	Constante (β_0)	β	Valor-p β	Coefficiente de Determinação (R^2)
Modelo 1	Tamanho da Empresa	75,250	-0,940	0,300	0,009
Modelo 2	Auditoria	70,225	0,276	0,002*	0,076
Continua...					

Conclusão

Modelo 3	Endividamento	67,806	0,290	0,001*	0,084
Modelo 4	Rentabilidade	74,943	0,006	0,950	0,000

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância de 5%.

Fonte: elaborada pela autora.

A primeira análise quanto aos modelos de regressão expressos na Tabela 6 demonstra a significância da modelagem estimada. Assim, a um nível nominal de significância de 5%, pode-se inferir que os modelos de regressão simples estimados para as variáveis tamanho da empresa e rentabilidade não são significativos, ou seja, a inserção das variáveis tamanho da empresa e rentabilidade não são estatisticamente significantes, visto que ambas não podem explicar o comportamento da variável dependente índice de *disclosure*. Dessa forma, para essas variáveis, não se rejeita a hipótese nula, assumindo-se, assim, que o valor de beta é estatisticamente igual a zero, considerando-se um nível de confiança de 95%.

Por outro lado, para os modelos com as variáveis auditoria e endividamento, percebe-se que a significância do modelo é menor que o nível nominal de significância estatística, ou seja, menor que 0,05. Assim, pode-se inferir que os modelos 2 e 3 são estatisticamente significantes. Desse modo, rejeita-se a hipótese nula e assume-se que as variáveis auditoria e endividamento são estatisticamente significativas, diferentes de zero e passíveis de explicar o comportamento da variável dependente índice de *disclosure*.

O coeficiente de determinação (R^2) das variáveis auditoria e endividamento apresentaram, respectivamente, 0,076 e 0,084, ou seja, um percentual 7,6% e 8,4%, respectivamente, indicando significância dessas variáveis em relação ao índice de *disclosure*, para a amostra estudada. Assim, pode-se inferir que essas variáveis relacionam de algum modo no índice de *disclosure* das empresas. Iatridis (2011); Oliveira, Nakao e Nardi (2017), em seus achados, constataram que empresas auditadas pelo grupo de “Big Fours” apresentavam divulgações de alta qualidade, identificando-se, assim, uma relação entre o índice de *disclosure* e a variável auditoria; como também encontraram Murcia e Santos (2009) e Mapurunga et al. (2015). No entanto, apesar de a variável auditoria, neste trabalho, demonstrar uma influência sobre o índice de *disclosure*, pode-se concluir que essa variável não determina um alto padrão de qualidade nas divulgações devido ao seu baixo percentual explicativo, confirmando, assim, os resultados do tópico anterior.

A variável endividamento analisada neste estudo também apresentou uma relação positiva com o índice de *disclosure*, acompanhando os resultados dos trabalhos de Fernandez, Moreno e Olmeda (2006) e Rover et al. (2012), os quais observaram que, quanto maior o

endividamento das empresas, maior o nível de qualidade das informações. De acordo com Rover et al. (2012), visto que as partes envolvidas nas atividades empresariais não detêm o mesmo nível de informação, é indispensável que existam instrumentos independentes, como as demonstrações financeiras, para avaliar a real situação da empresa, evitando, por consequência, o conflito de agência.

De forma a completar esse resultado, parte-se para análise da variação do índice de *disclosure*, por meio dos segmentos de negócio, pautada na regressão múltipla. Antes disso, será apresentado o modelo de regressão múltipla para os dados individuais das empresas.

4.4 Regressão Linear Múltipla

Os resultados apresentados na seção anterior advêm da análise de regressão simples. Contudo, para aprofundar o estudo quanto ao comportamento das variáveis tamanho da empresa, auditoria, endividamento e rentabilidade, foi realizada uma análise para a estimação do modelo de regressão múltipla. Dessa forma, os resultados inerentes a esse movimento, denominado modelo 5, são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 - Regressão Linear Múltipla: Dados Gerais

Modelo	Variável Independente	Constante (β_0)	β	Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Modelo 5	Tamanho da Empresa		0,148	0,008*		
	Auditoria	65,236	0,241	0,111	0,000	0,176
	Endividamento		0,213	0,018*		
	Rentabilidade		-0,120	0,885		

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância à 5%, baseado no Teste T student. Fonte: Elaborada pela autora.

Assim, por meio do exposto na Tabela 7, evidencia-se que a significância no modelo é 0,000, portanto menor do que o nível de significância estatístico adotado (0,05). Dessa forma, é possível inferir que o modelo estimado é significativo, ao passo que se rejeita a hipótese nula e assume-se que ao menos um coeficiente beta é diferente de zero. Contudo, para identificação de qual beta é significativo e qual não é, parte-se para a análise da significância desses coeficientes.

No tocante ao coeficiente β atribuído à variável tamanho da empresa, verifica-se que o valor-p é igual a 0,008, sendo, assim, menor que o nível de significância de 5%. Com isso, presume-se que esse coeficiente é diferente de zero e estatisticamente significativo. Na

sequência, ao se avaliar a significância do β atribuída a variável endividamento, evidencia-se que por apresentar valor- $p < \alpha$ (nível de significância à 5%) permite inferir que tal β é estatisticamente significativo, sendo assim possível rejeitar a hipótese nula, assumindo-se que esse β também é diferente de zero. Assim, as variáveis tamanho da empresa e endividamento, quando analisadas por setores, apresentam relação positiva ao índice de *disclosure*, contrariando o resultado encontrado na regressão simples, onde a variável tamanho da empresa não apresentou significância.

Já quanto ao coeficiente β relacionado à variável auditoria, evidencia-se que o valor- p (0,111) é maior que o nível de significância a 5%, ou seja, rejeita-se a hipótese estatística nula e assume-se que o valor de β é zero. Assim, a auditoria não é significativa no poder de explicação do modelo estimado. Por fim, para a variável rentabilidade, percebe-se que o valor- p atribuído ao β intrínseco a essa variável é maior que o nível de significância utilizado nesta pesquisa. Assim, pode-se inferir que não há rejeição da hipótese nula, assumindo-se que β é igual a zero, não sendo, portanto, significativo para o modelo estimado.

Somando-se aos resultados já expostos, tem-se a análise sobre o coeficiente de determinação (R^2), identificado como 0,176 ou 17,6%. Esse resultado aponta que, para a amostra estudada, 17,6% da variabilidade do índice de *disclosure* advêm das variáveis significativas, ou seja, tamanho da empresa e endividamento. Com as análises dos resultados acerca do modelo de regressão múltipla, pode-se inferir que essa estimativa é estatisticamente significativa, tendo como variáveis capazes de atuar na variabilidade de índice de *disclosure* o tamanho da empresa e o endividamento.

Observa-se ainda que, quando introduzidas todas as variáveis em um único modelo, a variável auditoria deixa de exercer sua significância (observada por meio da regressão simples) em detrimento da variável tamanho da empresa. Dessa forma, vale resgatar que a regressão múltipla analisa o comportamento simultâneo das variáveis independentes, ao passo que a regressão simples analisa como cada variável afeta o comportamento da variável estudada de forma individual. Assim, evidências feitas em um cenário no qual foi aplicada a regressão simples podem não se repetirem quando adicionadas outras variáveis independentes para compor uma análise simultânea e conjunta.

Seguindo-se a investigação por meio do modelo de regressão linear múltipla, os modelos serão obtidos por setores. Até o momento, foi utilizado o índice de *disclosure* das empresas de forma geral. Contudo, para os próximos resultados apresentados, passa-se a utilizar como variável resposta o índice de *disclosure* dentro de cada um dos segmentos de negócios estudados, conforme exposto na Tabela 8. De forma complementar, continua-se

utilizando as variáveis tamanho da empresa, auditoria, endividamento e rentabilidade como variáveis independentes.

A primeira análise permeará o segmento de transporte. O resultado está apresentado no Quadro 9.

Tabela 8 - Regressão segmento Transportes

Segmento	Variável Independente	Constante (β_0)	B	Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Transporte	Tamanho da Empresa		0,148	0,744	0,045	0,250
	Auditoria	79,897	0,241	0,104		
	Endividamento		0,213	0,405		
	Rentabilidade		-0,120	0,022*		

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância à 5%, baseado no Teste T student.

Fonte: elaborada pela autora.

Por meio dos resultados expostos na Tabela 8, percebe-se que o modelo de regressão estimado, tendo como variável dependente o índice de *disclosure* do segmento de transporte, é estatisticamente significativa. Essa conclusão deve-se ao fato de a significância do modelo ser 0,045, ou seja, menor que o nível nominal de significância adotado nesta pesquisa (5%). Dessa forma, tem-se que ao menos uma variável independente é significativa para o modelo estimado.

Para o modelo estimado, percebe-se que os coeficientes β relacionados às variáveis tamanho da empresa, auditoria e endividamento não são significativas ao nível nominal de significância (α) de 5%, uma vez que apresentam valor-p $> \alpha$, assumindo-se, assim, a hipótese nula. Logo, é possível concluir que tamanho da empresa, auditoria e endividamento não são capazes de afetar a variabilidade do índice de *disclosure* nesse setor.

Por outro lado, percebe-se que o coeficiente β relativo à variável rentabilidade se faz significativo a 5% de nível nominal de significância, uma vez que o valor-p $< \alpha$. Dessa forma, rejeita-se a hipótese nula e assume-se a hipótese alternativa em que esse valor de β é diferente de zero, sendo assim, componente do modelo de regressão estimado.

Logo, pode-se concluir que, para analisar a variação do índice de *disclosure* no trato do segmento transportes, considera-se apenas o efeito da variável rentabilidade. O setor transporte apresenta a maior lucratividade entre os setores, abarcando 38,87% do total do lucro analisado, como também uma média de receita em torno de R\$ 361 mil. Outro fator que se destaca é o fato de que, dos 7 contratos analisados nesse setor, 4 são contratos que tiveram início por volta de 2010/2011. Assim, pode-se deduzir que, quanto mais antigo o contrato,

maior a probabilidade de melhores ganhos. Além disso, pode-se concluir que o modelo estimado é capaz de explicar 25% das variações do índice de *disclosure*.

O próximo segmento analisado é o setor de saneamento. Os resultados são demonstrados na Tabela 9.

Tabela 9 - Regressão Segmento Saneamento

Segmento	Variável Independente	Constante (β_0)	β	β Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Saneamento	Tamanho da Empresa		0,068	0,634	0,001	0,417
	Auditoria	60,306	0,016	0,921		
	Endividamento		0,616	0,001*		
	Rentabilidade		-0,061	0,662		

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância à 5%, baseado no Teste T student.

Fonte: elaborada pela autora.

A partir dos resultados apresentados na Tabela 9, percebe-se que o modelo estimado para medir a variabilidade do índice de *disclosure* das variáveis tamanho da empresa, auditoria, endividamento e rentabilidade é estatisticamente significativo, uma vez que a significância do modelo é menor que o nível nominal de significância adotado neste trabalho. Dessa forma, pode-se concluir que ao menos uma das variáveis independentes é capaz de estar relacionada com a variação estudada.

Para estudar o quão cada variável é capaz de influenciar no modelo estimado, deu-se a investigação acerca da significância dos coeficientes β . Na Tabela 9, é possível perceber que os coeficientes β relativos às variáveis tamanho da empresa, auditoria e rentabilidade não são estatisticamente significantes, uma vez que apresentam valor-p $> \alpha$, com $\alpha = 0,05$. Logo, não se pode rejeitar a hipótese nula e, por isso, assume-se que os coeficientes β são estatisticamente iguais a zero. Portanto, para a estimação do modelo de variação do índice de *disclosure* do segmento de saneamento, os efeitos das variáveis tamanho da empresa, auditoria e rentabilidade não são considerados.

Por outro lado, percebe-se que o coeficiente β relativo à variável endividamento apresenta valor-p menor que o nível de significância estudado, logo pode-se rejeitar a hipótese nula, assumindo-se a hipótese alternativa. Assim, esse coeficiente é estatisticamente diferente a zero. Portanto, a variável endividamento pode estar relacionada com a variação do índice de *disclosure* para o segmento saneamento.

Para a variável endividamento, deve-se analisar o quão explicativo é o modelo desenvolvido para o setor saneamento. Por isso, a partir do coeficiente de determinação (R^2),

percebe-se que 41,7% da variabilidade do índice de *disclosure* para o segmento saneamento se devem à variável endividamento. Assim, os demais 58,3% de variações podem ser explicados por outros fatores não considerados neste estudo. Vale ressaltar que os contratos do setor saneamento têm, em média, 4 anos de análise e são contratos com altos investimentos.

Ainda, é possível afirmar que alguns contratos ainda não estão totalmente em operação, como é o caso do Sanitário Pernambuco, que terá suas obras finalizadas em 2037. As obras do Sanitário Pernambuco sofreram alguns atrasos, além de ter ocorrido a troca da empresa privada, passando, em 2016, para a Brookfield. Vale esclarecer que o Sistema Maceió também não está em total operação. Ademais, percebe-se que o poder de explicação do modelo estimado para o setor de saneamento é maior frente aos resultados já evidenciados de outros setores. Assim, pode-se concluir que o endividamento é uma importante variável na mensuração do índice de *disclosure* para esse setor.

Ainda quanto a esse setor, pode-se inferir que, quanto mais endividamento, maior a necessidade de divulgação com o fim de buscar mais capital e credibilidade para investimentos, conforme afirmam alguns pesquisadores, como Fernandez, Moreno e Olmeda (2006) e Rover et al. (2012). O próximo segmento analisado é o setor de estádios, estando os resultados demonstrados na Tabela 10.

Tabela 10 - Regressão Segmento Estádios

Segmento	Variável Independente	Constante (β_0)	β	β Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Estádios	Tamanho da Empresa		0,496	0,030*		0,246
	Auditoria	49,978	-0,414	0,157	0,005	
	Endividamento		0,562	0,011*		
	Rentabilidade		0,080	0,772		

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância à 5%, baseado no Teste T student.

Fonte: elaborada pela autora.

A partir dos achados expostos na Tabela 10, percebe-se que o modelo de regressão estimado, tendo como variável dependente o índice de *disclosure* do segmento de estádios, é significativo ao nível de significância de 5%. Dessa forma, tem-se que ao menos uma variável independente é significativa para a modelagem proposta.

Assim, é possível concluir que, para o nível de significância adotado por este estudo, os coeficientes β atribuídos às variáveis tamanho da empresa e endividamento são significativos ao nível de significância de 5%, uma vez que apresentam valor-p < 0,05. Logo,

rejeita-se a hipótese nula e assume-se hipótese alternativa, que aponta que esses coeficientes são estatisticamente diferentes de zero. Assim, pode-se concluir que o modelo estimado para mensurar a variabilidade do índice de *disclosure* do segmento de estádios pode estar relacionado pelo comportamento das variáveis tamanho da empresa e endividamento.

Por outro lado, quanto aos coeficientes β atribuídos às variáveis auditoria e rentabilidade, percebe-se que não são significativos a 95% de confiança. Esse resultado se deve ao fato de que o valor-p é maior que o nível de significância a 5%. Logo, assume-se a hipótese nula e, portanto, esses coeficientes são iguais de zero. Desse modo, é possível concluir que, para a variabilidade do índice de *disclosure* do segmento de estádios, as variáveis auditoria e rentabilidade não são capazes de afetar o comportamento estudado.

Tendo sido identificado que o modelo estimado é significativo, e sendo as variáveis tamanho da empresa e endividamento capazes de afetar o comportamento da variabilidade do índice de *disclosure* do segmento de estádios, parte-se para a análise do quão explicativo é o modelo proposto. Dessa maneira, por meio do coeficiente de determinação (R^2), pode-se concluir que 24,6% das variações do índice de *disclosure* do segmento de estádios têm relação com o tamanho da empresa e o endividamento, sendo os outros 75,4% explicados por outros fatores não tangenciados por este trabalho.

Quanto ao setor estádios, é possível verificar que todos os contratos analisados compreendem um período mais longo, sendo, conseqüentemente, contratos com vigência mais antiga dentro do período abarcado nesta pesquisa. Importante ressaltar que esses contratos, além da prestação pecuniária do governo, também recebem receita financeira referente às tarifas cobradas dos usuários, bem como pela exploração de espaço físico dentro dos estádios.

Esse setor apresenta uma particularidade, pois sua renda está diretamente vinculada à demanda de eventos esportivos, principalmente, jogos de futebol, embora alguns estádios sofram com a falta de jogos para geração de receitas e manutenção dos altos custos. A Arena Itaipava, por exemplo, apresentou prejuízos em 2015 e 2016, não alcançando a receita esperada após a copa do mundo. O contrato de PPP firmado com a Odebrecht para a construção e a gestão da Arena foi interrompido, de forma consensual, pelo Estado em 2016. Nesse caso, o Estado assumiu, provisoriamente, a manutenção, a exploração e a operação do estádio.

Dessa forma, acredita-se que, em virtude das dificuldades financeiras que os estádios apresentam, torna-se necessário maior divulgação, visto que, nos contratos de PPPs, é acordado que a empresa privada, após arrecadação de determinado montante, que só ocorre quando esse saldo é acima da margem operacional esperada e projetada no início da operação,

é obrigada a dividir o lucro com o Estado, sendo, assim, imprescindível uma ampla divulgação das informações contábeis. O próximo segmento analisado é o setor de saúde, encontrando-se os resultados apresentados na Tabela 11.

Tabela 11 - Regressão Segmento Saúde

Segmento	Variável Independente	Constante (β_0)	β	β Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Saúde	Tamanho da Empresa		0,208	0,926	0,920	0,423
	Auditoria	82,198	-1,031	0,583		
	Endividamento		-0,944	0,735		
	Rentabilidade		0,225	0,869		

Fonte: elaborada pela autora.

A partir da análise dos resultados apresentados na Tabela 11, inicia-se a investigação acerca da significância do modelo estudado. Como resultado, tem-se que a significância do modelo estimado (0,920) é maior que o nível de significância a 5%. Dessa forma, pode-se afirmar que esse modelo não é estatisticamente significativo, uma vez que não se pode rejeitar a hipótese nula, assumindo-se, assim, que todos os coeficientes β atribuídos às variáveis independentes são iguais a zero.

Logo, para o segmento de saúde, a variabilidade do índice de *disclosure* não pode ser explicada por meio das variáveis tamanho da empresa, auditoria, endividamento e rentabilidade. Dessa forma, não se faz necessário um estudo acerca dos coeficientes β (no qual é evidenciado que todos não são significativos, uma vez que, para todos eles, o valor-p > α) e do coeficiente de determinação (R^2), visto que o modelo estimado não traduz o que se busca neste trabalho por meio das variáveis estudadas.

Por fim, o próximo segmento analisado é o setor outros, estando os resultados expostos na Tabela 12. Vale ressaltar que várias empresas de setores diferentes foram agrupadas nesse setor, conforme já exposto e justificado no Capítulo 3.

Tabela 12 - Regressão Segmento Outros

Segmento	Variável Independente	Constante (β_0)	β	β Valor-p (β)	Valor-p do Modelo	Coefficiente de Determinação (R^2)
Outros	Tamanho da Empresa		0,744	0,000*	0,001	0,852
	Auditoria	51,260	-0,170	0,926		
	Endividamento		0,881	0,002*		
	Rentabilidade		0,717	0,003*		

Nota: (*) Significativo ao nível nominal de significância à 5%, baseado no Teste T student. Fonte: elaborada pela autora.

A partir dos resultados apresentados na Tabela 12, inicia-se a investigação acerca da significância do modelo estudado. Nesse sentido, é possível identificar que o nível de significância no modelo é 0,001, ou seja, menor que o nível nominal de significância adotado nesta pesquisa (5%). Logo, pode-se rejeitar a hipótese nula e assumir que ao menos um coeficiente beta é diferente de zero, sendo, assim, capaz de afetar o comportamento da variabilidade do índice de *disclosure*. Analisando o coeficiente beta atribuído à variável auditoria, percebe-se que o valor-p (0,926) é maior que o nível de significância (5%). Assim, não se pode rejeitar a hipótese nula, ou seja, o β é igual a zero, não sendo capaz de afetar o comportamento da variabilidade do índice de *disclosure* associado a esse segmento.

Por outro lado, para os coeficientes β atribuídos às variáveis tamanho da empresa, endividamento e rentabilidade, observa-se que os valores-p associados são menores que o nível de significância (5%). Dessa forma, rejeita-se a hipótese nula e assume-se que esses coeficientes β são diferentes de zero, sendo assim, essas variáveis são capazes de afetar o comportamento da variabilidade do índice de *disclosure* e, portanto, não podem ser retiradas do modelo estimado.

Assim, é possível concluir que, para o segmento outros, a variabilidade do índice de *disclosure* está associada ao tamanho da empresa, endividamento e rentabilidade. Com isso, é possível medir o poder de explicação do modelo a partir do R^2 . Logo, percebe-se que 85.2% da variabilidade do índice de *disclosure* advêm das variáveis tamanho da empresa, endividamento e rentabilidade, sendo 14,8% explicados por outros motivos não tratados nesta pesquisa.

Esses resultados vão ao encontro dos achados na revisão da literatura sobre o tema (MEEK; ROBERTS; GRAY, 1995; MURCIA; SANTOS, 2009; QIU; SHAUKAT; THARYAN, 2014; QIU; SHAUKAT; THARYAN, 2014), cujos autores identificaram uma relação positiva do índice de *disclosure* com a variável rentabilidade. Esses autores acreditam que, com o intuito de levantar mais investimentos, as empresas mais lucrativas tendem a divulgar mais informações. Os achados também corroboram os trabalhos de Cruz e Lima (2010) e Iatridis (2011), que identificaram uma relação positiva em relação ao tamanho da empresa, bem como corroboram os trabalhos de Fernandez, Moreno e Olmeda (2006) e Rover et al. (2012), os quais atestaram a relação positiva com o endividamento.

No Quadro 6, é possível visualizar a análise dos resultados de forma resumida e observar se cada variável foi significativa ou não dentro dos setores, como também na análise de regressão simples.

Quadro 6: Resumo dos Resultados

Variável Dependente	Método de Análise	Setores	Conclusão
Índice de <i>Disclosure</i>	Regressão Simples	Não se aplica	Possui associação positiva e não significativa com as variáveis auditoria e endividamento.
	Regressão Múltipla	Transporte	Associação positiva e significativa com a variável rentabilidade.
		Saúde	Não possui associação com as variáveis estudadas.
		Estádios	Associação positiva e significativa com as variáveis tamanho da empresa e endividamento.
		Saneamento	Associação positiva e significativa com a variável endividamento.
		Outros	Associação positiva e significativa com as variáveis tamanho da empresa, rentabilidade e endividamento.
		Resultado Geral dentre dos Setores	Associação positiva e não significativa com as variáveis tamanho da empresa e endividamento.

Fonte: elaborada pela autora.

Os resultados encontrados nas análises de regressão, evidenciando associação positiva das variáveis auditoria e tamanho da empresa com o índice de *disclosure*, vai ao encontro dos achados de vários autores que investigaram a relação de *disclosure* com características das organizações (MEEK; ROBERTS; GRAY, 1995; CRUZ; LIMA, 2010; IATRIDIS, 2011; NAKAYAMA, 2012; MAPURUNGA et al. 2015; OLIVEIRA; NAKAO; NARDI, 2017). No entanto, observou-se, na regressão simples, uma pequena associação em relação à auditoria o que contribui para o resultado do percentual de divulgação encontrado, o qual ficou em média de 70%, visto que, mesmo as empresas sendo auditadas pelo grupo das “*Big Fours*”, o índice de *disclosure* não foi satisfatório. No caso deste estudo, o ideal seria um índice de 100%, já que os normativos contábeis que regem os contratos de PPPs estão em vigor desde 2010.

A associação ao tamanho da empresa, na regressão múltipla, pode ser entendida, conforme afirmam Murcia e Santos (2009), pelo fato de que empresas maiores possuem maior demanda das partes envolvidas por informações, além de departamentos de contabilidade mais estruturados e de uma maior diluição dos custos de *disclosure*. Já a variável endividamento apresentou o mesmo comportamento nas duas análises de regressão, reforçando, assim, sua associação ao índice de *disclosure*, o que demonstrara que empresas

mais endividadas são coagidas a manterem um nível de divulgação mais transparente a fim de atender às exigências dos credores (LIMA et al., 2010; ROVER et al., 2012).

Importante frisar que, independentemente dos resultados encontrados nessas análises, e da associação positiva que foi observada com as variáveis independentes deste estudo, o ente privado tem a obrigação de divulgar seus demonstrativos financeiros conforme a regulamentação determina, ou seja, com exatidão, clareza e transparência.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do presente estudo foi investigar o nível de conformidade da evidenciação obrigatória dos contratos de Parcerias Público-Privadas (PPPs) nos governos subnacionais brasileiros nas demonstrações financeiras dos entes privados no período de 2010 a 2017, bem como os fatores que podem influenciar o nível de informação de divulgação. Assim, um dos focos desta pesquisa está centrado na investigação dos fatores que podem estar associados ao nível de divulgação dos demonstrativos contábeis dos parceiros privados.

Conforme constatado neste estudo, alguns fatores têm uma relação positiva com o nível de divulgação e evidenciação dos demonstrativos contábeis dos parceiros privados. Os contratos de PPPs são instrumentos importantes econômica e socialmente, o que contribui para o desenvolvimento na melhoria de infraestruturas e prestação de serviços de qualidade à sociedade. Dessa forma, a divulgação dos resultados econômicos fidedignos à realidade, com informações relevantes e de qualidade, auxiliam para a transparência dos gastos públicos e ampara a negociação entre órgão público e ente privado, podendo os ganhos exorbitantes do setor privado serem revistos e fiscalizados.

Ainda, foram analisadas as demonstrações contábeis obrigatórias das empresas de propósito específico que celebraram contratos de PPPs nos estados brasileiros, todas pertencentes ao setor privado. O período de análise dos relatórios contábeis compreende os exercícios de 2010 a 2017. No total, foram 26 empresas nas quais foi possível realizar a coleta de dados, considerando as normas vigentes aos contratos de PPPs ICPC 01 (R1), OCPC 05 e ICPC 17. Buscou-se também investigar o percentual de divulgação de cada empresa, identificando se as mesmas estão em conformidade com a evidenciação obrigatória exigida por lei e quais os fatores que poderiam estar associados a essa prática, como o tamanho da empresa, a rentabilidade, o endividamento e as empresas de auditoria, numa tentativa de identificar uma associação positiva em relação ao índice de divulgação nas empresas pesquisadas.

Dos fatores que poderiam estar associados ao nível de divulgação, alguns não se confirmaram por resultarem estatisticamente como não significativos, como é o caso do tamanho das empresas e da rentabilidade, quando analisadas as empresas individualmente por meio de uma regressão linear simples. Em contrapartida, o endividamento e a associação com as empresas de auditoria se mostraram com uma relação positiva, sendo capaz de influenciar no índice de divulgação. No entanto, quando analisadas as empresas por setores, foi observado outro comportamento.

Nesse sentido, por meio da análise de regressão linear múltipla, as empresas foram analisadas por setores, sendo eles: transporte, saúde, estádios, saneamento e outros. Como resultado, o tamanho da empresa e o endividamento apresentaram uma relação positiva em relação ao índice de divulgação. Já a empresa de auditoria não mais apresentou significância, como ocorreu na análise de regressão linear simples. No entanto, de forma geral, apesar de a regressão múltipla ter apresentado esses resultados, os setores, individualmente, tiveram variação em seus resultados.

Diante dos resultados apresentados, uma pergunta se faz necessária para reflexão. Por que empresas privadas prestadoras de serviços públicos não atendem às leis de forma efetiva a fim de cumprir com sua responsabilidade social, dando transparência ao processo? Afinal, as PPPs foram adotadas no intuito de melhor atender ao cidadão, sendo assim, é necessário que exista uma prestação de contas relevante a toda a comunidade. Nesse sentido, é por meio da divulgação qualitativa dos demonstrativos financeiros que se torna possível controlar as renegociações de contratos, evitar ganhos abusivos por parte do ente privado e a contenção de corrupção por parte do ente público.

Dessa forma, os órgãos reguladores devem fiscalizar as práticas que estão sendo adotadas a fim de que se cumpram as normas brasileiras de contabilidade com atendimento de 100% do que é exigido por lei, sendo pertinente a preocupação com a falta de fiscalização dos órgãos reguladores e das possíveis punições. Este estudo possibilita identificar evidências de não conformidade significativa com os normativos contábeis no que tange aos contratos de PPPs, sendo possível inferir que é necessário uma revisão dos órgãos fiscalizadores nos procedimentos adotados até o momento. Ademais, observou-se que uma porcentagem expressiva das empresas analisadas não cumpre com os requisitos básicos de divulgação como previsto na legislação.

Nesse cenário, a principal limitação que este estudo apresentou foi a dificuldade em encontrar demonstrativos financeiros de todos os contratos, além de, quando encontrados, não se observava a divulgação das notas explicativas. Em alguns casos, tais dados não são disponibilizados pelas empresas e tampouco se encontram disponibilizado nos diários oficiais dos Estados, apesar de a divulgação ser um dos requisitos obrigatórios da contabilidade. Como sugestão de pesquisas futuras, sugere-se investigar porque as empresas privadas que celebram os contratos de PPPs com o ente público se omitem a divulgar seus demonstrativos financeiros de forma clara e qual a fiscalização que os órgãos reguladores estão dispensando a esse tipo de negociação.

REFERÊNCIAS

- AL-SHAMMARI, B.; BROWN, P.; TARCA, A. An investigation of compliance with international accounting standards by listed companies in the Gulf Co-Operation Council member states. **The International Journal of Accounting**, v. 43, n. 4, p. 425-447, 2008. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.09.003>
- ANDRADE, M. E. M.C.; MARTINS, V. A. Análise dos normativos de contabilidade internacional sobre contabilização de contratos de parcerias público-privadas. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 1, n. 11, p. 83-107, jan./jun., 2009. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/9103>>. Acesso em: 22 out. 2017.
- ANDRADE, M. E. M. C. **Contabilização dos contratos de concessão**. 2010. 178f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2010.
- ASSAF NETO, A.; LIMA, F.G. **Curso de Administração Financeira**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- ANDRADE, A.; ROSSETTI, J.P. **Governança corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- AZIM, M.; ARA, J. Accountability of accounting stakeholders. **Global Journals of Management and Business Research**, v. 15, n. 2, p. 1-7, 2015. Disponível em: <<https://journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/.../1582/>>. Acesso em: 07 mar.2017.
- BABATUNDE, S. O.; PERERA, S. Analysis of financial close delay in PPP infrastructure projects in developing countries. **An International Journal**, v. 24, n. 6, p.1690-1708, 2017. Doi: 10.1108/BIJ-05-2016-0076. <https://doi.org/10.1108/BIJ-05-2016-0076>
- BALL, R.; JAYARAMAN, S.; SHIVAKUMAR, L. Audited financial reporting and voluntary disclosure as complements: A test of the confirmation hypothesis. **Journal of Accounting and Economics**, v. 53, n. 1-2, p. 136-166, 2012. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410111000930>>. Acesso em: 09 maio.2018
- BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO- BID. **Parcerias público privada para desenvolvimento: implementando soluções no Brasil**. Módulo 1. Unidade 1. 2017. Disponível em: <<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14088es.pdf>>. Acesso em: 06 set.2017.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO. **Programa de parcerias para investimentos (PPI)**. © 2016. Disponível em: <www.bnds.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/desestatizacao/ppi>. Acesso em: 01 jul.2017.
- BAUMANN, U.; NIER, E. W. Disclosure, volatility, and transparency: an empirical investigation into the value of bank disclosure. **Economic Policy Review**, New York, v. 10,

n. 2, p. 31-45, 2004. Disponível em:<
<https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/04v10n2/0409baum.pdf>>.
 Acesso em: 10 maio.2018.

BAUMS, T. **Changing patterns of corporate disclosure in Continental Europe: the example of Germany.** European Corporate Governance Institute (EGCI) – Law Working Paper. Social Science Research Network. Outubro, 2002. (papers). Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=345020>. Acesso em: 19 out.2017.

BEAVER, W. H. **Financial reporting: an accounting revolution.** Nova Iorque: Prentice Hall, 1998.

BELLANCA, S.; VANDERNOOT, J. Analysis of Belgian Public Accounting and Its Compliance with International Public Sector Accounting Standards (IPSAS) 1, 6 and 22. **International Journal of Business and Management**; v. 8, n. 9, p. 122, 2013.
<https://doi.org/10.5539/ijbm.v8n9p122>

BOFF, M. L. **Estratégias de legitimidade organizacional de Lindblom na evidência ambiental e social em relatórios da administração de empresas familiares.** 2007. 160f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2007.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 20 out. 2017.

BRASIL. **Lei nº 11079, de 30 de dezembro de 2004.** Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Diário Oficial da União, Seção 1, p. 6, 2004. (Publicação Original). Disponível em: <www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/111079.htm>. Acesso em: 30 ago. 2017.

BRASIL. **Decreto nº 8.428, de 02 de abril de 2015.** Dispõe sobre o procedimento de manifestação de interesse a ser observado na apresentação de projetos, levantamentos, investigações ou estudos, por pessoa física ou jurídica de direito privado, a serem utilizados pela administração pública. 2015. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/179500461/decreto-8428-15>>. Acesso em: 30 ago.2017.

BRASIL. **Lei 8.987/95, de 13 de fevereiro de 1995.** Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências. Diário Oficial da União. Seção 1 - 14/2/1995, p.1917 (Publicação Original). Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1995/lei-8987-13-fevereiro-1995-349810-norma-pl.html>>. Acesso em: 16 mar.2018.

BRASIL. **Lei Complementar n. 131, de 27 de maio de 2009. Lei da Transparência.** Diário Oficial da União - Seção 1 - 28/5/2009, p.2 (Publicação Original). Disponível em:

<<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2009/leicomplementar-131-27-maio-2009-588491-norma-pl.html>>. Acesso em 03 mar.2018.

BRITO, B. M. B.; SILVEIRA, A. H. P. Parceria público-privada: compreendendo o modelo brasileiro. **Revista do Serviço Público Brasília**, [S.l], v. 56, n. 1, p. 7-21, jan./mar., 2005. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/35851/parceria-publico-privada--compreendendo-o-modelo-brasileiro>>. Acesso em: 19 out.2017.

BRUGNI, T. V.; RODRIGUES, A.; CRUZ, C. F. da; SZUSTER, N. IFRIC 12, ICPC 01 e contabilidade regulatória: influências na formação de tarifas do setor de energia elétrica. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 7, n. 2, p. 104-119, 2013.

BUCCINI, A. R. A.; PAIVA, D. A.; ALMEIDA, T. F. Value for Money: as PPPs trazem eficiência? Uma análise do projeto das unidades de atendimento integrado do governo de Minas Gerais. In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 8. **Anais...** Brasília, DF: [s.n.]. 2015. p.1.
https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v7i2.13273

BUSHMAN, R. M.; SMITH, A. J. Transparency, financial accounting information, and corporate governance. **FRBNY Economic Policy Review**, April, p. 65-87, 2003. Disponível em:
<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.8210&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 31 ago.2017.

CABRAL, S.; SILVA JÚNIOR, A. F. A. PPPs e decisões de investimento na construção de estádios de futebol. **Organizações & Sociedade**, v. 16, n. 48, p. 39-58, jan./mar. 2009. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=400638310003>>. Acesso em: 22 out. 2017.

COELHO, M. C.; CRUZ, F.; PLATT NETO, O. A. A informação contábil como ferramenta de auxílio no exercício do controle social. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 22, n. 3, p. 163-184, 2011.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Interpretação pronunciamento técnico ICPC 17 – Contratos de concessão**: evidenciação. 2011a. Disponível em:
<http://static.cpc.mediatgroup.com.br/Documentos/84_ICPC_07_rev%2001.pdf>. Acesso em: 01 set.2017.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Interpretação pronunciamento técnico ICPC 01 (R1) – Contratos de concessão**. 2011b. Disponível em:
<http://static.cpc.mediatgroup.com.br/Audiencias/22_ICPC01_comparado_ICPC01_R1.pdf>. Acesso em: 01 set.2017.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Orientação pronunciamento técnico OCPC 05 – Contratos de concessão**. 2010. Disponível em:
<http://static.cpc.mediatgroup.com.br/Documentos/141_OCPC_05.pdf>. Acesso em: 01 set. 2017.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Normas Brasileiras de Contabilidade Técnica do Setor Público NBC TSP 05**. 2016. Disponível em: <http://cfc.org.br/wp-content/uploads/2016/02/NBC_TSP_061216.pdf>. Acesso em: 07 set.2017.

CRUZ, C. O.; MARQUES, R. C. Theoretical considerations on quantitative PPP viability analysis. **Journal of Management in Engineering**, v. 30, n. 1, p. 122-126, 2014. Disponível em:<[https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/\(ASCE\)ME.1943-5479.0000184](https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/(ASCE)ME.1943-5479.0000184)>. Acesso em: 20 mar.2018.

CRUZ, C. V. O. A.; LIMA, G. A.S. F. Reputação corporativa e nível de disclosure das empresas de capital aberto no Brasil. **Revista Universo Contábil**, v. 6, n. 1, p. 85-101, 2010. Disponível em:<<http://www.redalyc.org/html/117012552006/>>. Acesso em: 05 maio.2018.

DANTAS, J. A.; ZENDERSKY, H. C.; NIYAMA, J. K. A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. **Revista Economia & Gestão**, [S.l.], v. 5, n. 11, p. 56-76, 2005. Disponível em: <<http://200.229.32.55/index.php/economiaegestao/article/view/40>>. Acesso em: 09 maio. 2018.

DECHOW, P. M.; SKINNER, D. J. Earnings management: reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **American Accounting Association Accounting Horizons**, v. 14, n. 2, p. 235-250, 2000. Disponível em: <<https://pdfs.semanticscholar.org/179a/a8f31458e3692be458ccdb8b8cb98faca7ec.pdf>>. Acesso em: 20 out.2017.

DIAS FILHO, J. M. A linguagem utilizada na evidenciação contábil: uma análise de sua compreensibilidade à luz da teoria da comunicação. **Caderno de Estudos**, n. 24, p. 38-49, 2000.

DI PIETRO, M. S. Z. **Parcerias na administração pública**: concessão, permissão, franquia, terceirização, parceria público-privada e outras formas. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ENGEL, E.; FISCHER, R.; GALETOVIC, A. The basic public finance of public-private partnerships. **Cowles Foundation for Research in Economics Yale University**, New Haven, s.v., n. 1618, p. 63, July 2007. Updated January 2011 (paper). Disponível em: <<https://econpapers.repec.org/paper/cwlcwldpp/1618.htm>>. Acesso em: 20 out.2017.

ENGEL, E.; FISCHER, R.; GALETOVIC, A. The basic public finance of public-private partnerships, **Cowles Foundation for Research in Economics Yale University**, New Haven, s.v., n. 1618, 63 p, 2011. (paper). Disponível em: <<https://econpapers.repec.org/paper/cwlcwldpp/1618.htm>>. Acesso em: 01 jul.2017.

ENGEL, E.; FISCHER, R.; GALETOVIC, A. Soft budgets and renegotiations in public-private partnerships. **Centro de Economia Aplicada** Departamento de Ingeniería Industrial. Universidad de Chile. N. 265, August 2009. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com>>. Acesso em: 04 mar.2018.

ENGEL, E.; FISCHER, R.; GALETOVIC, A. Finance and public-private partnerships. **Stanford University**, 29 p., 2014 (paper). Disponível em:

<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.409.4694&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 19 out.2017.

FANG, Y; FORNARO, J.; LI, L.; ZHU, Y. The impact of accounting laws and standards on bank risks: Evidence from transition countries. **Journal of Economics and Business**, Philadelphia, v. 95, p. 103-118, 2018.
<https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2017.04.003>

FARIA, D. H. F.; REINA, D.; REINA, D. R. M.; SARLO NETO, A. Características de compliance nas empresas listadas na Bm&Fbovespa. In: CONGRESSO UFU DE CONTABILIDADE, 2, 2017, Uberlândia. **Anais eletrônicos...** Uberlândia: UFU, 2017. Disponível em:
<http://www.eventos.ufu.br/sites/eventos.ufu.br/files/documentos/9602_-_caracteristicas_de_compliance_nas_empresas_listadas_na_bmfbovespa.pdf>. Acesso em: 06 ago.2018.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P. **Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®**. Elsevier Brasil, 2017.

FERREIRA C. C.; FERNANDES S. A.; RODRIGUES, A. Uma Discussão sobre os Efeitos Contábeis da Adoção da Interpretação IFRIC 12-Contratos de Concessão. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 4, P. 57-85, 2009.

FERNANDÉZ, C. M.; MORENO, D.; OLMEDA, I. Determinantes de la Revelación de Información sobre derivados financieros en el mercado Español. In: Workshop de Investigación Empírica en Contabilidad Financiera, I Jornada de Investigación de la REFC. Madrid, 5, 2006. **Anais...** Madrid, 2006. Disponível em: <https://www.uv.es/catedra-aeca/workshop/files/files/SP1_Mir_Moreno_Olmeda.pdf> Acesso em: 08 maio.2018.

GARG, S. I.; GARG, S. Rethinking Public-private Partnerships: an unbundling approach. **Transportation Research Procedia**, v. 25, p. 3789-3807, 2017.
<https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.241>

HEALY, P. M.; PALEPU, K. G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. **Journal of accounting and economics**, v. 31, n. 1-3, p. 405-440, 2001.
[https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0)

HOPPE, E. I.; KUSTERER, D. J.; SCHMITZ, P. W. Public-private partnerships versus traditional procurement: na experimental investigation. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 89, p. 145-166, 2013. Disponível em: <<https://www.iame.uni-bonn.de/Public-Private%20PartnershipsX.pdf>>. Acesso em: 17 out.2017.

IUDÍCIBUS, S. **Teoria da contabilidade**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

IUDÍCIBUS, S.; LOPES, A. B. **Teoria avançada da contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

JEPPESEN, K. K. The role of auditing in the fight against corruption. **The British Accounting Review**, 2018. No prelo. Disponível em: <www.sciencedirect.com>. Acesso em: 16 ago.2018.

JENSEN, M; MECKLING, W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structures. **Jornal of Finance Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.
[https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

KENT, P.; STEWART, J. Corporate governance and disclosures on the transition to International Financial Reporting Standards. **Accounting and Finance**, v. 48, n. 4, p. 649-671, 2008.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2007.00257.x>

KPMG BUSSINESS MAGAZINE. **Maturidade do Compliance no Brasil**. 2018. Disponível em: < <https://home.kpmg.com/br/pt/home/insights/2018/06/pesquisa-maturidade-do-compliance-no-brasil-3a-edicao.html> >. Acesso em 22 set.2018.

KOHAMA, H. **Contabilidade pública: teoria e prática**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

IATRIDIS, G. E. Accounting disclosures, accounting quality and conditional and unconditional conservatism. **International Review of Financial Analysis**, v. 20, n. 2, p. 88-102, 2011. Disponível em:
<<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521911000214>>. Acesso em: 09 maio.2018.

LEMOS, K. M.; RODRIGUES, L. L.; ARIZA, L. R. Determinantes do nível de divulgação de informação sobre instrumentos derivados. Evidência empírica no mercado de capitais português. **Tékhné-Revista de Estudos Politécnicos**, n. 12, p. 145-175, 2009. Disponível em: < http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1645-99112009000200009 >. Acesso em: 11 maio.2018.

LIMA, G. A. S. F. **Utilização da teoria da divulgação para avaliação da relação do nível de disclosure com o custo da dívida das empresas brasileiras**. 2007. 108f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

LIMA, V. S.; LIMA, G. A. S. F.; LIMA, I. S.; CARVALHO, L. N. G. de. Determinantes da convergência aos padrões internacionais de contabilidade no Brasil. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO PROGRAMAS DE PÓS GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 4, 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Anpcont, 2010. CD-ROM.

LIMA, A. de A.; BAINHA, A. Ativo Intangível Na Concessionária De Gás De Santa Catarina–Sc Gás, Analisando CPC 04, OCPC 05 E ICPC 01. **Revista Borges**, v. 3, n. 2, p. 20-39, 2013.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2007.

MANSOR, N. S.; RASHID, A. K. Incomplete contract in private finance initiative (PFI) contracts: causes, implications and strategies. **Procedia Social and Behavioral Sciences**, v. 222, n. 23, p. 93-102, 2016.

<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.193>

MAPURUNGA, P. V. R.; PONTE, V. M. R.; COELHO, A. C. D.; MENESES, A. F. de. Determinantes do nível de disclosure de instrumentos financeiros derivativos em firmas brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 22, n. 57, p. 263-278, 2011. Disponível em: <<https://www.periodicos.usp.br/rcf/article/view/34339>>. Acesso em: 11 maio. 2018.

MAPURUNGA, P. V. R. et. al. Disclosure de informações acerca do pagamento baseado em ações e sua associação com os atributos das firmas. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 18, n. 1, p. 5-25, 2015.

MEEK, G.; ROBERTS, C.; GRAY, S. Factors influencing voluntarily annual report disclosure by U.S., U.K., and Continental European multinational corporations. **Journal of International Business Studies**, v. 26, n. 3, p. 555-572, 1995. Disponível em: <https://econpapers.repec.org/article/paljintbs/v_3a26_3ay_3a1995_3ai_3a3_3ap_3a555-572.htm>. Acesso em: 20 out.2017.

MURCIA, F. D.; SANTOS, A. Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário das companhias abertas no Brasil. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 3, n. 2, p. 72-95, 2009. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/4416/441642767005.pdf>>. Acesso em: 08 maio.2018.

MUZILLI, M. A. Diferença entre *compliance* e auditoria interna. **Boletim CRC SP Órgão Informativo do Conselho Regional do Estado de São Paulo**. n. 161, ano XXXVII dez 2006.

NAKAYAMA, W. K. **Divulgação de informações sobre operações de combinação de negócios na vigência do pronunciamento técnico CPC 15**. 2012. 153f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-06122012-161505/en.php>>. Acesso em: 15 jun.2017.

NIKOLAIDIS, N.; ROUMBOUTSOS, A. A PPP renegotiation framework: a road concession in Greece. **Built Environment Project and Asset Management**, v. 3, n. 2, p. 264-278, 2013. [HTTPS://DOI.ORG/10.1108/BEPAM-05-2012-0031](https://doi.org/10.1108/BEPAM-05-2012-0031)

OLIVEIRA, N. C.; NAKAO, S. H.; NARDI, P. C.C. Análise da influência das firmas de auditoria na divulgação de informações em notas explicativas. **Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS**, v. 14, n. 2, p. 139-154, 2017. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/3372/337251652006.pdf>>. Acesso em: 10 maio.2018.

ORO, I. M.; KLANN, R. C. Disclosure obrigatório de ativos intangíveis das companhias listadas nos níveis de governança corporativa da Bm&FBovespa. **Pensar Contábil**, v. 17, n. 62, p. 45-54, 2015.

PARIS, P. K. S. et al. Efeitos esperados da adoção da IFRIC 12 e ICPC 01: estudo comparativo entre Brasil e Europa. **RIC-Revista de Informação Contábil-ISSN: 1982-3967**, v. 6, n. 1, p. 85-104, 2011.

PECI, A.; SOBRAL, F. Parcerias público-privadas: análise comparativas das experiências britânicas e brasileiras. **Cadernos EBAPE**. v. 5 n. 2. p. 1-14, jun. 2007. Disponível em: <www.ebape.fgv.br/cadernosebape>. Acesso em: 15 mar.2018.

PEDRO, L. M.; RIBEIRO, M. S. Análise da contabilização dos principais tipos de contrato de concessão rodoviária. **Revista de Informação Contábil**, v. 10, n. 1, p. 78-88, 2016.

Disponível em:

<<https://periodicos.ufpe.br/revistas/ricontabeis/article/viewFile/22263/18514>>. Acesso em: 19 mar.2018.

PEREIRA, L.C. B. **Reforma do Estado para a cidadania**: a reforma gerencial brasileira na perspectiva internacional. São Paulo: Ed. 34, 1998.

PRAZERES, R. V. et al. Relações entre nível de divulgação dos ativos intangíveis e imobilizado e as características empresariais das companhias do setor de construção e transporte. **Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI**, v. 3, n. 2, p. 92-109, 2017.

Disponível em:

<<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/GECONT/article/view/2934>>. Acesso em: 09 maio.2018.

QIU, Y.; SHAUKAT, A.; THARYAN, R. Environmental and social disclosures: link with corporate financial performance. **The British Accounting Review**, v. 48, n. 1, p. 102-116, 2016. Disponível em:

<<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0890838914000705>>. Acesso em: 10 maio.2018.

ROCHA, A. C. Accountability na administração pública: modelos teóricos e abordagens. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 14, n. 2, p. 82-97, 2011.

ROVER, S. et al. Explicações para a divulgação voluntária ambiental no Brasil utilizando a análise de regressão em painel. **Revista de Administração**, v. 47, n. 2, p. 217-230, 2012.

Disponível em:

<<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716302254>>. Acesso em: 10 maio 2018.

SCALZER, R. S.; BEIRUTH, A. X.; REINA, D. Adoção Do ICPC01 e a Lei 12.783/13: Reflexos No Reconhecimento Dos Ativos Financeiros De Concessão. **Revista Universo Contábil**, v. 12, n. 3, p. 49-64, 2016.

<https://doi.org/10.4270/ruc.2016320>

SALOTTI, B. M.; YAMAMOTO, M. M. Ensaio sobre a teoria da divulgação. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 2, n. 1, p. 53-70, 2005. Disponível em:

<<http://www.redalyc.org/pdf/1230/123016184004.pdf>>. Acesso em: 09 maio.2018.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 5. ed. Toronto: Pearson, 2009.

SHAOUL, J.; STAFFORD, A.; STAPLETON, P. Accountability and corporate governance of public private partnerships. **Critical Perspectives on Accounting**, London, v. 23, n. 3, p. 213-229, 2012.

<https://doi.org/10.1016/j.cpa.2011.12.006>

STN/SOF – Secretaria do Tesouro Nacional e Secretaria do Orçamento Federal. **Portaria Conjunta n.º 2**, 22 de dezembro de 2016. Aprova a parte I - Procedimentos Contábeis Orçamentários da 7ª edição do Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público - MCASP. Ministério da Fazenda e Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Disponível em: <<https://www.tesouro.fazenda.gov.br/documents/10180/563508/MCASP+7%C2%AA%20edi%C3%A7%C3%A3o+Vers%C3%A3o+Republica%C3%A7%C3%A3o+2017+06+02.pdf/3f79f96f-113e-40cf-bbf3-541b033b92f6>>. Acesso em: 19 nov.2017.

SUNDER, S. **Theory of Accounting and Control**. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publishing, 1997.

SZÜSTER, N.; SZÜSTER, F. R.; SZÜSTER, F. R. Contabilidade: atuais desafios e alternativa para seu melhor desempenho. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 16, n. 38, p. 20-30, 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772005000200003&script=sci_arttext>. Acesso em: 09 maio.2018.

THAMER, R; LAZZARINI, S. G. Projetos de parceria público-privada: fatores que influenciam o avanço dessas iniciativas. **Revista de Administração Pública - RAP**, v. 49, n. 4, p. 819-846, 2015. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=241039755001>>. Acesso em: 22 out.2017.

THE WORLD BANK. **New reports find private investment in ifrastructure in developing contries showed sings of recovery in 2017**. 2017. Disponível em: <http://ppi.worldbank.org/~media/GIAWB/PPI/Documents/Global-Notes/PPI_2017_AnnualReport.pdf>. Acesso em: 10 out.2018.

TRIBUNAL DE CONTAS DO ESTADO DO CEARÁ. **Curso transparência na gestão pública: controle social**. Fortaleza: Fundação Demócrito Rocha, 2017.

UNITED KINGDOM. HM Treasury. **Private finance initiative and private finance 2 projects: 2017 summary data**. London, 2018. Disponível em<https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/696091/PFI_and_PF2_projects_2017_summary_data_March_2018_web.pdf>. Acesso em: 27 jul.2018.

VERRECCHIA, R. Essays on disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 22, n. 1-3, p. 97-180, 2001. Disponível em: <http://www.roselink.com/references/verrecchia_2001.pdf>. Acesso em: 10 out.2017.

ZHOU, H. Auditing standards, increased accounting disclosure, and information asymmetry: evidence from an emerging market. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 26, n. 5, p. 584–620, 2007. Disponível em: <www.sciencedirect.com>. Acesso em: 15 ago.2018.

ZIMMERMAN, J. L. **The role of accounting in the 21st century firm.** (January 2, 2015). Disponível em: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2544697>. Acesso em: 15 ago.2018.

ZONATTO, V.C. S.; SANTOS, A. C. dos; RODRIGUES JR., M. M.; BEZERRA, F. A. Fatores determinantes para a adoção de padrões internacionais de contabilidade no Brasil: uma investigação em empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 5, n. 12, p. 26-47, 2011. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/html/2352/235221531003/>>. Acesso em: 09 maio.2018.

APÊNDICE A – CKECLIST SETOR PRIVADO

Crêterios da ICPC 01 (R1) Contratos de Concessão e da OCPC 05 Contratos de Concessão
C - Contempla = 1 NC - Não Contempla = 0 NA - Não Aplicável = 1
Reconhecimento do Ativo
A remunera�o da presta�o de serviços foi reconhecida a valor justo?
O ativo da concessão de constru�o foi reconhecido como ativo financeiro?
O ativo da concessão de serviços foi reconhecido como ativo intangível?
O concessionário reconheceu um ativo intangível � medida que recebeu o direito de cobrar dos usuários dos serviços públicos?
Os valores recebidos como ativo intangível foram condicionados ao uso do serviço público?
O reconhecimento do direito de explorar e das obriga�es de construir foram feitos à medida que os serviços foram prestados?
SubTotal
Sub �ndice
Ativo Financeiro
O ativo financeiro foi reconhecido?
Ativo financeiro reconhecido, teve a parcela referente aos juros reconhecida no resultado do exercício?
O ativo financeiro foi apresentado na DRE nas receitas de opera�o?
SubTotal
Sub �ndice
Ativo Intangível
Foi reconhecido um ativo intangível referente aos serviços a prestar (quando o concessionário recebe o direito de cobrar dos usuários pelo serviço público)?
O custo de ativo intangível foi reconhecido pelo valor justo?
SubTotal
Sub �ndice
Ativo Imobilizado
A infraestrutura operada pelo concessionário não foi registrada como ativo imobilizado do concessionário?
O concedente forneceu outros ativos ao concessionário como forma de pagamento pelos serviços, e registrou como ativos do concessionário, a valor justo?
O concessionário registrou um passivo relativo as obriga�es não cumpridas que ele tenha assumido em troca de outros ativos, quando o concedente fornece outros ativos como forma de pagamento?
SubTotal
Sub �ndice
Custos de Empréstimo
Os custos de empréstimos atribuídos ao contrato de concessão, foram reconhecidos como despesa do período incorrido?
Os custos de empréstimos atribuídos ao contrato de concessão quando o concessionário tem o direito de receber um ativo intangível (direito de cobrar o usuário), foram contabilizados durante a fase de constru�o?
SubTotal
Sub �ndice
Custos, Gastos e Receitas
Os gastos com opera�o e manuten�es rotineiras foram registrados na DRE no período que ocorreram e confrontados com a receita do mesmo período?

A concessionária reconheceu a receita da prestação de serviço de construção, pelo valor justo?
A concessionária reconheceu o custo da prestação de serviço de construção, pelo valor justo em despesas?
SubTotal
Sub Índice
Critérios da ICPC 17 Contratos de Concessão: evidenciação.
O Concessionário e o Concedente devem divulgar o que segue ao final de cada período de reporte.
Foi divulgado em notas explicativas a descrição do acordo contratual?
Foi divulgado em notas explicativas o período da concessão?
Foi divulgado em notas explicativas as datas de reajustes?
Foi divulgado em notas explicativas as bases de cálculo dos reajustes ou renegociações?
Foi divulgado em notas explicativas os direitos de uso de ativos específicos?
Foi divulgado em notas explicativas a obrigação de prestar serviços ou direitos de receber serviços?
Foi divulgado em notas explicativas a obrigação para adquirir ou construir itens da infraestrutura da concessão?
Foi divulgado em notas explicativas a obrigação de entregar ou direito de receber ativos especificados no final do prazo da concessão?
Foi divulgado em notas explicativas a opção de renovação ou de rescisão?
Foi divulgado em notas explicativas de outros direitos e obrigações como grandes manutenções periódicas?
Foi divulgado em notas explicativas mudanças no contrato ocorridas durante o período?
Foi divulgado em notas explicativas a classificação do contrato de concessão?
Foi divulgado em notas explicativas o total da receita e dos lucros ou prejuízos reconhecidos no período pela prestação de serviços de construção em troca de um ativo financeiro ou um ativo intangível?
Foi divulgado em notas explicativas as divulgações para cada contrato de concessão individual ou para cada classe de contratos de concessão?
SubTotal
Sub Índice
Divulgação Conforme ICPC 01 e OCPC 05
O concessionário divulgou as principais características dos contratos de concessão e dos contratos de arrendamento mercantil assinados com o poder concedente?
O concessionário divulgou as especificidades inerentes à outorga da concessão, se é fixa ou variável, critérios de reajuste, indexadores, prazos entre outros?
O concessionário divulgou os investimentos futuros contratados com o poder concedente indicando o tipo e o montante estimado de cada um deles na data do balanço, as datas previstas de realização?
O concessionário divulgou o aumento (se houver) da receita em função de realização de obras?
SubTotal
Sub Índice
SubTotal da Divulgação
SubÍndice da Divulgação
Total
Índice