

NADA DE NOVO NO *FRONT*: A CONSTANTE BUSCA PELO ADEQUADO RECONHECIMENTO CONTÁBIL DE RECEITAS

Eduardo Flores

Professor Doutor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo (FEA USP). Contador e Bacharel em Ciências Atuariais. Pesquisador e Parecerista.

Eliseu Martins

Professor Emérito da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo (FEA USP). Professor Emérito da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto (FEA-RP/USP). Contador. Ex-Diretor da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Autor e Parecerista.

Guillermo Oscar Braunbeck

Professor Doutor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo (FEA USP). Economista. Autor e Parecerista.

SUMÁRIO: 1 Introdução 2 Os desafios contínuos para o adequado reconhecimento contábil de receitas 3 Da necessidade de se instituir o princípio da essência econômica sobre a conveniência de quem reporta as demonstrações contábeis 4 IFRS 15 – Um novo estímulo ao adequado reconhecimento contábil de receitas 5 Últimas palavras, por ora 6 Referências.

RESUMO: O presente artigo traz a percepção de que a nova norma de reconhecimento de receitas – IFRS 15 / CPC 47 – não é tão nova assim. Trata-se muito mais de um novo apelo, agora com maior rigor, para que as receitas sejam reconhecidas de forma mais tempestiva e em rubricas mais adequadas à sua essência econômico-financeira.

PALAVRAS-CHAVE: IFRS. CPC 47. Reconhecimento contábil de receitas. Demonstrações contábeis.

1 INTRODUÇÃO

Debatem-se os historiadores contábeis acerca de um período que possa ser estabelecido como marco seguro para a afirmação da Contabilidade como área organizada do conhecimento humano¹. Todavia, a despeito das variadas datações, fato é que Luca Pacioli logrou êxito nunca antes alcançado com a inserção do método de partidas dobradas que ele aprendera, bem como, de explicações a respeito do funcionamento dessa técnica, em seu *Summa de Arithmetica Geometria Proportioni et Proportionalita*, no ano de 1494.

É mister, entretanto, ressaltar que a Contabilidade não se cinge exclusivamente ao método de partidas dobradas, trata-se de um sistema informacional muito mais sofisticado do que a pura lógica mecanicista que rege tal ordenamento². Nesse ínterim, a Contabilidade abarca questões intrínsecas à organização social nos seus mais variados subsegmentos, tais como arranjos econômicos, sistemas jurídicos, estruturas políticas, dentre outros elementos que a afetam enquanto forma e conteúdo, assim como são por ela afetados³.

Posto isso, muito embora Pacioli tenha cravado seu nome na história do Renascimento ao elaborar um dos primeiros registros completos do método digráfico, equivocam-se os que consideram a Contabilidade como uma ciência exata em decorrência da identidade característica dos débitos e créditos. Tal confusão equivale a considerar que a lide do Direito se resume em toda a sua amplitude aos atos processuais. Portanto, desnudemo-nos do *dicto simpliciter* da crença de que ao se compreender a forma como se procedem os lançamentos contábeis, se entende a Contabilidade em toda a sua extensão, sob pena de se incorrer no *argumentum ad ignorantiam*.

A partir dessa desconstrução é possível buscar as idiosincrasias que envolvem o reconhecimento contábil das receitas. De modo figurativo, o ato de se registrar receitas junto às demonstrações contábeis encontra-se envolto em desafios de duas ordens, sendo: (i) tempestividade no reconhecimento; e (ii) coerente alocação em face do fato econômico gerador.

-
1. Para maiores detalhes veja: MATTESSICH, Richard. **The Beginnings of Accounting and Accounting Thought**: Accounting Practice in the Middle East (8000 B.C. to 2000 B.C.) and Accounting Thought in India (300 B.C. and the Middle Ages). New York: Taylor & Francis, 2000.
 2. Para maiores detalhes veja: RIAHI-BELKAOU, Ahmed. **Accounting Theory**. 2nd ed. Stamford: Thomson Learning, 2005.
 3. Para maiores detalhes veja: WEFORT, Elionor Farah Jreige. **O Brasil e a Harmonização Contábil Internacional**: Influências dos Sistemas Jurídico e Educacional, da Cultura e do Mercado. Tese [Doutorado] – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

Ambos os desafios supranarrados, os quais serão detalhados adiante, podem ser acentuados por determinadas predisposições corporativas, bem como pela busca do atendimento de expectativas daqueles que se valem dos relatórios contábeis para suportar transações junto às entidades que os reportam.

Precedente ao aprofundamento conceitual precípua às ideias que se pretende estabelecer, cumpre ressaltar de antemão, caso já não se tenha percebido, que este não é um texto técnico-contábil convencional. Não nos debruçaremos aqui em pormenores interpretativos do IFRS 15 ou CPC 47, tal como traduzido. Nosso intuito primário é desconstruir as alegações extremadas de que essa norma cria um ineditismo na maneira de se reconhecer receitas. Tudo isso já deveria estar, e está contido no arcabouço contábil dos princípios que perfazem *the International Financial Reporting Standards* (IFRS).

Eis aqui a provocação realizada no título deste ensaio, pois, consumando-se o mantra da essência econômica sobre a forma jurídica, deveriam as receitas já estar sendo reconhecidas nas demonstrações contábeis endereçadas ao público externo, de maneira congruente à forma como os gestores corporativos a consideram em seus relatórios gerenciais.

Outrossim, desafia a boa lógica o argumento utilizado por algumas corporações de que ao implementarem os dispositivos do CPC 47, foram surpreendidas verificando relevantes receitas com prestações de serviços onde antes somente existiam receitas com a venda de produtos; e vice-versa.

De igual modo, causa espanto a estranha alegação de que antes do CPC 47 havia uma antecipação ou atraso no registro dos eventos econômico-financeiros que originam as receitas e que agora, a partir da implementação desse normativo, surpreendentemente os "relógios contábeis" passaram a obedecer à pontualidade britânica do *International Accounting Standards Board* (IASB).

Portanto, eliminando-se a falsa perspectiva de que a Contabilidade habita o campo das exatas, busca-se demonstrar como aspectos contratuais e relacionais das organizações junto aos seus intervenientes, quais sejam: acionistas, agentes de fiscalização, credores, devedores, funcionários, dentre outros, podem criar estímulos ou desestímulos para o registro verossímil das receitas em face do evento econômico-financeiro que as originou e que se pretende representar.

Feitas as devidas delimitações de escopo, iremos expor a partir deste momento conceitos que julgamos fundamentais para a adequada atividade de se reconhecer receitas do ponto de vista contábil e que, a partir do IFRS 15, tornaram-se mais evidentes, sem o pedantismo de crer que a nossa concepção ou organização do tema o exaure, tal como não impede que haja outros ângulos que aqui não foram contemplados de forma cônica ou não.

Todavia, seria absolutamente desprovido de bom senso de nossa parte – embora muitas vezes esse seja o senso mais escasso – dizer que o IFRS 15 não dá azo para que algumas organizações corrijam suas políticas contábeis e de fato apresentem demonstrações alinhadas às unidades de negócios relevantes para geração de lucros. Eis a oportunidade aguardada para os adictos do gerenciamento de resultados contábeis via registro de receitas se reestabelecerem.

As demais seções deste ensaio visam a organizar as ideias ora enunciadas, iniciando com o aprofundamento dos desafios que perfazem a atividade de se registrar receitas, passando subsequentemente para aquilo que convencionalmente chamamos de princípio da essência econômica sobre a conveniência de quem reporta, e culminando com a seção de análise dos cinco passos do IFRS 15, de modo a demonstrar a similaridade desse procedimento às normas precedentes que já discorriam sobre reconhecimento de receitas.

2 OS DESAFIOS CONTÍNUOS PARA O ADEQUADO RECONHECIMENTO CONTÁBIL DE RECEITAS

O exímio autor Roberto Campos destacara em seu *A Técnica e o Riso*⁴ que todos aqueles que não se contentam em organizar o seu próprio raciocínio e que buscam também fazê-lo com os dos outros, devem iniciar sua exposição por meio da enfadonha seção aristotélica das definições; não nos furtaremos disso.

No decorrer do processo de harmonização dos IFRS, iniciado com a promulgação da Lei 11.638/2007 e com sua primeira etapa virtualmente concluída com a publicação de demonstrações contábeis em 2010, os profissionais atrelados à preparação, assecuração e análise das informações contábeis se depararam com conceitos e fundamentos até então timidamente conhecidos entre nós, sobretudo, quando cotejados com os precedentes BR-GAAPs. Dentre tais aspectos, alguns se destacaram não somente em função de seu ineditismo, tendo em vista que não vigoravam de maneira objetiva e com pouquíssima ou quase nenhuma influência no “mundo dos vivos”, exceto entre acadêmicos que insistem em se manter na vanguarda mesmo quando esta se mostra utópica⁵.

É realidade unívoca e indubitável que a adoção de novos padrões contábeis por empresas jurisdicionadas no Brasil, ainda que de forma compulsória, trouxe consigo uma curva evolutiva, a qual pode ser observada sob diferentes prismas.

-
4. Para maiores detalhes veja CAMPOS, Roberto de Oliveira. *A Técnica e o Riso*: Incluindo Mitos Políticos. Rio de Janeiro: APEC, 1967.
 5. Veja a esse respeito os conceitos de *impairment* e valor justo, os quais já se encontravam em livros de teoria aqui no Brasil, mas, que somente ganharam *momentum* a partir do IFRS.

Detidamente sob o enfoque técnico, a total assimilação de tais conceitos provavelmente demandará algumas "safras" de demonstrações contábeis, bem como algumas novas "coortes" de contadores, para que os melhores tratamentos possam ser alcançados.

Mostra inequívoca das contribuições da adoção do IFRS no Brasil foi a busca pela compatibilização entre os procedimentos contábeis e a essência econômica dos eventos e transações praticados pelas entidades. Em síntese objetiva, esse advento permitiu que as demonstrações contábeis recobrassem sua posição de relevância junto ao processo decisório de credores e investidores, dentro da máxima "*accounting follows economics*", vale dizer, um evento só é passível de contabilização se, e apenas se, estiver vinculado a um fenômeno econômico.

A partir do amparo legal dado às novas normas contábeis no Brasil pela Lei 11.638/2007, foi definitivamente extinta do vocabulário nacional a expressão "meramente contábil". Entramos numa era mais nobre, de normas contábeis baseadas em princípios, contra a antiga versão de normas contábeis baseadas em regras. É mister advertir que uma mudança de tal magnitude não segue desacompanhada de desafios de igual valia; dentre esses, destaca-se a necessidade de se buscar constantemente a compreensão de o que vêm a ser as atividades operacionais praticadas pelas organizações, mais apropriadamente o entendimento do modelo de negócios, a fim de que se desmistifique a forma como consomem recursos, isto é, formam seus custos, como obtêm seus faturamentos, culminando com o registro das receitas.

Ao decorrer de quase três décadas, o registro contábil de receitas no Brasil foi norteado, com exceção de poucos setores, quase que exclusivamente pelo rito da emissão das notas fiscais. Esse processo, embora cômodo e pragmático, por vezes mostrava-se plenamente equivocado de um ponto de vista econômico da efetiva geração de riqueza, dado que o reconhecimento de receitas deve obedecer em essência à transferência dos riscos, benefícios e controle dos itens vendidos ou à evolução paulatina das prestações de serviços.

Muito embora os preceitos supramencionados fossem de certa maneira obviedades aos defensores da contabilidade como mecanismo de redução da assimetria informacional entre os diferentes intervenientes de uma empresa, o aspecto legal/normativista fazia sucumbir práticas mais corretas economicamente em prol do sequestro do lucro contábil para fins, quase que privativos, da determinação da tributação sobre o lucro a pagar – além de vivermos antes num regime de normas baseadas em regras, ainda nos submetíamos ao viés de regras fiscais na contabilidade financeira, distorção que a Lei 11.638/2007 substancial, e finalmente, eliminou.

Referida Lei reestabeleceu à contabilidade financeira a autonomia necessária da qual essa necessita para se posicionar como um válido sistema informacional de mensuração de riqueza patrimonial e seus componentes, deixando de ser um mero instrumento para ajustamento de contas com o Fisco. É bom lembrar que isso fora tentado pela Lei das S.A. (n. 6.404) em 1976!

É possível destacar, sem prejuízo de outras interpretações, que as expressivas mudanças atinentes às receitas provêm basicamente de dois contextos, sendo: (i) tempestividade no reconhecimento; e (ii) coerente alocação em face do fato econômico gerador.

Em linha complementar, Hendriksen e Van Breda (1999, 224) destacam que "em seu nível mais fundamental, receita é um aumento de lucro. Tal como o lucro, trata-se de um fluxo – a criação de bens ou serviços por uma empresa durante um período".

Já nessa nova era dos IFRS, o primeiro normativo a ser promulgado cujo objeto focal foi o tema receitas foi o pronunciamento técnico-contábil 30⁶, ou IAS 18, trazendo a seguinte definição de receitas:

Receita é o ingresso bruto de benefícios econômicos durante o período observado no curso das atividades ordinárias da entidade que resultam no aumento do seu patrimônio líquido, exceto os aumentos de patrimônio líquido relacionados às contribuições dos proprietários.

É possível ressaltar que já a partir do CPC 30 logramos um considerável progresso, sobretudo, no que diz respeito ao estabelecimento de uma segregação do ato de se registrar receitas da decisão de se emitir notas fiscais.

Entretanto, retomemos os principais desafios elencados nessa seção para o reconhecimento contábil de receitas. Iniciando-se com o aspecto da tempestividade, evoca-se naturalmente o atributo do regime de competência. Nesse âmbito, a diversidade de modelos de negócios tem demonstrado que não é atividade trivial, por vezes, estabelecer de forma clara e precisa os marcos negociais que habilitam o reconhecimento de receitas.

Ludícibus (2009) destaca que o registro de receitas deve ser feito pela ocasião da valoração dos produtos ou serviços de uma empresa – momento em que o mercado atribui um valor ao produto ou serviço; nesse momento também é possível mensurar as despesas associadas à produção e de quando for realizada a transferência ao cliente.

6. Para maiores detalhes veja texto disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-E-mitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?ld=61>>.

Uma mostra de como o aspecto temporal do reconhecimento de receitas é assunto de compreensão no mínimo diversificada, tomemos como exemplo a atividade de incorporação imobiliária ou contratos de longo prazo para os quais se aplica o método para o reconhecimento de receitas *percentage of completion* (POC). De forma pragmática o POC é, com raras exceções, desenvolvido por meio de duas alternativas, sendo uma vinculada aos orçamentos elaborados para o empreendimento e outra baseada no avanço físico do projeto; nada impede que haja uma combinação entre ambos os critérios.

Tomemos como referência a abordagem do POC baseada no avanço dos orçamentos; nesse contexto, as receitas são reconhecidas à medida que os custos orçados são realizados e por meio de relações de razão e proporção afere-se o montante de receita do período. Ocorre que muito usualmente os orçamentos são revistos e isso gera efeitos nas receitas a serem reconhecidas; e isso é absolutamente normal, pois trata-se de uma estimativa de receita.

Essas revisões orçamentárias precisam ser feitas periodicamente e, no caso de surgimento de algum fator inesperado, quando este acontecer. Isso implica eventualmente ajustar o acumulado e implica também mudar o multiplicador do reconhecimento de receitas. E não interessa se as alterações ocorridas e/ou a incorrer são por razões internas à companhia ou externas; se controláveis ou não controláveis, como uma explosão cambial, bem como podem variar livremente para cima ou para baixo. Só não pode ocorrer a figura de erro, que é quando as informações para uma previsão adequada estavam disponíveis, mas foram, por erro ou até mesmo por fraude, não consideradas ou não consideradas adequadamente. Nesse caso, há que se refazer as demonstrações todas até onde o erro alcançar.

Note-se que o que se procura é a melhor representação do desempenho da entidade via utilização do **Regime de Competência**. E fica claro, cristalino, que o regime de competência aproxima o lucro contábil do lucro econômico; todavia, as dificuldades de alocação se mostram à medida que os orçamentos são revistos e as receitas não necessariamente mantêm uniformidade ao longo dos anos.

Aliás, diga-se de passagem, que as demonstrações contábeis podem ser adequadamente compreendidas como um mapa do patrimônio das entidades. Logo, um mapa não é o território por si, mas, sim uma representação baseada em determinados critérios. Dessa forma, o regime de competência é um critério necessário para o atingimento dos propósitos contábeis de representação patrimonial de maneira tempestiva, mas não exaure variações que possam ocorrer.

No tocante ao segundo aspecto crítico ora caracterizado para o reconhecimento de receitas, qual seja a coerente alocação na demonstração de resultados

do evento econômico que originou o registro da receita, o desafio se traduz no desmembramento de uma venda ou prestação de serviços nos componentes que o perfazem. Por exemplo, suponha-se que uma companhia venda um produto que necessite de manutenção em função do uso ou em virtude do tempo. Em prol de uma ação comercial, a empresa favorece o comprador com a primeira manutenção desse produto com um custo mais baixo, desde que opte por adquirir tal extensão no ato da compra do bem; dessa maneira a empresa deveria registrar uma receita de venda e também uma receita diferida a ser levada ao resultado do exercício no momento em que a manutenção for realizada, culminando assim como um registro *a posteriori* de uma receita de prestação de serviços.

Agora complicaremos um pouco mais os aspectos acima elencados para o adequado reconhecimento de receitas – tempestividade e coerente alocação – inserindo, na explanação que foi até agora conduzida em um mundo ideal (i.e. sem atritos ou fricções), circunstâncias conflituosas que podem levar ao que aqui denominaremos de dilema da informação verossímil *versus* a informação que convém, cujos aprofundamentos realizaremos na seção adiante.

3 DA NECESSIDADE DE SE INSTITUIR O PRINCÍPIO DA ESSÊNCIA ECONÔMICA SOBRE A CONVENIÊNCIA DE QUEM REPORTA AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Não obstante as dificuldades técnicas apresentadas, é mister ressaltar que a Contabilidade é o centro das tensões corporativas no tocante ao aferimento de números para manutenção ou não das relações contratuais em que a entidade que reporta se encontra envolta.

Riahi-Belkaoui (2005) destaca dois polos inerentes à formação dos números contábeis, sendo o primeiro voltado à perspectiva econômica de tais dados e o segundo atrelado ao conflito de agência precedido pelas discrepâncias de interesses entre os administradores (agentes) e os acionistas (principais). Quanto ao primeiro paradigma, o autor discute o impacto na alocação de recursos econômicos em decorrência de mudanças no caráter informacional dos dados contábeis. Posteriormente, naquilo que diz respeito ao paradigma voltado à teoria da agência, Riahi-Belkaoui destaca a possibilidade da utilização da informação contábil em decorrência de incentivos particulares.

Tais aspectos têm sido com maior propriedade estudados e documentados no campo da literatura contábil sob a denominação de gerenciamento de

resultados. Schipper (1989)⁷ define o conceito de gerenciamento de resultados como sendo a alteração das demonstrações contábeis, de maneira proposital, pelos gestores em busca da obtenção de ganhos privados.

É importante salientar que o gerenciamento ocorre quando os gestores utilizam o julgamento contábil e estruturam transações para alterar os resultados financeiros reportados visando a influenciar a percepção dos demais *stakeholders* acerca do desempenho da companhia ou influenciando contratos que dependam dos números contábeis reportados (HEALY; WAHLEN, 1999)⁸. De forma similar, autores como Scott (2003)⁹ e Mckee (2005)¹⁰ caracterizam o gerenciamento de resultados como a tomada de decisão frente à informação contábil, visando à obtenção de ganhos específicos e até mesmo da manutenção de resultados financeiros estáveis e previsíveis.

Cumprе mencionar o fato de que o gerenciamento de resultados se dá no âmbito das escolhas contábeis, não devendo ser confundido com fraude ou outro conceito estranho ao tema, tratando-se do exercício do julgamento técnico-contábil evitado de determinado viés de propensão a uma escolha que culmine com interesses previamente traçados por alguém.

Embora os críticos desse segmento de pesquisa advoguem que os estudos em gerenciamento de resultados carecem de relevância prática, fato é que tanto pelo aspecto empírico quanto lógico (i.e. conjectural), verifica-se uma série de razões que podem levar as empresas à divulgação de números alinhados com seus interesses particulares e o reconhecimento de receitas tanto do ponto de vista temporal como de alocação ocupando posição central nesse arrazoado.

Iniciando com o aspecto temporal, é razoável crer que empresas que trocam seus gestores por problemas de baixa lucratividade, possam estar mais suscetíveis a práticas de gerenciamento de resultados que culminem com o reconhecimento antecipado de receitas com o intuito de sinalizar ao mercado que as trocas na alta administração têm produzido os efeitos esperados. Outrossim, organizações que são vistas pelos investidores e credores como estáveis e com pouca oscilação de resultados, possam se esforçar para que

7. Para maiores detalhes veja: SCHIPPER, K. Earnings management. **The Accounting Horizons**, Northeastern, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

8. Para maiores detalhes veja: HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **The Accounting Horizons**, Northeastern, v. 13, n. 4, p. 363-383, 1999.

9. Para maiores detalhes veja: SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 3rd ed. Toronto: Prentice Hall, 2003.

10. Para maiores detalhes veja: MCKEE, T. E. **Earnings management: an executive perspective**. Ohio: Thomson, 2005.

suas receitas sejam reconhecidas de forma contínua e com poucas oscilações, justamente para que os resultados contábeis efetivados não se “descolem” demasiadamente das expectativas.

Adicionalmente, indicadores econômico-financeiros que tomados de forma isolada e sob uma perspectiva de curto prazo não fazem sentido (e.g. EBITDA), podem gerar nas organizações o ensejo para o reconhecimento de um volume maior de receitas como parte da operação de vendas ou prestações de serviços, mesmo que, em essência, uma parcela desses valores seja de juros decorrentes de recebimentos a prazo. Talvez esse seja um dos maiores percalços para que a prática do ajuste a valor presente em carteiras de recebíveis ganhe maior propulsão.

Note-se que não se está por atribuir uma carga de responsabilidade aos ombros daqueles que por vezes exercem suas escolhas contábeis perseguindo os melhores e genuínos interesses do reporte contábil verossímil em relação ao evento econômico-financeiro realizado. Ocorre que por vezes as escolhas contábeis são tão alinhadas a determinados acontecimentos, que fica difícil crer que tenha havido uma relação randômica entre o acontecimento de um evento fortuito às organizações que, no final do dia, tenha provocado um tratamento contábil alinhado às suas expectativas.

Nesse contexto, talvez o que se chama de gerenciamento de resultados pode ser fruto de uma situação empresarial aleatória, a qual produziu efeitos positivos para a entidade que reporta, de modo que a verificação de outras explicações seja fruto da imaginação dos que leem balanços despidos da crença no acaso que favorece as demonstrações das companhias. Isto é, potencialmente a cogitação do uso de práticas de gerenciamento de resultados pode ser decorrente da pouca fé de alguns, bem como sua absoluta negação possa derivar da fé excedente de outros, geralmente os que preparam tais demonstrações.

A despeito das anedotas, fato é que as demonstrações contábeis – mais especialmente a demonstração de resultado do exercício – não podem ser elaboradas por meio de uma mecânica reversa da qual, partindo-se do lucro ou prejuízo esperado por razões diversas, se alcancem os demais componentes de custos, despesas e receitas; isso não é sustentável em termos de práticas contábeis.

Nesse contexto, surge o que aqui denominamos da necessidade de se instaurar o princípio da essência econômica sobre a conveniência da entidade que reporta; sem essa convenção fica inegociável a busca pela apresentação de demonstrações contábeis alinhadas ao seu mais intrínseco propósito, que é o de bem informar.

De igual maneira, sendo a receita parte fundamental do ato de se informar adequadamente, norma contábil nenhuma conseguirá lograr êxito no tocante ao

reconhecimento tempestivo e adequado das receitas se não houver uma análise ampla sobre o todo organizacional, isto é, o modelo de negócios e o momento que a empresa atravessa, pois tais fatores podem incrementar os estímulos para as práticas de gerenciamento de resultados via registro de receitas.

Posto isso, faremos abaixo uma brevíssima análise daquilo que consideramos ser os pontos trazidos pelo IFRS 15 (CPC 47) que já estavam contemplados ou no IAS 18 (CPC 30 – Receitas) ou no IAS 11 (CPC 17 – Contratos de Construção), quando não em ambos.

Por essa razão, consideramos que boa parte do IFRS 15 surge não no sentido de criar novas preconizações que já não pudessem ser extraídas de uma leitura das normas vigorantes, mas como uma maneira de criar novos estímulos e incentivos para o adequado tratamento contábil das receitas.

4 IFRS 15 – UM NOVO ESTÍMULO AO ADEQUADO RECONHECIMENTO CONTÁBIL DE RECEITAS

A partir de janeiro de 2018, passou a vigorar o IFRS 15 que, em essência, acrescenta maior rigor ao processo de reconhecimento de receitas de contratos com clientes comparativamente ao CPC 30, impondo uma rigidez maior para que as empresas efetivamente avaliem os elementos de apreçamento que compõem um contrato de venda ou prestação de serviços e, respectivamente, reconheça tais itens de forma segregada junto às linhas da demonstração de resultados.

Ressalta-se que reconhecer os elementos contratuais geradores de receitas de acordo com a natureza econômica destes no resultado não é um conceito novo, conforme discurremos até então. Ocorre que o óbvio e o corriqueiro na prática contábil, por vezes, carece de ser mencionado mais de uma vez, a fim de que potencialmente se ganhe de fato aplicação.

Posto isso, o CPC 47 determina, com base no item 31, que uma receita deve ser reconhecida no momento em que (ou à medida que) a entidade satisfaça suas obrigações de *performance* pela transferência de bens ou serviços prometidos (um ativo) ao cliente. Esse ativo é transferido quando (ou na medida em que) o cliente obtém o controle desse ativo.

Em síntese, um contrato estabelece obrigações para as partes envolvidas. Tipicamente, um contrato de venda ou prestação de serviço poderia ser resumido como: (a) vendedor tem a obrigação de entregar um bem e/ou serviço contratado, na quantidade, prazo e qualidade estabelecidos no contrato – isso configura a sua obrigação de *performance*; e (b) comprador tem a obrigação de entregar

uma contrapartida (ou contraprestação) em troca do bem/serviço que recebeu ou receberá do vendedor – geralmente uma contrapartida pecuniária.

Nesse contexto, o CPC 47 estabelece cinco passos gerais para o reconhecimento de receitas, sendo: (i) identificar o contrato com o cliente; (ii) identificar as obrigações de desempenho presentes no contrato; (iii) determinar o preço da transação; (iv) alocar o preço da transação de acordo com as obrigações de desempenho; e (v) reconhecer a receita, ou receitas, quando os respectivos desempenhos forem satisfeitos.

Referidos cinco passos podem ser tomados pelas entidades como um guia prático de aplicação, muito embora os IFRS sejam caracterizados como normas em que prevalece a ordem dos princípios e não das codificações. Passemos à realização de comentários pontuais acerca dos passos destacados.

O passo inicial consiste em identificar o contrato com o cliente. Apesar disso soar como óbvio quando cogitada uma relação de um para um, isto é, um contrato para uma obrigação de desempenho e um cliente, tal atribuição de frivolidade não se sustenta mediante contratos mais complexos os quais envolvem diferentes obrigações de desempenho as quais podem ser vistas como um todo ou de forma segregada a depender de determinados marcos de atendimento, bem como vincular em uma relação com diferentes clientes.

Nada de novo com relação às determinações já existentes no CPC 30, pois, para que se pudesse validar a receita era necessário *ex-ante* ao início do processo estabelecer de maneira clara quem eram os contratantes sob os quais recairia a contraprestação pela contratação de serviços ou compra de bens.

Com relação ao passo dois, o desafio central consiste em identificar as obrigações de *performance* do contrato que possam ser desmembradas. Por exemplo, se uma venda a prazo possui um elemento de juros em sua formulação e este componente é material, caberá portanto o seu desmembramento da parte do preço decorrente da venda do produto ou prestação do serviço para qual já houve a transferência de risco, benefício e controle de bens, tanto quanto do registro junto à rubrica de receita com prestação de serviços de itens dessa natureza. É natural e oportuno mencionar que deve prevalecer nesse e em todos os demais passos a observação absoluta e plena de conceitos como materialidade e relevância.

No passo dois, é importante mencionar que já se esperava tal abordagem nas normas anteriores ao IFRS 15, talvez o desmembramento das receitas juros das receitas de vendas / prestações de serviços, por meio do AVP, seja o maior exemplo disto.

Já no passo terceiro compete atribuir valor a cada uma das obrigações de *performance* apresentadas no contrato. Aqui certamente há um desafio extra, pois, determinar o preço de cada elemento de obrigação não significa tão somente avaliar o valor de cada bem ou serviço a valor de mercado e de forma isolada, mas sim no contexto da transação. A venda de um aparelho de telefonia móvel, por exemplo, pode ter valores diferentes quando da aquisição de um plano de transmissão de dados e voz, comparativamente a uma transação única e exclusiva de venda do aparelho.

Absolutamente nada de novo no passo três, pois a partir do momento que se estabelece que um contrato possui diferentes polos geradores de receitas e que tais valores são materiais e podem distorcer as informações contábeis caso sejam omitidos, cabe valorar tais itens.

Muito embora o desafio da etapa três seja um dos mais complexos do processo de reconhecimento de receitas, reside nele uma etapa fundamental para que a demonstração de resultados guarde estrita e imediata correlação com os centros de resultados utilizados pelos gestores para tomada de decisão administrativa. Organizações bem geridas sabem ao certo que as margens de contribuições de vendas agregadas de diferentes bens e serviços possuem elementos mais ou menos lucrativos e buscam incentivar as transações com maior retorno agregado. Logo, sendo a contabilidade, como já bem demonstrado por Jensen e Meckling (1976)¹¹, um mecanismo para redução da assimetria informacional entre intervenientes e gestores de uma organização, é vital que haja alinhamento entre a maneira como as informações são organizadas tanto para o público interno quanto para o público externo.

A etapa quatro é uma decorrência natural do exercício de identificação e apreçamento precedidos nos passos dois e três; trata-se muito mais de uma etapa de agregação das obrigações de desempenho com a determinação do valor dos bens e serviços. De certo modo essa etapa é intuitiva e poderia até ser sucumbida do guia do IFRS 15.

Por fim, a quinta etapa estabelece que deverá ocorrer o reconhecimento das receitas no momento em que acontecer o efetivo cumprimento da *performance* das obrigações identificadas; portanto, a partir do estabelecimento das obrigações de desempenho assim como do seu apreçamento, não há o que se discutir em discricionariedade para o reconhecimento de receitas, mas tão somente a realização da sua apropriação nas linhas de resultado.

11. Para maiores detalhes veja: JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, Oct. 1976.

A Tabela 1 abaixo apresenta uma comparação direta entre os pontos que já se encontravam previstos no IAS 11 e/ou IAS 18, os quais foram retomados no IFRS 15.

Tabela 1 – Similaridade de itens entre o IAS 18 e/ou IAS 11 com o IFRS 15

ASPECTO	IAS 18 / IAS 11	IFRS 15
Mensuração da receita e contraprestação variável	A receita é mensurada ao valor justo da contrapartida recebida ou a receber . O valor da receita que tem origem em uma transação é geralmente determinado por acordo entre a entidade e o comprador ou usuário do ativo. Deve levar em consideração o valor de quaisquer descontos de negociação e rebates por volume concedidos pela entidade . No caso de contratos de construção, a mensuração das receitas do contrato é afetada por uma série de incertezas que dependem do resultado de eventos futuros .	O princípio geral define que o preço de uma transação mercantil para fins de mensuração da receita de vendas é o montante de contraprestação que a entidade espera ter direito a receber em troca do bem ou serviço transferido para o cliente . A contraprestação definida em contrato pode ser fixa, variável ou mesmo contemplar uma combinação tal em que parte do preço é fixo e parte é variável. Se a contraprestação prometida em um contrato incluir um valor variável, deve-se estimar o valor da contraprestação à qual a entidade terá direito em troca da transferência dos produtos ou serviços prometidos a um cliente.
Componente financeiro	Na maioria dos casos, a contrapartida é na forma de caixa ou equivalentes de caixa e o valor da receita é o valor de caixa ou equivalentes de caixa, recebido ou a receber. Entretanto, quando o fluxo de entrada de caixa ou equivalentes de caixa for diferido , o valor justo da contrapartida pode ser inferior ao valor nominal do caixa recebido ou a receber.	Ao determinar o preço da transação, deve-se ajustar o valor prometido da contraprestação para refletir os efeitos do valor do dinheiro no tempo se a época dos pagamentos pactuada pelas partes do contrato (seja expressa ou implicitamente) fornecer ao cliente ou à entidade um benefício significativo de financiamento da transferência de produtos ou serviços ao cliente.
Separação de diferentes obrigações de <i>performance</i>	Em determinadas circunstâncias, é necessário aplicar os critérios de reconhecimento aos componentes separadamente identificáveis de uma única transação para refletir a essência da transação . Por exemplo, quando o preço de venda de um produto incluir um valor identificável para serviço subsequente, esse valor é diferido e reconhecido como receita ao longo do período durante o qual o serviço é realizado.	Um contrato pode ensejar a entrega de mais de um produto e/ou serviço e que poderão ser consideradas obrigações de <i>performance</i> distintas. Um bem ou serviço é distinto de outros, e será tratado separadamente para fins de reconhecimento de receita quando: (a) o cliente pode se beneficiar do bem ou serviço isoladamente ou em conjunto com outros recursos que estão prontamente disponíveis ao cliente; e (b) a promessa da entidade de transferir o bem ou serviço é identificável separadamente de outras promessas no contrato .

Reconhecimento de receita em um ponto no tempo ou ao longo de um período	A receita proveniente da venda de produtos será reconhecida quando a entidade tiver transferido ao comprador todos os riscos e benefícios significativos da propriedade dos produtos. Quando o resultado de uma transação que envolve a prestação de serviços (ou um contrato de construção) puder ser estimado de forma confiável, a receita associada à transação será reconhecida por referência ao estágio de conclusão da transação no final do período de relatório.	Uma entidade reconhecerá receitas quando (ou à medida que) uma entidade satisfizer uma obrigação de <i>performance</i> ao transferir um produto ou serviço (ou seja, um ativo) prometido a um cliente. Um ativo é transferido quando (ou à medida que) o cliente obtiver o controle desse ativo. Uma entidade transfere o controle de um produto ou serviço ao longo do tempo e, portanto, satisfaz uma obrigação de <i>performance</i> e reconhece receitas ao longo do tempo se um dos critérios a seguir for atendido: (a) o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios à medida que a entidade efetiva sua <i>performance</i> ; (b) a <i>performance</i> por parte da entidade cria ou melhora um ativo (por exemplo, produtos em elaboração) que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado; ou (c) a <i>performance</i> por parte da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade e a entidade possui um direito executável ao pagamento pela <i>performance</i> concluída até a data presente.
Principal versus Agente	A receita inclui somente os fluxos brutos de entrada de benefícios econômicos recebidos e a receber pela entidade por sua própria conta. Os valores cobrados em nome de terceiros , tais como impostos sobre vendas, impostos sobre bens e serviços e impostos de valor adicionado não são benefícios econômicos que fluem para a entidade e não resultam em aumentos no patrimônio líquido. Portanto, são excluídos da receita. De forma similar, em uma relação de agenciamento , os fluxos brutos de entrada de benefícios econômicos incluem valores cobrados em nome do representado e que não resultam em aumentos no patrimônio líquido da entidade. Os valores cobrados em nome do principal não constituem receita. Em vez disso, a receita é o valor da comissão.	Quando uma outra parte estiver envolvida no fornecimento de produtos ou serviços a um cliente, a entidade determinará se a natureza de sua promessa é uma obrigação de <i>performance</i> para fornecer os próprios produtos ou serviços específicos (ou seja, a entidade é um principal) ou de fazer com que esses produtos ou serviços sejam fornecidos pela outra parte (ou seja, a entidade é um agente). Uma entidade determina se ela é a principal ou o agente para cada produto ou serviço específico prometido ao cliente. Um produto ou serviço específico é um produto ou serviço distinto (ou um conjunto distinto de produtos ou serviços) a ser fornecido para o cliente. Se um contrato com o cliente inclui mais de um produto ou serviço específico, uma entidade pode ser o principal para alguns produtos ou serviços específicos e o agente para outros. Quando (ou enquanto) uma entidade que seja um agente satisfaz uma obrigação de <i>performance</i> , ela reconhece uma receita equivalente ao valor de qualquer taxa ou comissão sobre a qual espera ter direito por providenciar os produtos ou serviços específicos a serem fornecidos pela outra parte.

Posto isso, é interessante notar que os cinco passos estabelecidos pelo IFRS 15 são aquilo que os livros de teoria da contabilidade ou de contabilidade financeira há muito já chamam de processo contábil, qual seja identificar o fenômeno contábil, mensurá-lo, compreender qual a dinâmica de alteração

patrimonial decorrente desse fenômeno e, por fim, reconhecê-lo junto às demonstrações contábeis¹².

5 ÚLTIMAS PALAVRAS, POR ORA

Buscamos no decorrer dessas páginas apresentar um ensaio livre sobre a percepção de que a nova norma de reconhecimento de receitas – IFRS 15 / CPC 47 – não é tão nova assim. Trata-se muito mais de um novo apelo, agora com maior rigor, para que as receitas sejam reconhecidas de forma mais tempestiva e em rubricas mais adequadas à sua essência econômico-financeiro.

Conforme supramencionado, é necessário antes de mais nada instaurar o princípio da essência econômica sobre a conveniência de se reportar informações contábil-financeiras, sobretudo, aquelas referentes aos resultados compostos por receitas e despesas, mais verossímeis ao fenômeno que buscam retratar, do que a eventuais objetivos pretensos das organizações, tais como: ocultar margens de lucratividade de prestações de serviços nas linhas de vendas de produtos e vice-versa, bem como antecipar ou postergar o reconhecimento de receitas em prol de interesses prévios.

Uma vez mais é mister ressaltar que sem o bom ânimo da busca pela elaboração de relatórios contábeis alinhados aos propósitos informacionais anunciados no CPC 00 – Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro¹³, dos quais, diga-se de passagem, não consta o princípio da conveniência, não é possível lograr êxito no objetivo de bem informar da Contabilidade.

Cabe menção ao fato de que a existência de demonstrações contábeis que mais desinformam do que qualquer outra coisa, é um problema antigo o qual impactava de maneira primária os usuários dessas informações em função da equivocada alocação de recursos. Contudo, nos últimos anos, em virtude de tecnologias como *big-data*, dentre outra série de possibilidades de se obter informações a respeito do desempenho e gestão das empresas, tal problemática se voltou aos preparadores das demonstrações contábeis, pois essas novas fontes informacionais começaram a também ganhar destaque no âmbito de informar os interessados acerca dos resultados corporativos. Portanto, sem a pecha de

12. Para maiores detalhes veja: FLORES, E.; BRAUNBECK, G.; CARVALHO, N. **Teoria da Contabilidade Financeira**. São Paulo: Atlas, 2018. (Mais apropriadamente o Capítulo 1: Teoria da contabilidade: em busca dos fundamentos do fenômeno contábil).

13. Para maiores detalhes veja texto disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?ld=80>>.

quiromantes, informar bem e de maneira sincronizada a ocorrência dos fatos, não é mais questão de pretensão e objetivo da Contabilidade, mas sim de sobrevivência dessa área do conhecimento humano.

Outrossim, compete menção o fato de que a forma como os usuários da informação contábil se valem desses números muito implica os estímulos ou desestímulos para a correta alocação de obrigações de desempenhos como receitas distintas. Enquanto prevalecer a crença de que o EBITDA, bem como outros agregados de indicadores, conseguem por si só capturar a complexidade comercial das empresas, haverá fortes incentivos para que a informação contábil seja pré-moldada ao incremento ou decréscimo de tais índices, invertendo a lógica natural que seria os indicadores serem consequência dos números contábeis e não o oposto.

Por fim, e já com relação ao alinhamento do conceito de receita oriundo do IFRS 15 para fins tributários, gostaríamos de apresentar uma ideia discorrida por Flores e Braunbeck (2017)¹⁴, na qual foram explorados os conceitos de regime de competência com subitens de natureza objetiva e subjetiva comparativamente ao regime de caixa.

Assumamos como premissa, embora seja particularmente isso mesmo, que todos os itens expressos na demonstração de resultados ou já transcorreram pela rubrica de caixa ou ainda o farão; posto isso, é possível segregar ambos os regimes de caixa ou competência de forma teórica; todavia, não é possível fazê-lo por meio da DRE, uma vez que o resultado contábil é formado por receitas menos despesas conjugando ambos os regimes, conforme denota a Equação (1) abaixo.

$$\text{Resultado Contábil}_{tn} = \sum_{(i=1)}^n \text{Receitas}_{tn} - \sum_{(j=1)}^n \text{Despesas}_{tn} \quad (1)$$

Em que t representa o período reportado para os elementos algébricos da Equação (1). Já os operadores somatórios referem-se às somas respectivas de receitas e despesas constantes na demonstração de resultados de um exercício.

Entretanto, já a partir da elaboração da demonstração de fluxos de caixa é possível determinar a parcela de receitas e despesas que transitou pelo resultado e também resultou pela rubrica de caixa. Tal segregação nos permite dar um

14. Para maiores detalhes veja: FLORES, E.; BRAUNBECK, G. O. What is better: to be roughly right or exactly wrong? The role of quantitative methods in financial accounting. **International Journal of Multivariate Data Analysis**, v. 1, n. 2, 162-172, 2017.

passo adiante tornando a simplificada Equação (1) algo mais próximo da realidade de informacional das demonstrações conforme denotado na Equação (2).

$$\begin{aligned} & \text{Resultado Contábil}_{tn} \\ &= \left(\sum_{(k=1)}^n \text{Receitas Caixa}_{tn} + \sum_{(l=1)}^n \text{Receitas Competência}_{tn} \right) \\ &- \left(\sum_{(o=1)}^n \text{Despesas Caixa}_{tn} + \sum_{(p=1)}^n \text{Despesas Competência}_{tn} \right) \quad (2) \end{aligned}$$

Os indexadores permanecem com o mesmo significado, com destaque para o fato de que ambos os regimes, caixa e competência, foram agora desmembrados.

Todavia, o regime de competência pode ser diferenciado tomando como base as expectativas de montante e tempo que se têm a respeito da conversão em caixa das receitas e despesas. Tomemos como exemplo uma venda a prazo na ordem de \$ 1.000 com recebimento esperado para dois meses e baixíssimo risco de crédito; é de certa forma intuitivo perceber que se conhece mais o valor e período de conversão dessa receita em uma entrada de caixa do que a mensuração a valor justo de uma propriedade para investimento a qual reflita a estimativa de um fluxo de recebimentos de aluguéis nos próximos dez anos trazida a valor presente por meio de uma taxa de desconto. O mesmo ocorre com despesas: uma provisão para contencioso trabalhista traz muito mais dúvidas do quando e por quanto consumirá caixa do que a conta de salários a pagar.

Nesse sentido, é possível verificar que embora a mecânica das partidas dobradas trate o regime de competência de forma igualitária, isto é, são reconhecidas receitas e despesas para itens de natureza diversa acerca da sua conversão em caixa, pode-se distinguir tal regime em termos de competência objetiva, para os itens em que se tem maior probabilidade de conhecimento do momento e do valor de fluência para o caixa, daquilo que convencionamos chamar de competência subjetiva, casos em que se tem menor conhecimento do montante e do momento da referida conversão. Essa distinção nos permite formular uma nova equação, conforme pode ser visto adiante.

Resultado Contábil_{tn}

$$\begin{aligned}
 &= \left(\sum_{k=1}^n \text{Receitas Caixa}_{tn} + \sum_{l=1}^n \text{Receitas Competência Objetiva}_{tn} \right. \\
 &+ \left. \sum_{m=1}^n \text{Receitas Competência Subjetiva}_{tn} \right) \\
 &- \left(\sum_{o=1}^n \text{Despesas Caixa}_{tn} + \sum_{p=1}^n \text{Despesas Competência Objetiva}_{tn} \right. \\
 &+ \left. \sum_{q=1}^n \text{Despesas Competência Subjetiva}_{tn} \right) \quad (3)
 \end{aligned}$$

É importante ressaltar que o regime de equações apresentado acima vale para um período, sem poder ser somado com outros exercícios em virtude da possibilidade de mudança na posição dos itens de caixa para competência.

Segue a mesma lógica para os indexadores, considerando-se o fato de que agora o regime de competência foi desmembrado em dois subitens e isso é fundamental para o raciocínio que se quer apresentar, pois, à medida que se incrementam os resultados por meio dos elementos de natureza subjetiva, afasta-se da conversão do lucro contábil em fluxos de caixa, ou seja, embora haja realização econômica e contábil das receitas dessa natureza, não houve realização financeira e isso pesa muito para fins práticos, pois, caso se vincule o sistema de tributação sobre o lucro nesses elementos, estaria por se utilizar o dinheiro do caixa de hoje para pagar tributos, cuja realização financeira dos elementos é incerta. Sem considerar o próprio efeito do dinheiro no tempo que acabaria por trazer consequências mais danosas às organizações.

Ressalta-se que esse racional é o que teria sido levado em consideração quando da formulação do pano de fundo da Lei 12.973, de 2014, uma vez que itens de mensuração a valor justo não são elegíveis à tributação no momento em que afetam o resultado, competindo para tal seu controle em subcontas.

Dessa forma, ressalta-se a importância da compreensão de que as receitas, embora operacionais e até recorrentes, não possuem o mesmo lapso temporal de conversão em caixa e isto deve ser levado em consideração tanto para fins de tributação quanto para fins de distribuição de dividendos sob o risco de se descapitalizar financeiramente as entidades.

Nessa toada, eis conforme gostaríamos de demonstrar o não ineditismo técnico do IFRS 15 / CPC 47, bem como a importância de dissociar o que se quer do que

se tem acerca dos indicadores econômico-financeiros e a importância de se compreender a forma como as receitas produzem ou não impactos no caixa. Oxalá logremos êxito em nossa empreitada.

6 REFERÊNCIAS

CAMPOS, Roberto de Oliveira. **A Técnica e o Riso**: Incluindo Mitos Políticos. Rio de Janeiro: APEC, 1967.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 47, de 4 de novembro de 2016**. Disponível em: <http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/527_CPC_47_Rev_13.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2019.

FLORES, E.; BRAUNBECK, G.; CARVALHO, N. **Teoria da Contabilidade Financeira**. São Paulo: Atlas, 2018.

FLORES, E.; BRAUNBECK, G. O. What is better: to be roughly right or exactly wrong? The role of quantitative methods in financial accounting. **International Journal of Multivariate Data Analysis**, v. 1, n. 2, 162-172, 2017.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **The Accounting Horizons**, Northeastern, v. 13, n. 4, p. 363-383, 1999.

HENDRIKSEN, Eldon S; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, Oct. 1976.

MATTESSICH, Richard. **The Beginnings of Accounting and Accounting Thought**: Accounting Practice in the Middle East (8000 B.C. to 2000 B.C.) and Accounting Thought in India (300 B.C. and the Middle Ages). New York: Taylor & Francis, 2000.

MCKEE, T. E. **Earnings management**: an executive perspective. Ohio: Thomson, 2005.

RIAHI-BELKAOUI, Ahmed. **Accounting Theory**. 2nd ed. Stamford: Thomson Learning, 2005.

SCHIPPER, K. Earnings management. **The Accounting Horizons**, Northeastern, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 3rd ed. Toronto: Prentice Hall, 2003.

WEFFORT, Elionor Farah Jreige. **O Brasil e a Harmonização Contábil Internacional**: Influências dos Sistemas Jurídico e Educacional, da Cultura e do Mercado. Tese [Doutorado] – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.