

O Entendimento de Usuários Externos no Reconhecimento de Receitas em Contratos de Longo Prazo: Conceito e Momento

RESUMO

A maioria dos contratos imobiliários são de longo prazo, pois as obras se estendem por mais de um ano. É um setor que vem ganhando visibilidade no país, principalmente após a crise nos EUA e a abertura de capital de diversas empresas entre 2004 e 2007. Tendo em vista a importância do setor para a economia, e a convergência brasileira para as normas contábeis internacionais, se faz importante que os usuários de suas demonstrações financeiras e seus preparadores estejam compreendendo as novas práticas de contabilidade. Uma controvérsia na contabilização destes contratos refere-se ao momento do reconhecimento da receita. O objetivo do presente trabalho é analisar a percepção dos usuários brasileira respeito do reconhecimento de receitas em contratos imobiliários de longo prazo. Foi aplicado um questionário com dez questões de múltipla escolha na escala *Likert*, a fim de verificar o entendimento dos participantes frente ao tema. A análise dos dados foi realizada utilizando-se a técnica multivariada de HOMALS (*Homogeneity Alternating Least Square*) através do *software* SPSS. A análise dos resultados indica que os participantes não apresentam um comportamento específico em relação aos conceitos abordados, não sendo possível identificar um comportamento predominante do mercado.

Palavras-chave: reconhecimento de receita, contratos de longo prazo, Homals, usuários externos.

INTRODUÇÃO

O reconhecimento de receitas tem sido um dos assuntos mais polêmicos e controversos na contabilidade. É um dos tópicos prioritários para preparadores de demonstrações contábeis, órgãos reguladores e usuários por ser o responsável pela grande maioria de republicações dos relatórios financeiros, e devido ao fato de não haver atualmente uma teoria e norma que sejam abrangentes o suficiente para cobrir a grande variedade de modelos de negócios que existem e aos outros inúmeros que surgem (BECKMAN;KOCZAN, 2006;SCHRAND et al., 2009; LIANG, 2001; GRAZIANO, 2005). Das mais de centenas de normas existentes para o reconhecimento de receitas nos EUA, a sua grande maioria é voltada para atividades industriais (OLSEN;WEIRICH, 2010; SCHRAND et al., 2009).

Esta dificuldade e pouca abrangência das inúmeras normas emitidas que regulam os diversos setores econômicos referente ao reconhecimento de receitas é mais acentuada quando olhamos para atividades empresariais que, pelas suas características peculiares, abrangem mais de um período social. É o caso das empresas do setor de construção civil. Neste trabalho, entendemos como construção civil atividades que estejam relacionadas com a execução de atividades de prestação de serviços de construção, de projetos de engenharia, incorporação imobiliária e arquitetura própria ou para terceiros, e que eventualmente venham a envolver a demolição, reforma ou melhorias de edificações em solo ou subsolo (NASCIMENTO,2007).

A atividade de construção civil veio crescendo acentuadamente a partir de meados da década de 80, obtendo um crescimento maior em relação ao crescimento da economia brasileira como um todo, além de ser nela que se encontra grande parte da mão-de-obra brasileira com menor grau de instrução (NASCIMENTO,2007). São vários os empreendimentos que envolvem múltiplos períodos -navais, hidrelétricas- mas quando o caso brasileiro os mais relevantes são em sua maioria aqueles referentes à construção e venda de imóveis.

Com a convergência internacional das normas contábeis, através da criação do IASB e das IFRS, houve uma grande repercussão por parte do mercado brasileiro, em especial aqueles relacionados aos empreendimentos imobiliários, em relação à adoção pelo Brasil da norma IAS11 – *Construction Contracts* (CPC17 – Contratos de Construção). Grande parte da polêmica criada em relação à adoção do Brasil das normas internacionais neste setor se deve ao momento do reconhecimento das receitas de seus empreendimentos. O método de reconhecimento de receita utilizado pelas construtoras é o POC-*Percentage of Completion*-, um dos entendimentos do modelo proposto pela IFRS, a receita seria reconhecida ao longo do empreendimento. O motivo do receio que se criou entre as incorporadoras imobiliárias brasileiras pelas mudanças das regras contábeis, mais especificamente em relação ao reconhecimento da receita, para este setor, era devido às incertezas que elas possuíam da reação do mercado quando da publicação dos balanços com as novas regras. Adotando-as, o Patrimônio Líquido das empresas iriam cair, e isto afetaria a análise dos investidores na Bolsa em relação a estas empresas (D'AMBROSIO & TORRES, 2010).

Após muitas reuniões e discussões sobre o assunto e com a emissão da interpretação técnica ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário – e orientações técnicas – OCPC 02 e OCPC 04 - ficou estabelecido que no Brasil, devido às características do mercado imobiliário, as receitas seriam reconhecidas pelo POC, e não na entrega das chaves, como é preconizada pela norma internacional. Em 2011, foram publicadas as primeiras demonstrações contábeis das empresas construtoras de acordo com as normas internacionais.

Em um estudo realizado pelo GAO (*Government Accountability Office*), demonstrou que o reconhecimento de receita tem sido o principal motivo para a reelaboração das demonstrações contábeis pelas companhias de capital aberto entre 1997 e 2002, devido a erros ou práticas inadequadas no seu reconhecimento (HENRY; HOLZMANN, 2009).

Tendo em vista a abrangência e pouca especificidade dos normativos para o momento adequado do reconhecimento das receitas nos diversos ramos de negócios e da variedade de opiniões acerca do assunto pelos diversos usuários da informação contábil, o presente estudo pretende analisar qual a percepção dos usuários das demonstrações referente ao reconhecimento da receita nos contratos de longo prazo e tentar caracterizar um comportamento do mercado brasileiro frente a este assunto. O trabalho será estruturado da seguinte forma: a) revisão e discussão dos objetivos das demonstrações contábeis e seus componentes; b) revisão e discussão sobre receita; c) metodologia utilizada; d) análise e discussão dos resultados; e) conclusão.

CONTRATOS DE LONGO PRAZO E O PANORAMA BRASILEIRO

Os contratos de longo prazo são característicos das empresas em que o seu ciclo operacional abrange mais de um período social, como, por exemplo, no caso das empresas de construção civil. No Brasil, empresas construtoras e incorporadoras imobiliária são as que mais se encaixam neste perfil. Este tipo de atividade em nosso país costuma ser separado em dois grandes nichos, de construção pesada e setor imobiliário, a primeira referindo-se à construção de grandes obras, e a segunda a obras em que os valores e prazos envolvidos são geralmente menores (BONIZIO, 2001).

Esta não é uma das definições mais completas e abrangentes para as atividades de construção civil. Uma empresa que atue no setor imobiliário, dependendo das características do contrato e da obra a ser realizada, poderia se caracterizar como atividade de construção pesada, como definida por (BONIZIO, 2001).

Na dissertação de Nascimento (2007), são discutidas diversas definições de construção civil, algumas delas abordando conceitos aqui ora já citados, e parece que há um consenso dos

diversos autores por ele citados que a construção civil poderia ser classificada em construção pesada ou de atividade imobiliária, esta podendo ser realizada por prestação de serviços, empreitada ou incorporação imobiliária; e ainda, como requisito para a diferenciação das duas classificações, aquela ligada à realização de grandes obras e esta ligada a obras menores. Poder-se-ia então definir: a) a construção pesada como sendo aquela voltada para obras para o uso e bem público, como estradas, usinas hidrelétricas, portos, barragens etc; b) o setor imobiliário ou atividade imobiliária, como a construção e/ou incorporação de imóveis residenciais, comerciais ou industriais (ICPC 02). Ambas as modalidades seriam atividades de construção civil.

Dados do Banco Central mostram que em 2007 os financiamentos foram de mais de 20 bilhões (PAREDES, 2009). Outro fator importante para esse aquecimento do setor é o fato de que grande parte do déficit habitacional se encontra nas classes C, D e E (SEGALA, 2007). A criação da Lei 11.124 de 2005 – Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) -teve por objetivo implementar políticas e programas que viabilizassem o acesso de classes da população de menor renda à moradia. Em 2010, com a medida provisória nº514, estabeleceu-se a continuidade dos investimentos no programa Minha Casa Minha Vida, com mais 2 milhões de unidades habitacionais, investimentos da ordem de R\$ 71,7 bilhões até 2014, procurando, assim, diminuir o déficit habitacional das famílias de baixa renda.

É inegável a importância deste setor para a economia brasileira e para o desenvolvimento social do país. Tendo visto o grande crescimento que o setor teve nos últimos anos, que se iniciou por volta de meados dos anos 60, com a movimentação da população do meio rural para o meio urbano, da necessidade de desenvolver uma infra-estrutura urbana que acolhesse esta onda migratória, a construção civil veio adquirindo mais espaço e importância e, em consequência, aumentando sua participação no PIB nacional (NSCIMENTO, 2007). De acordo com Câmara Brasileira da Indústria e Construção (CBIC) das 50 maiores construtoras em 2010, a empresa Norberto Odebrecht liderava o *ranking* com um faturamento bruto anual de mais de R\$5 bilhões, seguida da Camargo Corrêa, também ultrapassando os R\$5 bilhões. De acordo com esses dados, as 10 maiores empresas do ramo no país obtiveram um faturamento bruto de aproximadamente R\$29,5 bilhões em 2010.

CONTABILIDADE E CONTRATOS DE LONGO PRAZO

A grande discussão quando nos referimos aos aspectos contábeis nos contratos de longo prazo se referem à contabilização da receita e de seus custos. No Brasil, o registro de transações referentes ao setor de construção civil era realizado seguindo-se a legislação tributária definida pela Instrução Normativa nº84 de 1979 pelo Decreto-Lei 1.598/77, o qual veio regulamentar a Lei 6.404/76 quanto ao tratamento contábil das empresas de construção civil (BONIZIO. 2001). Para o registro contábil, era comumente utilizada a conta, hoje extinta pela Lei nº11.941/09, Resultado de Exercícios Futuros. Nesta conta deveria ser contabilizada a receita que já havia sido recebida efetivamente (regime de caixa), mas que deveria ser reconhecida em exercícios futuros (regime de competência), já deduzida dos custos e das despesas.

Tabela 1. Faturamento das 10 maiores construtoras. Período 2005-2010

Faturamento Bruto - 10 maiores Construtoras do Brasil – em R\$1.000,00						
2005	2006	2.007	2008	2009	2010	
3.296.098	3.894.491	2.371.407	2.987.701	4.892.786	5.292.345	
1.150.906	1.206.359	1.730.624	2.746.269	4.468.974	5.264.878	
1.052.220	1.109.187	1.691.379	2.049.455	3.718.288	4.182.954	
903.056	1.016.140	1.462.410	1.643.134	2.806.885	4.035.694	
780.562	701.719	1.008.201	1.161.055	1.892.841	2.612.352	
500.630	585.729	823.571	1.126.911	1.342.110	2.128.727	
385.741	343.867	472.407	714.213	1.149.947	2.109.444	
358.939	338.843	455.710	706.002	1.034.824	1.379.734	
333.823	328.619	452.469	602.206	972.362	1.227.949	
322.717	319.293	449.855	538.737	934.545	1.201.715	
Total	9.086.697	9.846.253	10.920.040	14.277.691	23.215.571	29.437.802

Fonte: Adaptado - Base de dados CBIC

Portanto, a contabilização preconizada pela instrução normativa da receita federal determinava práticas incorretas, como a utilização do grupo receita de exercícios futuros, a adoção do regime de caixa e não o de competência para o reconhecimento das receitas e a não observância dos princípios contábeis de realização de receita (BONIZIO, 2001).

A lei 11.638/07 veio modificar a antiga lei das sociedades anônimas, lei 6.404/76, referente à elaboração e divulgação das demonstrações financeiras. Para os contratos de longo prazo, a maior alteração se deu com a extinção do grupo da conta resultado de exercícios futuros, não podendo mais ser contabilizada nela nenhuma transação e, também, não podendo mais haver saldo nela. Em maio de 2009 foi aprovado o pronunciamento técnico CPC 17 – contratos de construção –, emanando normas e práticas contábeis para os contratos de longo prazo. O pronunciamento define qual o seu alcance, como devem ser reconhecidas as receitas e despesas e quais os itens que devem compor. Muitas reuniões e discussões foram realizadas pelo CPC para resolver este impasse. Como os contratos de longo prazo no país se referem em sua grande maioria ao setor imobiliário, em outubro de 2009, após audiência pública, foi emitido o ICPC 02 – Interpretação Técnica para Contrato de Construção do Setor Imobiliário –, que tem por objetivo definir quando um contrato está ao alcance do CPC 17 ou CPC 30 – Receitas –, e quando deve ser reconhecida a receita. Em dezembro de 2010, foi aprovada a Orientação Técnica OCPC 04 – Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras –, e o seu objetivo é semelhante ao ICPC 02, que procura auxiliar na análise se um determinado contrato deverá ser tratado sob o escopo do CPC 17 ou CPC 30.

A busca pela harmonização visa a criar um padrão de linguagem contábil homogêneo entre os países para diminuir as divergências das práticas contábeis entre os países e procurar garantir uma maior comparabilidade entre as demonstrações financeiras (CARDOSO et al., 2009).

DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

O Pronunciamento Conceitual Básico do CPC define como objetivo das demonstrações contábeis fornecer informações relevantes sobre a posição patrimonial e financeira de uma entidade para fins de tomada de decisão econômica. Dentre os usuários das demonstrações

estariam investidores, empregados, credores, fornecedores, clientes, governo e o público em geral.

Pelo FASB, em seu *Statement of Financial Accounting Concepts* N°5 (SFAC5), em essência não há muitas diferenças, acrescenta que as demonstrações contábeis são o principal meio de comunicação da entidade com o ambiente externo. Em 1966 foi criado pela Associação Americana de Contabilidade um documento chamado *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT), sendo o primeiro documento que colocou os desejos dos usuários das informações como prioritário (Hendriksen; Van Breda, 2010), e define os objetivos da contabilidade voltado a estes, praticamente como os mesmos já citados anteriormente.

Iudícibus (2009), em sua obra *Teoria da Contabilidade*, logo no início aponta para duas abordagens dos objetivos da contabilidade. A primeira, que a contabilidade deveria atender às necessidades de todos os usuários, através de um conjunto básico de informações, ou ela deveria fornecer um banco de informações específicas para cada tipo de usuário. Ambas as abordagens causam problemas na sua implementação na prática, uma vez que não é possível atender a todas as necessidades dos usuários, pois cada um possui objetivos diferenciados e necessidades diferenciadas, pois talvez um conjunto de informações não seja capaz de atender aos diversos modelos decisórios de cada usuário, mesmo que conhecêssemos todos. .

RECEITA

O FASB, em seu *Statement of Financial Accounting Concepts* N°6 (SFAC6), inclui a receita como um dos elementos das demonstrações contábeis e que é diretamente inter-relacionado com a mensuração, desempenho e posição da entidade. Define um elemento das demonstrações financeiras como um item que pode ser representado em palavras e números dos recursos e dos direitos a eles de uma entidade, dos efeitos das transações e outros eventos que resultem em mudanças dos seus recursos e direitos. Logo adiante, no item 78, define receita como sendo aumento do valor dos ativos ou liquidação dos passivos ou a combinação de ambos através da entrega de produtos, serviços ou outras atividades que se relacionem à atividade principal da entidade.

A definição de receita acima é uma das mais completas, pois ela não a define como a um elemento que existirá apenas quando atrelado a um processo contábil, como comumente definido (HENDRIKSEN; VN BREDA, 2010). A receita poderá existir independentemente de sua realização ou reconhecimento, o princípio da realização indicará se a entidade apropriará os benefícios gerados pela sua atividade, receita, em seu benefício. A realização, na contabilidade, é a conversão de direitos em dinheiro, e o reconhecimento se refere ao momento em que um item deverá compor as demonstrações contábeis.

Outra definição de receita poderia ser dada como a valoração que o mercado atribui aos produtos e serviços de uma empresa que incorreu em custos para produzi-los (IUDÍCIBUS, 2009). Esta visão de receita como uma mais valia dos produtos (ativos) produzidos pela entidade vai ao encontro com a definição dada pelo FASB e pelo IASB em seu projeto de reconhecimento de receitas. Portanto, parece que a receita sendo definida em termos de aumento do valor atribuído pelo mercado de seus ativos e passivos decorrentes da sua atividade principal abrange de forma ampla o conceito para todas as atividades empresariais.

Ao se falar de receita surge outra questão, que é quando reconhecê-la, ou seja, quando ela deve ser divulgada nas demonstrações contábeis. O FASB, em seu SFAC 5, define 4 critérios fundamentais que um item ou uma informação deve atender para que seja reconhecido nas demonstrações contábeis: a) definição, b) mensurabilidade, c) relevância, d) confiabilidade. Pelo

primeiro critério, definição, um item deve constar das demonstrações contábeis se atender à definição dada pelo SFAC 6. A mensurabilidade é a capacidade de o item poder ser representado em valores monetários de maneira confiável e confiável. A sua mensuração pode ser realizada por diferentes atributos (custo histórico, custo corrente, valor de mercado, valor líquido realizável, valor presente dos fluxos de caixa), devendo ser utilizada aquela que melhor se adequa ao elemento mensurado. Um item deve ser relevante, ou seja, deve possuir um valor preditivo e/ou de *feedback* e ele deve ser tempestivo. A informação que for reconhecida nas demonstrações deve ser útil para a tomada de decisões dos usuários da informação. O pronunciamento ainda destaca que os itens passíveis de reconhecimento não devem ser analisados isoladamente para julgar se ele é relevante ou não, mas sim deve levar em consideração o conjunto das demonstrações e os seus objetivos. A confiabilidade é outro aspecto que deve ser levado em consideração quando do reconhecimento de um elemento das demonstrações contábeis, a informação deve ser suficientemente confiável e representar adequadamente os ativos, passivos e recursos da entidade assim como as transações que venham a decorrer sem viés e livre de erros. O reconhecimento, portanto, especifica os itens que deverão ser incluídos nas demonstrações, que serão as bases dos relatórios da contabilidade e, portanto, tópico fundamental para a contabilidade (LIANG, 2001)

É, porém, na receita que se encontram as maiores dificuldades de se determinar o seu momento de reconhecimento. Hendriksen e Van Breda (2010) identificam quatro momentos para o reconhecimento das receitas: na conclusão da produção quando o produto possui um preço de mercado identificável e estável; no momento da venda em que há um preço determinado para o produto de forma confiável e as suas despesas associadas identificadas; no momento do pagamento, quando há muitas incertezas em relação ao preço do produto e despesas adicionais significativas e prováveis; por fim, durante a produção, quando há a existência de preços de mercado em vários estágios da produção ou um preço fixado em contrato, que é o caso dos contratos de longo prazo. Esta dificuldade é percebida entre as entidades que preparam pronunciamentos contábeis, os próprios contadores e os usuários das informações, sendo um dos tópicos mais difíceis na contabilidade (SCHRAND et al., 2009). Hendriksen & Van Breda (2010) determinam que a receita deva ser reconhecida quando ela decorrer da atividade principal da empresa e que deve atender aos critérios de reconhecimento fundamentais. Além de atender aos critérios fundamentais de reconhecimento, a receita deve ainda atender a outros dois: ela deve ser obtida (*earned*) e realizada ou realizável (*realized or realizable*).

Quanto ao critério que o FASB chama de *earned*, é um processo que a entidade realiza continuamente no decorrer de sua atividade, que envolve a produção e a entrega de produtos ou serviços e outras atividades que estão relacionadas à sua atividade principal (SFAC 5; Hendriksen & Van Breda, 2010; Spiller Jr., 1962). A entidade deve incorrer em esforço de obtenção da receita para que ela seja reconhecida.

METODOLOGIA

Para este estudo foi elaborado um questionário, contendo duas partes. A primeira se referiu a dados do respondente: o local ou ramo de trabalho em que atua, há quanto tempo e o seu cargo ou função. A segunda parte contendo 10 questões, com o objetivo de averiguar qual o conceito de receita dos usuários de demonstrações contábeis e qual a percepção que tem quanto ao reconhecimento de receitas de contratos de longo prazo no Brasil. Para cada questão, o respondente deveria escolher a alternativa que mais representasse o seu grau de concordância com a assertiva. Foi utilizada uma escala do tipo *Likert*, que variava em cinco graus: a) discordo totalmente; b) discordo parcialmente; c) indiferente; d) concordo parcialmente; e) concordo

totalmente. O questionário possui características qualitativas, pois as suas questões possuem um grau de subjetividade que está relacionada à sua atitude frente ao problema exposto. As atitudes estão relacionadas ao comportamento de indivíduos sobre uma determinada situação ou objeto que pode se mostrar favorável ou não, e podem vir a determinar um comportamento em determinadas situações, e ela possui direção (favorável/desfavorável) e intensidade (forte/fraca) (MARTINS;THEÓPHILO, 2007). A aplicação do questionário foi realizada de forma auto-administrada, por duas vias: por meio do questionário impresso entregue em mãos do sujeito ou por meio eletrônico, utilizando-se uma ferramenta de *survey*. A ferramenta utilizada foi o *Survey Software* oferecido pela eSurveysPro.com.

Para esta pesquisa, procurou-se selecionar indivíduos de diversas áreas do mercado, tais como analistas, gerentes, diretores, auditores, professores e pesquisadores que tivessem a análise de demonstrações contábeis como uma das fontes de informação para a sua atividade. O questionário realizado por meio eletrônico foi enviado a algumas faculdades e empresas para serem respondidos. O questionário impresso foi aplicado em 3 turmas do curso de MBA da FIPECAFI na data de 2 de julho.

Para o tratamento dos dados, foi utilizado o software SPSS. Foi aplicada a técnica multivariada de HOMALS (*Homogeneity Alternating Least Square*). Por este estudo ter características qualitativas, esta técnica se mostra adequada para o tratamento de dados em que as pesquisas possuem respostas múltiplas, ela permite realizar uma análise de mais de uma variável qualitativa, em conjunto e simultaneamente em um plano bidimensional (Fávero et al, 2009). Na transferência dos dados para o *software*, atribuiu-se um valor para cada uma das opções de resposta, da seguinte forma:

Tabela 2. Valores atribuídos à escala Likert

Alternativa da escala Likert	Valor
Discordo totalmente	1
Discordo parcialmente	2
Indiferente	3
Concordo parcialmente	4
Concordo totalmente	5

O valor atribuído varia de 1 a 5. As afirmativas possuem uma direção favorável e positiva e, portanto, o maior valor será dado para a afirmativa “concordo totalmente”, e o menor valor para a alternativa “discordo totalmente”.

ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO

Para esta pesquisa, obtivemos 92 respondentes que atuavam nas mais diversas atividades e setores do mercado: auditoria, consultoria, petroquímica, bancos, metalurgia, mercado financeiro, construtoras, imobiliárias, farmacêuticas, energia, serviços contábeis, universidades, cosméticos e setores governamentais. Quase metade dos participantes ocupava cargos de analistas.

As respostas referentes ao questionário tiveram a seguinte distribuição, conforme tabela 4.

A análise desta tabela nos permite algumas inferências. Em relação à questão 1, em que se procurou saber qual o conceito que tinham em relação à origem das receitas, a maioria concorda total ou parcialmente que ela decorre da atividade principal da empresa. As questões 2 e 3

Tabela 4. Distribuição das Respostas

	discordo totalmente	%	discordo parcialmente	%	indiferente	%	concordo parcialmente	%	concordo totalmente	%	Total	%
1. Receitas são entradas de caixa ou equivalentes decorrentes, ou que decorrerão, da atividade principal da empresa	14	15,22%	17	18,48%	2	2,17%	44	47,83%	15	16,30%	92	100,00%
2. Receitas podem ser definidas em termos de aumento dos ativos ou diminuição dos passivos	15	16,30%	18	19,57%	3	3,26%	38	41,30%	18	19,57%	92	100,00%
3. Uma empresa que no decorrer da sua atividade principal de venda de determinada mercadoria que custou "X", produziu estoques que possuem um valor de mercado de 2 "X", por exemplo. Posso dizer que a empresa auferiu receita, mesmo não sabendo se ela venderá os produtos.	50	54,35%	14	15,22%	2	2,17%	23	25,00%	3	3,26%	92	100,00%
4. O reconhecimento da receita deve ser feito apenas quando atender os critérios de obtenção e realização ou for realizável	7	7,61%	11	11,96%	3	3,26%	38	41,30%	33	35,87%	92	100,00%
5. Nos contratos de longo prazo, há dificuldade em avaliar com confiabilidade o momento do reconhecimento da receita	5	5,43%	14	15,22%	3	3,26%	55	59,78%	15	16,30%	92	100,00%
6. O IASB, internacionalmente e o CPC no Brasil estão no caminho certo para encontrar uma solução ao problema de reconhecimento da receita nos contratos de longo prazo	2	2,17%	5	5,43%	38	41,30%	31	33,70%	16	17,39%	92	100,00%
7. O modelo de reconhecimento de receitas para contratos de longo prazo, POC (<i>percentage of completion</i>) ou na entrega das chaves, são ambas opções válidas	5	5,43%	9	9,78%	26	28,26%	33	35,87%	19	20,65%	92	100,00%
8. No Brasil o melhor modelo de reconhecimento de receitas dos contratos de longo prazo seria através do POC (<i>percentage of completion</i>)	0	0,00%	9	9,78%	34	36,96%	37	40,22%	12	13,04%	92	100,00%
9. É possível criar um modelo de reconhecimento de receitas que seja aplicável a qualquer tipo de negócio	25	27,17%	25	27,17%	10	10,87%	25	27,17%	7	7,61%	92	100,00%
10. Estou a par do projeto de Reconhecimento de Receitas do FASB-IASB	21	22,83%	14	15,22%	20	21,74%	30	32,61%	7	7,61%	92	100,00%

tiveram por objetivo verificar se o conceito de receita adotado pelo FASB, IASB e se o que se define na teoria da contabilidade é compreendido da mesma maneira pelo mercado. A segunda questão define a receita como sendo aumento dos ativos ou diminuição dos passivos, e a questão 3 descreve uma situação em que determinada empresa produz um produto qualquer e que este possui valor de mercado superior ao seu custo, e afirma-se que neste caso haveria receita por parte da empresa independentemente de a empresa vendê-lo ou não. Os resultados nos mostram que cerca de 60% dos respondentes aceitam a definição de que receita seria um aumento dos ativos ou diminuição dos passivos de uma entidade. No entanto, ao analisar as respostas da questão três, quase 70% não concordam com a idéia de que um produto que possui um valor de

mercado maior que o seu custoseja, em essência, uma receita, como definida na questão anterior. Esta inconsistência talvez possa ser explicada pelo pouco discernimento que há no mercado entre o que é receita e o seu reconhecimento, que é o assunto abordado na questão 4. Nesta assertiva, procurou-se observar qual a posição dos participantes quanto aos critérios de reconhecimento de uma receita, se deveria ser reconhecida apenas quando atendesse aos critérios de obtenção e realizável/realizado. Para este item, pouco mais de 75% dos indivíduos concordam que as receitas devem obedecer a esses dois critérios para o seu reconhecimento, como está definido no SFAC 5 e também por Iudícibus (2009) e Handriksen; Van Breda (2010). As questões de 5 a 10 procuraram analisar qual a percepção deles em relação ao reconhecimento de receitas de longo prazo e as ações e projetos do IASB em relação a esse tema.

A questão 5 questionava se haveria dificuldade em avaliar o momento correto de reconhecimento das receitas de longo prazo. Cerca de 75% dos respondentes acreditam que há uma dificuldade em relação a este assunto. A questão 6 procurou saber qual a percepção que tinham em relação às ações do IASB e do CPC para encontrar uma solução à dificuldade quanto ao reconhecimento de receita neste ramo. Boa parte dos indivíduos pesquisados se mostrou indiferente quanto a esta questão, e uma boa parcela também acredita que ambos os órgãos estão no caminho certo para encontrar uma solução. As questões 7 e 8 procuraram identificar se na opinião dos indivíduos o reconhecimento de receitas nos contratos de longo prazo poderiam ser realizadas tanto na entrega das chaves quanto pelo método do POC, e se, no caso brasileiro, o melhor método seria apenas através do POC. Observa-se que em ambas as questões os participantes foram indiferentes ou concordavam total ou parcialmente quanto a essas afirmações. Em relação à questão de no Brasil o melhor método ser o POC, nenhum indivíduo discordou totalmente desta afirmação.

A questão 9 procurou saber qual sua percepção em relação à possibilidade de se criar um modelo de reconhecimento de receitas que seja aplicável a qualquer tipo de negócio, e a questão 10 procurou saber qual o conhecimento que possuíam em relação ao projeto de reconhecimento de receitas do FASB-IASB. Em relação à questão 9, a maior parte dos participantes acredita que não é possível um modelo de reconhecimento de receitas que seja aplicável a todos os tipos de modelos. O número de participantes que relatou estar a par do projeto de reconhecimento de receitas ficou distribuído por volta de 38% para os que discordavam total ou parcialmente, e por volta de 40% para os que concordaram estar a par do projeto.

Nesta análise inicial, foi possível observar algumas tendências em relação ao comportamento e conceitos referentes à receita e o seu reconhecimento. A maioria dos participantes concorda que a receita pode ser definida em termos de aumento de ativos e liquidação de passivos, e que para o seu reconhecimento ela deverá atender aos critérios de realização e obtenção.

A análise em conjunto de todas as questões torna-se uma tarefa difícil, sendo muito trabalhoso tentar encontrar possíveis relações entre as variáveis analisadas. Aplicou-se a análise de HOMALS aos dados do estudo para verificar alguma possível correlação entre as respostas de cada questão e, portanto dos participantes. Com esta técnica é possível fazer uma análise de todas as variáveis estudadas, no caso, as 10 questões, e verificar eventuais associações que possam ter. Esta técnica, mesmo sendo uma simplificação dos dados, nos permite identificar em um plano bidimensional possíveis relações que não seriam observadas apenas nas matrizes (FÁVERO et al, 2009). A tabela 5 mostra as variáveis mais significativas em cada dimensão.

A medida de discriminação das variáveis nos informa qual delas é a mais importante em cada dimensão. Esta medida varia de 0 a 1, sendo que o valor 1 representaria o poder de discriminação perfeito.

Tabela 5. Medidas de discriminação das dimensões

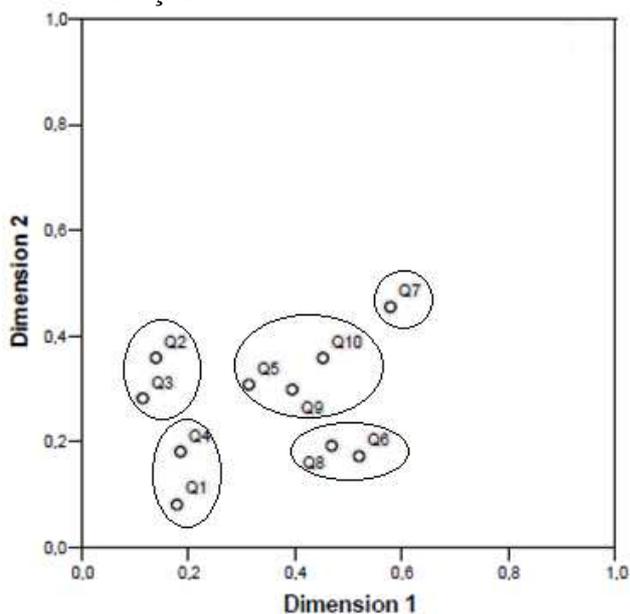
Discrimination Measures

	Dimension	
	1	2
Q1	,178	,081
Q2	,139	,359
Q3	,114	,282
Q4	,185	,181
Q5	,313	,308
Q6	,520	,172
Q7	,579	,455
Q8	,469	,192
Q9	,395	,299
Q10	,452	,358

Na tabela acima, a questão 7 é a que apresentou maior valor na dimensão 1 (D1), assim como na dimensão 2 (D2). Para a dimensão 1, observa-se ainda que a questão 6 possui também um valor próximo à questão 7. Na dimensão 2, a questão 2 é a que mais se aproxima em valor de discriminação ao maior valor desta dimensão, porém, com valor significativamente inferior. A figura 1 mostra a tabela de medida de discriminação no plano bidimensional.

A visualização no gráfico fica mais clara, mostrando que a questão 7 é a que se encontra mais distante da origem em ambas as dimensões e, portanto, a que tem o maior poder de discriminação para as duas dimensões. Analisando o gráfico, também é possível formar, visualmente, clusters com as variáveis estudadas, indicados pelas circunferências no gráfico. Uma possível interpretação é a que as variáveis que se encontram em cada cluster possuem características próximas ou semelhantes que as discriminam das demais. Poderíamos dizer que os 5 agrupamentos possuem características diferentes que explicam cada uma das dimensões e podemos, a partir destas características, inferir quais seriam os comportamentos dos indivíduos em relação ao reconhecimento de receitas em contratos de longo prazo.

Figura 1. Representação gráfica das medidas de discriminação



A tabela a seguir nos mostra a variância explicada pelas dimensões da análise.

Tabela 6. Variância total explicada por cada dimensão

Eigenvalues

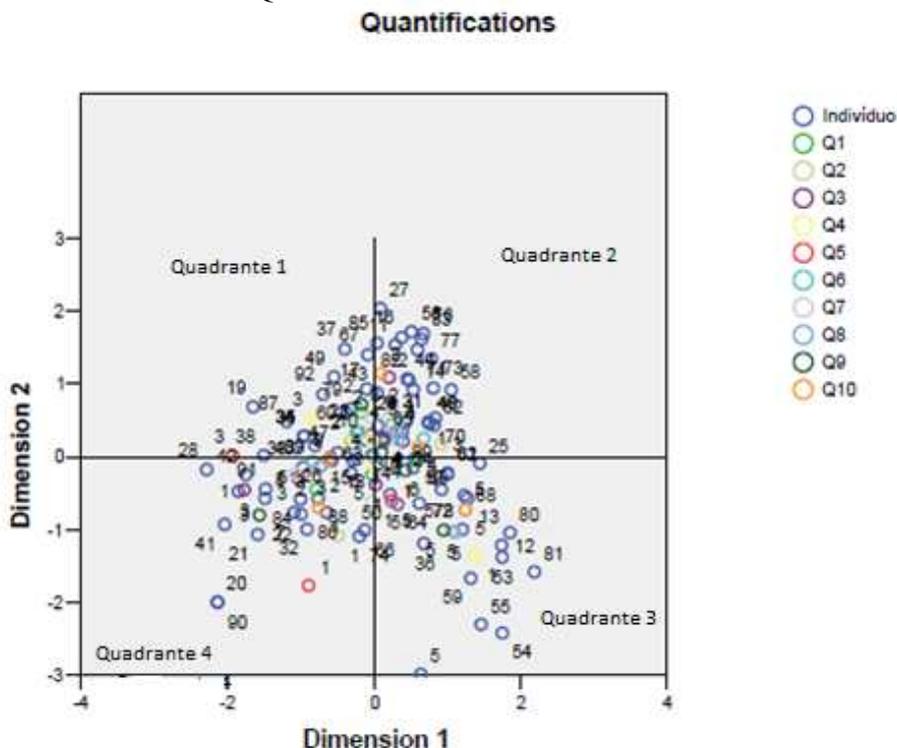
Dimension	Eigenvalue
1	,395
2	,335

O *eigenvalue*, ou valores próprios, nos informam a variância total explicada por cada dimensão. Quanto mais próximo de 1 maior será a variância explicada pela dimensão. Isto significa dizer que as duas dimensões explicam, respectivamente, 39,5% e 33,5% da variação dos dados. Na tabela de medidas de discriminação, a D1 é a que possui os maiores *scores* discriminantes comparados com a D2, o que denota o valor relativamente maior do *eigenvalue* da D1 explicando a variação total explicada pela dimensão.

O próximo passo será a análise descritiva dos indivíduos e dos grupos e tentar verificar se há alguma associação entre eles, ou seja, indivíduos que compartilhem de características similares em menor ou maior grau. A figura 2 nos mostra graficamente a representação das quantificações dos indivíduos e das categorias.

O gráfico de quantificações nos permite identificar comportamentos distintos nos dados analisados. Dados que apresentam uma proximidade entre si compartilham de características semelhantes.

Figura 2. Representação Gráfica das Quantificações dos Indivíduos e Questões.



Dados que apresentam uma proximidade entre si compartilham de características semelhantes. O gráfico pode ser analisado separando-o em 4 quadrantes, como indicado na figura acima. Indivíduos que se localizam em quadrantes opostos, 1-3 e 2-4, apresentam características em oposição. Aqueles que se encontram mais distantes da origem são os que possuem as características mais fortes do grupo e, portanto, são os que possuem maior poder de discriminação. No quadrante 1, o indivíduo 19 é o que se encontra mais distante da origem em relação às duas dimensões. Analisando-se as respostas do indivíduo 19, observa-se que ele concorda parcialmente com as questões 2, 3 e 4, indicando que indivíduos que se encontrem próximo a ele no mapa perceptual tenham a tendência a compartilhar um conceito semelhante de receitas e de reconhecimento das mesmas. Outra característica que chama à atenção é a que este indivíduo, nas questões 8 e 9, discorda parcialmente que seja possível um modelo de reconhecimento de receitas que abranja todos os modelos de negócio e que esteja a par do projeto de reconhecimento de receita do FASB-IASB. Portanto, realizando a análise do indivíduo que mais discrimina neste quadrante, poderíamos dizer que a característica dos indivíduos que estão neste quadrante é a de aceitarem a receita em termos de aumento do ativo ou liquidação de passivos, da necessidade de obedecer aos critérios de obtenção e realização para o reconhecimento da receita, de não acreditarem poder ser elaborado um modelo de reconhecimento de receita universal e por não estarem a par do projeto do FASB-IASB em relação a este tópico. Ainda no 1º quadrante, os indivíduos que se encontram mais afastados da origem em relação à D1 e mais próximos da origem em relação a D2 tem a tendência de atribuir valor 3, 4 ou 5 com a definição de receita exposta no questionário, e a atribuir valor 1 ou 2 em relação às questões referentes à criação de um modelo de receita abrangente e ao projeto do FASB-IASB. E o inverso, os que se encontram mais afastados da origem na D2 e mais próximos na D1, tendem a atribuir valor 4 ou 5 para as afirmativas do questionário, ao passo que, para os que vão se aproximando da origem, a tendência é o valor atribuído diminuir.

Seguindo o mesmo raciocínio aplicado à análise do quadrante 1, no segundo quadrante o indivíduo 58 é o que se encontra mais distante em relação às duas dimensões. Analisando as respostas deste indivíduo, observa-se um grande nível de concordância 1, 4 a 8 e 10. A primeira questão referente à receita ser referente à atividade principal da empresa, as questões 4 a 8 se referem ao reconhecimento de receitas nos contratos de longo prazo; e a questão 10, ao seu grau de conhecimento quanto ao projeto de reconhecimento de receitas. Nestas questões, o indivíduo atribuiu valor 4 ou 5. Em relação à questão 2,3 e 9, foi dado pelo participante o valor 1 ou 2, às questões que se referiam ao conceito de receita e a um modelo abrangente do seu reconhecimento. Neste quadrante, os indivíduos, quanto mais afastados da origem da D2 e próximos da origem na D1, tendem a dar valores 4 e 5 nas questões referentes ao reconhecimento de receitas nos contratos de construção e aos métodos aplicáveis genérico e especificamente no caso brasileiro. Em relação a D1, poucos indivíduos neste quadrante se encontraram afastados da origem, não possibilitando caracterizar esta dimensão neste quadrante.

No 3º quadrante, observa-se que os indivíduos estão mais dispersos, e que provavelmente este quadrante deve ter um maior poder de discriminação que os dois anteriores. O indivíduo 81 é o que possui maior poder discriminante, e as características das suas respostas indicam uma alta tendência a atribuir valores 5 ou 1 para as afirmativas. Para as questões 4 e 8, o indivíduo atribuiu valores baixos, respectivamente 1 e 2. Para as demais, em 5 delas foi aplicado valor 5; e nas outras 3, valor 4. Em relação a este quadrante, indivíduos mais afastados da origem de D1 e mais próximos da origem de D2 tem tendência a atribuir valor para as questões 4 a 5. Não houve indivíduos que se mostraram relativamente mais distantes da origem em relação a D2 e mais próximos da origem em relação a D1.

No 4º quadrante, há dois indivíduos que se apresentam mais distantes nas duas dimensões, sendo estes, portanto, os que possuem características mais discriminantes em relação aos indivíduos que ali se encontram. Nas suas respostas, observa-se uma tendência a atribuir valores mais baixos para as questões, de 3 a 1, em geral para as questões 2 e 3 e de 6 a 9. Observando indivíduos que se aproximam mais da origem, ortogonalmente, em direção ao 2º quadrante, a tendência dos valores atribuídos às questões pelos indivíduos é de aumentar. Indivíduos mais afastados da origem em relação a D2 e mais próximos da origem em relação a D1 tendem a atribuir valores menores para as questões 1 a 4, e o inverso ocorre quando os indivíduos se encontram mais próximos da origem em relação a D2 e mais afastados em relação a D1.

Com a aplicação da HOMALS nos dados da pesquisa, foi possível verificar alguns indicativos de tendências quanto ao comportamento e atitudes dos participantes frente à questão da receita e seu reconhecimento nos contratos de longo prazo. Os resultados obtidos não tiveram *scores* discriminantes elevados, o que acaba dificultando a definição das características da população pesquisada. A representação gráfica das quantificações dos indivíduos nos mostra que nos quadrantes 3 e 4 há maior distância em relação à origem dos indivíduos ali localizados e que, portanto, estas duas regiões da D1 e D2 são as que tem maior poder discriminante. Indivíduos que se encontram no 3º quadrante tem uma atitude positiva frente à definição de receitas em termos de ativos e passivos e aceitam as normas e princípios propostos pelo IASB em relação ao reconhecimento de receita nos contratos de longo prazo e, especificamente, no caso brasileiro. No quadrante 4, porém, os indivíduos tendem a dar valores mais baixos às mesmas questões, demonstrando menor aceitação quanto às definições de receitas e às normas de reconhecimento de receita para os contratos de longo prazo.

A amostra dos indivíduos deste estudo não nos permite dizer qual a tendência de comportamento do mercado em relação a este tema. Há indicativos de que o mercado poderá estar caminhando para um modelo de reconhecimento de receitas em termos de ativos e passivos, uma vez que nos quadrantes 1 e 2 os indivíduos se encontram próximos à origem, poderá haver uma tendência do mercado a aceitar o conceito de receita em termos de ativos e passivos e as normas do IASB em relação ao reconhecimento de receitas para os contratos de longo prazo.

A pouca caracterização e posicionamento do mercado brasileiro em relação a este tema pode se dar devido à falta de preparo dos profissionais em relação à convergência internacional das normas contábeis, à resistência à sua aceitação por fatores culturais, sociais e econômicos que influenciam as práticas contábeis em diferentes países (LARSON; BROWN, 2001).

Outra explicação para esta aparente falta de consenso quanto a definições e conceitos na contabilidade poderia ser atribuída a uma falta de teoria propriamente dita. O que hoje temos como teoria em contabilidade ao longo do tempo foi se desenvolvendo de maneira a determinar princípios e regras aplicáveis nas práticas empresariais em uma visão utilitarista (INANGA; SCHNEIDER, 2005). A falta de um consenso e de uma teoria da contabilidade talvez possa ser atribuída à educação superior no ensino de contabilidade. Inanga e Schneider (2005) relatam uma tendência dos cursos superiores em ciências contábeis a serem orientados para a prática, e que o sucesso de uma universidade é medida pelo número de tentativas de seus egressos nos exames de CPA (*Certified Public Accountant*), que, segundo os autores, medem o treinamento dos indivíduos em contabilidade, não a sua educação. Outra crítica feita pelos autores é em relação às pesquisas no meio acadêmico. As universidades costumam pesquisar junto ao mercado quais as necessidades que eles sentem e, a partir de então, elas adéquam os currículos e as pesquisas para atender o mercado.

Portanto, o comportamento e a percepção do mercado em relação às receitas e reconhecimento das mesmas nos contratos de longo prazo não são totalmente claras. Pode ser que

no futuro a percepção do mercado e, conseqüentemente o seu comportamento em relação a este tema, se torne mais homogêneo com a convergência dos padrões internacionais de contabilidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A questão do reconhecimento de receita na contabilidade se mostra como um dos tópicos de maior discussão no mercado e meio acadêmico. São inúmeras normas, orientações e regras que já foram emitidas a fim de atender às demandas do mercado e aos novos modelos de negócio que evoluem ao longo do tempo. A grande maioria destas regras é voltada para modelos de negócios industriais, muitas vezes não se aplicando a outros setores da economia. Um destes setores é o de construção civil, em que os modelos e normas para reconhecimento de receitas aplicáveis a indústrias e comércio não são os melhores a serem utilizados neste setor, considerando-se os objetivos das demonstrações contábeis.

A participação da construção civil na economia do país veio crescendo acentuadamente após a crise imobiliária dos EUA, como se pode notar o grande número de empresas que abriram o capital no período de 2007 a 2009. Esta maior visibilidade do setor vem sendo acompanhada de maiores exigências do mercado em relação à divulgação de informações relativas ao empreendimento.

Neste estudo procurou-se identificar comportamentos e percepções do mercado em relação às normas de reconhecimento de receitas na construção civil. Os resultados mostram que, no país, o conceito de receitas e o seu reconhecimento neste setor parecem passar ainda por dificuldades para se chegar a um consenso. Esta dificuldade pode ser explicada pelas diferenças culturais, de formação e do ramo em que atuam. Não é possível afirmar que no Brasil os usuários das informações contábeis possuam um mesmo conceito em relação a este tema, o que acaba por trazer divergências nas análises. Em meados de 2010 foi emitido um ED (*Exposure Draft*) com o objetivo de tentar alinhar as diferentes normas em um único pronunciamento abrangente para a maioria dos negócios, procurando desta forma diminuir as inconsistências dos pronunciamentos, deixando-o mais robusto e possibilitar a comparabilidade entre os diversos setores de negócios – indústria, serviços, etc. Sugere-se como oportunidade de pesquisa futura explorar como este novo pronunciamento será percebido pelo mercado.

O estudo apresenta algumas limitações. Uma delas foi a amostra utilizada. A seleção dos participantes ficou limitada a uma pequena região geográfica, o que pode induzir a um tipo de orientação referente ao assunto. Outra limitação se encontra na análise e discussão dos dados, em que não foi possível discutir se a formação do participante influenciaria na sua percepção e comportamento frente a este assunto. Neste estudo não se procurou saber a formação do participante, para verificar se o indivíduo com ou sem formação em contabilidade influenciaria nas respostas. A técnica para a análise dos dados é uma simplificação dos dados, que nos permite verificar algumas relações de associação entre as variáveis. Porém, a quantidade de variáveis analisadas pode dificultar o estabelecimento dessas relações. Uma solução seria tentar analisar os dados em grupos menores, dois a dois, utilizando-se a análise de correspondência (ANACOR), procurando verificar quais dos pares possuem uma maior correspondência entre si, e, então, aplicar a HOMALS. Ou então separar os participantes em grupos segundo o segmento de atuação ou formação e analisar se há relação entre a sua área de atuação ou formação e os conceitos aqui estudados. É possível que, assim, tenhamos uma melhor informação da percepção e comportamento do mercado em relação ao tema.

REFERÊNCIAS

BECKMAN, Judy; KOCZAN, Michael. The FASB'S Revenue Recognition Project: Pervasive Issues In Long-Term Contract Accounting. **Construction Contract & Taxation**. v. 16, n. 4, p. 35-40, jul./ago. 2006.

BONIZIO, RoniCleber. *Um estudo sobre os aspectos relevantes da contabilidade e o seu uso em empresas do setor de construção civil*. 2001. 189 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade)– Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, São Paulo, 2001.

BRASIL Lei nº11.124 de 16^{de} junho de 2005. **Dispõe sobre o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social – SNHIS**. In: MINISTÉRIO DAS CIDADES. Disponível em: <http://www.cidades.gov.br/images/stories/ArquivosSNH/PLHIS/Lei11124_2005.pdf>. Acesso em: 12/07/2011.

_____. Lei nº12.424, de 16 de junho de 2011. **Dispõe sobre o Programa Minha Casa, Minha Vida - PMCMV e a regularização fundiária de assentamentos localizados em áreas urbanas**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Lei/L12424.htm>. Acesso em: 12/07/2011

BANCO de Dados da CBI. In: CÂMARA Brasileira da Indústria e Comércio. **Banco de dados: criado em 1992**. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/pesq_grupo.asp?idItem=12&Tipo=1&idGrupo=8&NomeGrupo=Empresas%20de%20Constru%E7%E3o&NomeItem=Classifica%E7%E3o%20das%20Majores%20Empresas%20da%20Constru%E7%E3o>. Acesso em: 13/07/2011.

CARDOSO, Ricardo Lopes et al. Regulação da Contabilidade: Teorias e Análise da Convergência dos Padrões Contábeis Brasileiros aos IFRS. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 43, n. 4, p. 773-799, jul./ago. 2009.

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. CPC-17 – Contratos de Construção. In: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_17.pdf>. Acesso em: 12/07/2011.

_____. CPC-30 – Receitas. In: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_30.pdf>. Acesso em 12/07/2011.

_____. ICPC-02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário. In: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/pdf/ICPC%2002.pdf>>. Acesso em 12/07/2011.

_____. OCPC-01 – Entidade de Incorporação Imobiliária. In: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/OCPC_01_R1.pdf>. Acesso em: 12/07/2011.

_____. OCPC-04 – Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras. In: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/OCPC_04.pdf>. Acesso em: 12/07/2011.

D'AMBRÓSIO, Daniela & TORRES, Fernando. Nova Regra Derruba Lucro e Patrimônio de Construtora. In: *CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE*. Disponível em: <<http://www.cfc.org.br/conteudo.aspx?codMenu=67&codConteudo=4658>>. Acesso em: 09 jul. 2011.

FASB – Financial Accounting Standards Board. SFAC5 – Statement Of Financial Accounting Concepts N°5. In: FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. Disponível em:

<<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175820900391&blobheader=application%2Fpdf>>. Acesso em: 10/07/2011.

_____. SFAC6 – Statement Of Financial Accounting Concepts N°6. In: FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. Disponível em: <<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822102897&blobheader=application%2Fpdf>>. Acesso em: 10/07/2011.

FÁVERO, Luiz Paulo et al. **Análise de Dados: Modelagem Multivariada para Tomada de Decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. 646 p.

GRAZIANO, Cheryl de Mesa. Revenue Recognition: A Perennial Problem. **Financial Executive**. v. 21, n. 6, p. 28-31, jul./ago. 2005.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. *Teoria da Contabilidade*. Tradução 5ª Edição Americana por Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2010. 550 p.

HENRY, Elaine; HOLZMANN, Oscar, J. Contract-Based Revenue Recognition. **The Journal Of Corporate Accounting & Finance**. v. 20, n. 5, p. 77-81, jul./ago. 2009.

INANGA, Eno L.; SCHNEIDER, Wm Bruce. The Failure Of Accounting Research To Improve Accounting Practice: A Problem Of Theory And Lack Of Communication. **Critical Perspectives On Accounting**. v. 16, p. 227-248. 2005

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da Contabilidade*. 9ª edição. São Paulo: Atlas, 2009. 338 p.

LARSON, Robert K.; BROWN, Karen L. Lobbying Of The International Accounting Standards Committee: The Case Of Construction Contracts. **Advances In International Accounting**. v. 14, p. 47-73, 2001.

LIANG, Pierre Jinghong. Recognition: An Information Content Perspective. **Accounting Horizons**. v. 15, n. 3, p. 223-242, set. 2001.

MARTINS, Gilberto de Andrade; Theóphilo, Carlos Renato. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007, 225 p.

NASCIMENTO, Heider, Josué de Aquino. **Reconhecimento de Receita e Despesa em Empresas de Construção Civil no Brasil: um Estudo da Aderência às Normas Contábeis**. São Paulo, 2007. Disponível em: <http://www.sapientia.pucsp.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=5510>. Acesso em: 12/04/2011.

OLSEN, Lori; WEIRICH, Thomas R. New Revenue-Recognition Model. *The Journal Of Corporate Accounting & Finance*. v. 22, n. 1, p. 55-61 nov./dez. 2010

PAREDES, Fred. Mercado Forte. In: CONSTRUÇÃO & NEGÓCIOS. Disponível em: <<http://www.revistaconstrucaoenegocios.com.br/materias.php?FhIdMateria=353>>. Acesso em: 12 ju. 2011.

SEGALA, Mariana. **Construtoras emplacam mais um papel no Ibovespa**. Agência Estado. Disponível em <<http://www.cyrnel.com.br/br/downloads/Ibovespacarteira.pdf>>. Acesso: 09 jul. 2011.

SCHIPPER, Katherine A. *et al.* Reconsidering Revenue Recognition. **Accounting Horizons**. v. 23, n. 1, p. 55-68, mar. 2009.

SPILLER JR., Earl A. The Revenue Postulate – Realization or Recognition? **National Association of Accountants**. v. 43, n. 6, p. 41-47, fev. 1962.