

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E
CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**UM ESTUDO SOBRE OS ASPECTOS RELEVANTES DA
CONTABILIDADE E O SEU USO EM EMPRESAS DO SETOR DE
CONSTRUÇÃO CIVIL**

Dissertação de Mestrado

Roni Cleber Bonizio

Orientador:

PROF. DR. ALEXANDRE ASSAF NETO

São Paulo, janeiro de 2001

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E
CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**UM ESTUDO SOBRE OS ASPECTOS RELEVANTES DA
CONTABILIDADE E O SEU USO EM EMPRESAS DO SETOR DE
CONSTRUÇÃO CIVIL**

Roni Cleber Bonizio

Dissertação apresentada à Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade,
FEA-USP, para a obtenção do título de
mestre.

Orientador:

PROF. DR. ALEXANDRE ASSAF NETO

São Paulo, janeiro de 2001

FICHA CATALOGRÁFICA

Bonizio, Roni Cleber

Um estudo sobre os aspectos relevantes da contabilidade e o seu uso em empresas do setor de construção civil.

188 p. : il. ; 30cm

Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP - Área de concentração: Contabilidade Geral

Orientador: Assaf Neto, Alexandre.

1. Contabilidade em construção civil.
2. Reconhecimento do lucro.
3. Indicadores de desempenho.

Palavras-Chave: construção civil, reconhecimento do lucro, normas contábeis, análise de demonstrações contábeis, indicadores de desempenho.

AGRADECIMENTOS

Depois desses anos dedicados ao mestrado, resta olhar para o futuro sem me esquecer do caminho trilhado e das pessoas que fizeram parte dele.

Primeiramente, agradeço ao professor doutor Alexandre Assaf Neto, orientador, cuja presença marcante em toda a minha formação acadêmica foi fundamental para os resultados até aqui obtidos.

Aos professores da FEA-RP que muito me incentivaram, desde a motivação para enfrentar o desafio proposto no Programa de Mestrado até as constantes “cobranças” que foram importantes nos momentos mais difíceis dessa caminhada.

Aos professores do Programa de Mestrado em Contabilidade da FEA-SP que, acreditando em minhas possibilidades, exigiram o máximo de minha capacidade e, com isso, proporcionaram uma formação sólida.

Aos meus colegas, que tiveram paciência e solidarizaram-se nos momentos de maior dificuldade.

Aos meus pais, dos quais herdo em vida valores fundamentais para uma vida com dignidade, além do exemplo de perseverança e lisura.

À Ermínia, minha esposa, que soube lidar com a ausência e teve sabedoria para acolher-me nos momentos mais difíceis.

Ao meu filho Igor, cuja existência proporciona motivação para enfrentar desafios como este.

RESUMO

Neste trabalho são investigados os aspectos da contabilidade das empresas de construção civil relacionados ao esclarecimento dos problemas existentes e os requisitos para que ela seja útil no apoio aos processos de tomadas de decisões. São demonstradas diferentes formas de contabilização para essas empresas e tecidas sobre essas formas de contabilização à luz da teoria contábil.

São também feitos comentários críticos a respeito da análise de demonstrações contábeis dessas empresas e apresentados índices complementares aos convencionais, que revelam dois aspectos importantes da contabilidade: a capacidade informativa da contabilidade e a importância das informações evidenciadas em notas explicativas.

ABSTRACT

This work investigates the aspects of the accounting of building construction companies (contractors) related to clarify the existent problems and the requirements to be useful in supporting the decision making processes.

Different entries are demonstrated for those companies and discussions are made regarding those different recording in the light of Accounting Theory.

Critical comments are also made regarding the analysis of financial statements of those companies and it is presented a complementary unconventional ratios, showing two important aspects of accounting: the informative ability of accounting and the relevance of information disclosed in footnotes.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
1. CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA E OBJETIVO DO TRABALHO	3
1.1. ANTECEDENTES DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA DO TRABALHO.....	3
1.2. OBJETIVOS DO TRABALHO	10
1.3. METODOLOGIA E DISPOSIÇÃO DO TRABALHO	11
2. DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE E PRINCIPAIS ASPECTOS NORMATIVOS E TEÓRICOS ENVOLVIDOS	14
2.1. INTRODUÇÃO.....	14
2.2. POSSÍVEIS FORMAS DE REALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	17
2.3. ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA.....	23
2.4. EXEMPLOS DAS POSSÍVEIS FORMAS DE NEGOCIAÇÃO DAS UNIDADES IMOBILIÁRIAS E AS RESPECTIVAS ALTERNATIVAS DE CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO A LEGISLAÇÃO VIGENTE NO BRASIL PARA AS EMPRESAS DESOBRIGADAS DE PUBLICAÇÃO DE SUAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	31
2.5. ASPECTOS DO OFÍCIO-CIRCULAR CVM/SEP/SNC NÚMERO 05/95.....	42
2.6. A CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO AS NORMAS DO IASC.....	44
2.6.1. RECONHECIMENTO DO LUCRO.....	49
2.6.2. MENSURAÇÃO DO LUCRO	53
2.6.3. EVIDENCIAÇÃO	55
2.7. CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO AS NORMAS DO FASB.....	57
3. ASPECTOS CONCEITUAIS ENVOLVIDOS NA CONTABILIDADE DAS ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO CIVIL.....	60
3.1. OBJETIVOS DA CONTABILIDADE.....	61
3.2. CARACTERÍSTICAS QUALITATIVAS DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL.....	70
3.2.1. BENEFÍCIOS E CUSTOS	73

3.2.2. RELEVÂNCIA	74
3.2.3. VALOR PREDITIVO.....	75
3.2.4. VALOR COMO <i>FEEDBACK</i>	76
3.2.5. OPORTUNIDADE	77
3.2.6. CONFIABILIDADE.....	78
3.2.7. FIDELIDADE DE REPRESENTAÇÃO.....	78
3.2.8. VERIFICABILIDADE.....	79
3.2.9. NEUTRALIDADE	80
3.2.10. COMPARABILIDADE	80
3.2.11. UNIFORMIDADE.....	81
3.2.12. CONSISTÊNCIA	82
3.2.13. MATERIALIDADE.....	83
3.3. <i>O RECONHECIMENTO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO CIVIL – APLICAÇÕES DA TEORIA</i>	84
3.4. <i>A MENSURAÇÃO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO</i>	99
3.5. <i>A EVIDENCIAÇÃO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO</i>	103
3.6. <i>EXEMPLO COM RECONHECIMENTO DO LUCRO DURANTE OS PERÍODOS DE CONSTRUÇÃO</i>	110
4. ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	137
4.1. <i>ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS POR USUÁRIOS EXTERNOS</i>	140
4.2. <i>INDICADORES DE CONTROLE INTERNO</i>	157
4.2.1. <i>INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO DA PRODUÇÃO</i>	172
4.2.2. <i>INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO COMERCIAL</i>	173
4.2.3. <i>INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO FINANCEIRA</i>	175
5. CONCLUSÕES	180
6. BIBLIOGRAFIA.....	184

INTRODUÇÃO

O setor de construção civil tem uma representatividade significativa na economia, pois movimenta parcela substancial da renda de cada cidadão, além de atuar com produtos estratégicos do ponto de vista social: infra-estrutura e habitação.

O setor ainda contribui na inclusão social de pessoas que, desprovidas de qualquer qualificação profissional, encontram fortes resistências para o acesso ao trabalho, à renda e à dignidade social.

Segundo estimativas do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o setor empregava, em dezembro de 1999, 6,89% da população ocupada nas principais regiões metropolitanas do país: Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

Além disso, é responsável pela execução de obras habitacionais, que são a base para a redução do déficit habitacional do país, o que é fundamental para a sua organização social. Com isso é possível perceber que o crescimento da economia necessariamente passa pelo aquecimento do setor.

A construção civil ainda apresenta algumas características específicas e, dentre elas, destaca-se uma principal: o fato de, além de ser complexo, o ciclo operacional geralmente ser concluído em mais de um ano.

Por apresentar essas peculiaridades, esse tipo de empresa requer estudos específicos, seja em seus aspectos econômicos, administrativos, estratégicos e/ou contábeis.

O presente trabalho é um estudo sobre a contabilidade de empresas do setor e tem como objetivo a exploração do assunto no sentido de verificar se a contabilidade atende às necessidades de informações dos usuários que estejam decidindo sobre essas empresas e quais os requisitos necessários para que ela atenda a essas necessidades.

Inicialmente é feita uma descrição do setor e da problemática de contabilização existente. Posteriormente, são apresentadas reflexões sobre os aspectos normativos e teóricos envolvidos.

Essas descrições e reflexões são acompanhadas de exemplos ilustrativos, extraídos da realidade de uma empresa de construção com a devida preocupação didática.

Finalmente, são feitos comentários a respeito da análise das demonstrações contábeis dessas empresas levando-se em conta todos os aspectos abordados e com a postura crítica requerida em um trabalho desta natureza.

1. CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA E OBJETIVO DO TRABALHO

1.1. ANTECEDENTES DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA DO TRABALHO

O setor de construção civil, quando visto de maneira ampla, engloba atividades que vão desde a construção de grandes obras públicas até a construção de pequenas obras imobiliárias (residenciais ou comerciais).

O mercado e seus analistas normalmente segregam esse setor em dois subsetores bem distintos: o setor de construção de grandes obras (construção pesada) e o setor imobiliário (geralmente com obras cujo prazo de construção e valores envolvidos são menores).

Além dessa classificação, existem três formas básicas de atuação das empresas de construção:

- a prestação de serviços, em que a empresa de construção recebe uma remuneração fixa ou variável pela execução da obra, ficando os riscos da atividade por conta do contratante;

- a execução por empreitada, em que a empresa de construção assume os riscos dos custos de construção e o contratante paga um preço predeterminado pela construção;
- a incorporação imobiliária, em que a empresa de construção toma a iniciativa da construção e comercialização da(s) unidade(s) imobiliária¹.

Este trabalho enfoca a atividade de construção imobiliária que não seja exercida por prestação de serviços, isto é, aquela em que a empresa de construção atue assumindo o risco dos custos da obra.

Observando o uso das demonstrações financeiras das empresas de construção civil por parte de usuários externos e notando os aspectos diferenciados das demais empresas pelo fato de se tratar de uma atividade cujo ciclo se completa em mais de um exercício social (contábil), surgiu o interesse pelo estudo dessa situação específica.

Durante esses estudos foi observada uma situação-problema proposta por IUDÍCIBUS e MARION², que levou à reflexão sobre o assunto. A situação-problema proposta foi adaptada no sentido de facilitar o entendimento no contexto deste trabalho.

¹ Entende-se como unidade imobiliária aquela resultante de desmembramento, incorporação, loteamento etc.

² IUDÍCIBUS, Sérgio de & MARION, José Carlos. *Introdução à teoria da contabilidade*. p. 109.

Imagine-se uma construtora que fez uma incorporação imobiliária³ e levará exatamente dois anos para entregar as unidades imobiliárias aos clientes. No início da construção, dia 1º de janeiro ano x1, todas as unidades já haviam sido negociadas em contrato, apurando-se um lucro estimado (receitas já contratadas menos custos estimados) de \$300.000⁴.

O contador da empresa, ao final do ano x1, nada reconheceu de lucro, alegando que o princípio contábil no qual se baseia indica que as receitas devem ser reconhecidas quando da entrega do bem (claro que se pressupõe um entendimento restrito da matéria por parte dele).

Ocorre que naquele momento (31 de dezembro de x1) um dos sócios, com participação de 50% no capital da empresa, resolve vender a sua parte para o outro sócio. Desconsiderando-se outros fatores que influenciam o valor de mercado da empresa e supondo que não existem outros resultados obtidos durante o ano x1, surgem as seguintes questões:

- o valor de venda da participação societária deve incluir apenas o capital? Ou deveria incluir também o lucro do empreendimento?
- caso o valor da venda da participação societária deva incluir o lucro do empreendimento, qual parcela desse lucro deve ser

³ Incorporação imobiliária é a atividade de adquirir o terreno, construir um prédio com várias unidades e comercializá-las, por exemplo.

⁴ Para efeito didático, imagine-se que esta construtora foi fundada na mesma data (1º de janeiro de x1) e só fez o empreendimento citado na situação proposta.

considerada? A metade, já que o tempo de construção atingiu esse estágio?

A primeira questão talvez possa ser respondida apenas com base no bom-senso, pois se o sócio que sai deixou seus recursos aplicados na empresa durante um período e, por consequência, correu riscos, ele deve receber uma remuneração por isso.

Responder à segunda questão requer estudos de meios que permitam encontrar valores referenciais menos subjetivos para essa mensuração. Isso necessariamente leva ao questionamento da mensuração em sua essência, pois qualquer que seja o objeto de observação, sua mensuração sempre será uma forma de representação, o que necessariamente carrega consigo um grau maior ou menor de subjetividade.

A esse respeito, IUDÍCIBUS e MARION⁵ comentam:

“É reconhecido que o processo de produção adiciona valor aos fatores manipulados de forma contínua, embora não se possa, às vezes, determinar objetivamente o que foi adicionado em cada ponto do processo. Embora se acentue que o processo de produção adiciona valor de forma contínua, nem sempre se pode afiançar se esse acréscimo se dá de maneira linear, exponencial ou segundo outra forma de crescimento.”

Analisando o assunto a partir do exposto (a observação empírica e a reflexão sobre a situação problema colocada), chegou-se à conclusão de que os usuários externos das demonstrações contábeis das empresas de construção civil no Brasil não estão tendo as informações que poderiam (e deveriam) ter.

Isso acontece, porque a maioria das empresas de construção no Brasil é de capital fechado e, por conseqüência, não estão obrigadas a seguir as orientações que levam às práticas mais adequadas do ponto de vista da teoria contábil e sim às orientações que determinam práticas que podem levar os usuários das demonstrações contábeis a interpretações enganosas, como o reconhecimento do lucro proporcionalmente à receita recebida, o uso indevido das contas de resultados de exercícios futuros, o diferimento do lucro incorrido pela venda de unidades concluídas, dentre outras.

Dessa forma, as demonstrações contábeis não estão representando com fidelidade a verdadeira criação de riqueza ocorrida com o exercício da atividade de construção, prejudicando a análise e interpretação do significado dos valores existentes nessas demonstrações.

Com o exposto, torna-se relevante a discussão sobre o assunto pelo fato de que os usuários dessas demonstrações podem não estar utilizando-as de maneira correta em função das práticas adotadas pela empresa, fazendo com que o problema mereça destaque para que os cuidados necessários sejam tomados ao se utilizar dessa fonte de informações (as demonstrações contábeis das empresas de construção).

Além disso, é importante evidenciar o problema para que as práticas adotadas tendam a orientar-se pela teoria contábil em vez da legislação fiscal

⁵ IUDÍCIBUS, Sérgio de & MARION, José Carlos. *Introdução à teoria da contabilidade*. p. 105.

vigente (única orientação destinada às empresas de capital fechado). Isso pode ocorrer de duas maneiras:

- por iniciativa da própria empresa, quando preocupada com a correta evidenciação dos fatos em sua contabilidade;
- pela sensibilização dos organismos regulamentadores no sentido de estender as orientações existentes nas normas aplicadas às empresas de capital aberto àquelas de capital fechado (maioria das empresas de construção imobiliária).

Com isso, a qualidade da informação fornecida pela contabilidade aumentaria sensivelmente, justificando sua existência como um instrumento de apoio às decisões (tanto para usuários externos quanto para usuários internos).

As necessidades de informações são função de vários fatores, dentre eles encontra-se o período de tempo das relações entre os agentes econômicos. Quando essas relações são de curto prazo, geralmente não existe a necessidade do conhecimento mútuo de detalhes a seu respeito. Por outro lado, quando essas relações perduram por mais tempo, surge a necessidade de maiores informações sobre esses agentes.

Assim, para uma instituição financeira descontar uma duplicata com 28 dias de prazo, ou mesmo oferecer um empréstimo de curto prazo para um cliente (dentro dos padrões internos de limitação ao crédito), basta que ela tenha informações básicas, como o seu histórico, as garantias oferecidas e sua situação financeira.

Em uma situação diferente, na qual o empréstimo é de longo prazo e, por consequência, a relação entre a instituição financeira e a empresa também, surge a necessidade de a instituição financeira conhecer o potencial da empresa em continuar existindo no longo prazo e, para isso, é necessário conhecer a capacidade da empresa de gerar resultados, não apenas de caixa. Com isso, torna-se fundamental o uso das demonstrações contábeis⁶ das empresas de construção civil por parte desses financiadores e de outros agentes que mantenham relações comerciais com essas empresas.

Em uma outra analogia, da mesma forma que um médico analisa o resultado de um exame feito no paciente para indicar o seu diagnóstico e tomar suas decisões quanto ao melhor procedimento para solucionar o problema, aquele que decidirá sobre a empresa (conceder um empréstimo ou não, adquirir ações ou não, comprar ou não etc.) necessita de um instrumento que lhe dê as informações necessárias sobre a “saúde” da empresa.

Com base nessas observações iniciais são propostas as seguintes questões como problemas-chave da dissertação:

1. a contabilidade atende às necessidades de informações para seus usuários em suas decisões a respeito de empresas de construção civil?

⁶ Pressupõe-se aqui o uso de demonstrações contábeis elaboradas segundo práticas que estejam alinhadas à teoria da contabilidade.

2. *quais são os requisitos para que a contabilidade atenda às necessidades de informações de seus usuários em decisões a respeito de empresas de construção civil?*

Fundamentado nessas duas questões, o assunto é explorado no trabalho no sentido de respondê-las, argumentando-se com o uso da teoria e de exemplificações práticas que demonstram se a contabilidade é ou não capaz de gerar informações que apoiem os usuários que estejam decidindo sobre empresas desse setor, além de elencar os requisitos necessários para que isso aconteça.

1.2. OBJETIVOS DO TRABALHO

O objetivo deste trabalho é demonstrar a capacidade informativa da contabilidade no setor de construção civil, apesar das peculiaridades existentes em suas atividades (atividade cujo ciclo econômico geralmente supera um exercício social e conseqüentemente necessita de atribuição de parcelas desse lucro aos exercícios). Para isso, são reunidos os estudos de conceitos teóricos e normativos sobre contabilidade de empresas de construção civil, para assim apontar quais são os problemas conceituais existentes nas práticas atuais de contabilização da maioria dessas empresas (empresas de capital fechado) e as conseqüências dessas práticas para o usuário das demonstrações contábeis.

O trabalho também ilustra a situação por meio de exemplificações práticas, formadas a partir de dados reais obtidos junto a uma empresa de construção civil que atua como incorporadora⁷, com a finalidade de apontar os problemas existentes na análise das demonstrações contábeis dessas empresas, para que os usuários atentem-se quando dessa prática, e demonstrar a possibilidade de criação e utilização de indicadores específicos para o setor que permitam a extração de informações complementares relevantes além daquelas extraídas dos indicadores convencionais.

1.3. METODOLOGIA E DISPOSIÇÃO DO TRABALHO

O estudo efetuado neste trabalho é aplicado, pois tem interesse prático na utilização das demonstrações contábeis de empresas de construção civil, e descritivo, pois nele é descrita, analisada e interpretada a problemática da elaboração e utilização das demonstrações contábeis para essas empresas.

As pesquisas utilizadas para a consecução do trabalho foram a pesquisa bibliográfica, a documentação direta e a observação assistemática.

⁷ Conforme já descrito anteriormente, essa é a denominação da forma de atuação em que a empresa de construção toma a iniciativa de construção e venda das unidades imobiliárias.

A pesquisa bibliográfica teve como principais objetivos revisar os aspectos teóricos envolvidos e evitar a repetição de abordagem do assunto.

A documentação direta foi obtida junto a uma empresa de construção civil que atua como incorporadora imobiliária no interior de São Paulo e permitiu verificar a forma de elaboração das demonstrações contábeis e o seu relacionamento com as determinações legais (fiscais e societárias), a teoria e os princípios fundamentais de contabilidade.

A observação assistemática foi primeiramente responsável pela identificação do problema e posteriormente necessária para que se garantisse a veracidade das informações apresentadas, como a forma de contabilização, as características de atuação etc.

Esses estudos foram reunidos e suas principais idéias são expostas com a preocupação didática do texto, pois o assunto envolve muitas peculiaridades que podem confundir o leitor se não forem apresentadas de maneira organizada.

Além disso, foram feitos levantamentos de valores e formas de contabilização de empreendimentos, a partir dos quais foram formulados exemplos utilizados ao longo do texto. Exemplos esses que têm como objetivos a ilustração e o esclarecimento didático do assunto.

É feita ainda uma exemplificação das práticas contábeis que ilustra o que foi apresentado, tanto do ponto de vista normativo quanto do ponto de vista teórico da contabilidade e demonstra as conseqüências das práticas atuais de contabilização para os usuários das demonstrações contábeis.

Concluindo, é feita uma avaliação crítica da utilização dos indicadores convencionais para análise de demonstrações contábeis dessas empresas, apresentando alguns índices específicos que contribuem com informações relevantes para o usuário da contabilidade.

A apresentação dos indicadores complementares não tem por objetivo a exaustão do assunto e nem o de consagrá-los como únicos, mas sim demonstrar a amplitude das informações extraídas das demonstrações contábeis e, por consequência, a riqueza da análise de demonstrações contábeis dessas e de outras empresas.

2. DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE E PRINCIPAIS ASPECTOS NORMATIVOS E TEÓRICOS ENVOLVIDOS

2.1. INTRODUÇÃO

Entendendo-se o ciclo operacional como aquele compreendido entre o momento da aquisição da matéria-prima e o recebimento das vendas, nota-se que a grande maioria das atividades comerciais e industriais tem como característica comum esse ciclo concluído em curto prazo (menos de um ano), o que permite que a contabilidade reconheça, mensure e evidencie os lucros obtidos nas vendas e produção anualmente de forma consistente com a realidade física e operacional do negócio.

Entretanto, em atividades cujo ciclo seja de longo prazo, como a da construção civil, quando se pretende reconhecer, mensurar e evidenciar os resultados obtidos em um determinado período, surgem problemas pelo fato de o ciclo não ser compreendido dentro dos períodos focados pela contabilidade, causando dúvidas quanto ao momento de reconhecimento do lucro, tais como:

- o lucro deve ser reconhecido no momento da venda?
- O lucro deve ser reconhecido no momento da entrega do imóvel? ou

- O lucro deve ser reconhecido durante o processo de construção, que pode levar mais de um ano (período convencionado pela contabilidade como foco de informações – exercício social)?

Dessa forma, a contabilização desses eventos torna-se um grande ponto de interrogação para o profissional que se empenha em captar os eventos ocorridos, em reconhecê-los, mensurá-los, registrá-los e evidenciá-los por meio das demonstrações contábeis. O problema se amplia quando essa dúvida também existe para o usuário dessas demonstrações contábeis.

Imagine um usuário externo que analisa demonstrações contábeis de uma construtora que atua como incorporadora imobiliária, interessado em conhecer a capacidade da empresa em cobrir juros e amortizações de um financiamento a ser feito. O analista conhece o fato de que a empresa tem empreendimentos em construção e que parte das unidades já foram comercializadas.

Caso a empresa tenha reconhecido o lucro total obtido com as vendas no momento em que aconteceram, ou caso deixe para reconhecer esse lucro na conclusão e entrega das unidades vendidas, a dúvida será: a capacidade de cobertura do financiamento evidenciada nas demonstrações contábeis é um bom indicador para esse usuário?

Em uma situação em que o usuário é o agente arrecadador dos impostos incidentes sobre o lucro, qual deverá ser a forma de apuração mais justa para fins de tributação?

A legislação societária vigente (Lei 6.404/76 e Decreto-lei 1.598/77) não foi específica a ponto de dirimir essas dúvidas, deixando essa tarefa para uma regulamentação específica.

Assim, a Secretaria da Receita Federal determinou, por meio da Instrução Normativa número 84/79, os parâmetros para balizamento dos procedimentos contábeis necessários a serem adotados nesses casos para fins de apuração do **lucro tributável**.

Essa Instrução, apesar de ainda vigorar, apresenta pontos de divergência com as práticas baseadas na teoria da contabilidade, nos princípios fundamentais de contabilidade e na legislação societária vigente. Esses pontos são apresentados a seguir.

PONTO DE DIVERGÊNCIA	IN-SRF 84/79	TEORIA DA CONTABILIDADE	PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DE CONTABILIDADE	LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA
Reconhecimento do lucro	No momento em que a receita é recebida (reconhecimento dos custos proporcionais)	No momento em que é gerado	No momento da entrega, mas nesse caso deve ser durante a construção	Segundo os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos
Confronto de receitas e custos	Receitas recebidas e custos orçados proporcionais	Receitas e custos incorridos ou gerados	Receitas e custos incorridos ou gerados	Segundo os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos
Uso da conta de Resultados de Exercícios Futuros	Deve ser usada para o reconhecimento de todas as vendas, tendo como contrapartida o contas a receber (ativo)	Não deve ser utilizada para lucros que possam não se realizar	Não deve ser utilizada para lucros que possam não se realizar	Segundo os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos
Práticas exclusivas para fins fiscais	Nesse caso, devem ser adotadas na escrituração contábil	Não trata	Não tratam	Devem ser apontadas em registros auxiliares

Tabela 1: Divergências entre a legislação fiscal, teoria e normas contábeis.

Nesta parte do trabalho, serão discutidas as determinações desta instrução, seus aspectos positivos e negativos, bem como seus respectivos impactos para os usuários das demonstrações, além das sugestões para que sejam corrigidos de tal forma que possa continuar a ser utilizada sem que prejudique o potencial da contabilidade como um instrumento de captação, mensuração, registro e divulgação de informações sobre a situação financeira e econômica das empresas de construção.

A CVM (Comissão de Valores Mobiliários) determina que as empresas de capital aberto, obrigadas a divulgar suas demonstrações contábeis, adotem a prática correta do ponto de vista contábil, porém essa determinação atinge apenas as empresas obrigadas a publicá-las e não as empresas de capital fechado, que constituem a maioria das que atuam nesse setor. O item 2.4 deste capítulo trata especificamente do assunto.

2.2. POSSÍVEIS FORMAS DE REALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Por tratar-se de uma atividade cujo ciclo operacional é de longo prazo (conforme já verificado), diferentemente da maioria, e requer significativo volume de recursos, o estudo das formas de realização e financiamento das vendas é de

fundamental importância para a viabilização do negócio frente às disponibilidades de recursos da empresa de construção para cada empreendimento.

A seguir, é apresentada uma tabela (Tabela 2) adaptada de artigo publicado na *Revista Brasileira de Contabilidade*⁸, que descreve de maneira sucinta e objetiva as formas de negociação das unidades imobiliárias e permite ao incorporador do empreendimento fazer uma seleção clara da forma que melhor se adapte à sua realidade.

⁸ COSTA, Magnus Amaral da. Construção de imóveis para venda. *Revista Brasileira de Contabilidade*.

FINANCIAMENTO DA CONSTRUÇÃO	MOMENTO DA VENDA	CONDIÇÕES DA VENDA	FONTE DOS RECURSOS
RECURSOS PRÓPRIOS	Unidade concluída	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente Empresa
	Unidade em construção	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente Empresa
RECURSOS DO SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO (SFH)	Unidade concluída	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente SFH
	Unidade em construção	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente SFH
RECURSOS DE FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO (FII)	Unidade concluída	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente FII
	Unidade em construção	À vista	Cliente
		A prestação	Cliente FII

Tabela 2: Formas de realização da venda

Em seguida, são apresentadas as opções de reconhecimento das receitas permitidas pela legislação fiscal que se aplicam a cada forma de negociação.

Note-se que a Tabela 2 cobre as principais alternativas resultantes da combinação das possibilidades de venda quanto a:

- formas de financiamento:
 - recursos próprios;

- do SFH – Sistema Financeiro da Habitação; ou
- de FII – Fundo de Investimento Imobiliário.

Os fundos de investimento imobiliário são constituídos sob a forma de condomínio por pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior, especificamente com o objetivo de captação de recursos externos para a aplicação em empreendimentos imobiliários e são regulamentados pela Lei 8.668 de 25 de junho de 1993, pela Instrução CVM nº 205 de 14 de janeiro de 1994 e pela Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 2.248 de 08 de fevereiro de 1996.

O momento da venda, independentemente da forma de financiamento, pode ocorrer nas seguintes circunstâncias:

- quando a unidade já está acabada; ou
- quando está em construção;
- forma de pagamento:
 - à vista; ou
 - a prazo;
- fonte dos recursos:
 - exclusivamente do cliente;
 - do SFH – Sistema Financeiro da Habitação;

- do FII – Fundo de Investimento Imobiliário; ou
- qualquer combinação entre eles.

A parte financiada pelo cliente pode ser negociada em preços fixos ou reajustáveis, já a parte financiada pelo SFH é sempre reajustável segundo critérios predefinidos em contrato, normalmente atualizado pelo índice de correção da caderneta de poupança.

A partir dessa descrição, é possível a aplicação das formas de contabilização preconizadas na legislação vigente (societária e fiscal) a cada um dos possíveis tipos de negociação utilizado em cada empreendimento.

A seguir, é apresentada, nos mesmos moldes da anterior, a Tabela 3, com as seguintes possibilidades:

MOMENTO DA VENDA	CONDIÇÕES DA VENDA	MOMENTO DO RECONHECIMENTO DO LUCRO	FORMAS DE RECONHECIMENTO DO LUCRO
QUANDO AS UNIDADES ESTÃO CONCLUÍDAS	À VISTA	No momento da venda	Confronta as receitas e os custos incorridos (estocados) totais
	A PRAZO	No momento da venda	Confronta as receitas totais e os custos incorridos (estocados) totais
		Na mesma proporção dos valores recebidos	Confronta a parcela da receita recebida com a parcela proporcional dos custos incorridos (estocados)
		Quitação das parcelas por parte do cliente - pela condição suspensiva	Confronta as receitas e custos incorridos (estocados) totais - reconhecimento pela condição suspensiva
QUANDO AS UNIDADES ESTÃO EM CONSTRUÇÃO	À VISTA	No momento da venda	Confronta as receitas e os custos incorridos, contratados e orçados totais
			Reconhece receita total e custos incorridos e contratados (os demais custos são reconhecidos nos exercícios em que são incorridos)
		Entrega do bem - pela condição suspensiva	Confronta as receitas e os custos incorridos, contratados e orçados totais
	A PRAZO	No momento da venda	Confronta as receitas totais e os custos incorridos (estocados) totais
		Na mesma proporção dos valores recebidos	Confronta a parcela da receita recebida com a parcela proporcional dos custos incorridos, contratados e orçados
		Quitação das parcelas por parte do cliente e/ou entrega do bem - pela condição suspensiva	Confronta as receitas e custos incorridos (estocados) totais

Tabela 3: Formas de reconhecer a receita e confrontar os custos⁹

A referida Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal, quando trata do assunto, cita os termos: custos incorridos, custos orçados e custos contratados. Sendo estes últimos aqueles que, apesar de ainda não incorridos, foram contratados e seus preços já foram definidos em negociação.

⁹ COSTA, Magnus Amaral da. Construção de imóveis para venda. *Revista Brasileira de Contabilidade*.

Quanto a esses custos, o item 8.5 da IN 84/79 é claro¹⁰:

“8.5 – O custo contratado a contabilizar será apenas o que disser respeito ao imóvel vendido, entendendo-se, portanto, que a contabilidade não deverá registrar custos contratados apropriáveis a unidades por vender.”

A descrição acima abrange todas as formas de negociação e as possibilidades de contabilização preconizadas pela legislação vigente e tem o objetivo de contextualizar o leitor quanto ao assunto a ser tratado.

Como o objetivo desta parte do trabalho é o de descrever a sistemática geral de contabilização de cada uma dessas formas de negociação de maneira ilustrativa, não serão abordados os detalhes de cada uma delas para que se possam visualizar esse processo como um todo e, posteriormente, se possa discutir os aspectos legais (legislação societária e fiscal) e os aspectos teóricos, envolvidos nessas formas de contabilização.

2.3. ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA

A legislação fiscal brasileira, especificamente aquela destinada a regulamentar os tributos incidentes sobre o lucro (Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro), que é definida pela Secretaria da Receita

¹⁰ Secretaria da Receita Federal, *Instrução Normativa 84*, de 20/12/1979.

Federal, veio balizar os critérios para contabilização das operações efetuadas pelas empresas de construção civil.

Essa regulamentação foi definida na Instrução Normativa nº 84, de 20 de dezembro de 1979, intitulada “I.R. – Lucro nas Atividades de Compra, Venda, Loteamento, Incorporação e Construção de Imóveis – Normas Para Apuração e Tributação”.

O Decreto-Lei 1598/77, que veio detalhar e regulamentar a Lei 6404/76, não foi exaustivo, em seus artigos 27, 28 e 29, quanto ao tratamento contábil a ser dado às empresas cuja atividade seja a de construção civil; assim, coube à referida Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal detalhar e regulamentar a referida matéria que, até então, estava sujeita a normas de escrituração do fisco e do B.N.H. – Banco Nacional da Habitação, que eram divergentes.

A legislação fiscal, acertadamente, procura fazer com que o contribuinte recolha os impostos sobre a renda (I.R. e C.S.S.L.) que tenha sido realizada em dinheiro (recebida). Porém, no caso da citada Instrução Normativa, não foi permitida ao contribuinte (empresas de construção civil) a faculdade do uso do Livro de Apuração do Lucro Real para os ajustes entre receitas reconhecidas segundo os conceitos da contabilidade e receitas recebidas, determinando que as regras de contabilização ali definidas sejam cumpridas na escrituração comercial (a contabilidade).

Assim, todos os procedimentos definidos na referida Instrução Normativa devem ser aplicados na escrituração contábil independentemente da sua inconsistência em relação à base teórica que sustenta a contabilidade, com os princípios fundamentais de contabilidade e com a própria legislação que regulamenta a contabilidade societária, o que acarreta distorções nas demonstrações contábeis apresentadas por essas empresas aos usuários externos.

Mesmo trazendo uma certa contribuição, do ponto de vista de orientação na forma de contabilização das atividades de construção civil, a referida Instrução Normativa peca por exigir que esses procedimentos sejam feitos na escrituração contábil, conforme se verifica em seu parágrafo 22¹¹:

“22. Normas Suplementares

22.1 – Todos os procedimentos e apurações regulados por esta Instrução Normativa, inclusive o diferimento parcial ou total do reconhecimento do lucro bruto, na hipótese de venda a prazo ou a prestação com pagamento restante ou pagamento total contratado para depois do período-base da venda, deverão ser efetuados na escrita comercial, sendo, portanto, vedado ao contribuinte, para o fim mencionado, a utilização do livro de apuração do lucro real.”

Caso a Instrução permitisse o uso do Livro de Apuração do Lucro Real para os devidos ajustes e a contabilidade não tivesse que registrar as receitas pelos valores recebidos, mas sim por algum indicador da evolução da obra, estaria refletindo, mesmo que de uma maneira aproximada, a verdadeira geração do lucro (a construção).

¹¹ Secretaria da Receita Federal, *Instrução Normativa 84*, de 20/12/1979.

Assim, a legislação fiscal (Instrução Normativa da Receita Federal) determina práticas incorretas como:

- não utilização do regime de competência para o reconhecimento do lucro bruto;
- inobservância do princípio contábil da realização da receita e suas variações; e
- uso inadequado das contas de resultados de exercícios futuros.

A legislação fiscal determina que essas práticas sejam adotadas na escrituração contábil e, por consequência, causa distorções nas demonstrações contábeis divulgadas para fins societários e comerciais. Além disso, essa determinação ocorre em uma regulamentação hierarquicamente inferior à legislação societária (Instrução Normativa SRF 84/79 inferior à Lei 6404/76 e Decreto-lei 1598/77).

Essas práticas incorretas ocasionam repercussões negativas para os usuários das demonstrações contábeis, pois podem levar a interpretações enganosas a respeito da verdadeira situação econômica e financeira da empresa avaliada.

Outro aspecto observado na referida Instrução Normativa é o reconhecimento do lucro com base na condição suspensiva que, segundo SEGRETI¹²,

“Ponto que merece abordagem mais específica é a figura da Condição Suspensiva que, uma vez inserida no compromisso de compra e venda celebrado entre as partes, permite o não reconhecimento do lucro enquanto não for implementada a condição convencionada.”

Assim, a referida Instrução Normativa permite o reconhecimento do lucro de unidade comercializada apenas quando satisfeita a condição suspensiva a que estiver sujeito o contrato de compra e venda (ou compromisso de compra e venda), conforme em seu item 10.2¹³:

“10.2 – É suspensiva a condição que subordine a aquisição do direito à verificação ou ocorrência do fato nela previsto, tal como cláusula que faça a eficácia da operação de compra e venda dependente de financiamento do saldo devedor do preço, ou a que sujeite essa eficácia à liberação de hipoteca que esteja gravando o bem negociado.”

Isso significa que, se no contrato for firmado que uma das condições para a transferência da propriedade da unidade imobiliária comercializada seja a liquidação de todo o saldo devedor, por parte do cliente (o que é comum na prática), essa característica do contrato pode ser considerada como a condição suspensiva “que subordina a aquisição do direito”.

¹² SEGRETI, João Bosco, *Análise dos efeitos da Instrução Normativa S.R.F. 84/79 na apuração do lucro e situação patrimonial das empresas de construção de imóveis para venda*. p. 5.

¹³ Secretaria da Receita Federal, *Instrução Normativa 84*, de 20/12/1979.

Dessa forma, a empresa de construção pode, nesses casos, reconhecer o lucro na venda das unidades imobiliárias somente quando não mais existir qualquer condição que acarrete a suspensão do contrato, ou seja, que permita a anulação ou cancelamento do negócio.

Parece, até certo ponto, coerente a intenção do legislador de permitir que a empresa de construção não reconheça o lucro até obter absoluta certeza de que aquela operação não será mais suspensa, evitando que o contribuinte (empresa de construção) reconheça um lucro que não venha se realizar no futuro pela devolução do imóvel, por exemplo. Muitas vezes, contudo, a condição suspensiva somente deixa de existir quando da quitação do saldo devedor por parte do cliente, e isso pode ocorrer meses ou até anos após a entrega da unidade imobiliária comercializada. Assim, a empresa só poderá reconhecer o lucro em exercícios posteriores ao da venda e ou da construção, o que não está correto do ponto de vista da teoria da contabilidade.¹⁴

Por outro lado, esse procedimento parece incoerente quando permite que o lucro de unidades de um empreendimento vendido à vista, e que serão entregues no futuro, seja tributado somente na entrega, e não no momento em que foram recebidas as receitas (na venda).

As práticas incoerentes do ponto de vista teórico acima comentadas são as seguintes:

¹⁴ Maior detalhamento dos aspectos teóricos é feito em capítulo dedicado exclusivamente a eles.

- reconhecimento do lucro proporcionalmente às receitas efetivamente recebidas em detrimento do uso do regime de competência dos exercícios e conseqüente diferimento desses lucros com a utilização das contas de Resultados de Exercícios Futuros;
- reconhecimento do lucro pela implementação da condição suspensiva do contrato a que estiver sujeito o imóvel objeto de negociação, mesmo que essa condição seja implementada após a entrega do bem ao cliente.

Conforme se verifica no texto da Instrução Normativa da SRF 84/79, é permitido que a empresa de construção contabilize, além dos custos incorridos até a data da venda, aqueles já contratados e os previstos para a conclusão daquela unidade imobiliária.

Como o interesse do fisco é a tributação do lucro realizado em dinheiro (caixa), a referida Instrução Normativa permite o diferimento desses lucros com o uso das contas do grupo de Resultados de Exercícios Futuros, o que não está correto do ponto de vista da teoria contábil. Isso porque as referidas contas somente podem ser utilizadas quando é certo que os resultados irão ocorrer, o que não acontece no caso de construção, pois um evento externo pode interromper a construção, por exemplo.

De acordo com as formas de contabilização previstas na referida Instrução Normativa, a empresa de construção pode optar por reconhecer as receitas contratadas decorrentes da venda de unidade em construção e dos custos

incorridos, contratados e orçados no momento em que ela ocorre, ou então quando deixa de existir a condição suspensiva, conforme Segreti¹⁵:

“Uma venda pode ser considerada realizada quando for contratada a operação de compra e venda, mesmo que por intermédio de instrumento de compromisso de compra e venda, conta de reserva com princípio de pagamento ou qualquer outro documento que represente o compromisso, ou então quando a condição suspensiva a que estiver sujeita essa venda for implementada.”

Isso significa que, havendo condições suspensivas, como a entrega do imóvel concluído ao cliente e a quitação das parcelas por este último, a empresa poderá reconhecer o lucro da venda quando esses dois fatos ocorrerem (entrega do imóvel e quitação das parcelas).

¹⁵ SEGRETI, João Bosco, *Análise dos efeitos da Instrução Normativa S.R.F. 84/79 na apuração do lucro e situação patrimonial das empresas de construção de imóveis para venda*. p. 15.

2.4. EXEMPLOS DAS POSSÍVEIS FORMAS DE NEGOCIAÇÃO DAS UNIDADES IMOBILIÁRIAS E AS RESPECTIVAS ALTERNATIVAS DE CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO A LEGISLAÇÃO VIGENTE NO BRASIL PARA AS EMPRESAS DESOBRIGADAS DE PUBLICAÇÃO DE SUAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A seguir são apresentadas, de forma ilustrativa, as possíveis situações de negociações de unidades imobiliárias por empresas de construção civil, bem como as respectivas alternativas para a apuração dos resultados.

Todos os exemplos tratam do mesmo empreendimento, porém com cada um com uma das possíveis formas de negociação e, por sua vez, com as diferentes opções de reconhecimento do resultado, segundo a determinação da legislação vigente.

O empreendimento imobiliário utilizado nos exemplos é um edifício de apartamentos residenciais convencional que tem as seguintes características básicas:

- custos de construção orçados \$900.000, sendo:
 - Ano 1 - \$200.000;
 - Ano 2 \$300.000;
 - Ano 3 \$400.000.
- custos totais incorridos \$950.000, sendo:

- Ano 1 - \$230.000;
- Ano 2 \$280.000;
- Ano 3 \$440.000.

- **Situação 1**

Trata-se da situação em que todas as unidades são vendidas a vista, por \$2.000.000, no Ano 4:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
	Ano 4
Receita de venda	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(950.000)
Lucro bruto	1.050.000

Nesse caso, o reconhecimento do lucro bruto ocorre sempre no momento da venda, como no caso comum de uma mercadoria comercializada, pois as unidades já estão concluídas e a venda é a vista, não havendo condição suspensiva. Os custos das unidades não vendidas, quando é o caso, permanecem nos Estoques de Imóveis Para Venda.

- **Situação 2**

Trata-se da situação em que todas as unidades construídas são negociadas a prazo, por \$2.000.000, e os recebimentos ocorrem conforme segue¹⁶:

¹⁶ Para fins de simplificação do exemplo, considere-se a inexistência de juros.

- Ano 4 - \$1.000.000;
- Ano 5 \$500.000;
- Ano 6 \$500.000.

Nessa situação, o reconhecimento do lucro bruto pode se dar em três momentos diferentes:

- no momento da venda (o que normalmente não é utilizado, pois a empresa de construção deixaria de postergar o pagamento dos impostos incidentes sobre o lucro);
- à medida que os valores são recebidos;
- pela condição suspensiva.

Reconhecimento do lucro no momento da venda:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
	Ano 4
Receita de venda	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(950.000)
Lucro bruto	1.050.000

Reconhecimento do lucro à medida que os valores são recebidos:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS				
	Ano 4	Ano 5	Ano 6	TOTAL
Receita de venda	1.000.000	500.000	500.000	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(475.000)	(237.500)	(237.500)	(950.000)
Lucro bruto	525.000	262.500	262.500	1.050.000

Note-se que, apesar de a venda e a entrega do bem ocorrerem todas no Ano 4, o reconhecimento do lucro pode ser feito na mesma proporção dos valores recebidos, porém deve, segundo a referida Instrução Normativa, ser feito na escrituração contábil¹⁷.

Reconhecimento do lucro pela condição suspensiva:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
	Ano 6
Receita de venda	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(950.000)
Lucro bruto-	1.050.000

Nesse caso, considera-se como condição suspensiva a quitação da venda por parte do cliente, o que ocorre normalmente, pois em geral se transfere a propriedade lavrando a escritura do imóvel em cartório quando da quitação das parcelas.

Note-se que o lucro bruto é reconhecido na contabilidade à medida que os valores são recebidos quando da segunda opção e somente com a quitação das parcelas quando da terceira, no entanto deveria, nesse caso (venda a prazo de imóvel construído), ser reconhecido pela contabilidade no momento da venda, e os impostos incidentes sobre o mesmo serem diferidos em função do recebimento, fazendo-se esse controle na parte B do LALUR, o que estaria de acordo com o princípio denotado na norma fiscal de tributação do lucro realizado

¹⁷ Essa situação pode ser perfeitamente argumentada em um questionamento judicial, pois a norma que determina que esses registros sejam feitos na escrituração mercantil (I.N. 84/79) é, do ponto de vista jurídico, hierarquicamente inferior à norma que determina que esses procedimentos sejam controlados à parte (Lei 6404/76).

em dinheiro sem que sejam alterados os resultados contábeis, ou seja, de acordo com a Lei 6404/76.

Na Situação 2, note que a legislação fiscal, ao permitir que o contribuinte do Imposto de Renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro (nesse caso, a empresa de construção) reconheça como lucro tributável apenas aquele que se realize em dinheiro (caixa), pode causar modificações significativas nos resultados intermediários apurados, o que reduz substancialmente a qualidade da informação contábil divulgada, pois não permite a análise e interpretação dos lucros gerados pelas atividades no período.

Vale lembrar que a referida Instrução Normativa exige que essas práticas sejam adotadas na escrituração contábil, vedando a possibilidade de uso do Livro de Apuração do Lucro Real.

- **Situação 3**

Trata-se da situação em que as unidades são vendidas à vista quando ainda em construção (Ano 1), por \$2.000.000.

Nessa situação, pode-se optar por duas alternativas para a determinação do momento de reconhecimento do lucro:

- no momento da venda;
- pela condição suspensiva.

Reconhecimento do lucro no momento da venda:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			
	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita de venda	2.000.000	-	
Custos das unidades vendidas	(900.000)	-	(50.000)
Lucro bruto	1.100.000	-	(50.000)

Reconhecimento do lucro pela condição suspensiva (considerando-se como condição suspensiva a entrega da unidade concluída ao cliente):

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
	Ano 3
Receita de venda	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(950.000)
Lucro bruto	1.050.000

Note-se que caso se decida pelo reconhecimento do lucro no momento do recebimento das receitas, a apuração será a mesma daquela com base na data da venda, pois todas são à vista.

Nesse caso, considera-se como condições suspensivas tanto a quitação da venda (nesse caso, a própria venda, pois é à vista), quanto à entrega da unidade imobiliária (Ano 3). Como a primeira das condições (recebimento da receita) já foi satisfeita, apenas a segunda condição (entrega da unidade imobiliária) permite que a receita seja reconhecida quando satisfeita (com a conclusão da obra e entrega das unidades).

Ainda nessa situação, o lucro é reconhecido em momentos que podem ser diferentes do momento efetivo de sua criação, que é a construção em si¹⁸, além

¹⁸ Esse aspecto é mais detalhado na parte que trata dos “aspectos teóricos envolvidos”.

de permitir a empresas que tenham as mesmas características e as mesmas operações apurarem lucros segundo critérios diferentes, reduzindo (ou até eliminando) a comparabilidade das informações das demonstrações contábeis.

A seguir é apresentada a apuração dos resultados quando da venda a prazo de unidades em construção (Situação 4).

- **Situação 4**

Trata-se da situação em que as unidades em construção são negociadas a prazo, no Ano 1, por \$2.000.000, com o cronograma de recebimentos conforme segue:

- Ano 1 – recebimento de: \$800.000;
- Ano 2 – recebimento de: \$400.000;
- Ano 3 – recebimento de: \$400.000;
- Ano 4 – recebimento de: \$400.000.

Nessa situação, existem três alternativas para o reconhecimento do lucro bruto:

- no momento da venda;
- pelos valores recebidos;
- pela condição suspensiva.

Reconhecimento do lucro no momento da venda:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			
	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita de venda	2.000.000	-	
Custos das unidades vendidas	(900.000)	-	(50.000)
Lucro bruto	1.100.000	-	50.000

Reconhecimento do lucro na mesma proporção dos valores recebidos:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	TOTAL
Receita de venda	800.000	400.000	400.000	400.000	2.000.000
Custo das unidad. Vendidas	(360.000)	(180.000)	(220.000) ¹⁹	(190.000)	(950.000)
Lucro bruto	420.000	210.000	210.000	210.000	1.050.000

Reconhecimento do lucro pela condição suspensiva:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
	Ano 4
Receita de venda	2.000.000
Custos das unidades vendidas	(950.000)
Lucro bruto	1.050.000

Note-se que, além de existirem situações nas quais o lucro bruto não é reconhecido no momento de sua criação (a construção), existem diferentes alternativas de reconhecimento desse lucro bruto que causam impactos patrimoniais diversos nos balanços intermediários ao ciclo operacional da atividade.

Mesmo em uma situação em que não exista o problema de “quando” reconhecer o lucro, como é o caso de uma venda à vista, as permissões legais de diferimento do lucro que devem, segundo a referida Instrução Normativa, ser

¹⁹ Até o Ano 3, os custos são baseados nos valores orçados. Naquele ano, são feitos os ajustes decorrentes das diferenças entre os custos orçados e os efetivamente incorridos.

registradas na escrituração contábil, fazem com que o reconhecimento do lucro ocorra em períodos diferentes daqueles nas quais deveriam ocorrer segundo os Princípios fundamentais de contabilidade e pela teoria da contabilidade.

Isso tudo gera um problema muito sério na contabilidade, que é a perda de comparabilidade entre empresas do mesmo setor, que atuem com a mesma modalidade de negociação e optem por diferentes metodologias de apuração do lucro bruto preconizadas na legislação fiscal vigente.

Essa é uma grave consequência do fato de a Instrução Normativa 84/79 exigir que esses procedimentos sejam adotados na escrituração contábil e não nos registros auxiliares, como determina a Lei 6404/76.

Com a exemplificação, nota-se que o reconhecimento do lucro bruto de unidades que estejam em construção tem dois extremos:

- 1º O reconhecimento da receita (e seus respectivos custos, com base em custos orçados) no momento da venda;
- 2º O reconhecimento da receita (e seus respectivos custos incorridos) no momento da entrega da unidade ao cliente.

Na primeira situação, o reconhecimento da receita é questionável, pois a empresa poderia estar reconhecendo uma receita que pode não se realizar, o que, do ponto de vista societário e, conseqüentemente, dos princípios fundamentais de contabilidade (mais especificamente, da convenção do

conservadorismo), não é recomendável, a menos que sejam provisionadas as possíveis devoluções em uma base histórica consistente.

Na segunda situação, o reconhecimento da receita também é questionável, pois nos períodos intermediários, até serem concluídas e entregues as unidades imobiliárias, serão incorridas despesas, que em sua essência representam sacrifícios para a obtenção daquelas receitas (mesmo de maneira indireta), que não serão confrontadas com as receitas naqueles exercícios sociais intermediários. Além disso, as demonstrações contábeis não refletirão o resultado no momento de sua geração, a construção do imóvel.

A exemplificação feita demonstra que a Instrução Normativa da Receita Federal permite a adoção de diferentes momentos para o reconhecimento do lucro contábil, causando grande confusão para o profissional que está elaborando as demonstrações contábeis e, principalmente, para o usuário dessas demonstrações, pois além de essas demonstrações não refletirem o valor criado pela atividade, não podem ser comparadas, pois utilizam práticas diferentes de contabilização.

A figura a seguir ilustra quais são os momentos em que se podem reconhecer os lucros gerados, segundo a referida Instrução Normativa:

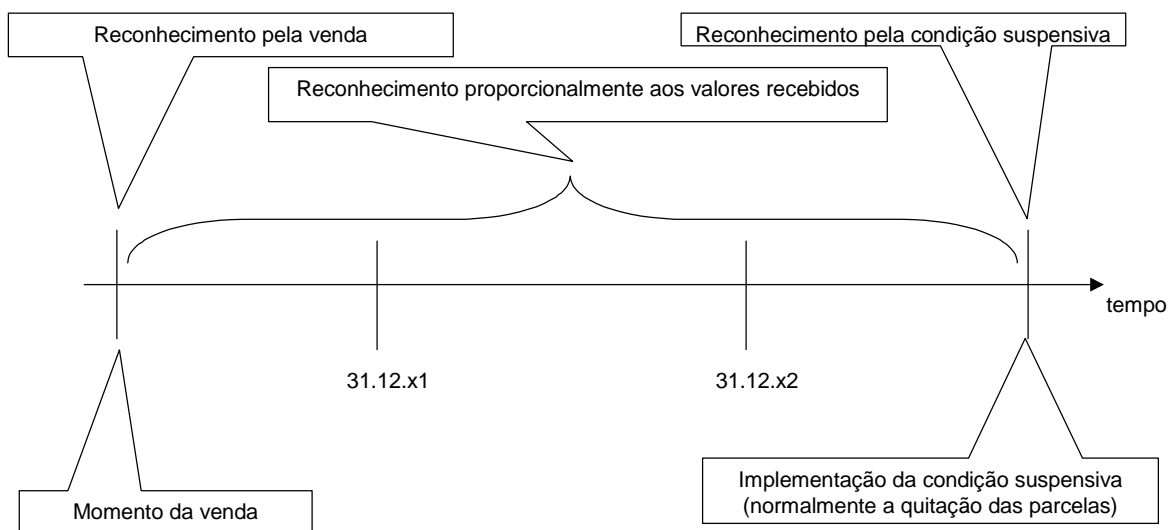


Figura 1: Momentos para o reconhecimento do lucro

Entre esses dois extremos, poderia ser sugerido o reconhecimento do lucro das unidades vendidas que estejam em construção, na mesma proporção da conclusão das etapas da obra de construção da unidade imobiliária, de acordo com o *Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações*²⁰:

“No caso das entidades que produzem produtos de longo período de maturação ou acabamento, é razoável, teórica e praticamente, o reconhecimento proporcional da receita pelos fatores acima considerados, observadas as seguintes condições:

- a) o preço global do produto é determinado objetivamente mediante contrato ou determinável a partir da correção contratual de seu preço atual;*
- b) da mesma forma, a incerteza com relação ao recebimento em dinheiro da transação é mínima ou passível de boa estimativa;*
- c) os custos a serem incorridos para completar a produção são razoavelmente bem estimados.*

²⁰ IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu & GELBCKE, Ernesto R. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. p.57.

(...)

O importante é que a receita do período deve ser reconhecida proporcionalmente à relação entre os custos incorridos no período e o custo total ou numa base de percentagem de acabamento do produto final.”

Mensurar objetivamente o lucro gerado durante a construção pode ser uma tarefa extremamente difícil, porém utilizar uma medida de proporcionalidade de realização da construção para inferir que o lucro tenha sido gerado na mesma proporção é uma forma de aproximação da realidade existente. Assim, reconhecer o lucro na venda de imóveis em construção proporcionalmente aos esforços despendidos para a consecução da obra pode ser uma das alternativas de aproximação do lucro gerado durante a construção e, conseqüentemente, uma prática que permita à contabilidade atingir o seu objetivo maior: o de informar.

2.5. ASPECTOS DO OFÍCIO-CIRCULAR CVM/SEP/SNC NÚMERO 05/95²¹

Em face da situação descrita sobre as legislações societária e fiscal vigentes, a CVM, órgão regulamentador do mercado de capitais e subordinada ao Ministério da Fazenda, do Governo Federal, veio minimizar o problema causado pelas determinações inadequadas da legislação fiscal, ora apresentada para fins

²¹ SEP – Superintendência de Registros e Relações com Empresas; SNC – Superintendência de Normas Contábeis e Auditoria.

de publicação das demonstrações financeiras de companhias abertas por meio do Ofício-Circular CVM/SEP/SNC nº 05/95.

Tal Ofício da CVM determina a contabilização conforme a prática recomendada tanto na teoria contábil quanto pelos organismos regulamentadores de tais práticas, nacionais (IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores) e internacionais (IASB – *International Accounting Standards Committee*).

No caso de venda a prazo de imóvel concluído, determina-se que o resultado da venda deve ser reconhecido no momento de sua ocorrência, independentemente da forma de realização em dinheiro (à vista ou a prazo).

No caso de venda de unidade não concluída, determina-se que o resultado seja reconhecido ao longo do processo de construção (“ao longo da obra”, segundo o item a do referido Ofício), utilizando-se como base o seu progresso físico, os custos incorridos.

O Ofício estabelece também que os ajustes para fins de apuração do lucro tributável sejam feitos em registros auxiliares, o que está de acordo com o parágrafo 2º do artigo 177 da Lei 6.404/76.

O Ofício determina ainda que não devem ser utilizadas as contas de resultados de exercícios futuros nas situações tratadas neste trabalho, conforme exposto no item 13º do Parecer de Orientação CVM nº 21/90, o que também está de acordo com os conceitos expressos na teoria da contabilidade.

Essa determinação da CVM contribui no sentido do esclarecimento e do resgate da qualidade da informação contábil publicada pelas empresas do setor, porém limita-se às demonstrações destinadas à publicação, não atingindo as demais empresas, que constituem a grande maioria no país.

2.6. A CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO AS NORMAS DO IASC

O IASC, *International Accounting Standards Committee* (Comitê de Normas Internacionais de Contabilidade) é um organismo independente cujo objetivo é a harmonização de normas contábeis no mundo e é composto por representantes de diversos países. Assim, cada tópico específico em contabilidade, como o caso de empresas de construção civil, é discutido naquele órgão com a finalidade de obter-se uma norma que possa ser aplicada ou utilizada como referência em todos os países.

Dessa forma, o IASC é uma fonte de referência importante na discussão proposta neste trabalho, pois permite comparações entre as normas atualmente vigentes no país e aquelas que ele propõe por meio das *International Accounting Standards* (Normas Internacionais de Contabilidade); assim, cada vez mais podem-se aproximar os procedimentos adotados àqueles que norteiam a tendência mundial de práticas contábeis.

O IASC aprovou em 1978 e reformulou em 1993 o IAS-11²² ou a NIC-11²³, que prescreve o tratamento das receitas e custos relativos aos contratos de construção.

Primeiramente, a NIC-11 define no parágrafo 3 os principais conceitos envolvidos no assunto associando-os aos termos por ela utilizados.

A definição para contrato de construção dada pela Norma internacional de Contabilidade-11 é a seguinte²⁴:

“Contrato de construção é um contrato especificamente negociado para a construção de um ativo ou conjunto de ativos que são intimamente inter-relacionados ou interdependentes em termos de seu projeto, tecnologia e função, ou do propósito ou uso final.”

A situação tratada neste trabalho, da comercialização de unidades imobiliárias, é prescrita nessa definição, pois as unidades imobiliárias de um empreendimento são **estritamente inter-relacionadas ou interdependentes em termos de seu projeto**, uma vez que todas as unidades de um mesmo empreendimento compõem apenas um projeto.

A referida Norma classifica os contratos de construção basicamente em dois tipos:

²² International Accounting Standard nº 11.

²³ Norma Internacional de Contabilidade nº 11.

²⁴ Norma Internacional de Contabilidade nº 11, parágrafo 3.

- contrato a preço fixo, cujos agentes (cliente e construtora) concordam com um preço fixo predeterminado para cada unidade de produção o qual pode estar sujeito à cláusula de indexação;
- contrato por administração, cujos agentes (cliente e construtora) negociam um valor a ser pago pelo cliente à construtora, por prestação de serviços, além dos custos da construção. Esse valor pode ser uma porcentagem dos custos de construção ou um honorário fixo.

A definição dada tanto para contrato a preço fixo quanto para contrato por administração constam no parágrafo 3 da referida Norma:

“Contrato a preço fixo (empreitada) é um contrato de construção em que o construtor concorda com um preço contratual fixo, ou um preço fixo por unidade de produção, que, em alguns casos, está sujeito a cláusula de indexação de custos.

Contrato por administração (cost plus contract) é um contrato de construção em que o construtor é reembolsado por custos permissíveis (sic) ou de outra forma definidos²⁵, mais uma porcentagem desses custos ou um honorário fixo.²⁶”

A situação estudada neste trabalho é uma das situações abrangidas pela norma na classificação de contrato a preço fixo, pois, quando existe a comercialização de unidades imobiliárias em construção, normalmente isso é feito a um preço fixo e predeterminado.

²⁵ Reembolso pelos custos da construção.

²⁶ Norma Internacional de Contabilidade nº 11, parágrafo 3.

A Norma ainda trata da combinação e da segmentação dos contratos para cada caso, definindo as características necessárias para a identificação das duas situações: situação em que se devem agrupar os contratos (combinação) e situação em que se devem segmentá-los (classificar separadamente). Esse tratamento é dado nos parágrafos 8, 9 e 10 da NIC-11 e delimita a classificação das construções como ativos para fins de contabilização de sua construção.

Nesse sentido, a referida Norma sugere que contratos sejam classificados separadamente para fins de contabilização quando:

- são propostas distintas de construção;
- cada ativo possa ser negociado separadamente;
- os custos e receitas de cada ativo possam ser identificados.

Encontrando-se essas características, os ativos (nesse caso, obras) devem ser classificados e contabilizados separadamente.

Já alguns ativos (obras) devem ser agrupados quando:

- são negociados como um pacote único;
- fazem parte de um mesmo projeto que gerará uma margem global de lucro;
- são executados simultaneamente ou em uma seqüência contínua.

Com essa classificação determinada pela Norma Internacional de Contabilidade-11, pode-se concluir que

- um empreendimento imobiliário (construção de um prédio de apartamentos residenciais, por exemplo) é classificado como um grupo de ativos que deve ser classificado como único, pois mesmo que não sejam negociados como um pacote, constituem um único projeto e serão construídos simultaneamente, não podendo-se identificar objetivamente todos os custos incorridos com as unidades imobiliárias (custos de manutenção do canteiro, por exemplo);
- no caso de um projeto composto de vários prédios (torres) normalmente cada um deles é classificado internamente como etapas, assim, cada uma das etapas pode ser objeto de classificação separada por atenderem aos critérios acima.

Os contratos de promessa de compra e venda de unidade imobiliária, normalmente utilizados no Brasil quando da negociação entre as construtoras e os clientes, individualmente, classificam-se como contratos individuais, já aqueles em que a construtora é contratada pelo incorporador para a execução da obra são contratos únicos, que podem ser feitos por um preço fixo (empreitada) ou por prestação de serviços (*cost plus contract*).

2.6.1. RECONHECIMENTO DO LUCRO

Os valores referentes às receitas contratuais decorrentes das negociações entre a empresa de construção e o cliente podem ser acrescidos ou reduzidos por vários motivos, como a modificação das especificações do imóvel, o pagamento de multas contratuais por atrasos na execução da obra ou por atrasos em pagamentos por parte do cliente, o recebimento de incentivos pela conclusão antecipada da mesma etc.

Em qualquer dos casos a receita reconhecida deve incluir esses diferenciais (a mais ou a menos) quando dois requisitos fundamentais são atendidos:

- é provável o desfecho que causa o diferencial;
- o valor do diferencial pode ser quantificado com segurança.

Os custos contratuais incluem, além dos gastos com materiais e mão-de-obra diretos e necessários para a construção, aqueles que estão indiretamente relacionados com o empreendimento, como a depreciação de ativos utilizados no processo de construção, gastos com transporte de maquinários utilizados no canteiro de obras etc. Além desses, incluem-se nos custos contratuais aqueles gastos que estejam diretamente relacionados com os contratos, como seguros, elaboração de projetos etc.

Outros gastos que podem ser classificados como custos contratuais são os encargos financeiros de empréstimos, e essa classificação deve ser feita quando o empréstimo for feito especificamente para a construção do imóvel (como é o caso dos financiamentos tomados pelas construtoras junto ao Sistema Financeiro da Habitação, do Governo Federal, para a execução da construção). Nesse caso, o valor dos gastos classificados como custos contratuais deve ser reduzido das eventuais receitas obtidas com as aplicações financeiras temporárias desses recursos.

Os custos contratuais podem ser reduzidos pelo valor do lucro obtido na venda de materiais ou equipamentos utilizados na construção, quando é possível estimar esse valor com segurança.

O reconhecimento das receitas e custos contratuais deve ocorrer com base no estágio de evolução da obra (execução do contrato). Isso só deve ser feito quando as receitas e os custos relativos aos contratos puderem ser estimados com segurança. Essa determinação encontra-se no parágrafo 22 da Norma Internacional de Contabilidade-11²⁷:

“22. Quando o resultado final de um contrato de construção pode ser estimado com segurança, a receita contratual e os custos contratuais referentes ao contrato de construção devem ser reconhecidos como receita e despesa, respectivamente, levando em conta o estágio da execução do contrato na data do balanço. Um prejuízo esperado no contrato de construção deve ser reconhecido como despesa imediatamente, de acordo com o parágrafo 36.

(...)

²⁷ Norma Internacional de Contabilidade nº 11, parágrafos 22 e 36.

36. Quando é provável que o total dos custos contratuais exceda o total da receita contratual, o prejuízo esperado deve ser reconhecido como despesa imediatamente.”

Essa determinação do IASC não inclui aquelas unidades que estão em construção e ainda não foram vendidas, pois não se pode estimar com segurança o valor das receitas a serem obtidas quando da negociação, no futuro, sendo aplicável então somente às unidades em construção já negociadas a um preço predeterminado, ou seja, **sobre os quais se possa estimar com segurança o resultado final do contrato.**

Entretanto, estimar **com segurança** o resultado de um contrato é um procedimento não muito preciso, pois pode envolver juízo pessoal de quem contabiliza esses eventos.

A fim de minimizar esse problema, o IASC define, no parágrafo 23 do IAS-11, os requisitos necessários para se considerar como “estimado com segurança” o resultado de um contrato de construção. Assim, orienta que sejam preenchidos os seguintes requisitos:

- a receita contratual deve ser passível de ser estimada;
- o recebimento dos valores deve ser provável;
- os custos devem possibilitar que se faça uma estimativa com segurança.

Assim, num empreendimento convencional no qual a empresa de construção negocia unidades em construção e que não exista nenhuma situação especial, esses requisitos são atendidos e pode-se considerar que os resultados a serem obtidos com os contratos podem ser estimados com segurança, pois

- a receita pode ser quantificada – ela consta no contrato e por ter sido firmada entre as partes, é um valor quantificado com segurança;
- os custos necessários para concluir o empreendimento podem ser obtidos nos orçamentos prévios feitos pela empresa e comparados com os incorridos realmente, desde que a empresa tenha essas informações devidamente registradas e organizadas para tanto.

Se o resultado final de um contrato de construção não puder ser estimado com segurança, as receitas não deverão ser reconhecidas, e os custos incorridos deverão ser reconhecidos como despesa, ou como estoque, numa situação em que as unidades não foram comercializadas.

2.6.2. MENSURAÇÃO DO LUCRO

Definidos os critérios necessários para se reconhecerem as receitas e os custos das unidades comercializadas em construção (o “quando” reconhecer), resta estabelecer o critério necessário para fixar a parcela de receitas e custos que será reconhecida em cada período (o “quanto” reconhecer).

No parágrafo 30 da NIC-11, são elencados três métodos ou critérios que podem ser utilizados individualmente ou de maneira combinada, dependendo da natureza do contrato. Os critérios são

- medições físicas do andamento da obra;
- medições do trabalho executado;
- proporção dos custos incorridos em relação ao total de custos do empreendimento.

Qualquer desses critérios é utilizado apenas como um indicador da evolução do empreendimento para fins de apropriação da proporcionalidade do lucro total do empreendimento ao período decorrido, pois nenhum deles expressa objetivamente o lucro de fato ocorrido.

Conforme pode-se verificar adiante, no capítulo 3, itens 3.3. a 3.6., dedicado exclusivamente ao tratamento teórico da questão do lucro, em casos como esse, o lucro deve ser reconhecido à medida que são feitos os **esforços**

para sua consecução. Assim, os indicadores devem representar esses esforços feitos para assim poderem ser utilizados como balizadores na definição da parcela de resultado que cabe a cada período.

Dentre os indicadores da evolução da obra citados na Norma, podem-se destacar algumas imperfeições em dois deles:

- o uso do número de horas de trabalho aplicadas indica apenas o esforço físico de mão-de-obra utilizado, independentemente da qualificação necessária para cada fase distinta da construção;
- o uso da evolução física da construção indica apenas o esforço do ponto de vista de quantidades.

Dessa forma, os custos incorridos parecem abranger os esforços medidos pelos indicadores anteriores e levarem em conta o aspecto do esforço do ponto de vista econômico, pois consideram os diferentes custos unitários de cada fator de produção envolvido em cada um deles e representam o esforço econômico feito pela empresa (medido na forma de custo) para a consecução da construção.

Note-se que isso não significa que esse indicador deixe de ser subjetivo, porém não justifica o abandono dessa prática e conseqüente redução da qualidade da informação contábil.

A referida Norma Internacional de Contabilidade-11 do IASC²⁸ destaca ainda que

“As escalas de pagamentos e os adiantamentos recebidos de clientes geralmente não refletem o trabalho executado.”

Quando se utilizam os custos incorridos como indicadores de andamento da construção para fins de reconhecimento dos lucros proporcionais a cada período, não devem ser considerados os custos de materiais adquiridos e não utilizados, a menos que esses materiais sejam fabricados exclusivamente para o empreendimento, nem os adiantamentos a terceiros para execução de serviços futuros. Pode-se então afirmar que devem ser considerados apenas os custos que foram consumidos na construção.

2.6.3. EVIDENCIAÇÃO

A Norma Internacional de Contabilidade-11 salienta ainda aspectos relevantes a serem divulgados, a saber:

- o valor das receitas reconhecidas no período e a metodologia utilizada para o seu reconhecimento;

²⁸ Norma Internacional de Contabilidade nº 11, parágrafo 30.

- custos incorridos e lucros reconhecidos de maneira acumulada e individualizada por empreendimento;
- os adiantamentos recebidos e as retenções feitas pelo cliente em função de algum critério a ser satisfeito no futuro;
- os valores de construção em andamento (ativo) que decorrem do fato de a fase de andamento da construção ser mais adiantada do que o cronograma de recebimento dos clientes – construtora financiando a construção;
- os valores brutos devidos a clientes por serviço contratual (passivo) que decorrem do fato da fase de andamento da construção ser menos adiantada do que o cronograma de recebimento dos clientes – cliente financiando a construção.

Note-se que muitas dessas informações constam no balanço patrimonial, mas mesmo assim a referida Norma ratifica a necessidade dessa informação para que a divulgação de qualidade evidencie essas informações no próprio balanço, ou seja, em item exclusivo para cada caso.

2.7. CONTABILIZAÇÃO SEGUNDO AS NORMAS DO FASB

Dentre os pronunciamentos dos organismos regulamentadores das práticas contábeis nos Estados Unidos, destaca-se como principal o ARB-45 (*Accounting Research Bulletin nº 45*), pois é o pronunciamento que o FASB (*Financial Accounting Standards Committee*) assume como conjunto de princípios que norteiam as práticas contábeis adotadas na contabilização de contratos de construção de longo prazo.

O foco fundamental da referida Norma (O ARB-45) está no método de reconhecimento dos resultados na contabilização de contratos de construção de longo prazo, sendo assim especificados²⁹:

Método do percentual de conclusão – reconhecimento do lucro proporcionalmente à evolução da obra.

Método do contrato completo – reconhecimento do lucro somente quando a obra é concluída.

Segundo o ARB-45, o método do percentual de conclusão deve ser utilizado sempre que dois requisitos sejam atendidos:

1. os custos a serem incorridos possam ser estimados com segurança;
2. exista indicador que permita mensurar o progresso da obra.

²⁹ FASB – Financial Accounting Standards Board. *Accounting Research Bulletin nº 45*, par. 4 e 9.

Em caso contrário, deve ser utilizado o método do contrato completo.

A seleção do método pode (e deve) ainda ser feita à luz das vantagens e desvantagens decorrentes do uso de cada um deles. Essas vantagens e desvantagens encontram-se na referida Norma³⁰ e são resumidas no quadro a seguir

Método	Vantagem	Desvantagem
Contrato completo	Baseado em resultados finais, não dependendo de estimativas.	Execuções superiores a um exercício contábil – reconhecimento de resultados irregulares, distantes da realidade.
Percentual de conclusão	Reconhecimentos de resultados mais próximos da realidade.	Reconhecimento dos resultados depende de estimativas de esforços ainda não executados.

Dentre os indicadores utilizados para mensurar o progresso da obra para que se possa apurar o resultado proporcional obtido, o preferido na prática Norte Americana é o custo incorrido em relação aos custos totais (incorrido mais previsto)³¹.

³⁰ FASB – Financial Accounting Standards Board. *Accounting Research Bulletin n° 45*, par. 7-8 e 13-14.

³¹ DELANEY, Patrick R. EPSTEIN, Barry J. ADLER, James R. & FORAN, Michael. *Wiley GAAP 2000 – interpretation and application of generally accepted accounting principles 2000*.

O ARB-45 determina que o método utilizado deve ser evidenciado em notas explicativas³².

³² FASB – Financial Accounting Standards Board. *Accounting Research Bulletin n° 45*, par. 15.

3. ASPECTOS CONCEITUAIS ENVOLVIDOS NA CONTABILIDADE DAS ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO CIVIL

Neste capítulo, são tratados os aspectos conceituais do lucro apurado pela contabilidade em atividades de construção civil de maneira a expor a extensão do problema de seu reconhecimento, mensuração e evidenciação.

O capítulo limita-se a expor a extensão do problema à luz da interpretação das proposições baseadas na Teoria da Contabilidade que a sustentam como um instrumento de informação para usuários externos de empresas de construção civil e, por consequência, de empresas que atuem semelhantemente com atividades cujo ciclo operacional seja de longo prazo.

Antes das discussões acima propostas, faz-se necessário apresentar os objetivos da contabilidade como uma forma de contextualização do assunto para que se conheça antes o porquê da apuração do lucro para posteriormente mergulhar na discussão sobre o lucro em empresas de construção propriamente dito.

3.1. OBJETIVOS DA CONTABILIDADE

Na discussão sobre os objetivos da contabilidade, encontram-se basicamente três abordagens fundamentais: a abordagem sintática, a abordagem semântica e a abordagem pragmática.

A **abordagem sintática** fixa-se no método contábil como um instrumento de classificação, sumarização e interpretação de resultados, de eventos de caráter financeiros ocorridos. Poderia ser dito: a abordagem “**como informar?**”.

A **abordagem semântica** traz um enfoque de que a contabilidade deve informar o estoque e a variação de riqueza. Poderia ser dito: a abordagem “**o que informar?**”.

A **abordagem pragmática** parte dos diferentes usuários e suas necessidades na discussão dos objetivos da contabilidade, concluindo que podem existir relatórios contábeis para fins específicos (para cada usuário ou grupo de usuários) e relatórios que tenham finalidades genéricas, pressupondo-se que usuários significativamente numerosos demandam informações semelhantes, assim o objetivo consiste em que os relatórios contábeis devem conter informações de modo a atender às necessidades do maior número possível de usuários. Poderia ser dito: a abordagem “**a quem informar?**”.

Essas diferentes abordagens em nada se conflitam e, por conseqüência, não se substituem, mas sim complementam-se. Assim, a interpretação conjunta

delas proporciona ao interessado em conhecer a contabilidade uma visão mais ampla de seu objetivo, de tal maneira que possa utilizá-la de forma mais efetiva.

Vale ressaltar a proposição de IUDÍCIBUS³³ de que a contabilidade deve incorporar o máximo possível de dados sobre a entidade de tal forma que, havendo uma nova necessidade do usuário, ela seja capaz de processar e extrair desse “banco de dados” as informações necessárias a cada usuário em situações diferentes.

A limitação tecnológica para essa prática vem sendo reduzida atualmente em função da disponibilização de novos sistemas computacionais “administradores” de banco de dados, o que amplia o potencial da contabilidade em atender a diferentes usuários com diferentes necessidades de informações e em momentos diferentes.

Essa proposição, porém, não elimina aquela anterior de que os relatórios devem atender ao maior número possível de grupos de usuários com interesses diferentes, pois a empresa terá que continuar publicando esses relatórios para atender aos usuários externos.

Nesse sentido, o mesmo autor salienta a necessidade do uso de quadros e notas que complementem os relatórios contábeis de maneira a atender às necessidades de usuários externos com informações que não são evidenciadas no “corpo” dessas demonstrações.

³³ IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da contabilidade*. p. 21.

A CVM, por meio da Deliberação 29 de 05 de fevereiro de 1986, aprovou e referendou o pronunciamento do IBRACON³⁴ sobre a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade³⁵, que é um desdobramento ou derivação da abordagem pragmática dos objetivos da contabilidade incorporada ao conjunto de pronunciamentos técnicos daquele Instituto.

Nesse pronunciamento, os objetivos da contabilidade são definidos conforme segue:

“A Contabilidade é, objetivamente, um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização.”

Note-se que essa definição dos objetivos da contabilidade é ampla e não especifica quais as informações devem ser fornecidas pela contabilidade, apenas a sua natureza, permitindo que a contabilidade adapte-se às necessidades de cada grupo diferente de usuários em momentos distintos.

Na discussão sobre o objetivo da contabilidade, surge uma de suas essências, que é o de gerar informação com poder preditivo, ou seja, um dos objetivos da contabilidade é o de gerar informações que habilitem o seu usuário a fazer previsões sobre o futuro e então tomar suas decisões. Assim, segundo Hendriksen³⁶:

³⁴ IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores. *Princípios contábeis*. p. 21.

³⁵ Elaborado inicialmente pelo IPECAFI – Instituto Brasileiro de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras.

³⁶ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 92.

“O primeiro enfoque dos objetivos da contabilidade concentrou-se no cálculo e na apresentação do lucro líquido resultante de regras específicas de realização e vinculado num balanço que relacionasse o período corrente a períodos futuros.”

Vale ressaltar que essa qualidade da informação contábil não elimina a incerteza quanto ao futuro, devendo ser utilizada nesse contexto e, preferencialmente, em conjunto com modelos para tratamento de risco existentes, como os modelos matemáticos e estatísticos, para que assim se tenha o uso mais adequado dessa informação.

A contabilidade é definida, segundo o FASB (*Financial Accounting Standards Board*), no Boletim de Terminologia Contábil³⁷, como:

“a arte do registro, da classificação e da sumarização, de uma maneira significativa e em termos monetários, das transações e eventos que são, pelo menos em parte, de caráter financeiro e da interpretação de seus resultados.”

Nessa outra definição, a contabilidade é entendida como o instrumental capaz de, a partir dos eventos ocorridos na empresa, gerar informações que permitam uma interpretação dos "resultados".

Com essa definição, é possível subentender a contabilidade como capaz de gerar informações que permitam ao gestor a avaliação do nível de eficácia das atividades desempenhadas pela empresa por meio da interpretação dos resultados obtidos com essas atividades.

³⁷ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 93.

Uma definição mais ampla é verificada no pronunciamento APB-4, do FASB³⁸:

“Contabilidade é uma atividade de serviço. Sua função é prover informações quantitativas, primariamente de natureza financeira, sobre entidades econômicas com o intuito de ser útil para a tomada de decisões econômicas em escolhas entre cursos alternativos de ação. Contabilidade inclui vários ramos, por exemplo: contabilidade financeira, contabilidade gerencial e contabilidade governamental.”

Já nessa definição, a contabilidade aparece explicitamente como um instrumento de apoio à decisão, como um instrumento útil na escolha de ações alternativas.

O Estudo de Pesquisa em Contabilidade nº 1 feito pelo AICPA – *American Institute of Certified Public Accountants*³⁹ define os objetivos da contabilidade:

- "1. Medir os recursos possuídos por entidades específicas.*
- 2. Refletir os direitos contra essas entidades e os interesses nelas existentes.*
- 3. Medir as variações desses recursos, direitos e interesses.*
- 4. Atribuir as variações a períodos determináveis.*
- 5. Expressar os dados anteriores em termos monetários como denominador comum.”*

³⁸ FASB, Accounting Principles Board, Statement nº 4 (October, 1970), apud Most, Kenneth. *Accounting theory*. p. 2.

³⁹ MOONITZ, Maurice. The basic postulates of accounting. Accounting Research Study nº 1, AICPA, 1961, apud HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 93.

Esses objetivos caracterizam, segundo Sprouse & Moonitz⁴⁰, a essência das duas principais demonstrações contábeis, o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados do Exercício:

Essas definições servem de base para uma ênfase no balanço e na demonstração do resultado do exercício como medidas de níveis e variações de riqueza.”

Note-se que esse enfoque está fortemente relacionado ao balanço patrimonial e à demonstração de resultados do exercício, colocando-os no status de referenciais de informação para fins preditivos.

Vale ressaltar que a capacidade de predição da informação contábil minimiza a incerteza no processo de gestão dos negócios, quando o agente da decisão tem que escolher entre caminhos alternativos, fornecendo referenciais quantitativos de cada uma das alternativas. Sendo assim, essa característica da informação contábil consiste em um aspecto que a torna em um instrumento habilitado para apoiar a tomada de decisões.

Já a informação com valor de *feedback* é um instrumento de retroalimentação do processo decisório, fundamental para o papel de controle dentro do processo administrativo. Assim, essa característica da informação contábil a torna habilitada para apoiar o processo de gestão, do ponto de vista de controle, permitindo ao gestor avaliar o grau de alcance dos objetivos de suas ações e efetuar correções necessárias.

⁴⁰ SPROUSE, Robert T. & MOONITZ, Maurice. A tentative set of broad accounting principles for business enterprise. Accounting Research Study nº 3, AICPA, 1973, apud HENDRIKSEN, Eldon S. Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 93.

Para um melhor entendimento do objetivo da contabilidade, é bastante útil a classificação dada em *Accountants' Handbook*⁴¹:

“O *Accountants' Handbook* classifica a contabilidade nos seguintes campos:

relatórios financeiros – a preparação, a partir de dados brutos, de relatórios financeiros, que são: demonstração de resultados do exercício, o balanço patrimonial e um relatório das modificações na posição financeira. Estes podem ser usados dentro de uma organização pelos gestores, ou por usuários externos, como sócios, credores, entidades representantes dos empregados, autoridades fiscais e agências regulamentadoras.

(...)

Sistemas de processamento de dados e informações – a modelagem, instalação e administração do sistema para geração, processamento, armazenamento e acesso de dados que são requeridos para uma variedade de propósitos.

Contabilidade gerencial e de custos – objetiva a análise dos custos e da performance e a preparação quantitativa de decisões gerenciais.

Auditoria interna – uma avaliação independente realizada dentro da organização, de forma contínua, para apurar o grau de consistência entre as práticas administrativas e os sistemas e procedimentos estabelecidos.

Orçamento – contabilidade para o futuro e a função relacionada com o controle orçamentário pela comparação dos relatórios financeiros com os orçamentos e a investigação das variações.”

Essa maneira de entender os papéis da contabilidade diferencia a visão desse campo de conhecimento daquele senso comum restrito à apuração e publicação dos resultados societários e fiscais.

⁴¹ *Accountants' Handbook*, 5th. Ed., New York: The Ronald Press, 1970, apud MOST, Kenneth S. *Accounting theory*. p. 3.

O conceito aqui utilizado para contabilidade é justamente esse, o de que é um instrumento amplo de apoio à gestão como um todo, desde o modelo de registro e processamento de dados até o instrumento de apoio à gestão para fins de decisão e controle.

Quando se compreende a contabilidade em sentido amplo, pode-se dizer, por exemplo, que o conjunto de controles internos e, por conseqüência, a auditoria interna, é um dos papéis da contabilidade, pois nesse sentido, ela é um instrumento de apoio à gestão e não uma metodologia para registro e processamento de dados apenas. Assim, muitas vezes, quando se está falando em orçamento, por exemplo, está se falando de contabilidade, desde que ela seja entendida por essa visão mais ampla, e a contabilidade aqui estudada visa primariamente ao apoio ao processo decisório relacionado a empresas de construção civil.

Uma característica importante da informação contábil é o pressuposto do conhecimento dos negócios por parte do usuário. Dessa forma, a informação destinada ao gestor da empresa pressupõe que ele conheça o processo e os aspectos que estão envolvidos para que possa relacionar as informações obtidas na contabilidade com variáveis envolvidas na atividade que sejam obtidas por outros meios, por exemplo, informações de mercado, características dos recursos humanos utilizados, estágio da empresa no processo de avanço tecnológico etc.

Essa característica é percebida no Pronunciamento número 4 do FASB, citado por Hendriksen⁴²:

“A divulgação financeira deve fornecer informações que sejam úteis para investidores e credores atuais e em potencial, bem como para outros usuários que visem a tomada racional de decisões de investimento, crédito e outras semelhantes. As informações devem ser compreensíveis aos que possuem uma noção razoável dos negócios e das atividades econômicas e estejam dispostos a estudar as informações com diligência razoável.”

Com isso, torna-se fundamental que, quando da elaboração das demonstrações contábeis, leve-se em consideração quem é o usuário das informações ali contidas e, principalmente, quais as informações a respeito do negócio que aquele usuário tem conhecimento.

Do ponto de vista prático, a divulgação de um resultado (lucro) que pode não ocorrer⁴³ a um usuário que não tem conhecimento dos riscos envolvidos nesse fato (o resultado não ocorrer) pode criar expectativas que levem esse usuário a decisões que não sejam as mais adequadas do ponto de vista econômico e financeiro. Nesse sentido, a convenção do conservadorismo limita a informação contábil no sentido de evitar essa situação.

Assim, se uma empresa de construção civil não observar essa convenção, ao reconhecer os lucros obtidos com unidades comercializadas e que ainda estejam em construção, o usuário da demonstração contábil poderá criar

⁴² FASB, Accounting Principle Board nº 4 (October, 1970), apud HENDRIKSEN, Eldon S. Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 93.

⁴³ A contabilidade poderia reconhecer os lucros obtidos com as atividades de construção mesmo antes da conclusão das obras.

expectativas de lucros periódicos para o futuro que não venham a ocorrer, além de estar considerando um lucro que poderá não se realizar, caso haja a interrupção da construção e devolução dos valores recebidos aos clientes, por exemplo.

Uma questão discutível é a alternativa do reconhecimento do lucro antes da conclusão das obras e, divulgando-se os riscos de não ocorrência desse fato, fica para o usuário externo o julgamento da informação no momento da decisão.

Já para o usuário interno da empresa, como os gestores, as informações acerca do risco de ocorrência ou não do resultado, decorrente do risco de conclusão das obras, são mais precisas, sendo este usuário capaz de julgar sobre a informação contábil disponível.

3.2. CARACTERÍSTICAS QUALITATIVAS DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

Para que se possa tratar das informações a serem registradas, processadas e divulgadas pela contabilidade é necessário que se estabeleçam algumas propriedades dessas informações de forma a limitar o processo de sua elaboração (registro, processamento e divulgação) e, com isso, torná-lo viável do ponto de vista operacional, de custo e de utilidade para o usuário.

O FASB estabeleceu, por meio do SFAC-2 (*Statement of Financial Accounting Concepts n° 2*)⁴⁴, as características qualitativas da informação e delineou suas relações em um quadro denominado “Hierarquia das Qualidades em Contabilidade”, apresentado a seguir.

⁴⁴ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 96.

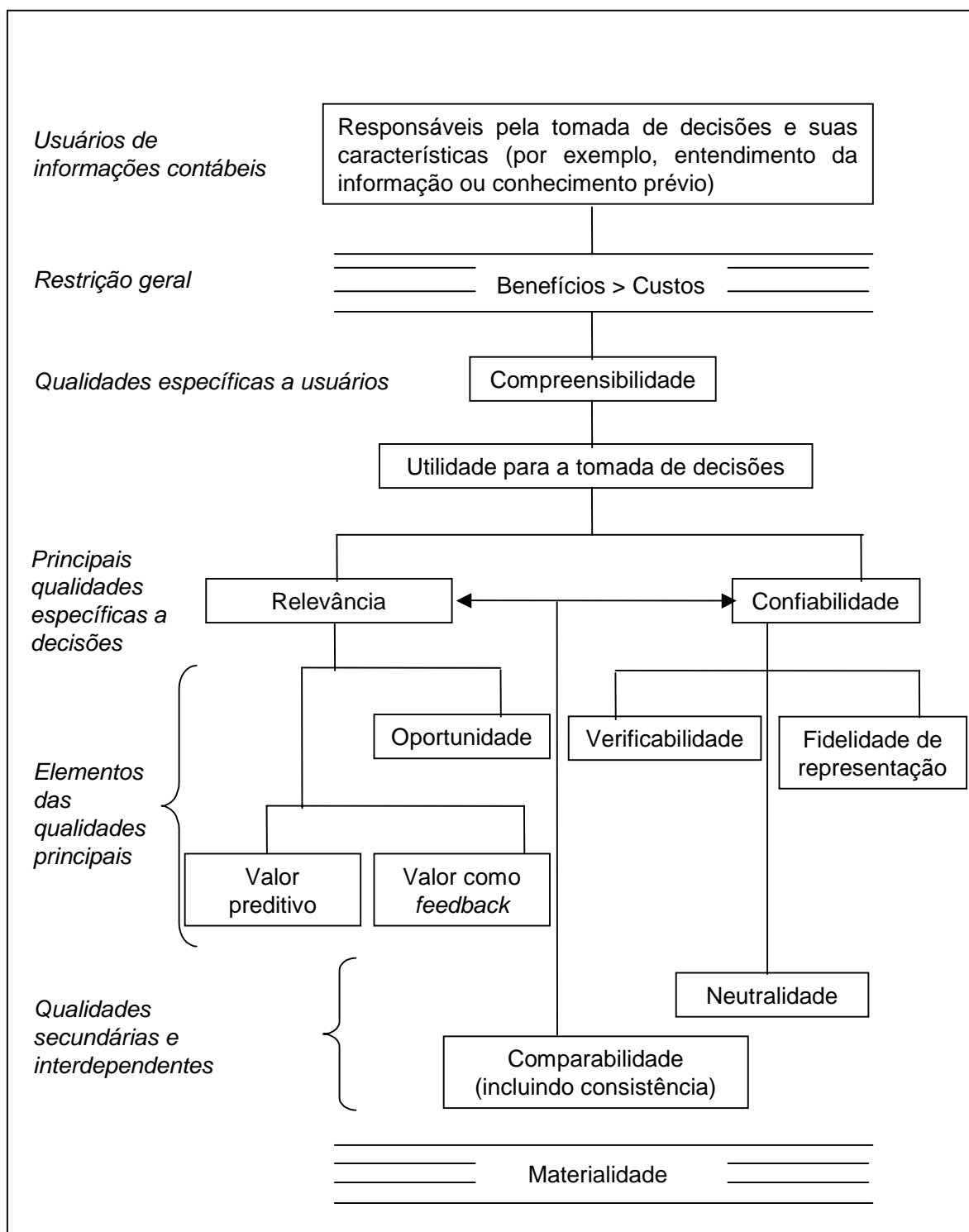


Figura 2: Características Qualitativas da Informação Contábil

Todas essas características são apresentadas a seguir no sentido de esclarecer ao leitor a importância de cada uma delas quando do questionamento, elaboração e utilização das informações contábeis.

3.2.1. BENEFÍCIOS E CUSTOS

Quando da geração das informações por parte da contabilidade, é necessário que primeiramente se verifiquem quais são os benefícios a serem obtidos pelos usuários com o uso da informação e que eles sejam comparados com os custos de obtenção dessas informações, pois podem existir situações em que tais benefícios não justificam os custos.

Vale observar as limitações dessa análise, que são:

- a mensuração quantitativa dos benefícios a serem obtidos pelo usuário é, muitas vezes, impraticável;
- nem sempre é possível atribuir os custos de geração da informação contábil diretamente àqueles que se beneficiarão com o seu uso.

Essas dificuldades não invalidam esse tipo de avaliação, pois, mesmo que seja qualitativa ou subjetiva, deve ser feita para servir de fator limitadante das informações que não sejam úteis e que tenham custos, mesmo que de pequeno valor.

3.2.2. RELEVÂNCIA

Essa característica da informação contábil indica a sua capacidade de “fazer diferença” numa decisão. Assim, quando da elaboração das informações contábeis a serem divulgadas, deve-se considerar a utilidade das mesmas nas decisões dos usuários.

Note-se que essa característica da informação contábil está fortemente relacionada com a característica anterior (benefícios e custos), pois a relevância das informações divulgadas pela contabilidade é que trará benefícios aos seus usuários e, por outro lado, quanto maior o custo de sua obtenção, menos interessante torna-se o seu uso. Além disso, essa característica está também relacionada com valor preditivo, *feedback* e oportunidade, pois são estes que tornam as informações contábeis relevantes.

Hendriksen⁴⁵ caracteriza o conceito da utilidade da informação diferenciando-a de *dado*:

“Podemos definir ‘dados’ como medidas ou descrições de objetos ou eventos.

⁴⁵ISELIN, Errol R. The objectives of accounting in an accounting theory based on deductive methodology. University of Queensland Papers St. Lucia, Austrália: University of Queensland Press, 1971, p. 22, apud HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 99.

(...) a informação pode ser definida como um dado que representa uma surpresa para quem o recebe. Além do mais, a informação deve reduzir incerteza, transmitir ao responsável pela decisão uma mensagem com valor superior a seu custo, e possivelmente evocar uma reação por parte do responsável pela decisão.”

Note-se que é fundamental que a informação contábil reduza a incerteza de seu usuário e, conseqüentemente, seja útil, caracterizando-se como relevante.

Além desse aspecto da utilidade da informação, deve-se sempre cotejar a utilidade da mensagem produzida pela informação com o custo de sua obtenção para assim justificar a sua divulgação.

3.2.3. VALOR PREDITIVO

Trata-se da capacidade de a informação contábil ser útil na elaboração e previsões que apóiem as decisões, porém ela tem a restrição de que o seu uso pressupõe alta correlação entre os eventos ocorridos no passado com os eventos a ocorrerem no futuro.

A capacidade de a informação contribuir para a elaboração de predições por parte de seus usuários é dividida em quatro tipos diferentes:

- predição direta – trata-se da situação em que a contabilidade é quem faz e divulga as previsões de valores (fluxo de caixa projetado, por exemplo);

- predição indireta – é a capacidade de a informação contábil permitir que, com o seu uso, os usuários sejam capazes de elaborar predições (com base nos fluxos de caixa passados, o usuário elabora o projetado, por exemplo);
- indicadores adiantados – trata-se da capacidade de a informação contábil ser um indicador de que algum evento irá ocorrer no futuro (por exemplo: um indicador de solvência aponta para falta de caixa em períodos futuros);
- informações comprobatórias – é a capacidade de a informação contábil indicar outros eventos que estejam acontecendo (o aumento do retorno sobre o ativo aponta um aumento da eficiência operacional e de gestão da empresa, por exemplo).

3.2.4. VALOR COMO *FEEDBACK*

Essa característica da informação contábil diz respeito à sua capacidade de servir o usuário que está tomando uma decisão com informações sobre o que foi ocorrido como forma de retroalimentar o processo decisório, permitindo que ele faça os ajustes necessários durante o curso de suas ações, revendo seus objetivos, estratégias etc.

Esta é a característica da informação contábil que a torna capaz de apoiar o gestor no exercício do controle gerencial.

3.2.5. OPORTUNIDADE

Essa característica da informação contábil é a base de sustentação para aquela imediatamente superior, no quadro da “hierarquia de qualidades da informação contábil”, pois trata da capacidade de a informação contábil influenciar as decisões de seus usuários.

Com a divulgação de demonstrações contábeis (conseqüentemente de informações contábeis) em momento oportuno, haverá utilidade dessas demonstrações para o usuário, pois as informações ali contidas são capazes de influenciar suas decisões. Quando isso não ocorre, as informações já não são capazes de tal influência.

Nesse contexto, entende-se como influência a capacidade de informar, acrescentar subsídios para o processo de tomada de decisões e não o sentido de influência distorcida.

3.2.6. CONFIABILIDADE

É a característica da informação contábil que garante que seja isenta de erro ou viés, representando com fidelidade seu objeto de contabilização.

Essa característica é função de três características básicas, conforme pode ser verificado no quadro ora apresentado:

- fidelidade de representação;
- verificabilidade; e
- neutralidade.

3.2.7. FIDELIDADE DE REPRESENTAÇÃO

Trata-se da característica de a informação contábil corresponder ao fenômeno que visa representar para não levar o usuário a interpretações diferentes daquela realmente ocorrida.

Essa característica é, muitas vezes, limitada à precisão da contabilidade em mensurar os eventos ocorridos, pois ocorrem situações em que tal mensuração acaba por ser feita segundo o juízo de valor do contador ou mesmo segundo padrões e práticas por ele adotados, seja por determinação legal, seja

por orientação de organismos regulamentadores de tais práticas. Um exemplo comum dessa limitação é a contabilização de depreciações e amortizações, sujeitas a previsões de valores residuais e de vida útil com um grau de subjetividade tal que limitam a fidelidade da representação da informação contábil.

No caso da contabilização do lucro das empresas de construção civil, esse problema também ocorre, pois mesmo existindo a consciência de que o lucro ocorre durante o processo de construção, é ainda impossível representar **exatamente** (com fidelidade) o quanto desse lucro foi gerado em cada período. O que é possível ser feito com os métodos atualmente existentes é a aproximação por meio do uso de indicadores, como o progresso físico da obra ou dos custos incorridos.

3.2.8. VERIFICABILIDADE

Essa qualidade refere-se à característica de a informação contábil possuir base objetiva de sustentação para que outra pessoa possa confirmar o que representa e chegar à mesma conclusão tanto em relação ao valor contabilizado quanto ao método utilizado para sua contabilização.

3.2.9. NEUTRALIDADE

Essa qualidade da informação contábil refere-se à ausência de viés que direcione a informação a um resultado predefinido ou pretendido.

Como a contabilidade, mesmo com o conjunto de normas orientadoras de suas práticas, depende ainda de certos julgamentos por parte do contador quando da decisão entre procedimentos alternativos, a existência dessa característica dependerá da evolução tanto dos conceitos contábeis quanto dos mecanismos de limitação que permitirão uma aproximação maior da contabilidade à realidade ocorrida.

3.2.10. COMPARABILIDADE

Esta característica da informação contábil é definida por Hendriksen⁴⁶ como

“a qualidade da informação que permite aos usuários identificar semelhanças e diferenças entre dois conjuntos de fenômenos econômicos.”

⁴⁶ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 101-102.

Ou ainda como

“(...) a qualidade de possuir características suficientemente parecidas para tornar as comparações apropriadas.”

Seu objetivo é facilitar o processo decisório de gestores, credores, investidores etc. com informações que permitam a predição de eventos futuros que sejam importantes nesse processo. Para tanto, é necessário que o usuário da informação contábil possa fazer comparações entre empresas diferentes e entre diferentes períodos para a mesma empresa.

Essa qualidade da informação contábil baseia-se fundamentalmente em duas outras:

- uniformidade; e
- consistência.

3.2.11. UNIFORMIDADE

A uniformidade é a qualidade da informação contábil que permite a comparação de diferentes empresas por meio das demonstrações contábeis, pois segundo ela, as práticas devem ser “uniformes” entre si.

Essa qualidade justifica-se pela diversidade de práticas aceitáveis que prejudicam a comparabilidade necessária para o usuário da informação contábil.

Por outro lado, não é coerente utilizar práticas contábeis idênticas para situações distintas; assim, a discussão sobre essa característica da informação contábil necessariamente passa pela definição de uniformidade, que pode ser:

- finita – permite que fatores específicos e relevantes sejam levados em consideração quando da adoção de uma determinada prática contábil; ou
- rígida – independentemente das circunstâncias que envolvem os fatos a serem contabilizados, as práticas a serem adotadas devem ser aquelas predefinidas.

Assim, tendo-se por um lado a situação específica que envolve o fato a ser registrado e por outro a limitação imposta pela uniformidade, deve a empresa aplicar a uniformidade de uma maneira limitada, de tal forma que não prejudique a potencialidade da informação contábil como um instrumento de apoio à decisão: com isso, a uniformidade finita deve ser considerada a mais adequada.

3.2.12. CONSISTÊNCIA

Refere-se à necessidade de adoção das mesmas práticas para situações semelhantes, permitindo que a informação obtida pela contabilidade possa ser

comparada entre períodos e para que se possam realizar previsões futuras com base nas séries históricas apresentadas nas demonstrações contábeis.

3.2.13. MATERIALIDADE

Trata-se da qualidade de a informação contábil estar limitada adequadamente quanto ao grau de detalhamento.

Assim, a informação contábil a ser divulgada deve conter itens relevantes para o usuário e omitir detalhes que não contribuam para suas decisões e possam prejudicar suas interpretações.

Cada uma das características qualitativas ora apresentadas podem ser vistas segundo um outro ponto de vista: quando essas características não existem, não existe informação contábil e, por dedução, pode-se afirmar que essas características são pré-requisitos para que a informação divulgada possa ser considerada, em sua essência, como uma informação contábil.

Essas qualidades são fundamentais para o balizamento daquele que esteja interessado em divulgar informações contábeis para os usuários e esteja preocupado com a eficácia e a eficiência do processo de comunicação no qual essa informações estão inseridas.

3.3. O RECONHECIMENTO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO CIVIL – APLICAÇÕES DA TEORIA

Conforme já foi visto, a contabilidade tem como objetivo oferecer aos usuários informações que os apoiem no processo de tomada de decisões num sentido amplo. O lucro contábil está entre essas informações como figura principal, isto é verificado adiante, ainda neste subitem.

Partindo-se da premissa de que o objetivo da empresa consiste em maximizar a riqueza dos seus sócios, seja por meio do fluxo de dividendos, seja pelo valor de liquidação da empresa, é fundamental que se conheçam os fatores que causaram esse aumento de riqueza em longo prazo e assim avaliar o sucesso ou insucesso de uma empresa no longo prazo.

Torna-se inviável, porém, abandonar-se à própria sorte e aguardar que o longo prazo aconteça para se conhecer o sucesso de um negócio. É necessário que se conheça essas variações de riqueza ao longo do tempo e se possa decidir pelos investimentos na empresa, além de haver a necessidade de se apontar falhas que estejam acontecendo no “curto prazo” e se empreendam as correções necessárias para alcançar o sucesso do negócio, ou seja, a maximização da riqueza de seus sócios. Para tanto, torna-se fundamental a identificação dos resultados obtidos pela empresa a cada período e sua divulgação é importante para que sejam utilizados como instrumento de apoio à decisão.

Numa abordagem mais específica, o lucro aparece mais claramente como um instrumento que apóia o processo de gestão em dois aspectos:

1. tomada de decisão;
2. controle.

No primeiro, é fundamental que o gestor tenha em mãos informações que o permitam fazer predições em relação ao futuro.

Já no segundo aspecto, é fundamental que a informação disponível permita que ele compare as previsões feitas com às ações efetuadas permanentemente, de maneira a permitir que se corrijam tanto os desvios de previsão quanto os das ações propriamente ditas.

Assim, a divulgação do lucro, conforme descrito por Hendriksen⁴⁷, tem os seguintes objetivos:

“Objetivos mais específicos incluem:

O uso do lucro como uma medida de eficiência da gestão da empresa.

O uso de dados históricos de lucro como instrumento de predição da trajetória futura da empresa ou dos pagamentos futuros de dividendos.

O uso do lucro como medida de desempenho e orientação para decisões gerenciais futuras.”

⁴⁷ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 200.

Tendo o lucro essa capacidade, ele pode apoiar o gestor dos negócios de construção tanto no controle durante o processo de construção quanto na tomada de decisão de executar ou não uma obra, incorporar ou não um novo empreendimento etc.

Conforme já foi verificado, há dois aspectos importantes para a contabilidade em empresas de construção civil, quais sejam:

1. quando reconhecer o lucro obtido pelas atividades?

2. quanto reconhecer de lucro a cada período?

A teoria contábil recomenda que a receita de venda e, conseqüentemente, o resultado (lucro ou prejuízo) sejam reconhecidos quando o evento crítico que o gera seja verificável e quantificável.

Isso decorre da possibilidade de apuração de um lucro que não possa se realizar, problema perfeitamente resolvido pela contabilidade com o uso da convenção do conservadorismo, que, refletida no princípio contábil da realização da receita, determina que o reconhecimento do lucro somente deve ser feito quando é certa a sua efetivação.

No entanto, quando se trata de uma atividade como a de construção civil, na qual o ciclo operacional é de longo prazo, o reconhecimento do lucro no momento em que é certo que vai acontecer acaba por omitir os resultados intermediários no momento em que a riqueza está sendo gerada, reduzindo-se o seu potencial como instrumento preditivo e de controle para os gestores.

Isso acontece porque a certeza de que o lucro efetivamente vai acontecer depende basicamente de dois fatores (pelo menos na maioria dos casos):

1. a conclusão da construção;
2. a quitação do débito por parte do cliente.

Aquele primeiro item é facilmente percebido porque ocorre um risco da não conclusão da unidade imobiliária por problemas técnicos ou mesmo financeiros e operacionais da empresa. Assim, estaria a mesma reconhecendo um resultado que poderia não acontecer efetivamente.

Já o segundo aspecto não é tão facilmente perceptível pelo fato de ser incomum nos demais ramos de atividade.

Na atividade de construção, é comum vincular a transferência da propriedade à quitação dos pagamentos em função de dois fatores: as imposições legais que restringem o uso do imóvel de moradia como instrumento de garantia da operação e o alto risco de inadimplência decorrente basicamente dos longos prazos de financiamento.

Assim, o reconhecimento do lucro de empresas que constroem unidades imobiliárias para a venda torna-se um grande problema do ponto de vista da contabilidade quando é feita para fins de divulgação externa e, por isso, necessita da utilização de regras como o princípio da realização da receita, pois aqueles usuários externos não têm informação suficiente para julgar sobre o risco de não ocorrência do resultado divulgado pelas demonstrações contábeis.

No ponto de vista do gestor como usuário, esse problema necessariamente não ocorre, pois estando ele informado do contexto e de todos os aspectos que envolvem o negócio, é capaz de julgar sobre o risco da não ocorrência daquele resultado divulgado nas demonstrações contábeis e para esse ponto de vista é importante conhecer o resultado gerado durante a atividade, pois ele pode ser utilizado como medida de desempenho e instrumento de correção durante o processo, portanto torna-se fundamental que essa informação seja divulgada, pelo menos em relatórios internos.

Conhecer o resultado obtido pela atividade durante o processo de construção é fundamental para fins gerenciais, pois permite, além do controle financeiro do processo, a predição a respeito da rentabilidade de projetos futuros ou mesmo do resultado global da empresa para períodos futuros, informações estas que são de grande importância para o gestor que conduz os negócios em direção à satisfação das necessidades dos investidores, ou seja, o lucro ou o resultado positivo.

Esse lucro pode ser abordado de várias maneiras, dependendo do enfoque e das necessidades do usuário. Essas formas de abordagem do lucro são vistas no item 3.4 - Mensuração do lucro em atividades de construção, que trata do assunto.

Alguns conceitos de lucro são aqui tratados de maneira a elucidar o problema existente quando se tem como objetivo divulgar essas informações a respeito de empresas de construção civil.

Algumas abordagens mais amplas a respeito do lucro são tratadas a seguir, sem o objetivo de esgotar o tema, apenas de contextualizar o leitor no assunto de forma a se chegar ao conceito de lucro aplicado à atividade de construção. A seguir, são apresentadas algumas delas.

“Enquanto o capital ainda é visto como estoque de riqueza capaz de gerar serviços futuros, o lucro é visto como fluxo de riqueza ou benefícios acima do necessário para manter o capital constante.”⁴⁸

“O economista escocês Adam Smith foi o primeiro a definir lucro como sendo o montante que poderia ser consumido sem reduzir o capital. O economista inglês e ganhador do Prêmio Nobel, Sir John Hicks, aprofundou essa idéia dizendo que o lucro é o montante que uma pessoa pode gastar durante um período, e ainda estar tão bem ao final do período quanto no início.”⁴⁹

Essas afirmações, bastante fortes, alicerçam o conceito de lucro como variação de riqueza e não apenas como variação absoluta do valor do patrimônio contábil.

Ainda em um sentido amplo, porém de maneira mais prática, tem-se o conceito de lucro como o de preservação da riqueza, segundo o FASB⁵⁰:

“O lucro, no sentido amplo, é a variação do patrimônio de uma empresa durante um período...”

De uma maneira simplificada, o lucro interfere no patrimônio do sócio de maneira direta e indireta. De maneira direta, quando é somado ao patrimônio, e de maneira indireta, quando é usado pelo mercado como instrumento de predição

⁴⁸ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 182.

⁴⁹ HENDRIKSEN, Eldon e & Van BREDA, Michael. *Teoria da contabilidade*. p. 183.

⁵⁰ SFAC 6, parágrafo 70, apud HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 181.

de fluxo de caixa ao acionista em longo prazo, pois impacta no valor da empresa, impactando a riqueza do sócio.

Entendendo-se a eficácia do gestor como o aumento direto do patrimônio dos sócios por meio do lucro, este pode ser utilizado como um instrumento de aferição do nível de eficácia da gestão dos negócios.

Outra abordagem a respeito do lucro, também do FASB⁵¹, aponta para o lucro como uma medida de desempenho do “sucesso das operações de uma empresa”, o que equivale a dizer: a eficácia da gestão.

“O teste de sucesso (ou insucesso) das operações de uma empresa é a medida pela qual o dinheiro obtido é superior (ou inferior) ao dinheiro gasto (investido) no longo prazo.”

Essa abordagem, apesar de parecer mais simplista, demonstra que existem pelo menos duas bases para o sucesso de uma empresa: a receita obtida e os gastos efetuados.

Por trás desses dois conceitos existem vários aspectos de gestão envolvidos. Por exemplo: por trás da receita estão a qualidade da produção, a qualidade do esforço de vendas, a qualidade dos serviços adicionais oferecidos etc., e por trás dos custos estão conceitos como a eficiência do uso dos recursos para a consecução dos objetivos. Essas informações são fundamentais para o processo de gestão.

⁵¹ SFAC 1 – Statement of Financial Accounting Concepts nº 1, parágrafo 39, apud HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 181.

Note-se que, ao avaliar o resultado de um período, todos esses aspectos estão envolvidos e, além disso, podem (e devem) ser comparados entre períodos, avaliando-se as variações, suas causas e conseqüências, o que requer informações quantitativas, e a contabilidade pode oferecer essas informações por meio da divulgação do lucro, pelo menos internamente.

Dada a importância do lucro como informação para o processo de gestão, cabe agora discutir o reconhecimento desse lucro ao longo do tempo.

O ciclo operacional da maioria das atividades geralmente é de curto prazo e, em grande parte, ocorre em curtíssimo prazo, muitas vezes em menos de um mês, repetindo-se por várias vezes durante um exercício contábil (um ano).

Na construção civil, como em algumas indústrias (estaleiros, por exemplo), o ciclo operacional geralmente é superior a um ano, nascendo daí uma dificuldade para o reconhecimento do lucro, pois se passar um ano inteiro e o ciclo não tiver terminado, a apuração do lucro de cada projeto ficará prejudicada.

Independentemente da dificuldade em apurar os resultados obtidos durante a atividade, essa é uma informação importante para a avaliação do desempenho da mesma e, por conseqüência, de sua gestão. Assim, existe uma necessidade demandada pelos gestores que a contabilidade pode atender, mesmo que não seja da maneira mais precisa.

O desafio de reconhecer o resultado da atividade de construção consiste em dois pontos, conforme já foram vistos:

1. quando reconhecer; e
2. quanto reconhecer.

O primeiro aspecto é tratado nesta parte do capítulo do ponto de vista das regras de reconhecimento.

O ponto de partida para o reconhecimento do lucro é, segundo Hendriksen⁵², o reconhecimento da receita:

“Dado que a receita é uma parte do lucro, as regras de reconhecimento de receita fazem parte das regras de reconhecimento do lucro.”

A partir do reconhecimento da receita e da confrontação das despesas, é possível apurar o resultado obtido pelas atividades durante um período, a questão principal está em “quando reconhecer”, visto que existe uma atividade cujo ciclo ultrapassa os limites do exercício contábil. Ainda segundo Hendriksen⁵³:

“Estritamente falando, portanto, as receitas devem ser reconhecidas continuamente ao longo de todo o ciclo do produto.”

“O custo da acumulação contínua de receitas impede o uso universal do reconhecimento contínuo na prática.”

Com base nessas afirmações e na demanda do gestor pela informação do lucro durante o processo, pode-se afirmar que este é o ideal quando se trata de sua apuração, porém torna-se inviável essa apuração sem a delimitação de

⁵² HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 227.

⁵³ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 227.

períodos. Essa delimitação deve ser feita de forma a atender às necessidades de informações expressas na demanda do gestor.

As regras para o reconhecimento das receitas e dos custos são bem definidas, porém conservadoras, pois o reconhecimento de uma receita, segundo as mesmas, requer que o bem seja entregue. No entanto, em uma atividade como a de construção, nos períodos em que o projeto foi executado e a riqueza gerada, mas as unidades não foram entregues, o resultado apurado com base nessa regra não poderá ser utilizado como um indicador de desempenho da atividade durante o período. Isso porque o lucro obtido, assim apurado, somente poderá ser reconhecido no exercício em que a unidade for entregue, prejudicando a qualidade da informação contábil como instrumento de apoio às decisões dos usuários da contabilidade.

A empresa e sua gestão atuam sobre uma realidade física, que é a construção em si, e obtêm resultados também físicos (a obra concluída), e todo esse processo produtivo é composto de variáveis de naturezas diferentes: metros cúbicos de concreto, horas de mão-de-obra, milheiros de tijolos etc.

Em artigo publicado no VI Congresso Brasileiro de Custos, realizado em 1999, na cidade de São Paulo⁵⁴, foi desenvolvido um raciocínio que aborda a contabilidade como um instrumento que visa representar os fatos ocorridos na

⁵⁴ BRITO, Eduardo de, PAIVA, Paulo Roberto de & BONIZIO, Roni Cleber. *Aspectos contábeis do resultado apurado nas empresas de construção civil – um estudo de caso*. p. 3.

realidade física da empresa em uma linguagem única, a linguagem das unidades monetárias, que contribui para a abordagem proposta nesse trabalho.

“Pode-se dizer que, na empresa, existe uma realidade física de operações:

a empresa adquire produtos e serviços: matérias-primas, mão-de-obra, energia-elétrica, máquinas etc.;

a empresa produz novos produtos: automóveis, artigos para vestuário, produtos alimentícios etc.;

a empresa capta recursos no mercado: venda de ações, emissão de debêntures, contratação de financiamentos, aquisições com prazos de pagamento etc.;

E esta realidade física é representada pela contabilidade em uma linguagem única: a linguagem das unidades monetárias (\$) dos valores:

a aquisição de produtos e serviços, bem como seus reflexos na empresa, está representada nas contas de estoques, fornecedores, custos de produção e de produtos vendidos, despesas etc.;

a produção de novos produtos, bem como seus reflexos na empresa, está representada na contabilidade nas contas de estoques de produtos acabados, nos mapas de apuração de custos de um período ou de uma determinada ordem de produção, nos custos dos produtos vendidos quando relacionados com as receitas de vendas etc.;

a captação de recursos no mercado, bem como seus reflexos na empresa, está representada nas contas de capital, passivo a curto e longo prazo, despesas financeiras, lucros distribuídos etc.

Com isso, os resultados decorridos das operações físicas de uma empresa (compras, vendas, produção, captação e aplicação de recursos etc.) são representados na contabilidade, direta ou indiretamente, na demonstração de resultados do exercício, que reflete, em termos de valores, o fluxo de resultados decorrentes das operações e atividades da empresa.”

Pressupondo-se que o objetivo maior de uma empresa é o de maximizar seu valor, que o valor da empresa é função da expectativa de lucros futuros e que

a expectativa de lucros futuros, por sua vez, é função dos lucros passados, **dentre outros fatores**, quando o gestor busca maximizar o lucro no presente, ele está, indiretamente, maximizando o valor da empresa.

A contabilidade pode ser entendida como uma maneira de representar todo o processo produtivo, que é constituído de consumo de metros cúbicos, milheiros, quilos etc. de materiais, horas de mão-de-obra, de máquinas etc., em uma única linguagem, a linguagem das unidades monetárias.

Entendendo que a administração de uma construtora opera a realidade física com o objetivo de gerar o máximo de lucro possível, então esse lucro torna-se fundamental como instrumento de acompanhamento do desempenho das atividades físicas executadas para fins de gerir o processo de forma a atender o seu objetivo maior: a maximização da riqueza dos sócios.

O lucro é assim obtido pela atividade física, ou seja, durante o processo produtivo, que, no caso das empresas de construção, dura geralmente mais de um ano, sendo fundamental a apuração periódica dos lucros parciais obtidos nos períodos intermediários, mesmo que não haja um instrumento de mensuração perfeitamente objetivo.

Vernon Kam⁵⁵ afirma que

“Para empresas de negócios, o lucro é o excesso de preço pago pelos indivíduos pelos produtos da empresa acima das despesas incorridas pela firma. O excesso representa o incremento de valor criado pela firma em um determinado período.”

⁵⁵ KAM, Vernon. *Accounting theory*. p. 126.

Essa afirmação fundamenta o uso do lucro como instrumento de medição do desempenho da atividade durante sua execução, pois é nesse momento em que ele surge.

Outra afirmação nesse sentido é a de Martins⁵⁶.

“Do ponto de vista econômico, o lucro já surge durante a elaboração do produto, pois há agregação de valores nessa fase, inclusive do próprio resultado, mesmo que ainda numa forma potencial, sem se concretizar em dinheiro, direitos a recebimento futuro ou outros ativos.”

Nessa afirmação é possível identificar que o lucro é gerado independentemente da existência de um negócio fechado, pois ele existe “mesmo que ainda numa forma potencial”.

Seguir essa recomendação para fins societários pode parecer temível pelo fato da existência do risco de reconhecimento de uma receita que possa não se realizar e, conseqüentemente, de um lucro que não se concretizará em função do não cumprimento do contrato por parte da construtora ou do cliente. Porém esse risco pode ser evidenciado em notas explicativas na forma de históricos de devoluções, de unidades contratadas e não entregues, de tal forma a capacitar o usuário externo a tomar sua decisão (de investimento ou não), com base nessas informações.

Com a finalidade de informação para a gestão de empresas de construção civil, imagine-se um exemplo simplificado de um empreendimento imobiliário

⁵⁶ MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de custos*. p. 35.

totalmente vendido em 01/01/x1, cuja receita será recebida ao longo de dois anos, e a construção ocorrerá também em dois anos (entrega das unidades em 31/12/x2), durante os quais a empresa tem despesas operacionais.

Além disso, o contrato entre a empresa construtora e os clientes foi feito na modalidade de “preço fechado”, ou seja, o valor da venda é definido e os custos correrão por conta da empresa construtora.

Valores do exemplo:

Número de unidades imobiliárias	10 apartamentos
Valor total de venda	\$300.000 (\$30.000 cada)
Custos previstos para a construção	\$180.000 (\$18.000 cada)
Custos incorridos para a construção	\$190.000

(\$57.000 incorridos em x1 e \$133.000 em x2)

Despesas operacionais incorridas	\$25.000 por ano
----------------------------------	------------------

Seguindo-se a regra de reconhecimento da receita e o conservadorismo implícito em sua determinação, a apuração do resultado ficaria assim:

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DOS EXERCÍCIOS			
	X1	X2	TOTAL
Receita de venda	-	300.000	300.000
Custo de construção		(190.000)	(190.000)
Lucro bruto	-	110.000	110.000
Despesas operacionais	(25.000)	(25.000)	(50.000)
Lucro líquido	(25.000)	85.000	60.000

O lucro apurado pela empresa que, no exemplo, executou apenas este empreendimento foi de \$60.000 ao longo de dois anos, porém o lucro atribuído a cada período não reflete o desempenho da empresa decorrente de sua atividade, o que ficaria mais bem evidenciado, caso o lucro fosse apurado ao longo dos dois períodos.

Para isso, é necessário que se adote um critério como base proporcional para reconhecer os lucros em cada período. Nesse caso adotaram-se como critério os custos incorridos:

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DOS EXERCÍCIOS			
	X1	X2	TOTAL
Receita de venda	95.000	205.000	300.000
Custo incorrido	(57.000)	(133.000)	(190.000)
Lucro bruto	38.000	72.000	110.000
Despesas operacionais	(25.000)	(25.000)	(50.000)
Lucro líquido	13.000	47.000	60.000

Do ponto de vista do usuário, essa informação, apesar de imprecisa – não se sabe exatamente quanto do lucro foi gerado em cada um dos anos –, aproxima-se da realidade econômica, pois, se a construção do imóvel gerou um resultado líquido de \$60.000 e a sua gestão contribuiu para isso, o lucro apurado, segundo essa última metodologia, indica o desempenho da atividade da empresa e, conseqüentemente, do gestor.

No caso em que as vendas ocorrem ao longo dos períodos (o que é mais comum), esse tratamento deve ser dado àquelas unidades já vendidas, e os custos incorridos das unidades ainda não vendidas devem ser acumulados nos

estoques de unidades em construção. Essa situação é demonstrada no estudo de caso apresentado neste trabalho.

3.4. A MENSURAÇÃO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO

O outro aspecto da contabilidade a ser abordado em empresas de construção é a dificuldade em definir o "quanto" de lucro alocar a cada período de tempo (exercício contábil), que é uma questão a ser ainda investigada pela contabilidade, em seu aspecto de mensuração.

Isso acontece porque, em geral, as atividades de construção têm um ciclo operacional superior ao exercício contábil, e a apuração do lucro de maneira objetiva requer que todos os esforços tenham sido feitos para a obtenção da receita para que se possa apurar o resultado dessas atividades.

Entretanto, o fato de não se reconhecer o lucro durante esses períodos intermediários, e reconhecê-lo ao final do processo de construção, prejudica a qualidade da informação contábil para fins de gestão, pois o processo decisório demanda informações sobre o desempenho da atividade durante o processo de execução e não apenas depois desse processo.

Maneiras alternativas de mensuração do lucro são sugeridas, porém nenhuma delas pode ser considerada definitivamente como objetiva (numa

abordagem restrita do conceito de objetividade da mensuração, pois em sentido amplo, qualquer mensuração pode ser considerada subjetiva).

Isso significa que quaisquer dos métodos utilizados são meras aproximações do resultado verdadeiro, pois este depende de variáveis cujos valores não são conhecidos com precisão, são apenas esperados.

Reconhecer o lucro durante o processo de produção requer uma base a partir da qual se obterá a sua proporção que caberá a cada exercício contábil.

O reconhecimento do lucro durante o tempo de construção é recomendado por IUDÍCIBUS⁵⁷, pois, caso fosse adotada essa prática para apuração das demonstrações contábeis para fins societários pelas empresas de construção, seria evidenciado ao usuário externo pelo menos uma aproximação do lucro efetivamente gerado durante aqueles períodos, portanto o autor orienta que

“O correto contabilmente, ... quando se vende, mas se leva longo tempo para executar a obra ou serviço, é apurar-se o resultado não no ato do contrato (que é mera intenção; apesar da sua validade jurídica, economicamente nada ainda foi construído, produzido, gerado, transferido etc. e, portanto, não se “ganhou” de fato nenhum lucro), não também na entrega final, muito menos nos recebimentos, mas sim quando a entidade cumpre com a fase economicamente mais importante do seu processo de geração de riqueza, que é a execução do contrato. Assim, nas vendas de bens por construir ou a acabar a longo termo, o resultado deve ser apropriado durante sua construção, terminando ao se encerrar essa fase”

⁵⁷ IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu & GELBCKE, Ernesto R. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. p. 255.

Esta prática justifica-se pela necessidade de informações intermediárias que indiquem o desempenho da empresa a cada período, mesmo que não se possa obter essas informações de uma maneira definitivamente precisa. A esse respeito, IUDÍCIBUS⁵⁸ argumenta:

“A justificativa do procedimento de reconhecer os resultados ao longo do período do contrato, alternativamente à hipótese de nada se alocar durante o desenvolvimento do contrato para só se apropriar o resultado integral ao final, deve-se à preferência de se terem resultados intermediários, em cada exercício, de forma aproximadamente certa, em vez de resultados totalmente errados em todos os períodos. Quando se apropria tudo no final, cada resultado anterior ficou errado integralmente, e o último não é correto também, pois engloba todo o auferido e ganho nos anteriores; mas só agora é contabilmente reconhecido. Como a contabilidade é sempre a aproximação da realidade, deve-se sempre preferir a melhor aproximação, mesmo que isso às vezes implique a adoção de critérios como o mencionado.”

O reconhecimento do lucro segundo essa metodologia requer que sejam feitos ajustes referentes a erros de previsão dos custos orçados, o que poderia levar o contabilista a registrar esses ajustes a título de “ajustes de exercícios anteriores”, porém essa não é uma prática recomendável pela própria essência da conta, que se destina a ajustes referentes a **exercícios anteriores**.

“Não se devem tratar esses acertos como Ajustes de Exercícios Anteriores, pois na época não houve erro, ocorrendo apenas fatos subseqüentes, que alteraram as previsões.”⁵⁹

⁵⁸ IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu & GELBCKE, Ernesto R. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. p. 230.

⁵⁹ IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu & GELBCKE, Ernesto R. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. p. 230.

Diversas podem ser as bases que servem como critério para a definição do quanto se deve apropriar de resultado a cada período, mas nenhuma delas é definitivamente objetiva, ressaltando-se que **todas são aproximações**.

Pode-se adotar um critério baseado no percentual de conclusão da obra em termos de tempo, da quantidade de material, quantidade de horas de mão-de-obra utilizadas etc. ou ainda por meio de laudos técnicos que indiquem esse percentual de conclusão.

Qualquer uma dessas bases para alocação do resultado ao período é tão subjetiva quanto àquela alocação feita com base nos custos incorridos e, além do mais, todas estão apontando na mesma direção: os esforços feitos para a conclusão das unidades imobiliárias.

Dada essa situação é adotado, neste trabalho, como base para alocação o percentual de custo efetivamente incorrido, pois representa economicamente o esforço feito para a consecução da obra e é o indicador de maior facilidade de obtenção⁶⁰.

⁶⁰ A única norma que sugere indicadores para o reconhecimento proporcional do lucro é o Ofício Circular CVM 05/95, que propõe o uso do progresso físico da obra ou os custos incorridos.

3.5. A EVIDENCIAÇÃO DO LUCRO EM ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO

Antes que se divulgue qualquer informação contábil, é necessário que se conheça o usuário dessa informação para que ela seja eficaz no sentido de atender às necessidades daquele usuário em suas decisões. Para isso, tem que se conhecer os interesses de cada um na empresa.

O FASB apresenta duas abordagens do conceito de lucro, bastante úteis do ponto de vista de esclarecimento ao usuário (seja um usuário externo ou um gestor da empresa).

A primeira abordagem é a do lucro do acionista, do sócio. Para o norte-americano, o lucro do acionista ordinário

“(...) refere-se ao lucro obtido apenas pelos acionistas ordinários, e foi introduzido pelo FASB para abranger certos itens tais como ajustes de períodos anteriores, os quais, embora contabilizados como variação do lucro retido, talvez deveriam ser considerados como parte do lucro do exercício corrente.”⁶¹

A segunda abordagem é a do lucro da entidade que é o lucro gerado pela atividade operacional da empresa, que remunera tanto os sócios quanto os terceiros. Segundo Hendriksen⁶²:

“O lucro é, assim, o resultado obtido por todos os fornecedores de capital à empresa, isto é, inclui juros pagos a credores e lucros distribuídos aos acionistas.”

⁶¹ HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 182.

⁶² HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. p. 182.

(...) o capital é formado por todos os recursos financeiros proporcionados por investidores externos, ou seja, capital próprio e capital de terceiros. O lucro é, assim, o resultado obtido por todos os fornecedores de capital à empresa, isto é, inclui juros pagos a credores e lucros distribuídos aos acionistas."

Note-se que é fundamental para os usuários externos e internos o conhecimento de cada uma dessas formas de remuneração pelo investimento feito, para que possam fazer avaliações a respeito do seu desempenho.

É primordial, por exemplo, a separação dos custos financeiros em uma compra a prazo, pois parte do valor pago representa o custo da mercadoria ou dos serviços adquiridos e uma outra parte é referente à remuneração dos fornecedores de capital (nesse caso, os fornecedores de materiais ou serviços que “emprestaram” capital para o funcionamento do negócio).⁶³

Esse capital pode parecer irrelevante num momento específico (a data do balanço, por exemplo), porém pode tornar-se substancial e, conseqüentemente, merecer um tratamento mais adequado quando observado do ponto de vista dinâmico, sob o qual se percebe que geralmente é constante, ou seja, é um capital “emprestado” pelos fornecedores de forma permanente.

A separação do custo do financiamento do custo da aquisição dos fatores utilizados é fundamental para que se conheça, na Demonstração de Resultados, o resultado obtido com a operação (preço menos custo dos fatores) – Lucro Bruto

⁶³ No caso das vendas a prazo, o mesmo acontece, devendo-se segregar das receitas de venda os valores referentes às receitas obtidas com o financiamento feito ao cliente (receitas financeiras).

– do resultado obtido com a atividade de financiamento (custo financeiro da compra a prazo).

A dificuldade maior, nesse caso, está na mensuração da parte do lucro que se refere à aquisição da mercadoria e da parte que se refere à remuneração pelo capital emprestado pelo fornecedor.

Dois metodologias podem ser utilizadas, sendo que cada uma delas tem suas fundamentações e suas características do ponto de vista prático.

A primeira é a definição do custo financeiro pela diferença entre preços à vista e preços a prazo, operação a operação. Então, se um bem ou serviço foi adquirido por \$97 com um determinado prazo para pagamento e, caso fosse adquirido à vista, custaria \$93, o custo financeiro (remuneração ao fornecedor que “emprestou recursos” à empresa) foi de \$4.

A segunda é a utilização de taxas médias de custo financeiro obtidas no mercado. No Brasil, a metodologia de correção monetária integral das demonstrações financeiras utiliza a taxa ANBID⁶⁴ (que é uma taxa média de custo do dinheiro no mercado, apurada pelos bancos) para fins de ajuste a valor presente das compras e vendas a prazo. Ambas têm a mesma fundamentação, mas a primeira se utiliza do custo do dinheiro que é cobrado diretamente pelo fornecedor, enquanto a segunda é uma generalização do custo médio dos

⁶⁴ Associação Nacional dos Bancos de Investimentos.

recursos no mercado para fins de determinação do custo das compras (e vendas) a prazo.

Muitos aspectos estão envolvidos na seleção da metodologia mais adequada para fins da apuração da parte referente à remuneração implícita nesse caso. A primeira, na qual se apura o custo financeiro a cada operação, é mais precisa por mensurar exatamente o valor referente a esses custos financeiros, porém nem sempre é possível do ponto de vista prático, levando a optar pela segunda metodologia como uma aproximação da realidade.

Outro fator que deve ser observado é a circunstância em que a empresa de construção financia parte do empreendimento com recursos de clientes, e o custo desse financiamento é obtido pela diferença de preço entre as unidades comercializadas antes e durante a construção e aquelas comercializadas após a construção.

O lucro apurado para fins de gerenciamento dos negócios de construção civil poderia ser apurado da seguinte maneira:

- Lucro bruto das atividades de construção
 - » É a receita de venda menos os custos referentes às unidades em construção comercializadas.

Lucro gerado pela atividade (lucro da entidade)

- » É o lucro bruto das atividades menos as despesas operacionais (exceto despesas financeiras).

(-) Custo dos recursos de fornecedores

- » É a diferença entre o custo de aquisição a prazo e o que seria pago caso as compras fossem à vista ou o valor do ajuste a valor presente, sendo preferível o primeiro, desde que praticável.

(-) Custo dos recursos de instituições financeiras

- » É o valor das despesas financeiras do período, referentes aos empréstimos e financiamentos.

(-) Custo dos recursos dos clientes

- » Como esse custo inclui a remuneração ao cliente pelo risco que ele corre ao adquirir uma unidade imobiliária em construção, a melhor aproximação é a média passada desses custos.

(-) Custo dos recursos dos sócios (lucro abrangente)

- » É o lucro mínimo desejado pelos sócios por investirem na empresa. Este lucro é função do nível de risco do negócio e pode ser apurado utilizando-se modelos existentes, como o *CAPM – Capital Asset Pricing Model* (modelo de precificação de ativos de capital), desde que observadas as limitações de sua aplicação (pressuposto do mercado eficiente, por exemplo).

(=) Lucro líquido residual

- » É o valor econômico adicionado pela empresa aos sócios, a riqueza gerada (do ponto de vista econômico). Este valor pode ser distribuído ou reinvestido.

	Obra A	Obra B	Obra C	TOTAL
Receitas	120	240	360	720
Custos de construção	(80)	(156)	(210)	(446)
Lucro bruto	40	84	150	274
Despesas de manutenção da empresa				(124)
Lucro gerado pelas atividades				150
Remuneração aos fornecedores de materiais				(20)
Remuneração às instituições financeiras				(60)
Remuneração aos clientes				(30)
Lucro gerado pelas atividades para os sócios				40
Remuneração aos sócios				(15)
Lucro residual				25

Note-se que o lucro evidenciado como “lucro gerado pelas atividades” é o resultado apurado segundo o conceito de “lucro da entidade” e o lucro evidenciado como “lucro gerado pelas atividades para os sócios” é o resultado apurado segundo o conceito de “lucro abrangente”.

Já a riqueza gerada representa a viabilidade do negócio como um todo, dada a composição da forma de financiamento (fornecedores, clientes, investidores e sócios). Esse valor, quando positivo, indica que o negócio satisfaz às necessidades de remuneração pelo investimento de todos os agentes econômicos que estejam financiando o negócio: fornecedores, clientes, investidores e sócios.

Vale ressaltar que a apuração desses valores está sujeita aos pressupostos e às limitações do uso de modelos para apuração da remuneração que satisfaça os sócios (o custo de capital próprio).

Toda essa separação justifica-se pela necessidade de conhecimento dos resultados obtidos com a atividade de construção, que é o objeto de estudo desta parte do trabalho. Assim, torna-se importante separar, por exemplo, os resultados obtidos com a construção em si dos custos de financiamento dessa atividade, sejam de fornecedores, de clientes, de instituições financeiras ou dos sócios.

Entendendo-se como investidores aqueles que financiam toda a empresa, podem-se classificar como resultado obtido com a gestão de todos os ativos, os lucros operacionais (excluindo-se as despesas financeiras) e, a partir desse resultado, remunerar o capital de terceiros e o capital próprio. Com isso, é possível medir o nível de eficiência do uso do capital (seja ele próprio ou de terceiros), além de verificar a eficácia do negócio como gerador de riqueza para os sócios.

3.6. EXEMPLO COM RECONHECIMENTO DO LUCRO DURANTE OS PERÍODOS DE CONSTRUÇÃO

Nesta parte do trabalho serão demonstrados exemplos, semelhantes aos utilizados anteriormente, que descrevem o reconhecimento do lucro segundo a legislação vigente.

Será descrito o exemplo com o reconhecimento do lucro de um empreendimento cujas vendas foram feitas no início do projeto. Nesse exemplo inicial, não são considerados os aspectos de correção monetária nem do custo financeiro, com o objetivo de simplificação para efeito didático. Assim, o exemplo supõe inflação igual a zero e não existe custo financeiro.

Além disso, o exemplo pressupõe a não alteração do cronograma de construção, o que demandaria ajustes e prejudicaria o atendimento do objetivo do mesmo: exemplificar o reconhecimento do lucro com base nos custos incorridos.

A seguir, a descrição do exemplo:

Exemplo: venda à vista de unidades em construção**Dados:**

Empreendimento: Edifício Esperança

Custo orçado da construção: \$270.000

Custo do terreno: \$30.000

Número de unidades: 10 apartamentos

Início da construção: 15/01/20x2

Término da construção: 15/07/20x3

Custo incorrido da construção: \$280.000

Vendas (todas à vista)

Em 20/03/20x2: 3 apartamentos por \$135.000

Em 10/02/20x3: 2 apartamentos por \$100.000

Em 09/01/20x4: venda de 5 apartamentos por \$350.000

Como alternativa, a empresa pode optar por reconhecer o lucro no momento da venda, assim os resultados apurados são os seguintes:

RECONHECIMENTO DO LUCRO NO MOMENTO DA VENDA				
Demonstrações de resultados anuais				
	x2	x3	X4	TOTAL
Receita de venda	135.000	100.000	350.000	585.000
Custos das unidades vendidas	(90.000)	(60.000)	(155.000)	(305.000)
Lucro bruto	45.000	40.000	195.000	280.000
Ajuste dif. Cst orç x real	-	(5.000)	-	(5.000)
Resultado	45.000	35.000	195.000	275.000

Até que a obra não seja concluída, os custos utilizados para a apuração dos resultados são os custos orçados proporcionais.

Caso a empresa opte por reconhecer o lucro durante a construção, os resultados apurados são os seguintes:

RECONHECIMENTO DO LUCRO DURANTE A CONSTRUÇÃO				
Demonstrações de resultados anuais				
	x1	x2	x3	TOTAL
Receita de venda	193.734	667.305	438.961	1.300.000
Custos				
Custos orçados iniciais	(114.750)	(420.750)	(229.500)	(765.000)
Ajuste dos custos orçados	-	25.500	(30.500)	(5.000)
Varição orçado x real	(8.500)	14.500	(10.000)	(4.000)
Total	(123.250)	(380.750)	(270.000)	(774.000)
LUCRO BRUTO DO EMPREENDIMENTO	70.484	286.555	168.961	526.000

Caso essas vendas fossem feitas a prazo e com recebimento para períodos posteriores a 20x3, a legislação fiscal vigente permitiria o diferimento do Imposto de Renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro, tributando-se o lucro obtido com base nos recebimentos (regime de caixa).

Contudo, a mesma legislação equivocadamente exige que a apuração desse lucro seja feita pela contabilidade e não por meio de ajustes feitos em

registros auxiliares adequados para tanto, como o LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real.

Do ponto de vista gerencial, note-se que o lucro representa o resultado obtido com a atividade durante o período de construção, quando a riqueza foi gerada.

O raciocínio é simples: se o preço de venda de uma unidade imobiliária é superior aos custos dos fatores de produção utilizados para sua construção (materiais, mão-de-obra, terreno etc.), esse processo de construção agregou valor à unidade imobiliária. Com isso, cabe aos períodos em que ocorreram o processo de produção o resultado obtido com essa atividade.

Imagine-se agora o mesmo caso, porém as unidades não foram vendidas.

Do ponto de vista societário, os lucros não devem ser reconhecidos por prudência contábil, evitando-se que o usuário externo possa assumir a existência de um lucro que não venha a acontecer no futuro – a essência do princípio contábil da realização da receita. Os custos incorridos devem ser acumulados em estoques até que sejam realizadas as vendas. Quando da venda de unidade concluída, baixa-se o estoque imediatamente. Quando da venda de unidade em construção, faz-se o registro conforme último exemplo e, em qualquer um desses casos, o lucro contábil deveria ser apurado segundo essas regras, e o diferimento do Imposto de Renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro deveria ser feito em registros auxiliares destinados a esse fim (O LALUR).

Já do ponto de vista gerencial, os lucros devem continuar a ser reconhecidos durante o processo de construção, pois é nesse período que o valor foi agregado. Assim, os estoques seriam avaliados pelos seus valores de venda, sem qualquer prejuízo para o gestor que usasse essa informação.

Caso as unidades imobiliárias sofram variações de preços durante períodos posteriores, devem ser feitas provisões para os respectivos ajustes de preço.

Note-se que, quando se apura o valor dos estoques com base nessa metodologia, não existe o risco de erro na informação, pois os estoques estão avaliados a valor de mercado na data do relatório, e se houver alterações futuras, elas deverão ser reconhecidas ajustando-se o valor dos referidos estoques.

A seguir, é apresentado um exemplo com a respectiva contabilização, para que se possa elucidar a prática contábil aqui descrita.

O exemplo desenvolvido⁶⁵ foi baseado em dados reais, obtidos em uma empresa de construção civil.

⁶⁵ No exemplo, foi suposta uma alíquota de Imposto de Renda de 20%.

Em x2 a empresa iniciou um empreendimento com as seguintes características:

	Ano x2	Ano x3	Ano x4	Ano x5	TOTAL
Custo orçado	1.250	1.750	2.000	-	5.000
Recebimento vendas	3.600	1.800	1.800	1.800	9.000
Custos incorridos	1.400	1.500	3.000	-	5.900

Dados adicionais:

Desp. depreciação	100	100	100	100	400
Outras despesas	50	50	50	50	200

Proporções entre valores previstos e realizados:

	Ano x2	Ano x3	Ano x4	Ano x5	TOTAL
Custo orçado	1.250	1.750	2.000	-	5.000
Custo orçado (%)	25%	35%	40%	0%	100%
Recebimento vendas	3.600	1.800	1.800	1.800	9.000
Recebimento vendas (%)	40%	20%	20%	20%	100%
Custos incorridos	1.400	1.500	3.000	-	5.900
Custos incorridos (%)	28%	30%	42%	0%	100%

A contabilização dos eventos, segundo a legislação fiscal, é a seguinte:

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x2 - SIMPLIFICADO

Nº lanç.	HISTÓRICO DO LANÇAMENTO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Venda de todas as unidades	Contas a receber	Result. Exerc. Futuros - Receita	9.000
		Result. Exerc. Futuros - Custo	Custo orçado	5.000
2	Recebimento de contas a receber	Disponível	Contas a receber	3.600
3	Reconhecimento da receita pelos valores recebidos	Result. Exerc. Futuros - Receita	Receita de venda	3.600
4	Reconhecimento dos custos proporcionais às receitas recebidas (40% - 3600/9000)	Custo das unidades vendidas	Result. Exerc. Futuros - Custo	2.000
5	Custos incorridos no período	Custo orçado	Disponível	1.400
6	Despesas do período - inclui depreciação	Despesas	Disponível	50
			Imobilizado	100
7	IR do período - apurado e pago	IR	Disponível	290

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X2

ATIVO			
Disponível			
Si	1.000	1.400	5
2	3.600	50	6
		290	7
	<u>2.860</u>		

ATIVO			
Contas a receber			
Si	-	3.600	2
1	9.000		
	<u>5.400</u>		

ATIVO			
IR a recuperar			
Si	-		
	<u>-</u>		

ATIVO			
Imobilizado			
Si	500	100	6
	<u>400</u>		

PASSIVO E PL			
Custo orçado			
		-	Si
5	1.400	5.000	1
		<u>3.600</u>	

PASSIVO E PL			
Result. Exerc. Futuros - Receita			
		-	Si
3	3.600	9.000	1
		<u>5.400</u>	

PASSIVO E PL			
Result. Exerc. Futuros - Custo			
		-	Si
1	5.000	2.000	4
	<u>3.000</u>		

PASSIVO E PL			
Capital			
		1.500	Si

PASSIVO E PL			
L. P. Acumulados			
		-	Si
		<u>1.160</u>	

RESULTADO			
Receita de venda			
F	3.600	3.600	3

RESULTADO			
Custo das unidades			
4	2.000	2.000	F

RESULTADO			
Ajuste custo orçado			

RESULTADO			
Despesas			
6	150	150	F

RESULTADO			
IR			
7	290	290	F

BALANÇOS PATRIMONIAIS		
Ativo	31/12/x1	31/12/x2
Disponível	1.000	2.860
Contas a receber	-	5.400
IR a recuperar	-	-
Imobilizado	500	400
Total	1.500	8.660

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2
Custo orçado	-	3.600
Result. Exerc. Futuros - Receita	-	5.400
Result. Exerc. Futuros - Custo		(3.000)
Capital	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	1.160
Total	1.500	8.660

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS	
	Ano x2
Receita de venda	3.600
Custo das unidades vendidas	(2.000)
Ajuste custo orçado	-
Lucro bruto	1.600
Despesas	(150)
LAIR	1.450
IR	(290)
Lucro líquido	1.160

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x3 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Recebimento de contas a receber	Disponível	Contas a receber	1.800
2	Reconhecimento da receita pelos valores recebidos	Result. Exerc. Futuros - Receita	Receita de venda	1.800
3	Reconhecimento dos custos proporcionais às receitas	Custo das unidades vendidas	Result. Exerc. Futuros - Custo	1.000
4	Custos incorridos no período	Custo orçado	Disponível	1.500
5	Despesas do período - inclui depreciação	Despesas	Disponível	50
			Imobilizado	100
6	IR do período - apurado e pago	IR	Disponível	130

BALANÇOS PATRIMONIAIS			
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3
Disponível	1.000	2.860	2.980
Contas a receber	-	5.400	3.600
IR a recuperar	-	-	-
Imobilizado	500	400	300
Total	1.500	8.660	6.880

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3
Custo orçado	-	3.600	2.100
Result. Exerc. Futuros - Receita	-	5.400	3.600
Result. Exerc. Futuros - Custo		(3.000)	(2.000)
Capital	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	1.160	1.680
Total	1.500	8.660	6.880

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS		
	Ano x2	Ano x3
Receita de venda	3.600	1.800
Custo das unidades vendidas	(2.000)	(1.000)
Ajuste custo orçado	-	-
Lucro bruto	1.600	800
Despesas	(150)	(150)
LAIR	1.450	650
IR	(290)	(130)
Lucro líquido	1.160	520

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x4 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Recebimento de contas a receber	Disponível	Contas a receber	1.800
2	Reconhecimento da receita pelos valores recebidos	Result. Exerc. Futuros - Receita	Receita de venda	1.800
3	Reconhecimento dos custos proporcionais às receitas	Custo das unidades vendidas	Result. Exerc. Futuros - Custo	1.000
4	Custos incorridos no período e ajuste da diferença entre custo orçado e custo incorrido	Custo orçado	Disponível	2.100
		Ajuste custo orçado	Disponível	900
5	Despesas do período - inclui depreciação	Despesas	Disponível	50
			Imobilizado	100
6	IR do período - apurado e pago	IR a recuperar	IR	50

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X4

ATIVO		ATIVO		ATIVO	
Disponível		Contas a receber		IR a recuperar	
Si	2.980	3.000	4	Si	-
1	1.800	50	5	6	50
		-	#		50
	<u>1.730</u>				
ATIVO		PASSIVO E PL		PASSIVO E PL	
Imobilizado		Custo orçado		Result. Exerc. Futuros - Receita	
Si	300	100	5	2	1.800
	200				3.600
					<u>1.800</u>
PASSIVO E PL		PASSIVO E PL		PASSIVO E PL	
Result. Exerc. Futuros - Custo		Capital		L. P. Acumulados	
Si	2.000	1.000	3		1.680
				200	
	<u>1.000</u>				<u>1.480</u>
RESULTADO		RESULTADO		RESULTADO	
Receita de venda		Custo das unidades		Ajuste custo orçado	
F	1.800	1.800	2	3	1.000
					1.000
					<u>900</u>
RESULTADO		RESULTADO		RESULTADO	
Despesas		IR			
5	150	150	F		50
					6

BALANÇOS PATRIMONIAIS				
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4
Disponível	1.000	2.860	2.980	1.730
Contas a receber	-	5.400	3.600	1.800
IR a recuperar	-	-	-	50
Imobilizado	500	400	300	200
Total	1.500	8.660	6.880	3.780

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4
Custo orçado	-	3.600	2.100	-
Result. Exerc. Futuros - Receita	-	5.400	3.600	1.800
Result. Exerc. Futuros - Custo		(3.000)	(2.000)	(1.000)
Capital	1.500	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	1.160	1.680	1.480
Total	1.500	8.660	6.880	3.780

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS			
	Ano x2	Ano x3	Ano x4
Receita de venda	3.600	1.800	1.800
Custo das unidades vendidas	(2.000)	(1.000)	(1.000)
Ajuste custo orçado	-	-	(900)
Lucro bruto	1.600	800	(100)
Despesas	(150)	(150)	(150)
LAIR	1.450	650	(250)
IR	(290)	(130)	50
Lucro líquido	1.160	520	(200)

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x5 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Recebimento de contas a	Disponível	Contas a receber	1.800
2	Reconhecimento da receita	Result. Exerc. Futuros	Receita de venda	1.800
3	Reconhecimento dos custos proporcionais às receitas	Custo das unidades vendidas	Result. Exerc. Futuros - Custo	1.000
4	Despesas do período - inclui depreciação	Despesas	Disponível	50
			Imobilizado	100
5	IR do período - apurado e pago	IR	IR a recuperar	50
			Disponível	80

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X5

<p align="center">ATIVO Disponível</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>1.730</td> <td>50</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>1.800</td> <td>80</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>3.400</u></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Si	1.730	50	4	1	1.800	80	5		<u>3.400</u>			<p align="center">ATIVO Contas a receber</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>1.800</td> <td>1.800</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td></td> <td>-</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Si	1.800	1.800	1		-			<p align="center">ATIVO IR a recuperar</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td></td> <td>-</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Si	50	50	5		-		
Si	1.730	50	4																																	
1	1.800	80	5																																	
	<u>3.400</u>																																			
Si	1.800	1.800	1																																	
	-																																			
Si	50	50	5																																	
	-																																			
<p align="center">ATIVO Imobilizado</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>200</td> <td>100</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td></td> <td>100</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Si	200	100	5		100			<p align="center">PASSIVO E PL Custo orçado</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>-</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td></td> <td>-</td> <td></td> </tr> </table>				-	Si		-		<p align="center">PASSIVO E PL Result. Exerc. Futuros - Receita</p> <table border="1"> <tr> <td>2</td> <td>1.800</td> <td>1.800</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-</td> <td></td> </tr> </table>			2	1.800	1.800	Si			-							
Si	200	100	5																																	
	100																																			
	-	Si																																		
	-																																			
2	1.800	1.800	Si																																	
		-																																		
<p align="center">PASSIVO E PL Result. Exerc. Futuros - Custo</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td>1.000</td> <td>1.000</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td>-</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Si	1.000	1.000	3		-			<p align="center">PASSIVO E PL Capital</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>1.500</td> <td>Si</td> </tr> </table>				1.500	Si	<p align="center">PASSIVO E PL L. P. Acumulados</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>1.480</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td></td> <td>520</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>2.000</u></td> <td></td> </tr> </table>				1.480	Si		520			<u>2.000</u>									
Si	1.000	1.000	3																																	
	-																																			
	1.500	Si																																		
	1.480	Si																																		
	520																																			
	<u>2.000</u>																																			
<p align="center">RESULTADO Receita de venda</p> <table border="1"> <tr> <td>F</td> <td>1.800</td> <td>1.800</td> <td>2</td> </tr> </table>			F	1.800	1.800	2	<p align="center">RESULTADO Custo das unidades</p> <table border="1"> <tr> <td>3</td> <td>1.000</td> <td>1.000</td> <td>F</td> </tr> </table>			3	1.000	1.000	F	<p align="center">RESULTADO Ajuste custo orçado</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>																						
F	1.800	1.800	2																																	
3	1.000	1.000	F																																	
<p align="center">RESULTADO Despesas</p> <table border="1"> <tr> <td>4</td> <td>150</td> <td>150</td> <td>F</td> </tr> </table>			4	150	150	F	<p align="center">RESULTADO IR</p> <table border="1"> <tr> <td>5</td> <td>130</td> <td>130</td> <td>F</td> </tr> </table>			5	130	130	F																							
4	150	150	F																																	
5	130	130	F																																	

BALANÇOS PATRIMONIAIS					
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4	31/12/x5
Disponível	1.000	2.860	2.980	1.730	3.400
Contas a receber	-	5.400	3.600	1.800	-
IR a recuperar	-	-	-	50	-
Imobilizado	500	400	300	200	100
Total	1.500	8.660	6.880	3.780	3.500

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4	31/12/x5
Custo orçado	-	3.600	2.100	-	-
Result. Exerc. Futuros - Receita	-	5.400	3.600	1.800	-
Result. Exerc. Futuros - Custo	-	(3.000)	(2.000)	(1.000)	-
Capital	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	1.160	1.680	1.480	2.000
Total	1.500	8.660	6.880	3.780	3.500

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS					
	Ano x2	Ano x3	Ano x4	Ano x5	TOTAL
Receita de venda	3.600	1.800	1.800	1.800	9.000
Custo das unidades vendidas	(2.000)	(1.000)	(1.000)	(1.000)	(5.000)
Ajuste custo orçado	-	-	(900)	-	(900)
Lucro bruto	1.600	800	(100)	800	3.100
Despesas	(150)	(150)	(150)	(150)	(600)
LAIR	1.450	650	(250)	650	2.500
IR	(290)	(130)	50	(130)	(500)
Lucro líquido	1.160	520	(200)	520	2.000

A contabilização dos eventos, segundo os conceitos que sustentam a contabilidade (teoria) e as orientações dos principais organismos normativos internacionais e brasileiros (exceto a legislação fiscal), é a seguinte:

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x2 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO LANÇAMENTO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Receita recebida	Disponível		3.600
	Reconhecimento de receita proporcionalmente aos custos orçados (\$ 1.250 / \$ 5.000 x \$ 9.000)		Receita de venda	2.250
	Valor recebido referente a imóveis a construir		Adiantamento de clientes	1.350
2	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor orçado)	Custo das unidades vendidas		1.250
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (diferença entre orçado e incorrido)	Ajuste custo orçado		150
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor total)		Disponível	1.400
3	Despesas do período - total	Despesas		150
	Despesas do período - parte desembolsada		Disponível	50
	Despesas do período - depreciação		Imobilizado	100
4	IR apurado no período	IR		140
	IR pago a maior no período	IR a recuperar		150
	IR pago no período		Disponível	290

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X2

ATIVO Disponível				ATIVO Contas a receber				ATIVO IR a recuperar			
Si	1.000	1.400	2	Si	-			Si	-		
1	3.600	50	3					4	150		
		290	4		-				150		
	<u>2.860</u>										
ATIVO Imobilizado				PASSIVO E PL Adiantamento de clientes				PASSIVO E PL Provisão de IR			
Si	500	100	3		-	Si			-	Si	
	400				1.350	1					
					<u>1.350</u>						
PASSIVO E PL Capital				PASSIVO E PL L. P. Acumulados				RESULTADO Receita de venda			
		1.500	Si		-	Si		F	2.250	2.250	1
					560						
RESULTADO Custo das unidades				RESULTADO Ajuste custo orçado				RESULTADO Despesas			
2	1.250	1.250	F	2	150	150	F	3	150	150	F
RESULTADO IR											
4	140	140	F								

BALANÇOS PATRIMONIAIS		
Ativo	31/12/x1	31/12/x2
Dispon	1.000	2.860
Contas a receber	-	-
IR a recuperar	-	150
Imobilizado	500	400
Total	1.500	3.410

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2
Adiantamento clientes	-	1.350
Provisão IR a pagar	-	-
Capital	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	560
Total	1.500	3.410

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS	
	Ano x2
Receita de venda	2.250
Custo orçado	(1.250)
Ajuste custo orçado	(150)
Lucro bruto	850
Despesas	(150)
LAIR	700
IR	(140)
Lucro líquido	560

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x3 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO LANÇAMENTO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Receita recebida	Disponível		1.800
	Valor recebido referente a imóveis a construir	Adiantamento de clientes		1.350
	Reconhecimento de receita proporcionalmente aos custos orçados		Receita de venda	3.150
2	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor orçado)	Custo das unidades vendidas		1.750
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (diferença)		Ajuste custo orçado	250
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor total)		Disponível	1.500
3	Despesas do período - total	Despesas		150
	Despesas do período - parte desembolsada		Disponível	50
	Despesas do período - depreciação		Imobilizado	100
4	IR apurado no período	IR		300
	Compensação de IR		IR a recuperar	150
	IR a pagar no futuro		Provisão de IR	20
	IR pago no período		Disponível	130

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X3											
ATIVO Disponível				ATIVO Contas a receber				ATIVO IR a recuperar			
Si	2.860	1.500	2	Si	-			Si	150	150	4
1	1.800	50	3								
		130	4		-				-		
	2.980										
ATIVO Imobilizado				PASSIVO E PL Adiantamento de clientes				PASSIVO E PL Provisão de IR			
Si	400	100	3	1	1.350	1.350	Si			-	Si
	300									20	4
										20	
PASSIVO E PL Capital				PASSIVO E PL L. P. Acumulados				RESULTADO Receita de venda			
		1.500	Si			560	Si	F	3.150	3.150	1
						1.200					
						1.760					
RESULTADO Custo das unidades				RESULTADO Ajuste custo orçado				RESULTADO Despesas			
2	1.750	1.750	F	F	250	250	2	3	150	150	F
RESULTADO IR											
4	300	300	F								

BALANÇOS PATRIMONIAIS			
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3
Dispon	1.000	2.860	2.980
Contas a receber	-	-	-
IR a recuperar	-	150	-
Imobilizado	500	400	300
Total	1.500	3.410	3.280

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3
Adiantamento clientes	-	1.350	-
Provisão IR a pagar	-	-	20
Capital	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	560	1.760
Total	1.500	3.410	3.280

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS		
	Ano x2	Ano x3
Receita de venda	2.250	3.150
Custo orçado	(1.250)	(1.750)
Ajuste custo orçado	(150)	250
Lucro bruto	850	1.650
Despesas	(150)	(150)
LAIR	700	1.500
IR	(140)	(300)
Lucro líquido	560	1.200

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x4 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO LANÇAMENTO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Receita recebida	Disponível		1.800
	Parte da receita reconhecida a ser recebida no futuro	Contas a receber		1.800
	Reconhecimento de receita proporcionalmente aos custos orçados		Receita de venda	3.600
2	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor orçado)	Custo das unidades vendidas		2.000
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (diferença)	Ajuste custo orçado		1.000
	Reconhecimento dos custos proporcionais incorridos (valor total)		Disponível	3.000
3	Despesas do período - total	Despesas		150
	Despesas do período - parte desembolsada		Disponível	50
	Despesas do período - depreciação		Imobilizado	100
4	IR apurado no período - a pagar	IR	Provisão de IR	90

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X4											
ATIVO Disponível				ATIVO Contas a receber				ATIVO IR a recuperar			
Si	2.980	3.000	2	Si	-			Si	-		
1	1.800	50	3	1	1.800						
					1.800				-		
	1.730										
ATIVO Imobilizado				PASSIVO E PL Adiantamento de				PASSIVO E PL Provisão de IR			
Si	300	100	3			-	Si			20	Si
	200									90	4
						-				110	
PASSIVO E PL Capital				PASSIVO E PL L. P. Acumulados				RESULTADO Receita de venda			
		1.500	Si			1.760	Si	F	3.600	3.600	1
						360					
						2.120					
RESULTADO Custo das unidades				RESULTADO Ajuste custo orçado				RESULTADO Despesas			
2	2.000	2.000	F	2	1.000	1.000	F	3	150	150	F
RESULTADO IR											
4	90	90	F								

BALANÇOS PATRIMONIAIS				
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4
Dispon	1.000	2.860	2.980	1.730
Contas a receber	-	-	-	1.800
IR a recuperar	-	150	-	-
Imobilizado	500	400	300	200
Total	1.500	3.410	3.280	3.730

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4
Adiantamento clientes	-	1.350	-	-
Provisão IR a pagar	-	-	20	110
Capital	1.500	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	560	1.760	2.120
Total	1.500	3.410	3.280	3.730

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS			
	Ano x2	Ano x3	Ano x4
Receita de venda	2.250	3.150	3.600
Custo orçado	(1.250)	(1.750)	(2.000)
Ajuste custo orçado	(150)	250	(1.000)
Lucro bruto	850	1.650	600
Despesas	(150)	(150)	(150)
LAIR	700	1.500	450
IR	(140)	(300)	(90)
Lucro líquido	560	1.200	360

LANÇAMENTOS DE DIÁRIO ANO x5 - SIMPLIFICADO				
Nº lanç.	HISTÓRICO DO LANÇAMENTO	DÉBITO	CRÉDITO	VALOR
1	Recebimento de receitas de períodos anteriores	Disponível	Contas a receber	1.800
2	Despesas do período - total	Despesas		150
	Despesas do período - parte desembolsada		Disponível	50
	Despesas do período - depreciação		Imobilizado	100
3	IR apurado no período		IR	30
	IR pago no período		Disponível	80
	IR compensado	Provisão de IR		110

LANÇAMENTOS EM RAZONETES - ANO X5											
ATIVO Disponível				ATIVO Contas a receber				ATIVO IR a recuperar			
Si	1.730	50	2	Si	1.800	1.800	1	Si	-		
1	1.800	80	3		-				-		
	<u>3.400</u>										
ATIVO Imobilizado				PASSIVO E PL Adiantamento de				PASSIVO E PL Provisão de IR			
Si	200	100	2			-	Si	3	110	110	Si
	100					-					
PASSIVO E PL Capital				PASSIVO E PL L. P. Acumulados				RESULTADO Receita de venda			
		1.500	Si			2.120	Si	F	-		
						(120)					
						<u>2.000</u>					
RESULTADO Custo das unidades				RESULTADO Ajuste custo orçado				RESULTADO Despesas			
		-	F			-	F	2	150	150	F
RESULTADO IR											
F	30	30	3								

BALANÇOS PATRIMONIAIS					
Ativo	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4	31/12/x5
Dispon	1.000	2.860	2.980	1.730	3.400
Contas a receber	-	-	-	1.800	-
IR a recuperar	-	150	-	-	-
Imobilizado	500	400	300	200	100
Total	1.500	3.410	3.280	3.730	3.500

Passivo+PL	31/12/x1	31/12/x2	31/12/x3	31/12/x4	31/12/x5
Adiantamento clientes	-	1.350	-	-	-
Provisão IR a pagar	-	-	20	110	-
Capital	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
L. P. Acumulados	-	560	1.760	2.120	2.000
Total	1.500	3.410	3.280	3.730	3.500

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS					
	Ano x2	Ano x3	Ano x4	Ano x5	TOTAL
Receita de venda	2.250	3.150	3.600	-	9.000
Custo orçado	(1.250)	(1.750)	(2.000)		(5.000)
Ajuste custo orçado	(150)	250	(1.000)		(900)
Lucro bruto	850	1.650	600	-	3.100
Despesas	(150)	(150)	(150)	(150)	(600)
LAIR	700	1.500	450	(150)	2.500
IR	(140)	(300)	(90)	30	(500)
Lucro líquido	560	1.200	360	(120)	2.000

Vale ressaltar que nas duas formas de contabilização, foi feita a compensação de 100% do prejuízo fiscal, o que não é permitido pelo regulamento do Imposto de Renda (Lei 9.249/95) vigente. Isso não foi considerado para fins didáticos de simplificação do exemplo.

Outro aspecto a ser observado é que quando a contabilização feita segundo os conceitos fundamentais da contabilidade resultar em um ativo durante a construção, este não deverá ser classificado como contas a receber, mas sim como imóveis em construção (uma conta de estoques). Nesse exemplo, foi

classificado como contas a receber, porque na data do balanço os imóveis já estavam concluídos.

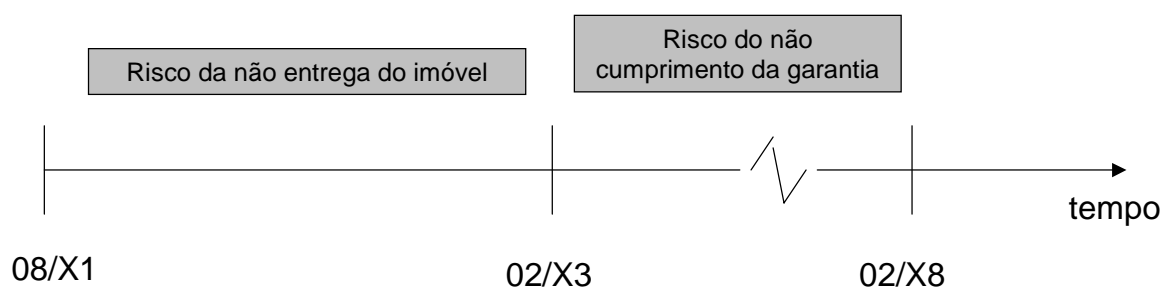
Outra observação que deve ser feita é a de que os custos orçados não foram ajustados a cada final de exercício também para fins de simplificação.

4. ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Conforme já foi verificado, nas atividades de construção civil, o ciclo operacional (período compreendido entre a aquisição das matérias-primas e o recebimento das vendas) geralmente ultrapassa um ano. Isso traz como consequência um alto risco para os agentes envolvidos no negócio: investidores, credores, clientes etc., pois cada um desses agentes mantém uma relação com a empresa de construção por mais tempo.

Uma ilustração comparativa de extremos desse risco é a seguinte: quando um cliente faz uma compra de um bem de consumo não-durável em um supermercado, a relação entre ele (cliente como agente econômico) e o estabelecimento inicia-se na compra e termina quando se expira o prazo de validade do produto adquirido, no máximo. Já o cliente de uma construtora inicia sua relação quando adquire a unidade imobiliária ainda em construção, por exemplo, e termina quando da quitação das parcelas, ou quando se expira o prazo de garantia do imóvel (sendo este último de cinco anos, por exigência legal).

Esse risco é perfeitamente verificado nas diferenças de preço de venda de imóveis a serem construídos, em construção e concluídos, que são substanciais e refletem o risco do negócio. É possível visualizar este risco por meio do gráfico a seguir, que ilustra a situação na qual o cliente adquire um imóvel em construção.



Uma análise mais detalhada e cuidadosa dos aspectos que envolvem o risco de uma empresa de construção civil e de sua atuação pode levar à redução da incerteza que cerca as relações com esse tipo de empresa, acarretando menores custos financeiros e tornando o uso de recursos mais eficientes nessa atividade.

Nesta parte do trabalho são feitos comentários a respeito de aspectos relevantes na interpretação e análise de informações obtidas em demonstrações contábeis de empresas de construção civil.

Esses comentários têm como objetivo apresentar uma elucidação maior da análise de demonstrações contábeis dessas empresas para que se possa extrair o máximo possível de informações úteis, correr o risco de incorrer em interpretações enganosas.

Primeiramente, é importante salientar, para a análise de demonstrações contábeis, a importância da qualidade da informação contábil relativamente à quantidade e forma adequadas na divulgação. Nesse sentido, para que as demonstrações contábeis de uma empresa de construção civil sejam analisadas, é fundamental que sejam elaboradas segundo os critérios contábeis prescritos na teoria e nas normas contábeis nela fundamentadas. Assim, as conclusões obtidas

com a análise de demonstrações contábeis de empresas de construção civil dependerão fundamentalmente da forma de contabilização utilizada pela empresa.

Na contabilização dos eventos e elaboração das demonstrações contábeis, nunca se deve perder de vista o objetivo principal da contabilidade: o de informar. Com isso, torna-se fundamental compreender o sentido de **informar** e de **informação** do ponto de vista da contabilidade.

Segundo a abordagem de alguns estudiosos da contabilidade, os termos “dado” e “informação” associam-se a duas idéias importantes que definem de maneira resumida o conceito de análise de demonstrações contábeis.

Por essa abordagem, MATARAZZO⁶⁶ define:

*“**Dados** são números ou descrição de objetos ou eventos que, isoladamente, não provocam nenhuma reação no leitor.*

***Informações** representam, para quem as recebe, uma comunicação que pode produzir reação ou decisão, freqüentemente acompanhada de um efeito surpresa.”*

A partir dessas definições, é possível entender o conceito fundamental da análise de demonstrações contábeis: é o processo de interpretar os dados obtidos nos relatórios contábeis e, com isso, gerar uma informação útil para o usuário da análise, geralmente alguém que demanda esse tipo de informação para tomada de decisões relativas à empresa em questão.

⁶⁶ MATARAZZO, Dante C. *Análise financeira de balanços*. p. 18.

A extensão da análise de demonstrações contábeis limita-se primeiramente às necessidades e nível de conhecimento técnico do usuário e, por outro lado, pela quantidade e qualidade de informações disponibilizadas para o analista. Com isso, o nível de detalhamento, a quantidade e a amplitude de variáveis envolvidas nas informações contábeis somente serão definidos com a existência de parâmetros desses dois limites.

4.1. ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS POR USUÁRIOS EXTERNOS

Para esta análise, existem as demonstrações contábeis que são de publicação obrigatória para algumas empresas (empresas de capital aberto). No setor de construção civil, o número de empresas com essas características e, por conseqüência, obrigadas a publicar suas demonstrações é muito pequeno, o que prejudica a análise dessas empresas e também da elaboração de parâmetros de mercado para comparar as empresas do setor.

Além dessas, existem as demonstrações contábeis cuja publicação não é obrigatória, sendo assim utilizadas prioritariamente por usuários internos da empresa.

Além do fato de poucas empresas de construção civil serem obrigadas a publicar suas demonstrações contábeis, ocorre, conforme visto, o agravante de as

empresas desobrigadas de as publicarem não terem qualquer outra norma específica para o setor que determine a correta apuração dos resultados de suas atividades, cabendo à voluntariedade da empresa em divulgar, quando solicitado, as demonstrações contábeis elaboradas de acordo com a teoria contábil e das normas decorrentes de seus conceitos fundamentais.

Nesse sentido, o projeto de reformulação da Lei 6404/76 (lei das SA), elaborado pela CVM em conjunto com órgãos que representam a contabilidade e os profissionais a ela ligados e que seguem os trâmites para aprovação no Congresso Nacional (ano 2000), traz benefícios no sentido de ampliar a obrigatoriedade da publicação de demonstrações contábeis, o que certamente gerará a demanda por alguma regulamentação que estenda a obrigatoriedade da correta apuração dos resultados preconizada no Ofício Circular CVM/SEP/SNC número 05/95 a essas empresas.

Diferentes usuários das informações geradas pela análise das demonstrações contábeis têm interesses distintos e, por consequência, demandam focos específicos no processo de sua elaboração, com isso, criam-se diversas abordagens da análise, como

- a do acionista minoritário, que se interessa pelo fluxo de dividendos;

- a do acionista majoritário e do gestor⁶⁷, que se interessam pela riqueza gerada no negócio;
- a do credor, que se preocupa com a capacidade de pagamento da empresa.

Apesar das diferentes abordagens, todas passam por uma **análise abrangente** que contempla basicamente dois aspectos: o econômico e o financeiro.

Entende-se como aspecto econômico a riqueza gerada pela empresa, o que leva necessariamente ao estudo dos componentes da demonstração de resultados do exercício e do capital investido.

Já o aspecto financeiro refere-se à capacidade de geração de recursos disponíveis (caixa) e o estado dessa capacidade, levando o analista a estudar os ativos e passivos circulantes, o fluxo de caixa e a demonstração de origens e aplicações de recursos (DOAR).

Assim, um estudo abrangente deve focar basicamente essas duas abordagens, o que atende às necessidades dos principais usuários da análise de demonstrações contábeis, pelo menos em seus aspectos genéricos.

⁶⁷ Pressupõe-se aqui que o gestor da empresa tenha seus objetivos alinhados aos dos sócios, utilizando-se, por exemplo, da gestão baseada no valor para fins de minimização do conflito de interesses gerado pela existência do problema de *agency*.

Neste trabalho, serão considerados como principais usuários das informações obtidas com a análise das demonstrações contábeis os gestores, os sócios, os credores e os clientes (mesmo de maneira indireta⁶⁸).

Dentre os principais indicadores disponíveis para o estudo da situação econômica de uma empresa, destacam-se:

- o retorno dos ativos;
- o retorno do patrimônio líquido;
- o giro dos investimentos;
- o valor econômico adicionado.

Para o estudo da situação financeira da empresa, destacam-se os seguintes indicadores:

- o EBITDA (*Earns before interests, taxes, depreciation/depletion and amortization*) ou (lucro antes dos juros, impostos, depreciações/exaustões e amortizações);
- os indicadores de liquidez (liquidez corrente, liquidez geral etc.);
- o capital circulante líquido;

⁶⁸ Uma hipótese é a de que uma instituição financeira, por exemplo, atue como intermediário elaborando a análise e oferecendo ao adquirente de uma unidade imobiliária algum tipo de garantia.

- os indicadores extraídos da DOAR.

Com esses indicadores, é possível ter uma boa noção da situação da empresa e, juntamente com outras informações não extraídas da contabilidade, como as informações de mercado, fazer projeções e predições sobre a empresa, tanto do ponto de vista de continuidade (riqueza, lucro), quanto do ponto de vista de solvência (caixa).

A seguir, são relacionados alguns dos principais indicadores já existentes, bem como as críticas e os cuidados que devem ser tomados quando de sua utilização nos negócios de construção civil:

INDICADORES FINANCEIROS			
ÍNDICE	FORMULAÇÃO	O QUE REPRESENTA	LIMITAÇÕES DA APLICAÇÃO EM EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL
Liquidez corrente	Ativo circulante / Passivo circulante	Representa a quantidade de recursos (\$) para cada unidade monetária (\$) de obrigações a saldar em curto prazo.	Alguns itens desses dois grupos de contas (ativo e passivo circulantes) não representam direitos ou obrigações a serem liquidados em moeda, e sim em serviços, além de não contemplarem direitos e obrigações já contratados para curto prazo.
Liquidez seca	(Ativo circulante – estoques) / Passivo circulante	Representa o quanto (\$) a empresa tem a realizar em ativos monetários para cada (\$) de obrigações a serem liquidadas em curto prazo.	As mesmas, com a correção de que os itens a serem realizados que não sejam monetários (estoques) já estão eliminados.
Liquidez imediata	Disponibilidades / Passivo circulante	Representa o quanto (\$) a empresa tem disponível para cada (\$) de obrigações a serem liquidadas em curto prazo.	As mesmas da liquidez corrente.
Liquidez geral	(Ativo circulante + Realizável a longo prazo) / Passivo circulante + Exigível a longo prazo)	Representa o total (\$) que a empresa tem a realizar para cada (\$) de obrigações a serem liquidadas.	As mesmas da liquidez corrente.
EBITDA	lucro antes dos juros, impostos, depreciações/exaustões e amortizações	Indica a capacidade da empresa em gerar fluxos de disponibilidades.	Podem existir receitas e custos reconhecidos a serem realizados em longo prazo, assim a geração de caixa passa a ser em longo prazo também.
Capital circulante líquido	Ativo circulante - Passivo circulante	Indica a folga financeira de curto prazo da empresa.	Cuidados com as contas que deveriam ser classificadas como de longo prazo e podem "por descuido" ser classificadas como de curto para ativos e vice-versa para o passivo.
Cobertura de juros	EBITDA / Despesas financeiras	Demonstra a capacidade da empresa de remunerar empréstimos de terceiros.	Excelente indicador para fornecedores de financiamento de longo prazo, porém devem-se observar dados históricos da empresa e levar em conta que alguns valores podem se realizar em longo prazo (ex.: estoques de imóveis em construção).

No caso de empresas de construção civil, os principais comentários que cabem, quando da interpretação dos indicadores de liquidez, são os seguintes:

- normalmente os grupos de ativo e passivo circulante são relevantes em relação ao total de ativos (conforme se verifica na prática), portanto merecem seus fluxos uma análise mais detalhada;
- deve-se tomar um cuidado adicional na verificação da correta classificação dos itens em curto e longo prazos, tanto no ativo quanto no passivo. Uma prática conservadora é a classificação total dos itens do exigível de longo prazo como circulante, porém isso pode levar a interpretações enganosas em função da relevância dos valores envolvidos;
- itens como estoques podem não se realizar em curto prazo, devendo ser levados em consideração esses aspectos na interpretação, ou então que sejam feitos os devidos ajustes antes da análise;
- os indicadores de capacidade de geração de caixa e de cobertura de juros (fundamentados no conceito de EBITDA) são ricos para o usuário cuja preocupação maior seja a capacidade de a empresa gerar os fluxos necessários para a liquidação de passivos, como as instituições financeiras que estejam financiando negócios desse tipo.

A seguir, são apresentados os indicadores de natureza econômica.

INDICADORES ECONÔMICOS (DE RENTABILIDADE)			
ÍNDICE	FORMULAÇÃO	O QUE REPRESENTA	COMENTÁRIOS
Margem bruta	Lucro bruto / Receita líquida de vendas	Percentual das vendas que fica na empresa para cobertura de suas despesas operacionais.	Indicador da eficiência da atividade da empresa. Deve-se levar em consideração que são utilizados custos orçados, quando da utilização de qualquer outro indicador de execução da obra que não sejam os custos incorridos.
Margem líquida	Lucro líquido / Receita líquida de vendas	Percentual das vendas que fica na empresa após a cobertura de todas as despesas.	As mesmas.
Retorno sobre os ativos	Lucro operacional (antes das despesas financeiras e dos impostos) / Ativo total	Representa o retorno gerado pelos ativos durante um período.	Indicador de eficiência operacional da empresa.
Retorno sobre o patrimônio líquido	Lucro líquido / Patrimônio líquido	Indica a rentabilidade obtida pelos sócios.	Indicador econômico fundamental, pois mede a eficiência dos investimentos de risco (dos sócios).

Esses indicadores refletem a eficácia da empresa em atingir seu principal objetivo: a geração de riqueza e, com isso, são fundamentais para a avaliação do desempenho global do negócio. Eles segregam a formação da riqueza gerada em partes fundamentais, valendo ressaltar a importância da diferenciação dos retornos gerados pelos ativos, que resultam das decisões tomadas nas operações da empresa, dos retornos líquidos obtidos, que resultam tanto das decisões tomadas em relação aos ativos quanto aquelas tomadas em relação aos passivos.

Uma limitação importante no uso desses indicadores é a falta de medidas precisas do patrimônio líquido, pois a contabilidade o registra pelos valores históricos, não considerando o acréscimo de valor ocorrido ao longo do tempo devido a fatores como credibilidade no mercado, sinergia obtida pela empresa, fatores que contribuem para a formação do seu *goodwill*, que não é reconhecido pela contabilidade, pelo menos em sua concepção tradicional para fins de divulgação externa.

Existem modelos em finanças que permitem a medição do valor do Patrimônio Líquido e, por conseqüência, do *goodwill* da empresa, porém esses modelos normalmente requerem dados históricos por se basearem em ferramental estatístico e, normalmente, as empresas e os analistas não dispõem dessas informações.

Nas empresas de construção, as distorções do valor do Patrimônio Líquido podem se agravar, pois pode existir uma empresa que tenha um mínimo de imobilizações e atue quase exclusivamente com seu nome e *know-how* e utilize-se quase exclusivamente de recursos de terceiros nas suas atividades operacionais de construção. Com isso, o Patrimônio Líquido apresentado pela contabilidade não estaria representando os valores mais representativos da empresa: o seu nome e *know-how*. Isso pode causar grandes distorções para o analista que estiver comparando indicadores econômicos de diferentes empresas.

Além dos indicadores básicos e convencionais que apontam o ponto de vista econômico e o ponto de vista financeiro, são aqui apresentados alguns

indicadores que complementam a análise de uma empresa de construção civil, evidenciando informações decorrentes das peculiaridades de seus negócios.

INDICADORES DE CAPACIDADE FINANCEIRA		
NOME	FORMULAÇÃO	INTERPRETAÇÃO
Idade média dos passivos onerosos	Média ponderada das idades de cada um dos passivos (em anos)	Informações obtidas nas notas explicativas das demonstrações contábeis. De grande importância, pois geralmente são valores substanciais e o equilíbrio entre este fluxo e o de recursos gerados é fundamental para a saúde financeira da empresa.
Capacidade de amortização de passivos (%)	$\text{EBITDA} / [(\text{despesas financeiras} + \text{passivos onerosos}) / \text{idade média dos passivos}]$	Se for maior ou igual a 1, indica que a empresa tem capacidade de liquidar os passivos existentes.
Folga de capacidade de liquidação de passivos (\$)	$\text{EBITDA} - [(\text{despesas financeiras} + \text{passivos onerosos}) / \text{idade média dos passivos}]$	O valor resultante indica o quanto (\$) a empresa ainda pode comprometer de caixa com despesas financeiras e amortizações.
Comprometimento de vendas	Total de unidades comercializadas / total de unidades em andamento	É um Indicador de risco operacional, pois se as vendas já estiverem contratadas, a empresa terá baixo risco de não obter margem suficiente posteriormente.
Eficiência operacional	Margem bruta / despesas operacionais	Indicador do nível de atividade da empresa. Deve ser observado o comportamento histórico desse índice.

A interpretação desses indicadores contribui para informar o nível de segurança oferecida pela empresa de construção a terceiros que estejam negociando com a empresa a possibilidade de financiar empreendimentos.

Um exemplo disso é a interpretação combinada dos indicadores de cobertura de juros⁶⁹ e de amortização de passivos, que pode ser muito útil na identificação da necessidade de modificação do perfil de financiamento, pois, quando o índice de cobertura de juros é maior que 1 e o de amortização de passivos é menor que 1, a empresa é capaz de cobrir suas despesas financeiras, mas não é capaz de amortizar seus passivos, assim, uma análise complementar dos resultados obtidos com os ativos podem indicar boa situação econômica e sugerir ou não o refinanciamento ou a readequação dos passivos da empresa.

Conforme foi verificado no início deste trabalho, é comum no setor de construção civil o uso de recursos de terceiros para a execução das obras pelo fato de a atividade demandar valores substanciais por períodos maiores e por serem, em geral, empresas de pequeno porte.

Pode-se assim considerar a empresa de construção civil que capta boa parte dos recursos junto a terceiros e os aplica em negócios de construção como uma instituição financeira que capta e aplica recursos no mercado financeiro. A diferença fundamental é que as aplicações são, na maioria das vezes, apenas de um tipo: as construções.

Dada essa abordagem, pode-se adaptar alguns indicadores já conhecidos para análise do setor de instituições financeiras para o uso nessas empresas,

⁶⁹ O índice de cobertura de juros é definido em: ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. p. 207.

complementando e enriquecendo a análise obtida com os indicadores convencionais.

Uma informação importante para a avaliação do risco de uma empresa de construção é aquela que indica o nível de comprometimento do patrimônio líquido da empresa de construção em obrigações com terceiros e, com isso, o risco oferecido ao investidor (cliente, instituição financeira, fundo de investimento etc.).

Este indicador pode ser obtido com a seguinte formulação:

$$\text{Comprometimento do PL (em n}^\circ \text{ índice)} = \frac{\text{AP} + \sum_i^n (\text{CTE}_i - \text{FTE}_i)}{\text{PL}}$$

Onde

AP = Ativo Permanente

CTE_i = Custo Total do Empreendimento i

FTE_i = Financiamento Total do Empreendimento i

Este indicador demonstra o quanto do patrimônio líquido da empresa está comprometido com os negócios de construção e, quando menor que um, significa que a empresa tem folga de patrimônio líquido a comprometer com novos empreendimentos, portanto um bom indicador para aquele investidor que esteja interessado em adquirir unidades imobiliárias em construção, ou ainda para instituições financeiras que estejam avaliando a possibilidade de financiar algum empreendimento.

Em uma situação na qual a empresa disponha de patrimônio líquido para cobrir novos empreendimentos, o analista passa a se interessar pelo valor dessa disponibilidade e, nesse caso, o indicador pode ser calculado alternativamente da seguinte forma:

$$\text{Comprometimento do PL (em \$)} = \text{PL} - \left[\text{AP} + \sum_i^n (\text{CTE}_i - \text{FTE}_i) \right]$$

Assim, uma instituição financeira que esteja, por exemplo, avaliando a possibilidade de financiar 70% de um empreendimento cujo custo total seja de \$1.000.000 e a empresa de construção apresentar um Índice de Comprometimento de Patrimônio Líquido igual ou superior a \$300.000, significa que a empresa pode assumir, com recursos próprios, sua parte dos compromissos referentes ao empreendimento. Isso proporciona segurança para o agente financiador.

Para o cálculo desse indicador, é necessário que sejam divulgadas as seguintes informações em notas explicativas:

- custos totais dos empreendimentos em andamento;
- financiamentos totais dos empreendimentos em andamento (de instituições financeiras e de clientes);
- percentual já executado (total).

Note-se que essa informação, quando apresentada de maneira segmentada (por empreendimento), permite uma análise mais detalhada, além de denotar transparência por parte da empresa.

Geralmente essas empresas não são obrigadas a publicar suas demonstrações e, mesmo quando isso ocorre, muitas dessas informações não são evidenciadas em notas explicativas, portanto, não foram verificadas por auditores independentes. Nesses casos, cabe ao usuário (investidor ou instituição financeira) avaliar a necessidade e a viabilidade de solicitar uma auditoria específica dessas informações contábeis.

Além desses fatores, é fundamental que essa análise seja feita somente depois que os indicadores convencionais foram avaliados e apontaram para situações favoráveis, pois não são aqui considerados outros ativos e passivos com os quais a empresa esteja envolvida e que podem ter efeito no nível de comprometimento do patrimônio líquido da empresa.

Uma forma de ampliar a capacidade de informação deste índice, de maneira que não esteja condicionado a uma análise prévia dos indicadores de liquidez da empresa, é considerar em seu cálculo a situação financeira da empresa, multiplicando-o pela liquidez corrente, por exemplo. Com isso, o índice fica com a seguinte formulação:

$$\text{Comprometimento do PL (em \$)} = \frac{AC}{PC} \times \left\{ PL - \left[AP + \sum_i^n (CTE_i - FTE_i) \right] \right\}$$

Sendo

AC = Ativo circulante

PC = Passivo circulante

Com isso, o uso do índice deixa de ser condicionado à avaliação prévia da situação financeira da empresa, pois ela é refletida no próprio índice, assim, no caso de a empresa apresentar um comprometimento financeiro indesejável (Liquidez corrente < 1), isso se refletirá no indicador.

Outros indicadores podem ser criados para se avaliar a situação da empresa de forma a auxiliar o agente que esteja decidindo sobre a possibilidade ou não de financiar um novo empreendimento.⁷⁰

Como a atividade de construção civil apresenta a peculiaridade de geralmente demandar longo prazo (mais de um ano) para a conclusão de seu ciclo operacional, e isso se reflete na contabilização desses eventos (conforme já foi observado), o conjunto de demonstrações contábeis apresentado pelas empresas de construção demanda informações adicionais a respeito das obras e dos contratos firmados.

Essas informações são relevantes e deveriam ser apresentadas em notas explicativas, ou ainda solicitadas pelo agente interessado a fim de enriquecer a análise das demonstrações contábeis.

⁷⁰ Vale lembrar que esse agente pode ser um cliente interessado em uma unidade imobiliária e que a análise pode ser feita por um intermediário (uma instituição financeira, por exemplo).

A seguir são apresentadas as informações consideradas relevantes para a análise e a respectiva justificativa de sua evidenciação.

INFORMAÇÃO	UTILIDADE
Tipos de unidades imobiliárias: isoladas e em conjunto	Permite ao usuário verificar o risco de não conclusão dos empreendimentos e o nível de eficiência de vendas da empresa.
Percentual de unidades comercializadas	
Custos totais, incorridos e orçados dos empreendimentos em andamento	Estas informações permitem ao usuário a elaboração de um fluxo operacional de recursos de forma a informar-se sobre a capacidade de a empresa gerar recursos no futuro.
Prazo médio ponderado de incorrência dos custos orçados	
Total de receitas contratadas, recebidas e a receber	
Prazo médio ponderado para recebimento dessas receitas	

Ressalte-se que todas essas informações, quando segmentadas por empreendimentos, permitem uma análise mais detalhada da empresa.

Com essas informações, é possível obter uma análise detalhada que permita uma avaliação precisa do nível de risco operacional da empresa, possibilitando ao usuário da análise tomar uma decisão balizada por indicadores que lhe ofereçam referenciais relevantes, principalmente quando utilizadas como complementos daquelas evidenciadas no corpo das demonstrações contábeis.

No Brasil⁷¹ existe uma conduta, praticada atualmente por parte das empresas, que é a de evidenciar o mínimo de informações possíveis para que a concorrência não tenha acesso a essas informações. Como decorrência, existe a

⁷¹ Esta pode ser uma postura generalizada, independentemente do país. O que pode diferenciar a postura de um lugar para outro é a exigência do mercado por maior evidenciação das informações ou não, e isso normalmente ocorre por meio das Normas Contábeis de cada país.

necessidade de organismos como a CVM ditarem normas que exijam a evidenciação dessas informações.

Esta situação prejudica a análise das demonstrações contábeis da maioria das empresas de construção civil em especial, pois estas normas da CVM não as atingem e informações importantes para a análise não são evidenciadas nas demonstrações por decorrência das peculiaridades da atividade.

Por outro lado, percebe-se uma tendência de algumas empresas evidenciarem cada vez mais informações relevantes no conjunto das demonstrações publicadas, ou mesmo do uso de práticas contábeis adequadas, o que resgata o potencial informativo da contabilidade.

Reforçando essa tendência, um dos projetos de modificação da Lei 6.404/76 (Lei das SA), em trâmite no Congresso Nacional, propõe uma ampliação da base de empresas obrigadas a publicar seus demonstrativos e que as regras para essas publicações fiquem a cargo da CVM.

Essas medidas trazem boas perspectivas para essas publicações no futuro, pois esses dois fatores em conjunto (tendência espontânea de algumas empresas evidenciarem informações relevantes e ampliação da obrigatoriedade de aplicação das normas da CVM) contribuem para uma evidenciação cada vez mais adequada das informações relevantes para a análise das demonstrações contábeis, especialmente no caso de empresas de construção.

4.2. INDICADORES DE CONTROLE INTERNO

Um dos problemas amplamente discutidos no setor é o desperdício ocorrido no processo de construção, havendo conclusões conflitantes e exageradas por diferentes pessoas.

Independentemente da definição do quanto é desperdiçado em construção civil, é importante o controle pontual desses custos em função de três fatores básicos:

- a complexidade do processo de construção;
- a distância entre a alta gerência e os canteiros de obras;
- o longo prazo do processo de produção.

A complexidade do processo de construção civil, além da diversidade de etapas que envolve, pode ser verificada com a grande quantidade de fatores de produção utilizados com natureza de custo diferentes, por exemplo:

- mão-de-obra de manutenção do canteiro (natureza fixa) – envolve valores por mês, o que significa tratar do nível de eficiência no sentido de cumprimento do cronograma previsto para a construção;

- mão-de-obra de alvenaria (natureza variável) – envolve valores por metro quadrado, o que significa tratar do nível de eficiência de produção (número de metros quadrados) e o nível de eficiência da contratação da mão-de-obra (preço pago por hora);
- materiais utilizados (natureza variável) – envolve a quantidade utilizada e preço unitário pago, o que significa tratar do nível de eficiência da utilização dos materiais (quantidade utilizada) e da aquisição dos mesmos (preço pago).

Numa empresa de construção civil, geralmente o gestor principal (presidente, por exemplo) não tem como acompanhar constantemente o processo de produção, tendo que delegar essa atividade a um gerente (normalmente o engenheiro que acompanha a obra), pois suas atividades concentram-se em grandes negociações para empreendimentos em andamento e para novos empreendimentos, novos projetos etc.

Esses fatores fazem com que a empresa de construção demande por controles internos para que o gestor possa acompanhar, por meio de indicadores, o nível de eficiência da utilização dos recursos aplicados na obra.

Como consequência da necessidade de controle interno como instrumento que apóie o presidente de uma empresa de construção na condução dos negócios em direção de sua meta fundamental (geração de riqueza), torna-se essencial o uso de indicadores que lhe permitam acompanhar o andamento dos

negócios. Nesse sentido, esses indicadores devem apresentar algumas características fundamentais, que foram descritas por BEISCHEL⁷².

A interpretação principal da mensagem de BEISCHEL, em seu artigo, é a de que qualquer indicador de eficácia ou eficiência utilizado no processo de gestão (incluindo controle) deve ter duas características fundamentais para que tenha utilidade como informação:

- deve ser controlável pelo agente que executa a atividade;
- deve ter influência sobre um indicador maior, dentro de uma hierarquia de objetivos dentro da empresa.

Dessa forma, o controle pontual dos custos da construção pode levar à obtenção de indicadores com as duas características acima, desde que formulados segundo essa concepção.

Os custos incorridos na construção de um imóvel causam impacto em um indicador importante da eficácia da empresa: o lucro (lucro = receitas – custos e despesas), pois sua variação em torno do esperado causará variações no lucro esperado.

Além disso são, pelo menos em parte, controláveis por diferentes agentes, pois, conforme foi visto, dependem das quantidades utilizadas (controláveis pelo responsável pelo canteiro de obras – normalmente o engenheiro ou mesmo um

⁷² BEISCHEL, mark E. & SMITH, K. Richard. Linking the shop floor to the top floor. *Management Accounting*, October 1991.

apontador) e dos preços pagos (em parte, controláveis pelo responsável pelas compras de materiais).

Com isso, torna-se fundamental para a empresa de construção civil, que proceda à análise de variação de custos **item a item**, apontando as variações ocorridas, as diferentes causas dessas variações (eficiência e preço) e sua distinção entre variações controláveis e não-controláveis.

Assim é possível fazer a utilização desses indicadores como instrumentos de controle que permitam ações pró-ativas a fim de que não ocorram novamente, na repetição futura do mesmo evento, pois apontam erros e, com isso, possibilitam correções.

O uso desse ferramental oferecido pela contabilidade de custos parece inicialmente uma aplicação simplista da contabilidade, porém a relevância e a natureza do problema dos custos de construção tornam sua aplicação de extrema importância para a eficácia empresarial (alcance de metas de resultados – lucros), o que torna o estudo relevante do ponto de vista prático.

Para fins de elucidação do que foi exposto, é desenvolvido um exemplo, simplificado para fins didáticos, que demonstra a origem e a elaboração desses indicadores, bem como algumas de suas utilizações.

Suponha-se que uma empresa de construção esteja com uma obra em andamento, da qual os custos orçados e incorridos em um determinado período são os seguintes:

CUSTOS ORÇADOS				
Fatores	Unidade	Quant.	Custo unitário	custo total
Mão-de-obra	m ²	2.500	3	7.500
Reboco	m ³	30	30	900
Tijolos	milheiro	70	400	28.000
TOTAL				36.400

CUSTOS INCORRIDOS				
Fatores	Unidade	Quant.	Custo unitário	custo total
Mão-de-obra	m ²	2.650	3	8.480
Reboco	m ³	28	31	868
Tijolos	milheiro	75	398	29.850
TOTAL				39.198

Note-se que a diferença entre os totais orçados e incorridos (\$36.400-\$39.198) para um período indica apenas a variação, não permitindo que sejam avaliadas as **causas** dessas variações para que se possa atuar no sentido de evitá-las e minimizá-las quando são desfavoráveis.

Para tanto, torna-se fundamental a segregação dessas variações em parcelas decorrentes das diferentes variáveis que a compõem (quantidade, preço e a combinação entre ambas). A seguir, são calculados esses valores.

VARIAÇÕES DE CUSTOS									
Fatores	Unid	TOTAL		Eficiência		Preço		Mista	
Mão-de-obra	m ²	980	DESF	450	DESF	500	DESF	30	DESF
Reboco	m ³	32	FAV	60	FAV	30	DESF	2	FAV
Tijolos	milheiro	1.850	DESF	2.000	DESF	140	FAV	10	FAV
TOTAL		(2.798)		(2.390)		(390)		(18)	

Note-se que, a partir desses valores, é possível conhecer os motivos pelos quais ocorreram as variações desfavoráveis e agir de modo a evitar que ocorram novamente.

Para que isso seja possível, é necessário que esse controle seja feito em períodos de tempo menores e com um alto grau de detalhamento dos itens de custos.

A partir desses valores, é possível que o administrador possa, com a delegação de poderes, exigir a prestação de contas por parte do subordinado responsável pelas variações das quantidades de fatores de produção consumidas (variação de eficiência) e do subordinado responsável pelas aquisições dos fatores de produção pelas variações entre os preços previstos e os preços pagos.

Uma sugestão que aqui se faz é a de que esses subordinados justifiquem cada uma das variações (principalmente as desfavoráveis) para que o gestor tenha um controle histórico e possa tomar decisões a fim de evitar que aconteçam novamente, por exemplo: utilização de remuneração variável em função dos custos da construção.

É importante salientar que os valores orçados devem ser constituídos de levantamentos minuciosos das quantidades e preços dos fatores a serem utilizados e o uso exclusivo de valores históricos pode levar a pequenas variações devido ao fato de esses valores orçados considerarem ineficiências que tenham ocorrido no passado e, com isso, essas variações não indicariam com precisão as ineficiências de uso e de aquisição desses fatores de produção.

Com essa prática, o gestor estaria minimizando os custos da construção e, por consequência, maximizando o lucro da empresa, o que se aproxima de sua meta.

Note-se que dentre as parcelas de variação de custos existe a variação mista, que é a combinação das duas variações.

Existem vários tratamentos propostos para essas variações, porém, do ponto de vista prático, a metodologia utilizada é irrelevante, pois qualquer redução em uma das duas variações causaria a redução da variação mista, assim o gestor deve utilizar aquela que é, para ele, objetiva. Uma dessas resoluções para o problema é a consideração da variação mista como variação de preço, assim, quando do cálculo da variação do preço pago pelos insumos, consideram-se as quantidades incorridas e não as quantidades orçadas.

Outro aspecto prático a ser arrolado é o da priorização das variações de custos de fatores de produção para que se possam observar com mais atenção as mais relevantes.

Nesse sentido, uma maneira coerente de se fazer isso é o relacionamento dessas variações por ordem decrescente, considerando-se primeiramente as desfavoráveis.

O uso de variações percentuais é muito importante para custos recorrentes, pois, nesse caso, um fator de produção cuja variação não esteja entre as mais relevantes de um período pode passar a estar, caso se considerem todos os custos acumulados daquele fator de produção. Quando não são custos

recorrentes, uma classificação mais útil pode ser feita com base em valores absolutos.

Um aspecto fundamental que deve ser observado, quando do uso desse ferramental, é o fato de alguns fatores de produção serem de natureza fixa, como é o caso dos custos com a manutenção do canteiro, como empregados do almoxarifado, empregados auxiliares contratados, maquinários, instalações etc.

Por exemplo: o caso de um empreiteiro contratado para executar serviços de pintura a um determinado valor por metro quadrado é um fator de produção cujo custo é variável. Já o caso de um empregado contratado pela empresa para executar serviços auxiliares durante o processo de construção deve ser considerado, para fins desse tipo de análise, como um custo fixo.

No segundo caso, para esses fatores de produção, essa análise pode ser enganosa, pois independentemente da eficiência na execução da obra, eles continuarão sendo consumidos.

Como esses fatores são consumidos em função do tempo, podem-se utilizar seus custos como indicadores de eficiência decorrentes de prazo de execução da obra.

Assim, a somatória desses custos mensais, por exemplo, poderia ser utilizada como indicador do quanto se está economizando com o adiantamento do processo de construção, ou o quanto se está perdendo com o seu atraso.

Novamente, é importante salientar que, para que se possa utilizar esse ferramental, as previsões de prazo devem ser feitas com um bom grau de precisão, considerando-se todas as fases da obra, inclusive aquelas precedentes ao processo de construção em si (preparação do canteiro, por exemplo) e aquelas posteriores (limpeza do canteiro, por exemplo).

Para essa análise, é importante considerar também o custo financeiro dos recursos investidos, podendo-se utiliza-lo como um indicador do quanto o atraso ocorrido causa de custo financeiro e exigir a prestação de contas por parte do gestor da obra no sentido de justificar o atraso. Para esse caso, é necessário conhecer os valores totais acumulados a cada período e encontrar um custo médio por período. Esses valores totais orçados podem ser comparados com os previstos, levando-se em consideração que os adiantamentos do processo de construção causariam um aumento desse custo num momento intermediário e redução no total, já que os valores são acumulados mais rapidamente.

Por outro lado, é possível saber o quanto é economizado quando ocorre o adiantamento do processo de construção, porém essa economia somente existe em uma situação na qual o fluxo financeiro seja também adiantado, seja por antecipação das vendas ou de parcelas.

Os custos decorrentes de atrasos envolvem também as multas contratuais que eventualmente possam ter sido firmadas, que devem também ser incluídas nessa análise.

A seguir, são apresentadas as formulações básicas para a apuração das variações aqui tratadas.

INDICADORES PARA CONTROLE DA EFICIÊNCIA DAS ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO (PARA CADA ITEM DE CUSTOS)		
NOME	FORMULAÇÃO	INTERPRETAÇÃO
Varição total de custos	$\text{Custo orçado } FP_1 - \text{Custo incorrido } FP_1$	Indica o quanto a empresa foi eficiente no uso do Fator de Produção 1.
Varição de eficiência	$(\text{Quantidade orçada do } FP_1 - \text{Quantidade incorrida do } FP_1) \times \text{Preço orçado do } FP_1$	Indica qual o impacto, em custos, da eficiência ou ineficiência do uso do fator de produção 1.
Varição de preço	$(\text{Preço orçado do } FP_1 - \text{Preço incorrido do } FP_1) \times \text{Quantidade orçada do } FP_1$	Indica qual o impacto, em custos, da eficiência ou ineficiência na aquisição do fator de produção 1.
Varição mista	$(\text{Quantidade orçada do } FP_1 - \text{Quantidade incorrida do } FP_1) \times (\text{Preço orçado do } FP_1 - \text{Preço incorrido do } FP_1)$	Indica qual o impacto combinado, em custos, da eficiência ou ineficiência no uso e na aquisição do fator de produção 1.

Esses indicadores, além de fornecerem um excelente instrumento para o acompanhamento da atividade de construção, permitindo ao gestor uma ferramenta para controle interno dessa atividade, podem ser um instrumento que reduz a incerteza do financiador de um determinado empreendimento.

Para que isso possa se concretizar, essas informações devem ser disponibilizadas com duas características fundamentais, conforme se verifica na teoria da contabilidade:

- tempestividade (oportunidade) – a informação deve ser fornecida a tempo de se tomar decisões;
- confiabilidade – deve ser acompanhada de parecer de especialista em quem o financiador possa confiar.

O uso dessas informações, por parte de usuários externos interessados no acompanhamento da construção, não deve substituir a avaliação dos índices globais da empresa, pois a eficiência de uma obra não indica a eficiência ou eficácia da empresa como um todo. Assim, esse uso deve apenas complementar e atender a necessidades específicas de financiadores com alto grau de comprometimento com o empreendimento.

Vale ressaltar o cuidado que se deve ter com o uso desses indicadores com custos cuja natureza seja função do tempo decorrido e não da quantidade produzida, pois podem levar o usuário a interpretações enganosas, uma vez que os custos que dependem do tempo decorrido devem ser interpretados de maneira diferenciada, conforme já foi visto.

Uma abordagem ampla e, ao mesmo tempo, objetiva do uso desses indicadores de controle interno deve partir da meta da empresa para que esses indicadores sejam úteis no processo de gestão.

Entendendo-se como meta fundamental da empresa a riqueza por ela gerada e o lucro como um componente fundamental para isso, a função lucro da empresa é um bom indicador do desempenho global da empresa:

Lucro = receitas – custos e despesas.

As receitas podem ser desmembradas da seguinte forma:

Receitas = preços x quantidades.

Os custos e despesas podem ser assim desmembrados:

Custos e despesas = quantidade x preço pago.

Assim, a função lucro é afetada pelas seguintes variáveis:

Lucro = preço x quantidade – custo unitário pago x quantidade.

Com isso, a gestão que está voltada para a maximização dos preços e quantidades e minimização dos custos unitários pagos estará voltada para a maximização do lucro da empresa e, por consequência, da riqueza de seus sócios.

A eficácia da gestão de uma empresa de construção civil reflete-se fundamentalmente nos lucros por ela obtidos, pois tanto o ponto de vista de qualidade do seu produto e satisfação de seu cliente (que reflete no preço) quanto o da utilização eficiente dos recursos necessários (que reflete nos custos e despesas) são refletidos nessas margens nos preços negociados e nos custos incorridos.

Uma empresa de construção civil pode ser subdividida em três áreas fundamentais de grande importância na geração desses lucros:

- produção;
- comercial; e
- financeira.

Assim, a gestão dessas três áreas, quando feita de maneira integrada, pode levar a empresa a atingir suas metas: a maximização do lucro e, por consequência, da riqueza por ela gerada.

Para cada uma dessas áreas, podem-se elencar aspectos importantes que devem ser acompanhados com o objetivo de controle e correção de erros:

- produção:
 - qualidade das unidades produzidas – impacta preço;
 - produtividade – impacta custo;
 - eficiência de uso dos recursos – impacta custo;
 - eficiência na aquisição dos recursos – impacta custo.
- comercial:
 - nível de satisfação do cliente – qualitativo – impacta preço;

- índice de tempo de comercialização – impacta custo do capital.
- financeira:
 - custo do capital para a empresa;
 - equilíbrio dos fluxos financeiros – impacta risco da empresa e, por consequência, o acesso e o custo do capital.

Com essa abordagem, a estrutura de indicadores de desempenho fica assim disposta:

Presidente		
Lucro		
Diretor de produção	Diretor comercial	Diretor financeiro
Margem bruta	Margem bruta	Custo de capital
	Variação entre os preços previstos e os efetivamente negociados	Custo individual de cada empréstimo / financiamento
Encarregado da obra	Encarregado das compras	
Variação de custo decorrente da variação das quantidades de recursos utilizados	Variação de custo decorrente da variação dos preços pagos pelos recursos utilizados	
Indicadores de qualidade do processo de construção	Indicadores de qualidade dos materiais utilizados	

Quadro 1: indicadores de controle interno

Note-se que essa estrutura é simplificada, na prática ela deve ser ampliada e capilarizada por toda a empresa.

Com isso, devem-se buscar outros indicadores para cada área e suas ramificações de forma a permitir a análise do desempenho de cada um dos fatores relevantes que estejam afetando direta ou indiretamente o lucro da empresa.

Por isso, são apresentados a seguir alguns indicadores para as principais áreas da empresa a fim de ilustrar a utilidade de suas aplicações na gestão dos negócios de construção civil.

4.2.1. INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO DA PRODUÇÃO

O acompanhamento da gestão da produção pode ser feito com base nos indicadores de variação de custos (eficiência e valor), conforme já foi verificado, além dos indicadores de qualidade, pois esses dois fatores influenciam o lucro bruto do negócio. Os indicadores de variação de custo demonstram o impacto da gestão da produção no lucro bruto no item custo das unidades vendidas, e os indicadores de qualidade demonstram o impacto da gestão da produção no item preço das unidades vendidas.

Assim, baixos níveis de variação e altos níveis de qualidade estão influenciando o lucro da empresa e isso se alinha aos requisitos dos indicadores de desempenho, que são:

- ser controlável pelo gestor;
- influenciar o indicador imediatamente superior.

Vale ressaltar que a qualidade desses indicadores é função direta do nível de acurácia na elaboração dos orçamentos, na determinação de seus indicadores padrão e das medidas de qualidade utilizadas.

Com isso, pressupõe-se que sejam utilizados orçamentos que contenham valores estimados com base em um estudo minucioso do processo produtivo e que esteja detalhado a ponto de permitir associar a variação de eficiência de um item de custo a um responsável no canteiro de obra, por exemplo.

Além disso, as medidas de qualidade têm de visar a fatores relevantes que influenciem o preço pago pelo cliente. Mesmo sendo informações qualitativas e, por conseqüência, existe uma dificuldade maior de mensuração, devem ser quantificadas de forma a compor a pontuação do desempenho da gestão da produção.

4.2.2. INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO COMERCIAL

O desempenho da gestão comercial pode ser medido com base em dois fatores basicamente:

- preço negociado – quanto maior, melhor;
- tempo entre a disponibilização para venda e fechamento do negócio – quanto menor, melhor.

Assim, um bom indicador global do desempenho da gestão comercial da empresa pode ser:

$\frac{\text{Valor das vendas}}{\text{Tempo necessário para a comercialização das unidades}}$

Note-se que este é apenas um indicador global do desempenho da gestão comercial, podendo ser individualizado para cada agente comercial da empresa e, nesse caso, devem-se incluir outros indicadores, como:

- percentual e valor de descontos concedidos (dentro da faixa de atuação do agente) – quanto menor, melhor;
- número de unidades vendidas – quanto maior, melhor;
- receita auferida – quanto maior melhor.

Pode-se ainda utilizar um índice composto por vários desses apresentados como forma de premiação ou de cálculo do percentual de comissão.

Todos os indicadores aqui apresentados são apenas ilustrações que têm como objetivo demonstrar o seu potencial de informação para a gerência da empresa e não o de esgotar o assunto. Assim, dadas as características operacionais da empresa, devem-se formular os indicadores que melhor apontam o desempenho de cada agente e de cada área, de forma que sejam atendidas as duas características fundamentais:

- variáveis que compõem o índice devem estar sob controle do agente cujo desempenho é avaliado;

- o indicador influencia outro imediatamente superior, sendo que uma situação positiva no indicador causa impacto positivo naquele imediatamente superior e assim sucessivamente, até que se chegue no indicador principal da empresa, o lucro e o valor adicionado.

4.2.3. INDICADORES DE DESEMPENHO DA GESTÃO FINANCEIRA

Os indicadores de liquidez constituem uma importante fonte de informações genéricas sobre a gestão financeira de uma empresa de construção, pois refletem a preocupação de seu gestor em manter a capacidade de liquidação das obrigações por parte da empresa.

Esses indicadores, por tratarem-se de índices que fornecem informações gerais sobre a empresa como um todo, devem ser complementados com outros que forneçam informações mais específicas.

Nesse sentido, uma informação relevante é o risco da empresa, pois em função desse risco, haverá maior ou menor acesso e custo de recursos para a empresa financiar seus negócios de construção civil.

O apontamento do risco oferecido pela empresa ao investidor pode ser feito por meio de um indicador de variabilidade dos fluxos de caixa futuros, que

pode ser obtido por meio do cálculo do desvio padrão dos saldos médios de caixa de cada período para o futuro.

Este indicador reflete a capacidade do gestor financeiro em captar recursos para financiar os projetos de maneira a reduzir o risco financeiro da empresa, bem como as perdas decorrentes da ociosidade do capital disponível.

Assim, quanto menor for esse índice, menor será o risco financeiro da empresa e menores serão as perdas decorrentes da ociosidade de capital.

A informação fornecida por este indicador pode ser complementada com uma análise do “casamento” das operações, ou seja, o quanto a gestão financeira da empresa é capaz de captar recursos que atendam às necessidades de cada empreendimento. Esses casamentos devem ser observados sob vários aspectos, a saber:

- casamento de valores – comparação entre os valores necessários para cada empreendimento e os valores captados para o mesmo;
- casamento de prazos – comparação entre os prazos médios ponderados para utilização dos recursos em cada empreendimento e os prazos médios para amortização dos financiamentos;

- casamento das taxas - comparação entre a taxa de retorno esperada⁷³ em cada empreendimento e da taxa de captação de recursos para cada um deles.

Cada um desses indicadores pode ser calculado da seguinte forma:

Índice de casamento de valores

$$\frac{\text{Valores necessários para a conclusão das unidades em construção}}{\text{Valores a receber já contratados (financiamentos e clientes)}}$$

Índice de casamento de prazos

$$\frac{\text{Prazo médio ponderado de desembolso dos recursos}}{\text{Prazo médio ponderado de recebimento dos recursos (financiamentos e clientes)}}$$

Índice de casamento de taxas

$$\frac{\text{Custo financeiro (custo médio ponderado de capital da empresa)}}{\text{Retorno médio ponderado esperado dos projetos}}$$

Note-se que quanto menores forem esses índices, mais segura a empresa, porém não é a situação ideal nos dois primeiros, pois pode estar acontecendo ociosidade de capital.

⁷³ Esta taxa pode ser obtida utilizando-se como referência os retornos de projetos anteriores.

Diante do exposto, um bom desempenho financeiro é evidenciado quando os dois primeiros índices estão próximos de 1 (o que indica equilíbrio financeiro) e o último for o menor possível (indica que a captação feita para os projetos é adequada – menor que o retorno esperado).

Note-se que estas informações apontam o nível de equilíbrio financeiro da empresa e, por conseqüência, o risco da mesma – informação relevante para o usuário da informação contábil, pois este último tem seus interesses fortemente relacionados com o retorno e o risco do negócio.

Conforme demonstrado, percebe-se a capacidade informativa da contabilidade, visto que todas essas informações são dela extraídas.

Pode-se dizer que nem todas essas informações fazem parte da contabilidade tradicional, mas é possível entender a contabilidade como o banco de dados e o centro catalisador de informações sobre a empresa. Esse é o conceito de **contabilidade em sentido amplo**, ou seja, que não a restringe apenas às demonstrações convencionais e é proposto por RICCIO⁷⁴:

“(...) pudemos constatar que o Sistema de Informação Contábil de fato abrange não somente a Contabilidade Financeira (Nível Operacional), mas também a Contabilidade Gerencial (Nível Tático e já contém os elementos essenciais do que poderíamos denominar de ‘Contabilidade Estratégica’.”

Neste trabalho, nota-se o potencial informativo das demonstrações contábeis quando acompanhadas das informações adicionais necessárias para

⁷⁴ RICCIO, Edson Luiz. *Uma contribuição ao estudo da contabilidade como sistema de informação.*

sua análise, que faz parte do conjunto das demonstrações apresentadas aos usuários externos, incluindo as notas explicativas.

Quando a contabilidade é entendida em sentido amplo, esse potencial aumenta significativamente, justificando a importância de seu uso no processo decisório.

5. CONCLUSÕES

O presente trabalho expõe os principais aspectos envolvidos na contabilidade de empresas de construção civil, tanto do ponto de vista da empresa quanto do ponto de vista do usuário de suas informações.

A exposição demonstra a importância do uso da contabilidade neste setor (da mesma forma que em outros setores da economia) no qual, por motivos práticos e de âmbito legal, ela acaba por ser pouco explorada para o seu fim principal: o de gerar informações capazes de nortear decisões na direção mais racional.

Mais do que isso, o trabalho tem a pretensão de evidenciar que o conceito essencial da contabilidade é muito mais amplo que a discussão sobre o uso correto dos princípios fundamentais de contabilidade, pois demonstra que quando entendida em sentido amplo, ela pode fornecer importantes subsídios para o gestor que decida acerca da empresa objeto de contabilização.

Demonstra-se que a regulamentação vigente permite, em situações semelhantes, a aplicação de práticas contábeis diferentes, o que elimina uma importante característica qualitativa da informação contábil: a comparabilidade; e a adoção daquelas preconizadas na teoria contábil e contempladas nas normas internacionais de contabilidade permitem que essa importante característica da informação contábil seja resgatada.

O trabalho mostra ainda que os recursos disponíveis em termos de normas contábeis, nacionais e internacionais, quando baseadas em conceitos fundamentais, são também úteis para usuários externos, desde que as informações relevantes sejam evidenciadas em notas explicativas.

A contabilidade para o setor de construção civil ainda carece de uma normatização mais específica que atinja uma gama maior de empresas (senão todas). Apesar dos avanços conquistados, notadamente da CVM, quando orienta o uso das práticas alinhadas com a teoria por meio do Ofício Circular CVM 05/95, esta orientação acaba por atingir um grupo muito pequeno de empresas (apenas as de capital aberto, que são a minoria no setor).

Essa observação traz à tona uma outra discussão, proposta com a seguinte indagação: **as práticas contábeis devem ser orientadas pelos princípios fundamentais de contabilidade (a teoria) ou por normas societárias ou fiscais?**

Numa situação ideal, certamente a conclusão seria de que a contabilidade deveria ser feita segundo as suas bases teóricas, independentemente das determinações fiscais. No entanto, por razões diversas, não é isso o que se observa no dia-a-dia, pois as empresas orientam-se fundamentalmente pelas normas fiscais.

Com isso, a proposta de modificação da lei 6.404/76 (Lei das SA), elaborada pela CVM e que aguarda votação no Congresso Nacional, inteligentemente conduz a um foco inverso da prática contábil, sugerindo que as

regras fiscais sejam seguidas para fins de contabilização e cumprimento das obrigações fiscais e que os ajustes necessários sejam feitos, por meio de registros auxiliares para se obterem as demonstrações contábeis segundo seus princípios fundamentais.

Esses ajustes poderiam ser orientados por aquele Ofício da CVM e por outras regulamentações que deveriam ao menos sugerir a evidenciação de informações adicionais como:

- o tipo das unidades comercializadas (se isoladas ou em conjunto);
- o percentual de unidades comercializadas;
- os custos totais, incorridos e orçados dos empreendimentos em andamento;
- o prazo médio ponderado de incorrência dos custos orçados;
- o total de receitas contratadas, recebidas e a receber;
- o prazo médio ponderado para recebimento das receitas;
- o retorno médio ponderado esperado dos projetos em andamento.

Essa proposição permite que se disponha de demonstrações contábeis mais próximas da realidade vivida pela empresa⁷⁵ sem ter que passar pelos

⁷⁵ Isso aumentaria sensivelmente a qualidade das informações obtidas na contabilidade, tanto para o usuário externo quanto para o usuário interno.

traumas conseqüentes da tentativa de mudança de postura e de cultura das empresas e dos profissionais de contabilidade, o que certamente traria poucos resultados.

O presente trabalho demonstra ainda que, na situação específica de empresas de construção civil, podem-se extrair das informações contábeis importantes análises complementares às convencionais já existentes, tanto do ponto de vista do usuário externo quanto do ponto de vista do usuário interno.

Nesse sentido, são formulados e apresentados indicadores que demonstram esse potencial. Note-se que o objetivo deste trabalho não foi o de esgotar o assunto, mas sim o de demonstrar o potencial informativo da contabilidade, quando entendida em sentido amplo.

Este trabalho demonstra também que as características qualitativas da informação contábil, além de demonstrar a importância da contabilidade como um instrumento de apoio às decisões, são úteis para o balizamento da investigação sobre a utilidade da própria contabilidade, servindo como um conjunto de pré-requisitos para a caracterização desse tipo de informação.

6. BIBLIOGRAFIA

- ANDREZO, Andrea Fernandes & LIMA, Iran Siqueira. *Mercado financeiro – aspectos históricos e conceituais*. São Paulo: Pioneira, 1999.
- ASSAF NETO, Alexandre, SILVA & César Augusto Tibúrcio. *Administração do capital de giro*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- BEISCHEL, mark E. & SMITH, K. Richard. *Linking the shop floor to the top floor*. Management Accounting, October 1991.
- BRITO, Eduardo de, PAIVA, Paulo Roberto de & BONIZIO, Roni Cleber. *Aspectos contábeis do resultado apurado nas empresas de construção civil – um estudo de caso*. São Paulo: VI Congresso Brasileiro de Custos, 1999.
- COLLIER, Keith. *Fundamentals of construction estimating and cost accounting – with computer applications*. 2. ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1987.
- COSTA, Magnus Amaral da. *Contabilidade da construção civil e da atividade imobiliária*. São Paulo: Atlas, 2000.

_____, Magnus Amaral da. *Fixação de padrões, cálculo e significância das variações: um enfoque gerencial*. São Paulo: FEA- USP. Dissertação de mestrado, 1981.

_____, Magnus Amaral da. Construção por empreitada. *Revista Brasileira de Contabilidade*, Conselho Federal de Contabilidade, Ano XI, nº 36, jan./mar. 1981.

_____, Magnus Amaral da. Construção de imóveis para venda. *Revista Brasileira de Contabilidade*, Conselho Federal de Contabilidade, Ano XI, nº 39, out./dez. 1981.

_____, Magnus Amaral da. Reconhecimento do lucro na atividade imobiliária. *Revista Brasileira de Contabilidade*, Conselho Federal de Contabilidade, Ano XIV, nº 49, abr./jun. 1984.

DELANEY, Patrick R., EPSTEIN, Barry J., ADLER, James R. & FORAN, Michael F. *Wiley GAAP 2000 – interpretation and application of generally accepted accounting principles 2000*. New York: John Wiley & Sons, 2000.

Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Piracicaba, SP). *Normas para elaboração de dissertações e teses*. 2. ed. Piracicaba: ESALQ, 1997.

FASB – Financial Accounting Standards Board. *Original pronouncements*. New York: John Wiley & Sons, 2000.

FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras e Arthur Andersen. *Normas e práticas contábeis no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

FREZATTI, Fábio. *Orçamento empresarial*. São Paulo: Atlas, 1999.

GIAMUSSO, Salvador E. *Orçamento e custos na construção civil*. 2. ed. São Paulo: Pini, 1991.

HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. Tradução da 5ª edição americana. São Paulo: Atlas, 1999.

HORNGREN, Charles T., FOSTER, George & DATAR, Srikant M. *Cost accounting: a managerial emphasis*. 9. ed. Saddle River: Prentice Hall, 1996.

IASC – International Accounting Standards Committee. *International Accounting Standards 2000*. London: IASC, 2000.

IASC – International Accounting Standards Committee. *Normas Internacionais de Contabilidade 1997*. São Paulo: IBRACON, 1998.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Anuário estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 1998.

IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores. *Princípios contábeis*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

IUDÍCIBUS, Sérgio de & MARION, José Carlos. *Introdução à teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu & GELBKE, Ernesto R. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

_____, Sérgio de. *Teoria da contabilidade*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

JONES, Reginald. *Orçamento: a chave do planejamento e controle – um roteiro prático para dirigentes*. São Paulo: Mcgraw-Hill do Brasil, 1978.

KAM, Vernon. *Accounting theory*. Hayward: John Wiley & Sons, 1985.

MARCONI, Marina de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de custos*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, Gilberto de A. *Manual para elaboração de monografias e dissertações*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

MATARAZZO, Dante C. *Análise financeira de balanços*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MOREIRA, José Carlos. *O orçamento da empresa como forma de controle financeiro – sua utilização na otimização do resultado*. São Paulo: FEA-USP. Tese de doutoramento, 1972.

MOSIMANN, Clara P., ABREU, Getúlio A., CARVALHO, Marcelino F. & DANTAS, Wagner V. *Contabilidade da atividade imobiliária – conflitos entre as normas contábeis e fiscais*. São Paulo: FIPECAFI. *Caderno de Estudos* nº 02, abril de 1990.

MOST, Kenneth S. *Accounting theory*. 2. ed. Columbus: Grid, 1982.

RICCIO, Edson L. *Uma contribuição ao estudo da contabilidade como sistema de informação*. São Paulo: FEA-USP. Tese de doutoramento, 1989.

SEGRETI, João Bosco, *Análise dos efeitos da Instrução Normativa S.R.F. 84/79 na apuração do lucro e situação patrimonial das empresas de construção de imóveis para venda*. São Paulo: FEA-USP. Dissertação de mestrado, 1982.

SILVA, José Pereira da. *Análise financeira das empresas*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

WELSH, Glenn A. *Orçamento empresarial*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1983.



i

ii

iii

iv