

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

**CONTABILIDADE E ANÁLISE DE BALANÇOS PARA EMPRESAS DE
CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA: UMA CONTRIBUIÇÃO À
INTERPRETAÇÃO DE SUAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.**

ARLINDO GONÇALVES MARRÃO JUNIOR

São Paulo

2003



FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO-FECAP

Presidente Honorário FECAP - Silvio Álvares Penteado Neto

Presidente do Conselho de Curadores: Horácio Berlinck Neto

Membros do Conselho:

Abram Abe Szajman

Antonio Carlos de Salles Aguiar

Ester de Figueiredo Ferraz

Flávio Fava de Moraes

Mário Amato

Paulo Ernesto Tolle

Diretor Superintendente: Marcelo Freitas Camargo

Diretor Institucional: José Joaquim Boarin

Diretor Administrativo-Financeiro: Roberto Uchôa Alves de Lima

Diretor Acadêmico: Manuel José Nunes Pinto

CENTRO UNIVERSITÁRIO ALVARES PENTEADO

Reitor: Prof. Manuel José Nunes Pinto

Vice-Reitor: Prof. Luiz Fernando Mussolini Júnior

Pró-reitor de Extensão: Prof. Dr. Fábio Appolinário

Pró-reitor de Graduação: Prof. Jaime de Souza Oliveira

Pró-reitora de Pós-graduação: Prof^ª. Dr^ª. Maria Sylvia Macchione Saes

Coordenadora do Curso de Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica: Prof. Dr. João Bosco Segret

FICHA CATALOGRÁFICA

M358c	Marrão Junior, Arlindo Gonçalves Contabilidade e análise de balanços para empresas de construção de imóveis para venda: uma contribuição à interpretação de suas demonstrações contábeis. São Paulo - 2003 P: 278 Orientador: José Luís de Castro Neto Dissertação (mestrado) – Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - UNIFECAP Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica 1. Contabilidade 2. Análise de balanços CDD 657.3
-------	--

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

FOLHA DE APROVAÇÃO

Membros da Comissão Julgadora da Dissertação de Mestrado de **ARLINDO GONÇALVES MARRÃO JUNIOR**, apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado - UNIFECAP, em

COMISSÃO JULGADORA:

Dr. Carlos Alberto Pereira
FEA - USP

Dr. João Bosco Segreti
Centro Universitário Álvares Penteado – UNIFECAP

Prof. Dr. José Luís de Castro Neto
Centro Universitário Álvares Penteado – UNIFECAP
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

CONTABILIDADE E ANÁLISE DE BALANÇOS PARA
EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA:
UMA CONTRIBUIÇÃO À INTERPRETAÇÃO DE SUAS
DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.

ARLINDO GONÇALVES MARRÃO JUNIOR

São Paulo

2003

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

ARLINDO GONÇALVES MARRÃO JUNIOR

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – UNIFECAP, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica.

Orientador: Prof. Dr. José Luís de Castro Neto

São Paulo

2003

DEDICATÓRIA

*Em memória de Arlindo Gonçalves Marrão
e Ricardo Nicolau “Fininho” de Almeida.*

Jamais esquecidos.

EPÍGRAFE

Tudo é mais simples do que podemos imaginar e, ao mesmo tempo, mais intrincado

do que poderíamos conceber.

Johann Wolfgang Goethe (1749-1832)

AGRADECIMENTOS

Gostaria muito de agradecer e dedicar com carinho esse trabalho primeiramente a três grandes mulheres com quem tenho a honra de conviver: Maria Sinézia, minha mãe cujo caráter norteou toda a minha formação de ser humano; Glória Bianca, minha grande irmã e amiga, fonte de simpatia e dedicação; e a minha companheira, amiga e amor, Luciana Fátima da Silva com quem compartilho alegrias, momentos difíceis e extraio muita energia para continuar no caminho correto.

Ao longo de toda a minha carreira profissional tive a sorte de cruzar com pessoas de extrema competência e sensibilidade. A todos eles meus sinceros agradecimentos:

Maristela Magdaleno Marcos pelos mais de dez anos de discussões e trocas de idéias acerca da análise e interpretação dos balanços das construtoras.

Lucimara A. F. Schiavinatto e Carlos Alberto Castro Reis, economistas que me ajudaram a entender um pouco mais o setor da construção civil.

Susana M. Okaze Tomazela, estatística que me ajudou, sempre com bom humor, na elaboração das análises dos dados dos balanços das empresas estudadas neste trabalho.

À Serasa S/A que permitiu a exploração de suas bases de dados viabilizando o trabalho aqui exposto.

No dia-a-dia das aulas do mestrado não poderia deixar de mencionar a amiga Elaine dos Santos Terrataca Almeida com quem fiz a totalidade dos trabalhos em sala de aula e compartilhei alegrias e ansiedades durante os anos do curso.

Meus agradecimentos ao professor orientador deste trabalho, o doutor José Luís de Castro Neto que se demonstrou sempre entusiasmado com o desenvolvimento da dissertação.

Por fim, meus agradecimentos àqueles que se foram mas que ainda têm forte presença em meu espírito: Arlindo Gonçalves Marrão e Ricardo Nicolau “Fininho” de Almeida. Que a estrada um dia se erga com vocês e que possamos nos encontrar mais uma vez e levar aquela conversa que ficou pendente.

SUMÁRIO

RESUMO	1
ABSTRACT	2
1 – INTRODUÇÃO	3
1.1 – Contextualização do setor da construção civil	3
1.2 – Contextualização da análise de balanços	9
1.2.1 – Análise de empresas	9
1.2.2 – Objetivos da análise de balanços	13
1.2.3 – Principais técnicas de análise de balanços	14
1.3 – Metodologia	19
1.3.1 – Problemática	19
1.3.2 – Técnicas empregadas	22
1.3.3 – Justificativa e premissa	23
1.3.4 – Delimitação do estudo e estrutura do trabalho	24
2 – REVISÃO DA LITERATURA A RESPEITO DA CONTABILIDADE DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA	26
2.1 – Regimes de apuração de resultados	28
2.2 – Resultado das vendas à vista	32
2.2.1 – Sem reconhecimento do custo orçado	34
2.2.2 – Com reconhecimento do custo orçado	37
2.3 – Resultado das vendas a prazo	41
2.3.1 – Sem reconhecimento do custo orçado	44
2.3.2 – Com reconhecimento do custo orçado	50
2.4 – Cláusula suspensiva	54
2.5 – Conceituações sobre o ciclo operacional das construtoras	61

2.6 – Contabilização das principais operações	71
2.6.1 – Etapas de construção	72
2.6.2 – Etapas de comercialização	78
2.6.2.1 – Venda à vista de unidade concluída	79
2.6.2.2 – Venda a prazo de unidade concluída.....	80
2.6.2.3 – Venda à vista de unidade em construção, sem custo orçado	81
2.6.2.4 – Venda à vista de unidade em construção, com custo orçado	83
2.6.2.5 – Venda a prazo de unidade imobiliária em construção, sem custo orçado.....	85
2.6.2.6 – Venda a prazo de unidade imobiliária em construção, com custo orçado.....	90
2.6.3 – Apuração da insuficiência ou excesso de custo.....	92
2.6.3.1 – Insuficiência de custo realizado	92
2.6.3.2 – Excesso de custo realizado	93
2.6.4 – Custo contratado.....	94
2.6.5 – Esquemas operacionais específicos.....	96
2.6.5.1 – Reintegração de posse	96
2.6.5.2 – Cláusula de juros e correção monetária.....	101
2.6.5.3 – Financiamentos imobiliários.....	103
2.7 – Divergências entre normas fiscais e princípios contábeis.....	108
2.8 – Perspectivas decorrentes da reforma da Lei 6.404/1976 das S/A's.....	114
2.8.1 – Balanço patrimonial	115
2.8.2 – Demonstração de resultados do exercício.....	119
2.8.3 – Novas demonstrações contábeis	121
2.8.4 – O impacto das mudanças na contabilidade das empresas de	

construção civil	126
3 – ANÁLISE DE BALANÇOS PARA EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA.....	128
3.1 - A definição de uma base de dados para estudo.....	130
3.2 – Perfil da base de dados utilizada	132
3.2.1 – Distribuição das empresas por data de fundação	133
3.2.2 – Determinação da amostra.....	134
3.3 – Perfil da amostra.....	136
3.4 – Análise do Resultado de Exercícios Futuros.....	156
3.5 – Análise do capital de giro	190
3.5.1 – Capital Circulante Líquido (CCL)	191
3.5.2 – Capital Permanente Líquido (CPL)	191
3.5.3 – Capital de Giro Próprio (CGP)	193
3.5.4 – Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (T)	193
3.5.5 – Geração operacional de caixa	205
3.5.6 – Ebitda.....	219
3.6 – Quocientes econômico-financeiros	221
3.6.1 – A determinação de um número adequado de quocientes.....	222
3.6.2 – Quocientes: agrupamento, conceitos e fórmulas	224
3.6.3 – Teste dos quocientes	238
3.6.3.1 – Comparação das distribuições de pontuações para cada conjunto de quocientes	249
3.6.3.2 – Comparação entre as classificações atribuídas às empresas de acordo com o modelo de cálculo dos quocientes	252
CONCLUSÃO	255

BIBLIOGRAFIA.....263

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Distribuição das empresas por idade	133
Quadro 2: Quantidade de empresas fundadas durante os períodos analisados	134
Quadro 3: Distribuição das empresas pelas UF's das suas sedes	137
Quadro 4: Distribuição das empresas pelas regiões geográficas das suas sedes	137
Quadro 5: Distribuição das empresas por total do ativo:	138
Quadro 6: Distribuição das empresas por total do faturamento líquido:	139
Quadro 7: Distribuição das empresas por porte (critério: faturamento líquido x ativo total)	141
Quadro 8: Distribuição das empresas por porte (comparação de todos os anos – critério de faturamento líquido x ativo total)	143
Quadro 9: Distribuição das empresas por total do resultado do exercício	144
Quadro 10: Distribuição das empresas por total dos capitais de terceiros / ativo total	146
Quadro 11: Quantidade de empresas que não apresentaram e que apresentaram ao menos uma conta operacional de longo prazo	148
Quadro 12: Presença de REF nos balanços da amostra	149
Quadro 13: REF / AT	150
Quadro 14: Presença de financiamentos bancários nos balanços da amostra	151
Quadro 15: Financiamentos bancários / total do ativo	151
Quadro 16: Presença de SFH nos balanços da amostra	152
Quadro 17: SFH / AT	153

Quadro 18: Presença de custo orçado nos balanços da amostra.....	154
Quadro 19: Custo Orçado / AT	155
Quadro 20: (Créditos de Incorporação – Receita Diferida) / Receita Diferida	159
Quadro 21: Movimento Financeiro.....	181
Quadro 22: Distribuição das empresas por total das vendas do período.....	185
Quadro 23: Distribuição das empresas por porte (critério: total de vendas do período x ativo total)	186
Quadro 24: Distribuição das empresas por porte (comparação de 1999 com 2000 – critério: total de vendas do período x ativo total).....	188
Quadro 25: Análise de itens do capital de giro em 1998.....	201
Quadro 26: Análise de itens do capital de giro em 1999.....	202
Quadro 27: Análise de itens do capital de giro em 2000.....	203
Quadro 28: Geração de caixa em 1999	216
Quadro 29: Geração de caixa em 2000	217
Quadro 30: EBITDA em 1999	220
Quadro 31: EBITDA em 2000	220
Quadro 32: GIR x EBITDA em 1999	220
Quadro 33: GIR x EBTIDA em 2000	221
Quadro 34: Comparação das fórmulas dos quocientes	239
Quadro 35: Conceituação das faixas de resultados dos quocientes	244
Quadro 36: Relevância e peso dos quocientes	245
Quadro 37: Distribuição das pontuações das empresas (fórmulas atuais) ...	246
Quadro 38: Comparação das distribuições das empresas pelos conceitos BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE nos três anos (fórmulas atuais)	247

Quadro 39: Comparação das distribuições das empresas pelos conceitos BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE nos três anos (fórmulas propostas)	248
Quadro 40: Comparação das pontuações dos modelos	248
Quadro 41: Comparação das médias das pontuações das empresas	251

LISTA DE SIGLAS

AC – Ativo Circulante

ACC – Ativo Circulante Cíclico

ACF – Ativo Circulante Financeiro

ACO – Ativo Circulante Operacional

ANO – Ativo Não Operacional

AP – Ativo Permanente

BACEN – Banco Central

CCL – Capital Circulante Líquido

CEF – Caixa Econômica Federal

CGP – Capital de Giro Próprio

CI – Custo Incorrido

CIO – Custo Incorrido da Obra

CIUI – Custo Incorrido da Unidade Imobiliária até a data da venda

CO – Custo Orçado

COUIV – Custo Orçado de Unidade Imobiliária Vendida

CPL – Capital Permanente Líquido

CT – Custo Total

CTPUI – Custo Total Previsto da Unidade Imobiliária

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

DFC – Demonstração do Fluxo de Caixa

DFLC – Demonstração do Fluxo Líquido de Caixa

DOAR – Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos

DVA – Demonstração do Valor Agregado

EBITDA – *Earns Before Interests, Taxes, Depreciation/Depletion and Amortization* (Lucro antes dos juros, impostos, depreciação/exaustão e amortização)

ELP – Exigível a Longo Prazo

ELPF – Exigível a Longo Prazo Financeiro

ELPO – Exigível a Longo Prazo Operacional

EUA – Estados Unidos da América

FIDES – Fundação Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Social

GIR – Geração Interna de Recursos

INSRF – Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal

IOG – Investimento Operacional em Giro

LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real

NCG – Necessidade de Capital de Giro

NLP – Necessidades de Longo Prazo

ONG – Organização Não Governamental

ONU – Organização das Nações Unidas

PC – Passivo Circulante

PCC – Passivo Circulante Cíclico

PCF – Passivo Circulante Financeiro

PCO – Passivo Circulante Operacional

PIB – Produto Interno Bruto

PIS – Programa de Integração Social

PL – Patrimônio Líquido

PNC – Passivo Não Circulante

PT – Passivo Total

REF – Resultado de Exercícios Futuros

RLP – Realizável a Longo Prazo

RLPF – Realizável a Longo Prazo Financeiro

RLPO – Realizável a Longo Prazo Operacional

RT – Receita Total

SAS – *Statistical Analysis System* (Sistema de Análise Estatística)

SFH – Sistema Financeiro da Habitação

SFI – Sistema Financeiro Imobiliário

SQL – *Structure Query Language* (Linguagem Estruturada de Consulta)

T – Saldo de Tesouraria

VV – Valor de Venda

RESUMO

Globalização, estabilidade econômica e velocidade da informação são tópicos pertinentes ao mundo moderno. A tomada de decisões exige cada vez mais informações com qualidade e rapidez, impondo portanto, aos profissionais de contabilidade uma evolução constante no preparo das informações gerenciais e das demonstrações contábeis.

Partindo desse princípio, é importante que tais demonstrações possibilitem o entendimento da situação patrimonial da empresa e também que permitam estabelecer parâmetros comparativos com as demais empresas que operam no mesmo setor.

Entretanto, não se deve esquecer de que a elaboração de balanços também responde a critérios que muitas vezes não permitem aos usuários da contabilidade e, em especial aos que se localizam externamente às empresas analisadas, o seu claro entendimento.

Assim, da mesma forma que os profissionais que exercem a contabilidade devem constantemente se aperfeiçoar e trabalhar para a evolução da disciplina como um todo, também o usuário externo da contabilidade deve ter em mente essas limitações e procurar alternativas aos problemas.

No presente trabalho, procura-se, com base no estudo das contabilizações de fatos que ocorrem no setor de construção civil leve, demonstrar que uma série de fatores inerentes à sua atividade prejudica a compreensão das suas demonstrações contábeis quando interpretadas sob a ótica da análise tradicional de balanços, exigindo de seus usuários externos, portanto, um esforço maior de entendimento, que passa por algumas adequações nas demonstrações, de forma a adaptá-las para a análise.

ABSTRACT

Globalization, economic stabilization and velocity of information are currently topics of the modern world. Decision making demands fast e qualified information, therefore, for the accounting professions, a constantly evolution in preparing the managerial information and financial statements.

Starting for this principle, it is important that these financial statements permit the full comprehension about the patrimonial situation of a company and also allow to stablish comparative parameters with the other companies which operate in the same sector.

However, we could not forget that the elaboration of the financial statements follows some standards that many times do not permit a clear meaning for the accounting users, and specially those who are out of the analyzed companies.

Therefore, just as professionals who do the accounting need constantly to improve themselves and work for the evolution of the discipline, external users of accounting should keep in mind these technical limitations and look for alternatives in order to solve problems.

This work aims, based on the study of accountancy of the facts which happens in the estate companies, to show that a serie of factors inherent of their proper activity harm the comprehension of their financial statements when they are analyzed under the optics of the traditional balance sheet analysis, demanding an extra effort, passing for some adjustments in their financial statements in order to adapt for the analysis.

1 – INTRODUÇÃO

1.1 – Contextualização do setor da construção civil

Diniz Filho (1995:19), discutindo a importância de se classificar o setor de construção civil, menciona não haver consenso em relação a uma divisão por categoria operacional:

“A Secretaria de Planejamento do Estado de São Paulo propõe a divisão em quatro subsetores: construção pesada, edificações, montagem eletromecânica e serviços específicos de engenharia... o IBGE, por sua vez, divide em três subsetores, a saber: incorporação de imóveis, inclusive loteamentos; obras que incluem: edificações, obras viárias, grandes estruturas e obras de arte (montagens industriais, obras de urbanização, etc.) e serviços de construção civil.”

Costa (2000:13-31), por sua vez, divide o setor em dois grandes grupos a saber:

- a) empresas de engenharia e construção civil: aquelas que executam obras para terceiros sob administração ou sob empreitada;
- b) empresas de atividade imobiliária: compreendendo o desmembramento de terreno, loteamento, incorporação de imóveis, construção própria ou

em condomínio, locação de imóveis próprios ou de terceiros e administração de centros comerciais, *shopping centers*.

Tachizawa, apud Diniz Filho (1995:20), divide o setor em quatro subsetores:

- a) construção civil pesada: englobando toda a área de infra-estrutura;
- b) edificações habitacionais: referindo-se à construção de casas, apartamentos ...;
- c) edificações não habitacionais: que correspondem à construção de áreas industriais, comerciais ...;
- d) serviços de engenharia: que acompanham todos os subsetores da construção civil destacados.

Diniz Filho (1995:20-21) conclui com os seguintes conceitos:

- a) empresas imobiliárias: exercem intermediação na compra, venda e locação de imóveis; administram condomínios e imóveis de terceiros; compram e vendem imóveis; administram ou participam de loteamentos de terrenos e áreas rurais e incorporam *shopping centers*;

- b) empresas de construção civil: exploram a atividade de construção própria, para futura comercialização ou construção para terceiros (por empreitada ou por administração).

Baseando-se nas definições ora expostas, opta-se por subdividir o setor em dois grandes grupos: construção civil pesada e leve.

O primeiro dedica-se à execução de grandes obras de infra-estrutura encomendadas principalmente pelo setor público, dada a necessidade de construção de portos, barragens, aeroportos, rodovias, ferrovias e implementação de estrutura de saneamento básico e de mineração, reformas, instalações elétricas, hidráulicas, industriais e obras de arte. Tais serviços são designados como *obras por empreitada ou por administração* e as empresas chamadas de *empreiteiras*.

O segundo executa empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos, tendo no setor privado seu principal cliente. Esses, por sua vez, são conhecidos como *obras por construção, incorporação de imóveis e obras por loteamento de terrenos*. As empresas que exercem essas atividades são conhecidas como *construtoras, incorporadoras, loteadoras* ou simplesmente como *imobiliárias*.

A construção civil pesada é responsável por realizar obras de considerável porte, exigindo elevados recursos técnicos. Tem como participantes dessa atividade grandes empresas, muitas vezes de importantes

grupos econômicos. Acredita-se que pela soma desses fatores é que se designam como construção civil pesada, definição encontrada nos autores e órgão mencionados.

Em decorrência de os maiores clientes dos serviços executados na construção civil pesada serem do setor público, as empresas passam por processos licitatórios nos quais devem comprovar habilitação jurídica, qualificação técnica, qualificação econômico-financeira e regularidade fiscal.

O maior problema do setor, e com certeza o elemento que mais caracteriza suas empresas, diz respeito aos prazos de realização das obras, que geralmente são longos. Os principais custos são decorrentes de material, mão-de-obra e equipamentos.

Como consequência desse longo ciclo operacional, um grande problema para as empresas de construção civil pesada é a conciliação do andamento da obra com o faturamento recebido, de forma a minimizar a necessidade de recursos. Além desses aspectos de fluxos de caixa, as empresas ficam sujeitas a diversos elementos externos que as afetam, tais como: fatores climáticos, mão-de-obra com alta rotatividade e baixa qualificação, dispersão geográfica, fornecedores de insumos oligopolizados e a política governamental, que sem dúvida é o fator de maior peso e que expõe as empresas desse segmento aos planos de governo e seus respectivos riscos.

O termo construção civil leve existe em função do tamanho dos empreendimentos executados quando comparados ao porte das obras da construção civil pesada. Empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos são obras menores quando comparadas a estradas, viadutos e pavimentações, por exemplo; mas da mesma forma que as empreiteiras, as empresas de construção civil leve - conhecidas como construtoras, incorporadoras, loteadoras ou imobiliárias - também possuem ciclos operacionais longos, necessitando elevados recursos para administrar os seus fluxos de caixa.

Por outro lado, se grande parte das empreiteiras estão ligadas ao setor público, já as construtoras/incorporadoras operam mais com o setor privado. Assim, tais empresas não estão expostas aos projetos e orçamentos do governo para execução de obras, mas dependem das políticas habitacionais e das linhas de financiamento concedidas ao setor, principalmente do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI).

O setor é composto, em sua maior parte, por empresas de pequeno e médio portes e dentre os diversos fatores que o afetam, têm-se: crescimento populacional, nível de renda e sua distribuição, condições para aquisição do imóvel, fatores climáticos, mão-de-obra e fornecedores oligopolizados de matéria-prima.

A construção civil possui especial importância para a economia e os motivos para isso são diversos. Dela depende a responsabilidade da

construção ou ampliação de estradas que proporcionam melhorias na circulação de produtos e mercadorias, com incremento na economia. Reformas e restauração de prédios que zelam pela conservação do patrimônio arquitetônico e histórico como forma de preservar a memória coletiva. A urbanização de áreas permite um melhor convívio no espaço público. Obras de saneamento vêm ao encontro da qualidade de vida da população. Tem-se, finalmente, a questão da construção da moradia, talvez a maior responsabilidade das empresas do setor.

Além desses e de outros fatores, não se pode perder de vista uma outra responsabilidade do setor: a criação de empregos voltados a pessoas sem qualificação. Trata-se de um grande paradoxo: ao mesmo tempo que a construção civil reafirma-se como grande empregadora de uma parcela imensa de trabalhadores sem qualificação técnica - sendo que aproximadamente 90% do total são analfabetos (Serasa S/A. 2001), deserdados da globalização, que dificilmente seriam empregados por outro setor -, as empresas sofrem com a dificuldade para introduzir programas de qualidade e de novas tecnologias para melhorar a conscientização sobre o desperdício de material apresentado nas obras.

Alta rotatividade, absenteísmo e índices de morte por acidente de trabalho acabam por dificultar o andamento das obras, com elevação de preços das unidades imobiliárias ao consumidor final.

Por todos esses motivos pode-se dizer que o setor da construção civil possui uma grande importância social e necessita de especial tratamento em questões de taxas de juros para financiamento, linhas de crédito habitacional – SFH e SFI (mais recentemente) - e políticas de moradia.

Todos esses fatores, aliados às dificuldades de acesso aos créditos, fazem com que o estudo do setor seja muito complexo. A criação de uma cultura de informação mais transparente, a uniformização de procedimentos e um rigor contábil maior seriam os primeiros passos a serem dados em direção a uma melhor compreensão da situação econômica dessas empresas.

1.2 – Contextualização da análise de balanços

1.2.1 – Análise de empresas

Segundo Matarazzo (1998:17): “A *análise de balanços objetiva extrair informações das demonstrações financeiras para a tomada de decisões*”. O autor frisa a importância de se distinguir dados de informações e elaborar relatórios de análise cada vez menos complicados, como se fossem voltados a leigos.

Quando se fala em análise das demonstrações contábeis, deve-se considerar que essa atividade é apenas uma das etapas inerentes à análise da

empresa como um todo. Outros aspectos não devem fugir à atenção dos usuários externos da contabilidade.

O estudo de uma organização nada mais é do que a análise dela frente aos riscos inerentes à sua atividade. Silva (2000:34-38), quando discorre sobre a análise de riscos voltada ao processo decisório de crédito, enumera riscos internos e riscos externos à empresa.

Como riscos internos à empresa têm-se:

- a) riscos ligados à produção e ao produto: representados por alterações no ciclo de produção motivados pela falta de matéria-prima, altos custos de manutenção de estoques ou obsolescência do produto;
- b) riscos ligados à administração da empresa: quando a pessoa do dono da organização confunde-se com a pessoa jurídica que é a empresa a ponto de prejudicá-la;
- c) riscos ligados ao nível de atividade da empresa: quando o crescimento das atividades necessita de manutenção de capitais de terceiros ou, opostamente, quando as atividades estão em ritmo inferior ao pretendido;
- d) riscos ligados à estrutura de capitais: representado pela utilização de capitais de terceiros que onerem os resultados da empresa, pela presença de despesas financeiras em excesso;

e) riscos ligados à falta de liquidez ou mesmo à insolvência: quando a empresa não possui recursos suficientes para fazer frente às obrigações e, numa situação mais extrema, quando mesmo realizando todos os seus bens e direitos, ainda assim não consegue liquidar seu passivo, situação configurada por insolvência.

Já os riscos externos à empresa são classificados em:

- a) riscos ligados a medidas políticas e econômicas: quando a intervenção do governo influi no poder de compra da população, no preço de venda dos produtos, na estrutura de custos da empresa, nas exportações, nos juros e nas variações cambiais, exigindo da organização esforços adicionais na adaptação a novos cenários;
- b) riscos ligados aos fenômenos naturais e eventos imprevisíveis: geadas, perda de safras, excesso ou falta de chuvas, incêndios, roubos, entre outros;
- c) riscos ligados ao tipo de atividade: quando determinadas atividades, por serem influenciadas pela moda, têm vida curta e, conseqüentemente, alto risco de desaparecer;
- d) riscos ligados ao mercado: quando este não absorve a produção prevista, ou então o concorrente consegue vantagens competitivas;

e) riscos ligados ao tipo de operação de crédito: à medida que se aumentam os prazos, o futuro torna-se mais imprevisível, novos eventos poderão ocorrer e mudar o rumo da empresa.

Os riscos externos às empresas, principalmente às do setor de construção civil, são fatores importantes à análise de seus balanços. As atividades de construir, reformar, incorporar, lotear são geralmente atividades demoradas; expondo as empresas que as executam a riscos de toda a sorte, conforme salienta Bonízio (2001:137):

“Isso traz como consequência um alto risco para os agentes envolvidos no negócio... pois cada um desses agentes mantém uma relação com a empresa de construção por mais tempo”.

Assim, tem-se que a análise de balanços é um elemento fundamental à compreensão de todos esses riscos, mas deve-se ter em mente que ela não deve ser o único recurso ao analista externo, mas sim mais uma ferramenta de seu trabalho.

Este trabalho volta-se para a análise e interpretação de balanços, mas cabe mencionar que outras informações devem ser verificadas em função de se contemplar todos os tipos de riscos aos quais as empresas são expostas.

1.2.2 – Objetivos da análise de balanços

Matarazzo (1998:22) cita que: “A *análise de balanços surgiu e desenvolveu-se dentro do sistema bancário que foi até hoje o seu principal usuário*”. Segundo o autor, o início da análise de balanços remonta ao final do século XIX, quando banqueiros americanos passaram a solicitar balanços às empresas tomadoras de empréstimos. No início as análises eram rudimentares, mas com o passar dos anos foram aperfeiçoando-se.

Uma empresa, independentemente do ramo de atuação, faz essencialmente um conjunto de atividades representativas de suas operações. Assim, toda organização deve adquirir insumos, matéria-prima ou mercadorias; industrializá-los, beneficiá-los ou estocá-los; vendê-los; receber os montantes correspondentes e reinvestir em suas atividades. Ao fim, deve apurar um resultado de suas ações.

A essa rotina de fatos, devidamente registrados e demonstrados contabilmente, dá-se a designação de ciclo operacional e financeiro. Periodicamente, por questões legais ou gerenciais, as empresas encerram suas demonstrações contábeis, e nelas estarão registrados uma série de ciclos operacionais; assim, uma análise de balanços evidenciará as variações patrimoniais às quais a empresa se sujeitou em um dado período.

A análise deve evidenciar de que forma estão ocorrendo essas ações representativas dos ciclos operacional e financeiro dentro da empresa. A partir

de evidências presentes nas demonstrações, e utilizando técnicas de análise de balanços, o analista externo deve traçar a *performance* da empresa que está avaliando. Entretanto, o sucesso de suas interpretações dependerá da posse de demonstrações contábeis que realmente reünam um bom número de ciclos operacionais e financeiros, descrevendo, portanto, o comportamento da empresa.

1.2.3 – Principais técnicas de análise de balanços

Como técnicas de análise de balanços mais utilizadas, tem-se:

- a) análise vertical e horizontal: conforme salienta Matarazzo (1998:26): “A *análise vertical e horizontal presta-se fundamentalmente ao estudo de tendências*”. De fácil operação, essa técnica, conforme o autor, tem por interesse mostrar a evolução (aumento ou redução) de todas as contas entre os períodos analisados e sua relevância dentro dos grupos das demonstrações contábeis a que pertencem.

Apesar da simplicidade, este tipo de técnica é muito útil quando se pretende evidenciar fatores de causa e efeito. O aumento de uma margem bruta, por exemplo, pode ser explicado por um aumento maior do volume de vendas do que o aumento dos custos correspondentes; ou aumento do primeiro e redução do segundo; ou até mesmo redução de ambos, só que com redução maior do segundo.

Como ponto fraco dessa técnica, tem-se as imprecisões trazidas ao cálculo em épocas de inflação, obrigando o analista à necessidade de atualizar os valores das demonstrações anteriores;

- b) análise de quocientes: surge de operações matemáticas efetuadas entre contas das demonstrações contábeis visando estabelecer relações quantitativas que expliquem a situação econômico-financeira da empresa. Servem também como base para cálculos estatísticos de índices-padrões, ou seja, o cálculo da mediana de todos os índices das empresas agrupadas em setores comuns. Depois pode-se comparar os índices da empresa que se está analisando com a mediana das demais empresas do setor.

O ponto fraco dessa técnica é o de fornecer interpretações genéricas, tais como a liquidez da empresa piorou, o endividamento piorou; sem maior aprofundamento. As interpretações devem ser feitas no conjunto, um índice olhado isoladamente pode induzir o analista a conclusões equivocadas.

Outro ponto a ser criticado é a comparação com índices-padrões. A mediana dos índices é apenas um referencial, há que se atentar ao número de empresas e sua distribuição pelos diversos *decis*;

- c) análise de capital de giro: é a técnica que busca explicar os ciclos operacionais e financeiros com base nas variações das necessidades de capital de giro (NCG) da empresa. A referida técnica consiste em segregar ativos e passivos circulantes em contas representativas das

atividades operacionais e que possuam uma freqüência cíclica com o passar do tempo. Exemplos dessas contas são: Duplicatas a Receber, Estoques, Fornecedores e Salários a Pagar.

A diferença entre ativos operacionais e passivos operacionais indica a necessidade de capital de giro. Ela parte do pressuposto de que a empresa necessita de um certo valor monetário em passivos operacionais para financiar ativos operacionais, mantendo a atividade em níveis semelhantes aos períodos analisados.

O aumento ou redução da necessidade de capital de giro devem ser comparados com a capacidade de a empresa gerar recursos via resultados da própria atividade, ou mesmo em atividades extra-operacionais. A partir desse ponto, uma série de procedimentos para administração dessas contas podem ser efetuados.

A falta de passivos operacionais para financiar as atividades obriga a empresa a obter recursos no mercado financeiro com conseqüente impacto de juros, ou a aumentar seus recursos próprios.

Muito utilizada nas análises para concessão de crédito, essa técnica é considerada uma análise mais aprofundada do que as anteriores. Peca, porém, por voltar-se muito mais para o curto prazo.

Operações de longo prazo, ou mesmo empresas com ciclos operacionais mais demorados - como é o caso da construção civil -, tornam essa técnica uma análise de difícil aplicação.

Quando se aplicam as técnicas expostas aos balanços das empresas construtoras alguns pontos de dificuldades são encontrados, tais como:

- a) estrutura das demonstrações contábeis: em razão dos longos ciclos operacional e financeiro, espera-se uma razoável presença de contas ativas e passivas de realização a longo prazo, dificultando as análises da necessidade de capital de giro e liquidez. A existência de contas no grupo Resultado de Exercícios Futuros, no qual os valores são registrados por regimes de apuração diferentes do convencional regime de competência, prejudica também a análise de quocientes como endividamento, giro do ativo, bem como a própria mensuração do patrimônio líquido;
- b) formas de financiamento das atividades: a princípio, as empresas do setor da construção civil utilizam recursos onerosos advindos de financiamentos do SFH, gerando despesas financeiras. Tais dívidas fazem parte das fontes naturais de financiamento das atividades, mais próximas, portanto, das análises da necessidade de capital de giro do que de fontes onerosas;
- c) comparação das demonstrações contábeis: por apurarem seus resultados com base em diversos regimes contábeis, e por ser facultativa a contabilização de passivos representativos das obrigações de construir unidades imobiliárias vendidas antes da finalização da obra (custo orçado –

conceito que será melhor explorado em tópico específico), a comparação das empresas é dificultada;

- d) problemas de interpretação dos resultados: as demonstrações de resultados do exercício apresentam o resultado bruto apurado pelo regime de caixa e as demais receitas e despesas pelo regime de competência, configurando-se em uma demonstração com regime misto de apuração de resultados. Sua visualização não permite obter algumas informações tais como determinação dos valores de venda e custo de unidades imobiliárias no período e apuração de quocientes de rentabilidade, tão comuns às demais empresas, bem como identificar claramente quanto foi sua GIR (Geração Interna de Recursos)¹.

1 – Geração Interna de Recursos (GIR): também conhecido como Investimento Operacional em Giro (IOG) é um conceito emanado da análise de capital de giro, que consiste em ajustar o resultado líquido por débitos e créditos que não representaram saída ou entrada de caixa no período analisado. Silva (2000).

1.3 – Metodologia

1.3.1 – Problemática

Historicamente, as técnicas de análise de balanços, vistas anteriormente, foram desenvolvidas tomando como base empresas industriais, comerciais e de serviços que possuem ciclos operacionais e financeiros que se renovam relativamente rápido, as quais ao fecharem seus balanços, expõem um número ideal desses ciclos durante o período compreendido nessas demonstrações, proporcionando ao analista externo recursos adequados para a análise.

Ao aplicar-se essas técnicas de análise em empresas com perfis operacionais diferentes, ocorrem dificuldades de interpretação advindas da própria natureza dessas empresas.

Propõe-se a seguinte questão-problema do presente trabalho:

Os cálculos e metodologias tradicionais, envolvidos nas principais técnicas de análise de balanços, são adequados à realidade operacional das empresas de construção de imóveis para venda?

Em razão da própria natureza das empresas de construção de imóveis para venda, marcadas fortemente por ciclos operacionais longos, e com diversos regimes de apuração de receitas e custos, aliados ao fato de serem

obrigadas a levantarem balanços em períodos semelhantes às demais empresas, tem-se que suas demonstrações contábeis podem, no seu encerramento, não representar um número ideal de renovações dos seus ciclos operacionais e financeiros, impossibilitando uma efetiva interpretação de suas variações patrimoniais.

Apresenta-se a seguinte hipótese à questão levantada:

Se os cálculos e metodologias envolvidos nas principais técnicas de análise de balanços não são adequados à realidade operacional das empresas de construção de imóveis para venda, então é possível empreender adaptações que permitam a aplicação de tais técnicas à análise das referidas empresas.

Assim, em vista do que foi desenvolvido até aqui, propõe-se o seguinte título para dissertação:

Contabilidade e análise de balanços para empresas de construção de imóveis para venda: uma contribuição à interpretação de suas demonstrações contábeis.

O objetivo geral é:

Contribuir com um instrumental eficaz de análise econômico-financeira voltado exclusivamente para empresas de construção de imóveis para venda.

Os objetivos específicos abrangidos neste trabalho podem ser resumidos em:

- a) estudo das contabilizações praticadas pelas empresas construtoras.
- b) estudo das principais técnicas de análise de balanços com ênfase nas dificuldades de se analisar as construtoras por meio dessas técnicas;
- c) proposta de adequação das técnicas de análise de balanços para tais empresas;

Para a elaboração desse último item, utilizou-se uma amostra de 1.050 empresas cujos dados necessários aos trabalhos foram coletados na base da Serasa S/A, visto ser esta uma empresa pioneira no campo de análise de balanços, tradicional, confiável e detentora do maior banco de dados da América Latina voltado para análise de crédito.

As especificações técnicas necessárias à determinação dessa amostra serão detalhadas no capítulo que trata da análise das demonstrações contábeis. Adianta-se, porém, alguns dados relativos ao perfil das empresas:

- a) a amostra é constituída apenas por empresas nacionais;
- b) a amostra é formada por empresas que se localizam majoritariamente nas regiões Sul e Sudeste;
- c) são empresas de pequeno e médio porte, na sua maior parte;
- d) pesquisaram-se três demonstrações contábeis consecutivas, relativas aos anos foram os de 1998, 1999 e 2000.

1.3.2 – Técnicas empregadas

A metodologia empregada é a de pesquisa empírica, com o suporte de revisão bibliográfica. Foram pesquisados livros de contabilidade, de análise de balanços, textos legais, pareceres, dissertações e teses que versam sobre o assunto.

Cabe afirmar que, especificamente sobre contabilidade e análise de balanços aplicadas ao setor de construção civil, dispõe-se de poucos trabalhos. A consubstanciação das idéias aqui desenvolvidas levou em conta as principais obras que falam de análise de balanços acrescidas de adaptações às técnicas de análise das demonstrações contábeis das empresas construtoras.

Durante a pesquisa, não foi possível determinar-se com precisão o número de empresas do setor, apenas as 1.050 empresas da referida amostra.

Ferramentas estatísticas também foram aplicadas para validar a proposta de quocientes econômico-financeiros.

1.3.3 – Justificativa e premissa

Como foi exposto em seu próprio título, a proposta desta dissertação é contribuir para a melhoria da interpretação das demonstrações contábeis das empresas construtoras por meio de adaptações conceituais às técnicas de análise de balanços hoje existentes.

Os mesmos problemas que um analista de balanços encontrará ao analisar uma indústria, por exemplo, ele encontrará ao analisar uma empresa construtora, acrescidos de todos os problemas já enunciados anteriormente.

Além disso, há a questão da cultura do setor, que na maioria dos casos não é afeito a fornecer informações adicionais às demonstrações contábeis, tais como carteira de obras detalhada, projetos de empreendimentos, abertura de contas, margens de contribuição, estágio das obras, entre outras informações.

A qualidade das demonstrações e práticas contábeis inadequadas contribuem para tornar mais difícil a compreensão da situação patrimonial das empresas.

Todos esses fatores desanimariam qualquer tentativa de estabelecer um modelo de análise específico para o setor. O trabalho justifica-se pela escassez de literatura especializada, pela conjuntura atual marcada com a revisão da Lei das S/A's e pelo início de uma nova etapa dos financiamentos voltados para o setor imobiliário na figura do Sistema Financeiro Imobiliário.

O efetivo aproveitamento das técnicas de análise de balanços aqui propostas tem como premissa básica a disponibilidade de balanços elaborados por práticas contábeis sérias e confiáveis, consoantes com os princípios contábeis e no atendimento à regulamentação legal exigida.

1.3.4 – Delimitação do estudo e estrutura do trabalho

Apesar de terem sido vistos alguns aspectos relativos ao setor de construção civil pesada, o presente trabalho enfoca os eventos relevantes que ocorrem no dia-a-dia das empresas de construção civil leve e a análise de suas demonstrações contábeis.

Os tópicos pesquisados foram estruturados em três capítulos distintos.

No presente capítulo, apresentou-se uma breve contextualização sobre o setor de construção civil e sobre as análises de balanços, bem como traçou-se a problemática para a qual se direciona a dissertação e a metodologia utilizada.

O capítulo dois é dedicado à revisão da literatura, abordando o estudo das contabilizações dos principais eventos aos quais as empresas construtoras se sujeitam. Enfatiza-se os diversos critérios de apuração de resultados, a excessiva influência da legislação tributária sobre tais contabilizações e as perspectivas decorrentes da reforma da Lei 6.404/1976, das S/A's, que, como será visto, eliminou o grupo contábil Resultado de Exercícios Futuros, muito utilizado pelas empresas do setor.

Ressalta-se que essa parte do trabalho serve como embasamento para a compreensão da análise de balanços, esta sim, foco de pesquisa e que é constituída pelo capítulo três, que encerra o trabalho. Nele são exploradas a análise das demonstrações contábeis das empresas construtoras com destaque para o estudo e descrição de uma amostra de empresas, revisão de algumas técnicas de análise das demonstrações contábeis acrescidas de adaptações à realidade das construtoras e, finalizando, a aplicação de um modelo de análise às demonstrações das empresas da referida amostra e testes estatísticos que validem a proposta.

2 – REVISÃO DA LITERATURA A RESPEITO DA CONTABILIDADE DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA

Como visto no capítulo anterior, uma das dificuldades em analisar-se balanços de empresas do ramo da construção civil decorre do extenso prazo de execução das obras empreendidas, o que não permite aos analistas externos vislumbrar, em suas demonstrações contábeis, todas as operações representativas dos ciclos operacionais da empresa.

Ao introduzir o conceito de ciclo operacional, Silva (2000:249) diz: *“As atividades normais de uma empresa comercial, por exemplo, compreendem as seguintes fases: Compra – Estocagem – Venda”*.

Pode-se afirmar que, em sua essência, as operações representativas dos ciclos operacionais no ramo da construção civil não diferem em nada das atividades comuns às empresas industriais, comerciais e de serviços, apesar do grau de dificuldade e do tempo necessário para se construir um prédio ou uma extensa obra viária.

Estabelecendo uma comparação, tem-se que: uma indústria compra matéria-prima e a estoca, uma incorporadora adquire o terreno; a indústria transforma a matéria-prima em produtos em elaboração e acabados, a construtora transforma o terreno em unidades imobiliárias em construção ou concluídas; a indústria vende seus produtos, a construtora faz o mesmo com os imóveis - com a diferença de poder fazer isso antes destes estarem concluídos.

Assim, as contas de balanço de uma construtora, apesar de possuírem nomenclaturas diferentes, devem representar a mesma natureza das principais contas de uma empresa industrial.

Observando os balanços dessas empresas, as analogias são diversas: a matéria-prima é o terreno e os materiais de construção; os produtos em elaboração são os imóveis em construção a comercializar; os produtos acabados são os imóveis concluídos a comercializar. Diferenças substanciais aparecem nos métodos de apropriação de receitas e custos do exercício, nas formas de obtenção de recursos financeiros a serem aplicados nas obras e no prazo de realização de ativos e pagamento de passivos, estes sim, tópicos exclusivos da contabilidade do setor.

É fundamental ao analista de balanços entender a natureza das principais contas que compõem as demonstrações contábeis que pretende analisar, e a melhor forma de se fazer isso é descobrir como cada uma dessas contas aparece e desaparece dos balanços. O primeiro passo é conhecer os fatos mais relevantes no dia-a-dia do setor em análise e como a contabilidade os registra. Ao fim desse processo, chega-se às contas e suas nomenclaturas mais comuns.

A partir desse ponto, serão revisadas as principais operações contábeis comuns às empresas construtoras, tecendo-se comentários sobre seus embasamentos legal e teórico. Não serão exploradas minúcias tais como base

de cálculo de tributos incidentes sobre operações de comercialização e folha de pagamento, por exemplo, que são assuntos comuns às demais empresas.

2.1 - Regimes de apuração de resultados

A contabilidade, em sua função primordial de suprir todos os seus usuários com informações básicas à tomada de decisões, rege-se por princípios cujo surgimento deu-se pela procura de soluções a fenômenos contábeis novos ou por aprimoramentos de práticas conhecidas.

Não deve ser intenção da contabilidade hierarquizar os princípios ou privilegiar a prática de um em detrimento de outro. A sua observância tem como função o fornecimento de informações com qualidade. Assim, os princípios contábeis propriamente ditos solucionam a contabilização de diversos eventos, e estes por sua vez, são complementados pelas convenções contábeis, ou seja, a restrição àqueles princípios.

É importante ter-se em mente uma interligação harmoniosa entre princípios e convenções contábeis. Nem todos os princípios respondem perfeitamente às necessidades das empresas. Acredita-se, por mais trabalhosa que a interpretação de alguns balanços venha a ser, que todos os esforços para traduzir contabilmente fatos complexos são válidos, mesmo que para isso, se adotem critérios heterodoxos.

O setor de construção civil não apresenta ciclos operacionais coincidentes com o exercício social. Este não é um problema apenas desse setor, outros, como o de usinas de açúcar e álcool e o de construção de estaleiros, ou mesmo alguns tipos de indústrias, também possuem ciclos não coincidentes com o exercício social.

A contabilidade, apoiando-se no postulado da continuidade, encara a entidade como:

“...algo capaz de produzir riqueza e gerar valor continuamente, sem interrupções. Na verdade, o exercício financeiro anual ou semestral é uma ficção determinada pela necessidade de se tomar o pulso do empreendimento de tempos em tempos.” (Iudícibus; Martins; Gelbcke. 2000:50).

Dessa forma, o conceito de exercício social nada mais é do que uma convenção, escolhida porque abrange um grande percentual de todas as empresas da economia, e que existe para satisfazer os diversos usuários da contabilidade no momento de avaliar como estão indo os negócios.

Os períodos em que uma empresa apura seus resultados e levanta suas demonstrações contábeis varia de acordo com a necessidade de seus muitos usuários. Usuários internos podem necessitar de balancetes mensais, usuários externos, como o governo, já não têm esse mesmo grau de exigência, estando mais interessados em períodos maiores. A CVM - Comissão de Valores

Mobiliários -, outra usuária externa, requer períodos trimestrais e semestrais, e assim por diante.

A contabilidade deve proporcionar a seus usuários instrumentos adequados para se avaliar os negócios da melhor forma possível. No caso das empresas de construção civil, os principais problemas são: determinar critérios para encerramento de demonstrações contábeis periodicamente, dentro de um espaço de tempo menor do que aquele que as empresas necessitam para concluir seu ciclo operacional e ausência da aplicação de conceitos econômicos de mensuração.

O Princípio da Realização da Receita determina que as receitas da entidade sejam registradas no momento em que os produtos ou serviços são transferidos para o cliente. Isto ocorre porque já se concluiu todo - ou quase todo - o esforço para obter a receita e já se conhecem todos os custos e despesas associadas a ela. Em outras palavras, um ciclo produtivo concretizou-se e o produto desse esforço foi vendido, então é correto registrar a receita a partir da entrega do bem.

Já o Princípio do Confronto das Despesas com Receitas (e com os períodos contábeis) estabelece que toda despesa deverá ser confrontada com sua receita correspondente - e no momento certo.

Existem, portanto, condições de apurar-se o resultado dentro de um período predeterminado com a utilização desses dois princípios. Essa

sistemática é também conhecida como Princípio da Competência do Exercício. No período de tempo convencionado, iniciaram-se e terminaram-se várias dessas operações, apurando-se o resultado pertinente.

Faz-se uma analogia do setor de construção civil com o exemplo dado por Ludícus, Martins e Gelbcke (2000:50) que escrevem:

“A entidade, para a contabilidade, não é uma aventura, como as antigas expedições em busca de especiarias... Cada navio era, ao mesmo tempo, um centro de custo e de lucro, bem como de investimento. Seria difícil imaginar a apuração de resultados, digamos, mensais para tal tipo de empreendimento. O tempo não tinha maior sentido em si, a não ser quando o ciclo se completasse.”

Da mesma forma, a real apuração da rentabilidade dos empreendimentos no ramo da construção civil só será conhecida ao término deles, o que demandaria mais do que um ano, e com o agravante de que as empresas - na maioria dos casos - trabalham com muitas obras que se iniciam em diferentes momentos e com prazos também diversos. O ideal seria elaborar demonstrações contábeis por empreendimento, mas grande parte dos analistas externos certamente não teria acesso a esse tipo de demonstração. Por outro lado, precisaria-se de informações em um espaço de tempo menor.

A solução então foi adotar um critério que repartisse os longos prazos de execução em etapas, e, nestas, avaliar seus resultados.

A Lei 6.404/1976, das S/A's trata os contratos de execução de produtos ou serviços a longo prazo apresentando uma metodologia de apuração de resultados específica, entretanto, observa-se que as práticas contábeis das empresas de construção civil sofrem grande influência da legislação do Imposto de Renda, que introduziu algumas formas de apuração de resultados diferentes daquelas emanadas pela referida lei.

A regulamentação que versa sobre os regimes de apuração de resultados voltada para as atividades de compra, venda, loteamento, incorporação e construção de imóveis, consiste na Instrução Normativa SRF nº 84 de 20 de dezembro de 1979, abrangendo as alterações constantes nos Decretos-leis nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e nº 1.648, de 18 de dezembro de 1978.

A instrução estabelece regras de apuração de receitas e custos em função do tipo de venda e estágio de conclusão da unidade imobiliária conforme será detalhado a seguir.

2.2 – Resultado das vendas à vista

As empresas de construção civil leve podem comercializar suas unidades imobiliárias a qualquer momento, ou seja, antes, durante ou após o término das construções; com recebimento à vista ou a prazo.

Como unidade imobiliária, a legislação do imposto de renda reconhece:

- a) *“o terreno adquirido para venda, com ou sem construção;*
 - b) *cada lote oriundo de desmembramento de terreno;*
 - c) *cada terreno decorrente de loteamento;*
 - d) *cada unidade distinta resultante de incorporação imobiliária;*
 - e) *o prédio construído para venda como unidade isolada ou autônoma.*
- (IN SRF nº 84, 2:1979)”.*

As vendas por sua vez são consideradas quando:

“...contratada a operação de compra e venda, ainda que mediante instrumento de promessa, carta de reserva com princípio de pagamento ou qualquer outro documento representativo de compromisso...” (IN. SRF nº 84, 10:1979).

Para o reconhecimento das receitas e custos relativos ao resultado do exercício oriundos de vendas à vista de unidades concluídas, a empresa reconhecerá o lucro bruto no resultado do exercício social, na data em que

efetivar a transação, assemelhando-se ao Princípio da Competência. Ocorreu todo o ciclo operacional, a venda foi à vista, então reconhece-se o resultado.

Já para as vendas à vista de unidades não concluídas, fica estabelecida a opção de contabilizarem-se as obrigações por conclusão do imóvel no passivo da empresa, conhecida como *custo orçado*. Pode-se dizer que ele é obtido pela fórmula:

$$\text{COUIV} = \text{CTPUI} - \text{CIUI}$$

Cujos significados são:

COUIV = Custo Orçado de Unidade Imobiliária Vendida;

CTPUI = Custo Total Previsto da Unidade Imobiliária; e

CIUI = Custo Incorrido da Unidade Imobiliária até a data da venda.

Diante dessa opção, a empresa poderá contabilizar o resultado da venda à vista de unidades não concluídas de duas formas: com ou sem reconhecimento do custo orçado.

2.2.1 - Sem reconhecimento do custo orçado

Primeiramente, apuram-se os custos da unidade vendida até a data da comercialização. Em seguida, apura-se o resultado bruto na venda, lançando-o

integralmente ao resultado do exercício em que ocorreu a transação. Como a unidade foi comercializada antes de sua conclusão, os custos posteriores - necessários ao seu término e ocorridos ainda no mesmo exercício -, devem ser lançados na conta Custos na demonstração de resultado sob histórico de Custos Adicionais de Vendas. Se o exercício em que ocorreu a venda terminar antes que a unidade seja concluída, os custos incorridos para sua conclusão no exercício posterior devem ser lançados em conta de Custos na demonstração de resultados, sob título de Custos de Exercícios Anteriores.

Não existem grandes dificuldades quando se vende uma unidade nessas condições e se consegue concluí-la ainda no exercício em curso. A dificuldade ocorre quando o processo de construção extrapola o ano da venda. A empresa terá que lançar custos de unidades vendidas de um exercício anterior em outro, sem a respectiva receita, ferindo o Princípio Contábil do Confronto das Despesas com Receitas (e com os períodos contábeis).

Posteriormente os lançamentos contábeis serão detalhados, mas para uma melhor fixação das diversas opções de contabilização, apresenta-se um pequeno exemplo:

Uma empresa vende uma unidade com as seguintes características:

- CTPUI (Custo Total Previsto da Unidade Imobiliária) = R\$ 120.000
- CIUI (Custo Incorrido da Unidade Imobiliária até a data da venda) =
R\$ 85.000

- VV (Valor da venda – no caso, recebido à vista) = R\$ 140.000

Como visto, o Custo Orçado (CO) é calculado pela fórmula:

$$CO = CTPUI - CIUI$$

Assim, tem-se:

- $CO = R\$ 120.000 - R\$ 85.000 = R\$ 35.000$

Agora se a empresa não contabilizar o custo orçado, tem-se a seguinte situação:

Demonstração de Resultados do Exercício	X1 (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(85.000)
Custo Incorrido no exercício atual até a Venda	(85.000)
Resultado Bruto	55.000

Se a empresa concluísse a unidade até o término do exercício:

Demonstração de Resultados do Exercício	X1 (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(120.000)
Custo Incorrido no exercício até a Venda	(85.000)
Custo Adicional de Venda	(35.000)
Resultado Bruto	20.000

Supondo que ela não consiga concluir a unidade até o término do exercício, e que tenha ficado cerca de R\$ 5 mil para o ano seguinte, tem-se:

Demonstração de Resultados do Exercício	X1 (R\$)	X2 (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000	-
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(115.000)	(5.000)
Custo Incorrido no exercício até a Venda	(85.000)	-
Custo Adicional de Venda	(30.000)	-
Custo de exercício anterior	-	(5.000)
Resultado Bruto	25.000	(5.000)

Este exemplo explora o resultado individual de uma unidade imobiliária comercializada à vista, e cuja conclusão estendeu-se por mais de um exercício. Em uma situação em que se utilizassem diversos empreendimentos, existiriam com certeza valores na conta de receita. O lucro de R\$ 25 mil menos o prejuízo de R\$ 5 mil no exercício seguinte resulta em R\$ 20 mil, que é o lucro da unidade imobiliária conforme dados. Claramente vê-se que, isoladamente, ocorre o lançamento, em resultado no exercício 2, de um custo sem a receita correspondente.

2.2.2 - Com reconhecimento do custo orçado

Nesta opção também são apurados os custos da unidade vendida até a data da comercialização - mais os custos orçados necessários ao seu término e ambos são lançados em custos no resultado do exercício. A contrapartida do

custo orçado fica em conta específica no passivo. Em seguida, apura-se o resultado bruto na venda, lançando-o integralmente ao resultado do exercício em que ocorreu a transação. Os custos posteriores, ocorridos ainda no mesmo exercício, constituem-se em ajuste na conta de Custo Orçado e são lançados na demonstração de resultado em conta de Custos, sob histórico de Custos Adicionais de Vendas. Os custos referentes à mesma unidade, incorridos no exercício posterior deverão ser reconhecidos na conta de Custo Orçado e lançados em conta de Custos na demonstração de resultados, com histórico de Custos de Exercícios Anteriores.

Voltando-se ao mesmo exemplo, agora com a inclusão do custo orçado:

- CTPUI = R\$ 120.000
- CIUI = R\$ 85.000
- CO = R\$ 120.000 – R\$ 85.000 = R\$ 35.000
- VV recebido à vista = R\$ 140.000

Demonstração de Resultados do Exercício	<u>X1</u> (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(120.000)
Custo Incorrido no exercício atual até a Venda	(85.000)
Custo Orçado	(35.000)
Resultado Bruto	20.000

Passivo	<u>X1</u> (R\$)
Custo Orçado de Unidades Vendidas	35.000

Nota-se uma grande diferença entre os valores dos lucros apresentados. Com o uso do custo orçado chega-se ao lucro bruto previsto para a unidade já em X1, e também reconhecendo a obrigação de concluir a unidade. A opção pela contabilização do custo orçado de unidades não concluídas, e que foram vendidas à vista, traz economia de impostos para a empresa, porque reduz o lucro e, conseqüentemente, os impostos a recolher conforme comparação entre os lucros apurados pelos dois métodos:

Resultados	X1 (R\$)
Sem Custo Orçado	55.000
Com Custo Orçado	20.000

Pode-se inferir que foi esse o motivo pelo qual as autoridades fiscais colocaram a contabilização do custo orçado como sendo facultativa. Entende-se que o seu registro contábil é muito interessante do ponto de vista da análise de balanços uma vez que:

- a) evidencia melhor o resultado da unidade comercializada;
- b) mostra as obrigações assumidas pelas empresas ao venderem imóveis não concluídos.

Continuando o exemplo, se a empresa conclui a unidade dentro do mesmo exercício, então:

Demonstração de Resultados do Exercício	<u>X1</u> (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(120.000)
Custo Incorrido no exercício atual até a Venda	(85.000)
Custo Orçado	-
Custo Adicional de Venda	(35.000)
Resultado Bruto	20.000

Passivo	<u>X1</u> (R\$)
Custo Orçado de Unidades Vendidas	-

Ou então, na situação de não conseguir finalizar a obra, sobrando os mesmos R\$ 5 mil do exemplo anterior, concluída a obra no exercício seguinte:

Demonstração de Resultados do Exercício	<u>X1</u> (R\$)	<u>X2</u> (R\$)
Receita de Venda de Unidades Imobiliárias	140.000	-
Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(120.000)	-
Custo Incorrido no exercício até a Venda	(85.000)	-
Custo Orçado	(5.000)	-
Custo Adicional de Venda	(30.000)	-
Custo de exercício anterior	-	-
Resultado Bruto	20.000	-

Passivo	<u>X1</u> (R\$)	<u>X2</u> (R\$)
Custo Orçado de Unidades Vendidas	5.000	-

Como todo o custo da unidade já foi lançado em X1, nada mais é reconhecido no ano seguinte. A baixa do custo orçado que constava no passivo deu-se pelo pagamento, ou seja, com contrapartida no disponível.

A empresa deverá projetar adequadamente os valores do custo orçado, bem como controlá-lo constantemente, diminuindo assim as chances de contabilizar valores menores do que realmente virão a incorrer e vice-versa.

2.3 – Resultado das vendas a prazo

Na venda a prazo, deve-se também distinguir primeiramente se a unidade está concluída ou não. Se estiver totalmente concluída, todos os custos incorridos necessários estarão no ativo da empresa, sob rubrica específica. No momento da venda a prazo, deve-se contabilizar os direitos a receber de clientes e encerrar os custos ativados, apurando-se o lucro bruto da unidade. Se os recebimentos foram contratados até o final do exercício em que ocorreu a venda, o lucro bruto será apurado e reconhecido ao resultado daquele ano. Se o prazo de recebimento superar o exercício da venda, o lucro bruto poderá, para efeito de lucro fiscal, ser reconhecido nas contas de resultado de cada exercício social proporcionalmente à receita da venda recebida.

Tem-se então que, nas vendas a prazo de unidades imobiliárias, é adotado o regime de caixa. A legislação pertinente ao assunto detalha o funcionamento do método:

“O lucro bruto será controlado mediante a utilização de contas do grupo de Resultados de Exercícios Futuros, em que se registrarão a receita bruta da venda e o custo do imóvel. Por ocasião da venda, será determinada a relação entre o lucro bruto e a receita exclusiva da venda e, até o final de cada exercício, será transferida, para o resultado do exercício, parte do lucro bruto proporcional à referida receita nele recebida.” (Instr. Norm. SRF nº 84/1979).

Dessa forma, foi introduzida pela legislação fiscal a utilização de um dos grupos contábeis que mais gera discussões no meio contábil, o Resultado de Exercícios Futuros, também conhecido pela sua sigla REF.

A apuração do resultado obedece o seguinte esquema:

- a) as receitas são apropriadas ao resultado em função do recebimento;
- b) os custos são apropriados ao resultado proporcionalmente aos valores recebidos, obedecendo a regra:
 - primeiramente dispor dos valores de receita e custo total do empreendimento;

- dividir os valores da receita recebida pela receita total;
- aplicar o fator obtido anteriormente ao valor do custo total do empreendimento, o resultado da operação será o custo do exercício.

Retorna-se mais uma vez ao exemplo, acrescido de outros dados:

- CTPUI = R\$ 120.000
- número de unidades do empreendimento = 10
- CT (custo total do empreendimento) = R\$ 120.000 x 10 = R\$ 1.200.000
- CIUI = R\$ 85.000
- VV = R\$ 140.000
- RT (receita total do empreendimento) = R\$ 140.000 x 10 = R\$ 1.400.000
- valor recebido até o momento = R\$ 99.000

Apurando o resultado, tem-se:

a) Receita do exercício = R\$ 99.000

b) Custo do exercício = (Receita Recebida / RT) x CT

Substituindo os valores: $(99.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 84.857$

c) Resultado Bruto do exercício = $99.000 - 84.857 = \text{R\$ } 14.143$

Sobre a venda a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, mais uma vez é facultativa a inclusão do custo orçado.

2.3.1 - Sem reconhecimento do custo orçado

Se a empresa não se interessar pelo custo orçado, deverá fazer uma distinção em função do prazo de recebimento:

- a) Vendas a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, sem custo orçado - e que serão totalmente recebidas até o fim do exercício em que ocorreu a venda:** apuram-se os custos incorridos até o momento da venda da unidade não concluída; calcula-se então o lucro bruto e reconhece-se ao resultado do exercício no próprio ano da venda, uma vez que será totalmente recebida até o término deste.

Receber o valor dentro do mesmo exercício da venda não necessariamente significa que a unidade será concluída em igual período. Assim, os custos necessários para a conclusão da unidade, que serão incorridos após o momento da venda - mas dentro do mesmo exercício -, receberão o tratamento de custo adicional de venda. Custos que serão incorridos a partir do ano posterior serão lançados a resultado do exercício como custo do exercício anterior.

Fazendo uso dos dados do exemplo anterior, demonstra-se, de forma simplificada, o seguinte raciocínio:

- Situação 1: os valores de receita e custo serão recebidos e incorridos, respectivamente, até o fim do exercício da venda.
 - CTPUI = R\$ 120.000
 - número de unidades do empreendimento = 10
 - CT = R\$ 120.000 x 10 = R\$ 1.200.000
 - VV da unidade = R\$ 140.000
 - RT = R\$ 140.000 x 10 = R\$ 1.400.000
 - número de unidades vendidas = 8

Apurando o resultado, vê-se:

- a) Receita do exercício = VV da unidade x número de unidades vendidas =
 $140.000 \times 8 = \text{R\$ } 1.120.000$
- b) Custo do exercício = CTPUI x número de unidades vendidas = $120.000 \times 8 = \text{R\$ } 960.000$
- c) Resultado Bruto do exercício = $1.120.000 - 960.000 = \text{R\$ } 160.000$

- Situação 2: os valores de receita serão recebidos até o fim do exercício da venda, porém, os custos serão incorridos em 90% em igual período e o restante no ano seguinte.

- CTPUI = R\$ 120.000
- número de unidades do empreendimento = 10
- CT = R\$ 120.000 x 10 = R\$ 1.200.000
- CI (Custo Incorrido para a construção das 10 unidades até o fim do exercício) = R\$ 1.080.000
- VV da unidade = R\$ 140.000
- RT = R\$ 140.000 x 10 = R\$ 1.400.000
- número de unidades vendidas = 8

Apurando-se o resultado:

a) Receita do exercício = VV da unidade x número de unidades vendidas =
 $140.000 \times 8 = \text{R\$ } 1.120.000$

b) Custo do exercício = (Receita Recebida / RT) x CT = $(1.120.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 960.000$

Neste ponto, compara-se o custo apurado na operação anterior com o custo incorrido dado no exemplo:

$$\text{CI} = \text{R\$ } 1.080.000$$

Deduz-se que o custo incorrido por unidade é o valor acima dividido pelas unidades totais do empreendimento, ou seja: R\$ 108 mil (1.080.000 / 10)

O custo das 8 unidades vendidas será de R\$ 864 mil (108.000 x 8)

Comparando o custo do exercício com o que realmente foi incorrido, verifica-se que o primeiro é maior que o segundo em R\$ 96 mil (960.000 – 864.000), ou 10% do custo total necessários para finalizar o empreendimento - conforme explicado nos dados do exemplo. Isso significa que não se pode reconhecer os R\$ 960 mil por insuficiência de custos incorridos. Deve-se lançar a quantia máxima de custos incorridos ao resultado, ou seja, os R\$ 864 mil. O resultado bruto no primeiro exercício é de:

c) Resultado bruto do exercício = 1.120.000 – 864.000 = R\$ 256.000

No ano seguinte a empresa conclui os custos que faltam, assim:

d) Custo do exercício anterior = R\$ 96.000

b) Vendas a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, sem custo orçado - e que serão recebidas além do exercício em que ocorreu a venda: também são apurados os custos incorridos até o momento da venda da unidade não concluída. Após isso ter sido feito, calcula-se a relação entre o lucro bruto até então apurado e a receita bruta da venda. As receitas recebidas

são transferidas da conta de receita no grupo Resultado de Exercícios Futuros para o resultado do exercício. Por fim, os custos são transferidos de sua respectiva conta do Resultado de Exercícios Futuros para o resultado do exercício, sempre com base na relação atualizada entre o lucro bruto e a receita bruta da venda.

Os custos necessários para a conclusão da unidade, e que serão incorridos nos anos seguintes até o cliente saldar sua dívida, deverão ser transferidos da conta Imóveis em Construção no ativo para a conta Custo no Resultado de Exercícios Futuros, alterando a relação entre o lucro bruto e a receita bruta da venda. Assim, proporcionalmente aos valores recebidos, transferem-se esses custos para o resultado do exercício.

Valores que forem incorridos após o cliente saldar sua dívida, mas dentro do mesmo exercício do término do recebimento da receita, serão lançados a resultado do exercício como Custo Adicional de Venda. Custos incorridos em exercício posterior àquele em que o cliente saldou a sua dívida serão lançados a resultado do exercício como Custo de Exercícios Anteriores. Seguindo o exemplo:

- $CTPUI = R\$ 120.000$
- número de unidades do empreendimento = 10
- $CT = 120.000 \times 10 = R\$ 1.200.000$
- $VV \text{ da unidade} = R\$ 140.000$
- $RT = 140.000 \times 10 = R\$ 1.400.000$

- número de unidades vendidas = 8
- 90% da receita foi recebida até o fim do exercício da venda, os 10% restantes serão recebidos no período posterior

Mais uma vez, o resultado é:

a) $VV \text{ das unidades} = VV \text{ da unidade} \times \text{número de unidades vendidas} =$
 $140.000 \times 8 = \text{R\$ } 1.120.000$

Receita do exercício = valor efetivamente recebido = $1.120.000 \times 90\% =$
 $\text{R\$ } 1.008.000$

b) $\text{Custo do exercício} = (\text{Receita Recebida} / \text{RT}) \times \text{CT} =$
 $(1.008.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 864.000$

c) $\text{Resultado Bruto} = 1.008.000 - 864.000 = \text{R\$ } 144.000$

No ano seguinte:

a) $\text{Receita do exercício} = \text{valor efetivamente recebido} = \text{R\$ } 112.000$

b) $\text{Custo do exercício} = (\text{Receita Recebida} / \text{RT}) \times \text{CT} =$
 $(112.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 96.000$

c) $\text{Resultado Bruto} = 112.000 - 96.000 = \text{R\$ } 16.000$

2.3.2 - Com reconhecimento do custo orçado

A exemplo das demais situações, a empresa deve apurar o custo incorrido da unidade não concluída até o momento de sua venda e distinguir cada caso em função do recebimento previsto. Assim:

- a) **Vendas a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, com custo orçado - e que serão totalmente recebidas até o fim do exercício em que ocorreu a venda:** após conhecidos os custos incorridos até o momento da venda, conforme item anterior, o lucro bruto deverá ser apurado e reconhecido ao resultado do exercício na sua integridade. Os custos orçados para a conclusão da unidade deverão ser contabilizados em contas do passivo.

Quando tais custos forem incorridos entre a data do reconhecimento do lucro bruto e o final do exercício em que esse fato acontecer, acompanhando os recebimentos das receitas, deverá ser feito ajuste na conta Custo Orçado e serão computados no resultado do exercício social como Custo Adicional da Venda. Caso a conclusão da unidade ultrapasse o exercício em que ocorreu a venda, deverão ser lançados a resultado como Custo de Exercícios Anteriores.

Na situação de vendas a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, sem custo orçado, e que serão totalmente recebidas até o fim do exercício em que ocorreu a venda; apresentaram-se duas situações: a primeira quando os

valores da receita e custos serão recebidos e incorridos, respectivamente, até o fim do exercício da venda; na segunda situação, os valores da receita serão recebidos até o fim do exercício da venda, porém, os custos serão incorridos até o próximo ano. A situação 1 apresentou um resultado de R\$ 160 mil e a outra totalizou R\$ 256 mil no primeiro exercício.

Incluir o custo orçado nesses mesmos exemplos não acarretará diferença de resultado na situação 1, uma vez que o empreendimento estará concluído e recebido até o término do exercício da venda. Já a situação 2 ficaria assim:

- Situação 2: os valores de receita serão recebidos até o fim do exercício da venda; já os custos, serão incorridos em 90% em igual período e o restante no ano seguinte.

- CTPUI = R\$ 120.000
- número de unidades do empreendimento = 10
- CT = R\$ 120.000 x 10 = R\$ 1.200.000
- CI = R\$ 1.080.000
- VV da unidade = R\$ 140.000
- RT = R\$ 140.000 x 10 = R\$ 1.400.000
- número de unidades vendidas = 8

Apurando o resultado:

a) Receita do exercício = VV da unidade x número de unidades vendidas =
 $140.000 \times 8 = \text{R\$ } 1.120.000$

b) Custo do exercício = (Receita Recebida / RT) x CT =
 $(1.120.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 960.000$

$$\text{CI} = \text{R\$ } 1.080.000$$

$$\begin{aligned} \text{CI das unidades vendidas} &= (\text{CI das 10 unidades} / 10) \times 8 = \\ &= (1.080.000 / 10) \times 8 = \text{R\$ } 864.000 \end{aligned}$$

c) CO = [(CT – CI) / 10] x 8 = [(1.200.000 – 1.080.000) / 10] x 8 = R\$ 96.000

d) Resultado Bruto do exercício = 1.120.000 – 864.000 – 96.000 = R\$ 160.000

Nota-se que os R\$ 96 mil de custos restantes (10% do custo total), que estão programados para incorrerem no ano seguinte, já foram contabilizados no primeiro exercício. Por esse método, o lucro bruto no primeiro ano já representa os valores reais da comercialização das 8 unidades, o que, do ponto de vista de análise, é muito mais interessante uma vez que evidencia o resultado correto da venda.

b) Vendas a prazo de unidades imobiliárias não concluídas, com custo orçado - e que serão recebidas além do exercício em que ocorreu a venda: calculam-se os custos incorridos da unidade não concluída até a data

da venda e os custos orçados necessários à conclusão da unidade, apura-se a relação do lucro bruto e a receita bruta da venda, e por fim, reconhece-se o lucro bruto ao resultado do exercício em função do recebimento da receita (regime de caixa). Os lançamentos conforme exposto nas situações anteriores utilizarão o grupo Resultado de Exercícios Futuros e a conta de Custo Orçado.

- CTPUI = R\$ 120.000
- número de unidades do empreendimento = 10
- CT = R\$ 120.000 x 10 = R\$ 1.200.000
- VV da unidade = R\$ 140.000
- RT = R\$ 140.000 x 10 = R\$ 1.400.000
- número de unidades vendidas = 8
- 90% da receita foi recebida até o fim do exercício da venda, os 10% restantes serão recebidos no período posterior

a) VV das unidades = VV da unidade x número de unidades vendidas =
 $140.000 \times 8 = \text{R\$ } 1.120.000$

Receita do exercício = valor efetivamente recebido =
 $1.120.000 \times 90\% = \text{R\$ } 1.008.000$

b) Custo do exercício = (Receita Recebida / RT) x CT =
 $(1.008.000 / 1.400.000) \times 1.200.000 = \text{R\$ } 864.000$

CI = R\$ 1.080.000

$$\text{CI das unidades vendidas} = (\text{CI} / 10) \times 8 = (1.008.000 / 10) \times 8 = \text{R\$ } 864.000$$

$$\text{c) CO} = [(\text{CT} - \text{CI}) / 10] \times 8 = [(1.200.000 - 1.080.000) / 10] \times 8 = \text{R\$ } 96.000$$

$$\text{Custo apropriado ao resultado} = (\text{CI das unidades vendidas} + \text{CO}) \times \%$$

$$\text{da receita recebida} = (864.000 + 96.000) \times 90\% = \text{R\$ } 864.000$$

$$\text{d) Resultado Bruto do exercício} = 1.008.000 - 864.000 = \text{R\$ } 144.000$$

No período seguinte:

$$\text{a) Receita do exercício} = \text{valor efetivamente recebido} = \text{R\$ } 112.000$$

$$\text{b) Custo apropriado ao resultado} = (\text{CI das unidades vendidas} + \text{CO}) \times \% \text{ da}$$

$$\text{receita recebida} = (864.000 + 96.000) \times 10\% = \text{R\$ } 96.000$$

$$\text{c) Resultado Bruto} = 112.000 - 96.000 = \text{R\$ } 12.000$$

2.4 – Cláusula suspensiva

Nos exemplos anteriores mostraram-se os cálculos necessários para a apuração do resultado bruto das vendas de unidades imobiliárias em função das várias situações estabelecidas pela Instrução Normativa 84/1979. Ainda

não foram demonstrados os lançamentos contábeis necessários, mas apenas os valores de receita e custo do exercício. Entretanto, para uma melhor compreensão do presente item da dissertação, é necessário entender previamente alguns lançamentos a expostos seguir.

Durante a construção, os custos são acumulados em conta de ativo representativa do imóvel em construção, com contrapartida na conta Disponibilidades ou de passivo:

D - Imóveis em Construção

C - Disponível e/ou Contas a Pagar

Na venda a prazo registram-se os valores a receber em conta Clientes com contrapartida em Receita Diferida no grupo Resultado de Exercícios Futuros:

D - Clientes

C - Receita Diferida

Em seguida, complementando o lançamento de venda, transferem-se os custos incorridos correspondentes às unidades vendidas da conta Imóveis em Construção para a conta Custo Diferido, também do grupo de Resultado de Exercícios Futuros:

D - Custo Diferido

C - Imóveis em Construção

Caso a empresa opte pela contabilização do custo orçado para conclusão das unidades vendidas, registrará o valor na conta Custo Diferido com contrapartida no passivo:

D - Custo Diferido

C - Custo Orçado

Os valores recebidos representarão a receita da empresa (regime de caixa). Os lançamentos:

D - Disponível

C - Clientes

D - Receita Diferida

C - Receita da Venda de Unidades Imobiliárias

Os custos apurados, conforme exemplificado anteriormente, serão lançados do grupo Resultado de Exercícios Futuros ao resultado do exercício:

D - Custo da Venda de Unidades Imobiliárias

C - Custo Diferido

Essa é a seqüência básica dos lançamentos de venda. No entanto, a referida instrução que orienta esses procedimentos, em seu item 10, determina que uma venda pode ser considerada efetivada quando contratada ou quando implementada a *condição suspensiva* a que estiver sujeita essa venda.

Segundo a Instrução Normativa, pode ser considerada 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 da hipoteca que esteja gravando o bem negociado.” (Instr Norm 84/1979).

A razão de ser dessa alternativa reside no fato de que, para adquirir imóveis, os compradores muitas vezes necessitam ser financiados pelo SFH. O cliente firma contrato com a construtora, inicia os pagamentos das suas prestações, e ao término determinado pelo instrumento legal, estará sujeito a avaliação do sistema financeiro.

Estando apto, passa a pagar seu financiamento, momento coincidente com a posse do imóvel representada pela expedição do *habite-se*. Caso o cliente não possa aderir ao sistema, por qualquer que seja o motivo, ele terá direito ao ressarcimento dos valores que já pagou anteriormente; quantias essas que a construtora já havia reconhecido como receita, pago tributos sobre

ela, apurado um resultado e o incorporado aos valores ao patrimônio, ou mesmo distribuído aos proprietários na forma de dividendos.

O item 10 da Instrução Normativa 84/1979, que introduz a cláusula suspensiva, visa exatamente evitar todos esses problemas. Com a presença desse instrumento, a venda será efetivamente realizada quando da implementação da condição da cláusula suspensiva. Sem esse recurso, os valores recebidos constituem-se como receitas no exercício em que ocorrem. Com a dita cláusula:

“...poderão ser contabilizadas em conta de antecipações de clientes, classificáveis no passivo circulante. Uma vez implementada a condição suspensiva convencionada, as quantias antecipadas pelo comprador do imóvel serão convertidas em receita do exercício social da efetivação da venda, com o conseqüente reconhecimento do lucro bruto a elas correspondente.” (Instr Norm 84/1979).

Entende-se que sob essa condição não haverá reconhecimento do lucro até que o cliente assine o contrato de mútuo com o agente financeiro. Os lançamentos ocorrerão de maneira semelhante ao que foi exposto no início deste tópico, somente até o momento do recebimento, quando ocorre a constituição da conta Adiantamentos de Clientes.

a) na venda da unidade:

D - Clientes

C - Receita Diferida

D - Custo Diferido

C - Imóveis em Construção

D - Custo Diferido

C - Custo Orçado (opcional)

b) no recebimento:

D - Disponível

C - Adiantamento de Clientes

c) na implementação da condição suspensiva

D - Receita Diferida

C - Receita da Venda de Unidades Imobiliárias

D - Custo da Venda de Unidades Imobiliárias

C - Custo Diferido

D - Adiantamento de Clientes

C - Clientes

Nesses procedimentos, verifica-se que os valores da venda sofrem uma espécie de segundo diferimento. O primeiro pela utilização do grupo Resultado de Exercícios Futuros, o segundo pela conta Adiantamento de Clientes. Por sua vez, a conta Clientes apresentará um saldo que já foi recebido, ou seja, uma conta a receber, *já recebida*.

Toda essa sistemática, à primeira vista, mostra-se como mais uma distorção do regime de competência, no entanto, Segreti (1982:67) defende sua utilização:

“...acaba coincidindo com a conclusão do empreendimento, o que permite a associação das receitas com as despesas quando estas já são conhecidas, desenvolveu-se grande esforço associado à produção e já se dispõe de valor objetivo de mercado.”

Sugere a utilização desse método dando as seguintes vantagens:

“...beneficiar o cliente, pois caso a aquisição não se concretize, este terá as parcelas já pagas devolvidas, acaba por permitir à empresa imobiliária o não reconhecimento do lucro bruto enquanto o empreendimento não estiver concluído. Esta situação parece-nos ser a mais viável e prática, pois tem respaldo no princípio da realização da receita e confrontação das despesas...” (Segretti. 1982:73).

As contabilizações utilizando o recurso da cláusula suspensiva são vantajosas, no entanto, se o regime de caixa fere o regime de competência, o novo diferimento dos valores recebidos a favor da conta Adiantamento de Clientes também não faz o reconhecimento da receita no ato da venda. Se todos os empreendimentos fossem contabilizados assim, ocorreriam mais dificuldades em avaliar o resultado da empresa de tempos em tempos. Por fim, a vantagem da devolução de valores pagos caso a aquisição não se realize por conta de um cadastro não aprovado pelo sistema financeiro, é realmente interessante; as empresas construtoras, no entanto, deveriam ter outros mecanismos de controle que preservassem esse direito a seus clientes, tais como o patrimônio de afetação - recentemente criado no SFI, e que consiste em segregar o patrimônio de cada empreendimento preservando-o – e a entrega da unidade imobiliária ao cliente sob alienação fiduciária.

2.5 – Conceituações sobre o ciclo operacional das construtoras

A construção civil leve dedica-se à realização de empreendimentos residenciais, comerciais, loteamentos, locação de imóveis próprios e de terceiros, administração de obras e incorporação imobiliária. Esta última atividade é a mais completa de todas e consiste em projetar, edificar e comercializar o empreendimento. Entretanto, não necessariamente uma mesma empresa precisa fazer todas essas atividades, o empreendimento pode envolver mais de uma construtora, como bem salienta Costa (2000:31):

“A construção do imóvel pode acontecer por meio de contratos de empreitada, sob fiscalização do empreendedor imobiliário, por administração da obra, em que os custos da construção ficam a cargo do empreendedor, ou então com toda a obra sendo executada pelo próprio empreendedor”.

O ciclo operacional de uma incorporadora é longo e exige a aplicação de altos recursos aos empreendimentos. Esses recursos podem ser financiados pela própria empresa, por financiamentos ou pelos próprios compradores. As etapas de construção são:

- a) aquisição do terreno;
- b) levantamento topográfico;
- c) elaboração do projeto;
- d) aquisição de materiais e emprego da mão-de-obra.

A comercialização das unidades imobiliárias, conforme comentado, pode ocorrer em qualquer momento de todo o processo, ou seja, antes da construção (na planta), durante a execução ou ao término desta.

Estabelecendo uma ordem cronológica de execução de empreendimentos, os principais custos seriam:

- a) início do empreendimento: desembolsos com a aquisição do terreno, seus respectivos tributos e despesas legais, custos de estudos, planejamento, legalização e execução dos projetos;
- b) durante a execução do empreendimento: custos de materiais e mão-de-obra aplicados aos imóveis, custos de locação, manutenção, seguros e depreciação de bens utilizados na construção.

A Instrução Normativa SRF nº 84/1979 estabelece algumas terminologias relativas aos custos das empresas que exerçam compra, venda, loteamento e incorporação de imóveis; a saber:

- a) custos dos imóveis vendidos: compreende o custo de aquisição de materiais, serviços, pessoal, locação, manutenção, reparo, depreciação, amortização e exaustão. Não são considerados como custo dos imóveis vendidos as despesas com vendas, financeiras, gerais, administrativas e outras despesas operacionais ou não operacionais;
- b) custos incorridos, pagos ou não: inclui todos aqueles referentes a bens ou serviços adquiridos ou contratados para específica aplicação no empreendimento de que a unidade negociada faça parte. Bens adquiridos para estocagem e sem destinação específica devem ser debitados à conta Almoarifado e serão apropriados ao custo do empreendimento somente quando neles forem aplicados. Todos os custos pagos e incorridos devem

ser debitados primeiramente a uma conta representativa das obras em andamento, classificáveis no Ativo Circulante, para depois serem imputados ao custo da unidade vendida. Os custos pagos ou incorridos devem ser rateados para todas as unidades a serem construídas no empreendimento. Esse rateio deve ser feito por um critério usual no tipo de empreendimento, geralmente em função do metro quadrado da unidade;

- c) custos contratados: são aqueles que a empresa não assume diretamente, mas contrata terceiros para fazer. Também devem ser rateados para as unidades beneficiadas, pela utilização do recurso. Podem ser atualizados monetariamente, desde que exista cláusula que assim estipule. Esta atualização monetária será computada ao custo da unidade vendida, por meio de rateio. Sua contabilização levará em conta as seguintes situações:
- quando a unidade não concluída é vendida à vista, ou vendida a prazo com pagamento total contratado para o curso do exercício da venda: débito em conta própria de resultado do exercício e crédito em conta própria do passivo circulante ou exigível a longo prazo, na data da efetivação da venda;
 - quando a unidade não concluída é vendida a prazo com pagamento restante ou total contratado para depois do exercício da venda: débito no grupo Resultado de Exercícios Futuros e crédito em conta própria do passivo circulante ou exigível a longo prazo, na data da efetivação da venda;

- quando os custos são contratados após o dia da efetivação da venda: serão debitados em conta específica de resultado do exercício ou do grupo de Resultado de Exercícios Futuros;

A medida que as empresas contratadas para execução das tarefas forem concluindo os contratos, a construtora contratante transferirá gradativamente as contas do passivo exigível a longo prazo (caso existam) para o passivo circulante e, em seguida, debitará estas e creditará a conta Imóveis em Construção do ativo circulante. Posteriormente, o valor deverá ser transferido para a conta Custo de Imóveis Vendidos pelo valor contratado apropriável a cada unidade;

- d) custos orçados: conforme previamente exposto, essa nomenclatura de custos refere-se ao montante orçado para a conclusão de unidades imobiliárias cuja venda ocorreu antes do término da construção. Sua contabilização como um passivo (circulante ou exigível a longo prazo) representativo da obrigação por conclusão da obra é opcional e sua contrapartida será feita no grupo de Resultado de Exercícios Futuros ou mesmo ao resultado do exercício na hipótese de venda à vista. Baseiam-se nos custos usuais do empreendimento, a preços correntes de mercado na data da transação e corresponderão à diferença entre o custo total previsto e os custos pagos, incorridos ou contratados, contabilizados até a data da venda da unidade.

Quanto à opção pela contabilização, pode ser feita por empreendimento, contanto que uma vez tendo sido decidido contabilizá-lo, a empresa deverá computar todas as unidades do empreendimento. Como data da opção pela contabilização, fica estabelecido o momento em que se der o reconhecimento do lucro da venda de unidade isolada ou da primeira unidade do empreendimento, e o valor será obtido por rateio pelas diversas unidades do empreendimento.

O valor do custo orçado poderá ser modificado, em qualquer época, em decorrência de atualização monetária causadas pela aquisição de materiais, bens, contratação de obras e serviços e realização de demais despesas que forem feitas a preços diferentes dos previstos no orçamento. Alterações no projeto ou nas especificações do empreendimento também poderão alterar os valores contabilizados como custo orçado;

- e) insuficiência de custo realizado ou insuficiência de custo: uma vez contabilizado o custo orçado e ciente de que os valores poderão ser alterados em função do que foi exposto no item anterior, o controle dos seus respectivos saldos do passivo circulante e/ou exigível a longo prazo será feito com a utilização do grupo Resultado de Exercícios Futuros. Diferenças verificadas entre o custo orçado e o custo realizado final para a conclusão da obra influenciará o resultado do exercício em que o empreendimento for concluído, com implicações contábeis e fiscais. Quando o custo orçado resultar superior ao custo realizado, a diferença é chamada de *insuficiência de custo realizado* ou *insuficiência de custo*. Isso

significa que a empresa, mesmo concluindo o empreendimento, ainda apresentará saldos de passivo que não necessitarão mais ser pagos. A baixa contábil dos valores obedecerá uma das seguintes alternativas:

- se a conclusão se der entre a data do reconhecimento do lucro bruto e o final do mesmo exercício: debita-se o saldo remanescente do custo orçado e credita-se em conta de resultado do exercício como recuperação de custo do exercício;
- se a conclusão se der em um exercício posterior ao do reconhecimento do lucro bruto da unidade comercializada: debita-se o saldo remanescente do custo orçado e credita-se em conta de resultado de exercício como recuperação de custo de exercícios anteriores.

Outro aspecto que a construtora deverá atentar para um efetivo procedimento contábil de baixa do custo orçado é a relação entre conclusão das obras e pagamento por parte dos compradores das unidades. Assim:

- quando a conclusão das obras se der enquanto o cliente estiver pagando o seu débito: a insuficiência de custo será debitada à conta Custo Orçado no passivo e creditada em conta do grupo Resultado de Exercícios Futuros, reajustando a relação entre o lucro bruto e a receita bruta da venda. O novo percentual da relação lucro bruto e receita bruta de venda deverá ser aplicado sobre o total das prestações recebidas até a data da apuração da insuficiência do custo realizado, inclusive sobre valores recebidos em

exercícios anteriores. Do valor obtido nessa operação, a empresa deduzirá as parcelas do lucro bruto reconhecidas anteriormente, obtendo assim, o valor do lucro bruto adicional a ser transferido da conta do grupo Resultado de Exercícios Futuros para a demonstração de resultados;

- quando a conclusão das obras der-se após a data em que o cliente houver saldado o seu débito: a insuficiência de custo será debitada à conta Custo Orçado no passivo e creditada nas contas Recuperação de Custo do Exercício e de Exercícios Anteriores.

Todos esses lançamentos serão seguidos por tratamentos fiscais específicos a saber:

- a empresa deverá determinar a relação percentual existente entre a insuficiência de custo realizado e o total do orçamento. Se o percentual obtido nessa operação não for superior a 15% do total do orçamento, será incluída normalmente no resultado do exercício social em que o empreendimento for concluído. Caso o percentual seja superior a 15%, a empresa deverá atentar às alternativas:

- a) quando o empreendimento for concluído no mesmo exercício da venda: a insuficiência de custo será incluída normalmente no resultado do exercício como recuperação de custo;

- b) quando o empreendimento for concluído em exercício posterior ao da venda: a insuficiência do custo será lançada à demonstração de resultados em que o empreendimento for concluído e ensejará a cobrança de correção monetária e juros de mora sobre o valor do imposto postergado pela dedução do custo orçado excedente ao realizado.

Para que a empresa saiba exatamente qual será o valor da nova cobrança do imposto, ela deverá calcular extra-contabilmente a relação definitiva entre o lucro bruto e a receita bruta de venda, aplicar este percentual às prestações recebidas em cada exercício, obtendo portanto a parcela de lucro bruto que deveria ter sido reconhecida em cada exercício. Desses valores a empresa subtrairá as parcelas do lucro bruto realmente reconhecidas nos exercícios. O saldo remanescente, se positivo, representará o valor a ser tributado. Se negativo, será adicionado ao lucro bruto já reconhecido em exercício subsequente, para fim da determinação da diferença a tributar relativa a este exercício;

- excesso de custo realizado ou excesso de custo: é o oposto do item anterior, ou seja, o custo orçado que a empresa contabilizou no passivo mostrou-se inferior ao efetivamente realizado. Os procedimentos contábeis serão:

- a) se a conclusão se der entre a data do reconhecimento do lucro bruto e o final do mesmo exercício: o excesso de custo será creditado à conta Custo Orçado e debitado à Custo Adicional de Venda;

- b) se a conclusão se der em um exercício posterior ao do reconhecimento do lucro bruto da unidade comercializada: o excesso de custo será debitado à conta de resultado desse exercício como Custo Adicional de Exercícios Anteriores, representando parcela redutora do lucro bruto de períodos posteriores.

De forma semelhante à insuficiência de custo, a empresa, em caso de excesso, deverá relacionar a conclusão das obras e pagamento por parte dos compradores das unidades:

- c) quando a conclusão das obras se der enquanto o cliente estiver pagando o seu débito: o excesso de custo será creditado à conta Custo Orçado no passivo e debitado em conta do grupo Resultado de Exercícios Futuros, reajustando a relação entre o lucro bruto e a receita bruta da venda. Aplicará esse percentual às prestações recebidas, obtendo valores que deverão ser subtraídos das parcelas de lucro bruto efetivamente reconhecidas, encontrando então o valor do custo adicional a ser transferido do grupo Resultado de Exercícios Futuros para a demonstração de resultados;
- d) quando a conclusão das obras se der após a data em que o cliente houver saldado o seu débito: o excesso de custo será creditado à conta Custo Orçado no passivo e debitado em conta da demonstração de resultados do exercício como Custo Adicional do Exercício ou de Exercícios Anteriores.

Do ponto de vista fiscal, o excesso de custo não traz conseqüências negativas visto que beneficia o agente arrecadador, exceto se a empresa não proceder corretamente aos ajustes de lucro bruto mencionados.

2.6 – Contabilização das principais operações

A contabilização das operações da construção civil leve é complexa e obriga as empresas a seguirem uma metodologia de apuração de resultados que dificulta a compreensão das demonstrações contábeis. A seguir, esquematizam-se os lançamentos contábeis correspondentes a cada possível situação:

a) etapas de construção:

- aquisição do terreno
- construção com recursos próprios
- construção com recursos de terceiros (SFH ou outros)

b) etapas de comercialização:

- vendas à vista
- unidades concluídas
- unidades em construção
 - sem custo orçado
 - com custo orçado

- vendas a prazo
 - unidades concluídas
 - unidades em construção
 - sem custo orçado
 - com custo orçado
- c) apuração da insuficiência ou excesso de custo;
- d) custo contratado;
- e) esquemas operacionais específicos:
- reintegração de posse
 - cláusula de juros e correção monetária
 - financiamentos imobiliários

2.6.1 – Etapas de construção

À época do lançamento de um empreendimento, a empresa terá uma série de desembolsos a fazer: aquisição do terreno e seu preparo, tributos e despesas legais, custos de estudos, planejamento, legalização e execução dos projetos, montagem de *stands* para venda, propaganda e publicidade. Todos esses gastos devem ser minuciosamente organizados em um projeto com orçamentos e cronogramas a serem cumpridos. Se a empresa dispor de

recursos financeiros suficientes para suportar o empreendimento, poderá financiá-lo totalmente com capital próprio, caso contrário, recorrerá a recursos externos de financiamentos bancários.

Cabe mencionar que, mesmo possuindo recursos próprios para financiamento da obra, a construtora poderá valer-se de recursos de terceiros obedecendo o que lhe convier. A execução do empreendimento poderá ser feita totalmente pela empresa ou parte por terceiros contratados.

O primeiro lançamento a ser descrito é o que registrará o valor do terreno:

D - Estoques – Terrenos para Construção/Incorporação

C - Imóveis a pagar e/ou Disponível

Pode-se interpretar a conta de estoque de terrenos, guardadas as devidas proporções, como sendo a de matéria-prima em uma indústria. Da mesma forma que a indústria inicia seu processo produtivo ao consumir materiais estocados, transformando-os em produtos em elaboração, a construtora fará o mesmo com o terreno.

Iniciada a obra, encerra-se a conta do terreno a favor de uma nova conta representativa do imóvel em construção.

D - Estoques – Imóveis em Construção

C - Estoques – Terrenos para Construção/Incorporação

Os custos incorridos, a partir de então, serão levados a essa conta de imóvel em construção. Os recursos aplicados poderão ser próprios ou de terceiros. Em caso de recursos próprios, os custos são lançados conforme abaixo:

a) aplicação de materiais diretos à obra:

Pela aquisição:

D - Estoques – Materiais Diretos

C - Disponível; Fornecedores de Materiais Diretos
ou Empreiteiros/Subempreiteiros

Pela transferência para a construção:

D - Estoques – Imóveis em Construção (Materiais Diretos)

C - Estoques – Materiais Diretos

Pelo inventário do material não utilizado:

D - Estoques – Materiais Diretos

C - Estoques – Imóveis em Construção (Materiais Diretos)

b) aplicação de materiais indiretos à construção:

Pela aquisição:

D - Estoques – Materiais Indiretos

C - Disponível ou Fornecedores de Materiais Indiretos

Pela transferência para a construção:

D - Estoques – Imóveis em Construção (Materiais Indiretos)

C - Estoques – Materiais Indiretos

Pelo inventário do material não utilizado:

D - Estoques – Materiais Indiretos

C - Estoques – Imóveis em Construção (Materiais Indiretos)

b) aplicação da mão-de-obra direta e indireta à construção (salários e encargos)

D - Estoques – Imóveis em Construção (Materiais Indiretos)

C - Disponível; Salários a pagar; Encargos Sociais a pagar ou
Empreiteiros/Subempreiteiros

c) aplicação de outros custos diretos e indiretos à construção (mão-de-obra alugada, energia elétrica, água, depreciação, entre outros)

D - Estoques – Imóveis em Construção (Outros Custos Diretos e Indiretos)

C - Disponível; Fornecedores de Serviços; Contas a Pagar;

Depreciação Acumulada

Em caso de construção com recursos de terceiros, as etapas serão as mesmas, a diferença é que serão precedidas pelo lançamento de obtenção dos recursos. Supondo que sejam advindos do SFH, o lançamento será da seguinte forma:

D - Disponível

C - SFH (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)

Esses recursos são liberados gradativamente conforme execução do projeto e as instituições exigem que parte das unidades imobiliárias tenham sido comercializadas na planta. Os recursos captados são aplicados à construção obedecendo toda a seqüência exposta anteriormente, a diferença é que a obtenção de recursos de financiamentos bancários acarreta despesas financeiras. Esses encargos, de acordo com a Instrução Normativa 84/1979, podem ser associados em cada etapa da construção: *“os encargos financeiros vinculados a um empreendimento, ...observado o princípio da uniformidade, poderão ser considerados integrantes do custo dos imóveis”*. (Instr. Norm. SRF nº 84/1979).

Necessário salientar essa parte da Instrução Normativa que, ao colocar a palavra *poderão* no corpo do texto, deixa claro que é facultativo às empresas proceder ou não à contabilização das referidas despesas financeiras como custo dos imóveis, ou seja, abre margem para que parte das empresas contabilizem de um jeito e a outra parte do universo faça o oposto. O resultado final é, a exemplo da contabilização do custo orçado, a perda da capacidade de comparação dos balanços das empresas.

As motivações para a colocação dessa alternativa são de natureza fiscal, conforme alerta Diniz Filho (1995:61):

“...Esta permissão tem por objetivo aumentar o lucro tributável das empresas imobiliárias e conseqüentemente a arrecadação do Imposto de Renda. Esta é a única forma de entender tal opção que contraria frontalmente o Princípio da Competência. As empresas que optarem por esta contabilização estarão diferindo os seus encargos financeiros de acordo com o critério utilizado para o reconhecimento do lucro bruto”.

Trata-se portanto de mais uma interferência dos agentes arrecadadores sobre a contabilidade das empresas.

Do ponto de vista da análise das demonstrações contábeis, fica muito difícil enxergar os valores das despesas financeiras quando estas são alocadas ao custo dos imóveis; os montantes seriam pulverizados por diversas contas,

tais como: Imóveis em Construção, Imóveis a Comercializar, Custo Diferido e Custo das Unidades Vendidas.

Uma prática contábil mais adequada seria lançá-las à parte, em conta específica que demonstraria a falta de capacidade de recursos próprios (ou mesmo a opção consciente pelo financiamento em detrimento de recursos próprios da empresa). O lançamento:

D - Despesas Financeiras e Variações Monetárias

C - SFH (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo).

2.6.2 – Etapas de comercialização

As vendas de unidades imobiliárias, concluídas ou em construção, podem ocorrer pelas modalidades à vista ou a prazo - com ou sem financiamentos bancários para a construção ou aos compradores.

A venda à vista de uma unidade concluída não acarreta muita dificuldade de compreensão, visto que todos os custos já são conhecidos. Os lançamentos apenas reconhecem a receita e o custo diretamente ao resultado.

2.6.2.1 – Venda à vista de unidade concluída

Levantam-se mais uma vez os itens de exemplos anteriores:

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

Lançamentos:

D - Disponível 140.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias..... 140.000

D - Custo das Vendas de Unidades Imobiliárias 120.000

C - Imóveis a Comercializar 120.000

Em caso de construção com recursos de financiamentos bancários (SFH, por exemplo), resta abater as parcelas liberadas pela venda das unidades do valor da dívida, até o limite dessa. Supondo que o imóvel tenha sido financiado em 60% (lembrando-se de que o SFH financia a construção mas não o terreno), e esse representa R\$ 40 mil do CTPUI, tem-se que o custo da construção é da ordem de R\$ 80 mil restantes. Dessa forma, o SFH cobre R\$ 48 mil (80.000 x 60%):

D - SFH 48.000

C - Disponível 48.000

2.6.2.2 - Venda a prazo de unidade concluída

No caso de venda a prazo de uma unidade concluída, o imóvel é entregue ao cliente sob contrato de promessa de compra e venda, e o recebimento poderá ocorrer dentro do mesmo exercício ou além dele. Os dados e registros contábeis do mesmo exemplo são:

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

a) no momento da venda (cujo pagamento se dará em 10 parcelas):

D - Clientes 140.000

C - Receita Diferida 140.000

D - Custo Diferido 120.000

C - Imóveis a Comercializar .. 120.000

b) no momento do recebimento da primeira parcela:

D - Disponível 14.000

C - Clientes 14.000

D - Receita Diferida 14.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias.... 14.000

Custo do exercício = (Receita Recebida / RT) x CTPUI =

$(14.000 / 140.000) \times 120.000 = \text{R\$ } 12.000$

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 12.000

D - Custo Diferido 12.000

Esses lançamentos sucedem-se até o término dos pagamentos.

2.6.2.3 - Venda à vista de unidade em construção, sem custo orçado

As vendas de unidades imobiliárias em construção também podem ser feitas à vista ou a prazo, com ou sem inclusão do custo orçado. Modificando os dados do exemplo, supondo que a unidade ainda não esteja concluída e que o montante incorrido seja de R\$ 80 mil:

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

CI = R\$ 80.000

a) no momento da venda:

D - Disponível 140.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 140.000

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 80.000

C - Imóveis em Construção 80.000

b) no momento em que os custos necessários para a conclusão forem sendo incorridos:

- custos incorridos após a venda, mas dentro do mesmo exercício: a empresa incorre em R\$ 35 mil dos custos que restam para o término da unidade:

D - Custos Adicionais de Unidades Imobiliárias Vendidas 35.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) 35.000

- custos incorridos em exercício posterior à venda: a construção é finalizada com mais R\$ 5 mil de custos:

D - Custos de Exercícios Anteriores 5.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) 5.000

2.6.2.4 - Venda à vista de unidade em construção, com custo orçado

Volta-se ao exemplo, dessa vez incluindo o custo orçado nessa modalidade de vendas:

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

CI = R\$ 80.000

CO = CTPUI – CI = 120.000 – 80.000 = R\$ 40.000

a) no momento da venda:

D - Disponível 140.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 140.000

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 80.000

C - Imóveis em Construção 80.000

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 40.000

C - Custo Orçado (Passivo Circulante e/ou

Exigível a Longo Prazo) 40.000

b) no momento em que os custos necessários para a conclusão forem sendo incorridos (o exemplo segue os mesmos R\$ 35 mil do item anterior).

- custos incorridos após a venda mas dentro do mesmo exercício: o valor de R\$ 35 mil, por motivo de controle, é primeiramente lançado na conta de Imóveis em Construção; depois é compensado contra a conta Custo Orçado.

D - Imóveis em Construção 35.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas contas a pagar) 35.000

D - Custo Orçado 35.000

C - Imóveis em Construção 35.000

- custos incorridos em período posterior à venda: R\$ 5 mil, conforme exposto.

D - Imóveis em Construção 5.000

C - Disponível ou Contas a pagar (de diversas naturezas) 5.000

D - Custo Orçado 5.000

C - Imóveis em Construção 5.000

No exemplo não ocorreu suficiência ou insuficiência do custo, então prossegue-se com a análise das contabilizações referentes às vendas a prazo de unidades em construção. Primeiramente sem a opção pelo custo orçado.

2.6.2.5 - Venda a prazo de unidade imobiliária em construção, sem custo orçado

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

CI = R\$ 80.000

a) no momento da venda (cujo pagamento se dará em 10 parcelas):

D - Clientes 140.000

C - Receita Diferida 140.000

D - Custo Diferido 80.000

C - Imóveis em Construção..... 80.000

O custo incorrido até a data da venda representa 57% da receita, conseqüentemente gera um lucro correspondente aos 43% restantes. Esses percentuais balizarão as apropriações de resultados posteriores.

b) no momento do recebimento da primeira parcela

D - Disponível 14.000

C - Clientes 14.000

D - Receita Diferida 14.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 14.000

Para obter-se o valor do custo é necessário utilizar o mesmo percentual do lucro bruto verificado na data da venda, ou seja, 43%. Assim, se a receita foi de R\$ 14 mil, o custo correspondente a R\$ 7,9 mil, o lucro bruto a R\$ 6 mil que é exatamente 43% dos R\$ 14 mil.

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 7.980

C - Custo Diferido 7.980

c) no momento em que os custos necessários para a conclusão forem sendo incorridos:

- custos incorridos após a venda, mas dentro do mesmo exercício: R\$ 35 mil, transitados primeiramente pela conta Imóveis em Construção e depois ajustando o resultado.

D - Imóveis em Construção 35.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) ... 35.000

D - Custo Diferido 35.000

C - Imóveis em Construção 35.000

Neste momento, é necessário apurar o saldo das contas do grupo Resultado de Exercícios Futuros e o lucro com a venda da unidade ao longo do

exemplo, bem como a proporção do custo em relação à receita em cada momento:

REF	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos De R\$ 35.000	%
Receita	140.000	100	126.000	100	126.000	100
Custo	(80.000)	57	(72.020)	57	(107.020)	85
Resultado	60.000	43	53.980	43	18.980	15

DRE	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos de R\$ 35.000	%
Receita	-	-	14.000	100	14.000	100
Custo	-	-	(8.000)	57	(7.980)	57
Resultado	-	-	6.000	43	6.020	43

A queda percentual do lucro bruto do REF na última coluna deveu-se aos novos custos incorridos. É necessário ajustar a diferença em favor do novo percentual de lucro bruto de 15%. Assim: R\$ 14 mil x 85% = R\$ 11,90 mil seria o novo valor do custo do exercício. Como a conta já dispõe de R\$ 7,98 mil, é necessário complementar o seu saldo com R\$ 3,92 mil (11.900 – 7.980).

D - Custos Adicionais de Unidades Imobiliárias Vendidas 3.920

C - Custo Diferido 3.920

Os novos quadros:

REF	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos de R\$ 35.000	%
Receita	140.000	100	126.000	100	126.000	100
Custo	(80.000)	57	(72.020)	57	(103.100)	82
Resultado	60.000	43	53.980	43	22.900	18

DRE	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos de R\$ 35.000	%
Receita	-	-	14.000	100	14.000	100
Custo	-	-	(8.000)	57	(11.900)	85
Resultado	-	-	6.000	43	2.100	15

- custos incorridos em período posterior à venda: R\$ 5 mil.

D - Imóveis em Construção 5.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) 5.000

D - Custo Diferido 5.000

C - Imóveis em Construção 5.000

Mais uma vez, os quadros:

REF	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos de R\$ 35.000	%
Receita	140.000	100	126.000	100	126.000	100
Custo	(80.000)	57	(72.020)	57	(103.100)	82
Resultado	60.000	43	53.980	43	22.900	18

REF	Após custos incorridos de R\$ 5.000	%
Receita	126.000	100
Custo	(108.100)	86
Resultado	17.900	14

DRE	Momento da venda	%	Após recebimento de R\$ 14.000	%	Após custos incorridos de R\$ 35.000	%
Receita	-	-	14.000	100	14.000	100
Custo	-	-	(8.000)	57	(11.900)	85
Resultado	-	-	6.000	43	2.100	15

DRE	Após custos incorridos de R\$ 5.000	%
Receita	14.000	100
Custo	(11.900)	85
Resultado	2.100	15

2.6.2.6 - Venda a prazo de unidade imobiliária em construção, com custo orçado

Por fim, resta analisar a modalidade anterior com a inclusão do custo orçado.

CTPUI = R\$ 120.000 (o custo do terreno é de R\$ 40.000)

VV = R\$ 140.000

CI = R\$ 80.000

CO = CTPUI – CI = 120.000 – 80.000 = R\$ 40.000

a) no momento da venda (cujo pagamento se dará em 10 parcelas):

D - Clientes 140.000

C - Receita Diferida 140.000

D - Custo Diferido 80.000

C - Imóveis em Construção 80.000

D - Custo Diferido 40.000

C - Custo Orçado (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)..... 40.000

b) no momento do recebimento da primeira parcela:

D - Disponível 14.000

C - Clientes 14.000

D - Receita Diferida 14.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 14.000

Custo do exercício = (Receita recebida / RT) x CT =

R\$ 12.000

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 12.000

C - Custo Diferido 12.000

c) no momento em que os custos necessários para a conclusão forem sendo incorridos:

- custos incorridos após a venda, mas dentro do mesmo exercício: R\$ 35 mil.

D - Imóveis em Construção 35.000

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) ... 35.000

D - Custo Orçado 35.000

C - Imóveis em Construção 35.000

- custos incorridos em exercício posterior à venda: R\$ 5 mil

D - Imóveis em Construção 5.00

C - Disponível ou Contas a Pagar (de diversas naturezas) ... 5.000

D - Custo Orçado 5.000

C - Imóveis em Construção5.000

2.6.3 – Apuração da insuficiência ou excesso de custo

A empresa que optar pelo custo orçado produzirá demonstrações contábeis mais interessantes do ponto de vista da análise de balanços; mesmo que para tanto deva efetuar complexos controles para minimizar a insuficiência ou excesso de custo efetivamente realizado em confrontação com o orçado. A seguir, os lançamentos necessários para ajustar as devidas contas.

2.6.3.1 – Insuficiência de custo realizado

Ocorre quando o custo orçado contabilizado no passivo mostrou-se, ao fim do empreendimento, maior que o custo incorrido. O saldo remanescente não precisará mais ser pago e sua reversão ocorrerá por uma das situações:

- a) quando a conclusão do empreendimento ocorrer entre a data do reconhecimento do lucro bruto e o final do mesmo exercício:

D - Custo Orçado

C - Recuperação de Custos do Exercício

b) quando a conclusão do empreendimento ocorrer em exercício posterior à data do reconhecimento do lucro bruto:

D - Custo Orçado

C - Recuperação de Custos de Exercícios Anteriores

2.6.3.2 – Excesso de custo realizado

Situação oposta à anterior, ou seja, o custo orçado contabilizado no passivo foi inferior ao custo incorrido para conclusão do empreendimento.

Novamente, cabe verificar as hipóteses:

a) quando a conclusão do empreendimento ocorrer entre a data do reconhecimento do lucro bruto e o final do mesmo exercício:

D - Custos Adicionais de Unidades Imobiliárias Vendidas

C - Custo Orçado

b) quando a conclusão do empreendimento ocorrer em exercício posterior à data do reconhecimento do lucro bruto:

D - Custos de Exercícios Anteriores

C - Custo Orçado

2.6.4 – Custo contratado

A empresa poderá computar, na formação do custo das unidades imobiliárias vendidas, os custos contratados para suas conclusões. A contabilização deverá obedecer as regras a seguir especificadas:

a) quando a unidade não concluída vendida à vista, ou vendida a prazo com pagamento total contratado para o curso do exercício da venda:

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias

C - Custo Contratado (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)

b) quando a unidade não concluída vendida a prazo com pagamento restante ou total contratado para depois do exercício da venda:

D - Custo Diferido

C - Custo Contratado (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)

c) quando os custos são contratados após o dia da efetivação da venda:

D - Custo Diferido

C - Custo Contratado (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)

d) à medida que os contratos forem sendo cumpridos:

D - Custo Contratado

C - Imóveis em Construção

D - Imóveis em Construção

C - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias

Os custos contratados poderão ser atualizados monetariamente. O valor dessa atualização será computado ao custo de cada unidade vendida, mediante rateio baseado em critério usual, geralmente o metro quadrado da unidade imobiliária. O lançamento é:

D - Despesa Financeira

C - Custo Contratado (Passivo Circulante e/ou Exigível a Longo Prazo)

2.6.5 – Esquemas operacionais específicos

2.6.5.1 - Reintegração de posse

Como qualquer tipo de empresa, a construtora está sujeita à anulação de uma venda ocorrida anteriormente. Um determinado cliente pode interromper seus pagamentos, e então a empresa iniciará o processo para reintegrar a unidade imobiliária ao seu estoque com conseqüente devolução dos montantes recebidos.

Utilizando os valores dos exemplos anteriores, simula-se como o processo de reintegração ocorre. Expõe-se a situação em que a unidade foi vendida em construção com a opção pela contabilização do custo orçado, uma vez ser esta a situação mais completa :

$$\text{CTPUI} = \text{R\$ } 120.000$$

$$\text{VV} = \text{R\$ } 140.000$$

$$\text{CIUI} = \text{R\$ } 80.000$$

$$\text{CO} = \text{CTPUI} - \text{CIUI} = 120.000 - 80.000 = \text{R\$ } 40.000$$

a) no momento da venda:

D - Clientes 140.000

C - Receita Diferida..... 140.000

D - Custo Diferido 80.000

C - Imóveis em Construção..... 80.000

D - Custo Diferido 40.000

C - Custo Orçado 40.000

Supondo-se que o cliente tenha pago durante um determinado período o montante de R\$ 80 mil e a empresa tenha incorrido em mais R\$ 35 mil de custos referentes a esta mesma unidade, a situação das contas fica:

b) no momento do recebimento:

D - Disponível 80.000

C - Clientes 80.000

D - Receita Diferida 80.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 80.000

Custo do exercício = (Receita recebida x RT) x CT =

R\$ 68.571

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias 68.571

C - Custo Diferido 68.571

c) no momento em que os custos necessários para a conclusão forem sendo incorridos:

- custos incorridos após a venda, mas dentro do mesmo exercício: R\$ 35 mil.

D - Imóveis em Construção 35.000

C - Contas a Pagar (de diversas naturezas) ... 35.000

D - Custo Orçado 35.000

C - Imóveis em Construção 35.000

Levantando apenas os saldos das contas que interessam ao exemplo, verifica-se:

Ativo

Disponível: 80.000

Clientes: 60.000

Passivo

Contas a Pagar: 35.000

Custo Orçado: 5.000

Receita Diferida: 60.000

Custo Diferido: (51.429)

Demonstração de Resultados do Exercício

Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias: 80.000

Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias: (68.571)

Nesse momento o cliente, por qualquer motivo, acaba tendo que desistir da aquisição. A construtora terá que devolver o montante recebido e reintegrar a unidade imobiliária ao seu estoque.

Geralmente o que se observa é que as construtoras costumam devolver quantias diferentes das efetivamente pagas pelo comprador. A justificativa para isso é a necessidade de se descontar algumas despesas com publicidade e comissões. O valor acaba sendo inferior e devolvido em diversas parcelas.

Continuando o exemplo, supondo que, do montante de R\$ 80 mil recebidos, sejam deduzidos os valores hipotéticos de R\$ 15 mil referentes ao desconto dessas despesas. Os lançamentos de eliminação de saldos são os seguintes:

d) pela eliminação do saldo da conta Clientes:

D - Receita Diferida 60.000

C - Clientes 60.000

e) pela eliminação do saldo da conta Custo Orçado:

D - Custo Orçado 5.000

C - Custo Diferido 5.000

f) pela eliminação do saldo remanescente da conta Custo Diferido e conseqüente reintegração da unidade imobiliária ao estoque:

D - Imóveis em Construção..... 46.429

C - Custo Diferido 46.429

g) pelo pagamento ou provisionamento do valor residual do imóvel ao cliente:

Valor pago pelo cliente: R\$ 80.000

(-) despesas de publicidade e comissões: R\$ 15.000

= total a pagar por conta da devolução: R\$ 65.000

D - Anulação de Vendas (conta redutora da receita)..... 65.000

C - Disponível ou Contas a Pagar..... 65.000

No exemplo a construtora já reintegrou o imóvel, só que devido aos lançamentos anteriores, a unidade voltou para o ativo por um valor menor do que ela representava, uma vez que o CIUI na data da venda era de R\$ 80 mil, e a empresa incorreu em mais R\$ 35 mil, totalizando R\$ 115 mil. Se o imóvel retornou por R\$ 46,4 mil, significa que a diferença de R\$ 68,6 mil (115.000 – 46.429) foi exatamente o montante considerado como custo no exercício. Dessa forma, mais um lançamento tem que ser feito:

b) pela recuperação do custo da unidade vendida:

D - Recuperação de custos (conta redutora do custo)..... 68.571

C - Disponível ou Contas a Pagar..... 68.571

2.6.5.2 - Cláusula de juros e correção monetária

Na venda de unidades imobiliárias com pagamento restante ou pagamento total contratado para depois do exercício da transação, os juros estipulados no contrato deverão ser apropriados aos resultados dos exercícios aos quais competem.

A Instrução Normativa SRF nº 23/1983 sugere que a atualização dos saldos a receber da conta Clientes, tanto a curto quanto a longo prazo, seja feita em uma conta própria de juros a incorrer e reconhecida ao resultado pelo método *pró-rata tempori*.

Com relação à correção monetária, a Instrução Normativa nº 67/1988, em complemento às Instruções Normativas 84/1979 e 23/1988, estabelece a seguinte metodologia:

a) correção do saldo da conta Clientes: poderá sofrer atualização monetária, estipulada em contrato, cuja contrapartida ocorrerá em conta própria do grupo

Resultado de Exercícios Futuros:

D - Clientes

C - Receita Diferida

b) correção monetária do custo: uma vez tendo procedido ao item anterior, a empresa deverá, pelo mesmo fator de atualização da conta Clientes, também atualizar a conta de Custo Diferido, com contrapartida em conta representativa de variações monetárias ativas no resultado do exercício.

D - Custo Diferido

C - Variação Monetária Ativa

O procedimento exposto cria um precedente, uma vez que, pela orientação legal, a atualização de custos gera receita no período; a empresa reconhece que terá um gasto futuro por conta da conclusão da unidade vendida antes de esta ter sido concluída e ainda apurará uma receita que integrará a base de cálculo do PIS e Finsocial, configurando-se como uma antecipação de tributos.

Finalizando, tem-se a última atualização:

c) correção monetária dos custos orçados ou contratados: com base nos mesmos índices aplicados nas contas anteriores, efetua-se a correção dos custos orçados ou contratados, com contrapartida em conta representativa de variações monetárias passivas no resultado do exercício.

D - Variação Monetária Passiva

C - Custo Orçado ou Contratado

2.6.5.3 - Financiamentos imobiliários

Existem alguns financiamentos que as construtoras podem utilizar para melhorar seu capital de giro:

a) antecipação de recebíveis: modalidade de financiamento imobiliário pela qual a CEF financia parte da carteira de créditos das construtoras, desde que:

- as unidades imobiliárias correspondentes aos créditos negociados estejam com mais de 50% da construção concluída;
- a CEF receberá como garantia do financiamento os títulos de crédito correspondentes e se encarregará das suas cobranças;
- o valor financiado será de até 70% do valor dos recebíveis;
- será aberta uma conta de recebíveis naquele montante que será utilizada pela construtora à medida que necessitar;

- os encargos serão levados à conta mensalmente, e compreendem os juros remuneratórios, a variação monetária e IOF. (Costa. 2000: 126).

Os lançamentos serão os seguintes:

D - Disponível

C - Financiamentos – Antecipação de Recebíveis

A construtora poderá controlar o montante de recebíveis entregues para a instituição financeira com a utilização de contas de compensação, ou mesmo com subcontas da conta Clientes. Assim:

D - Bancos c/ Cobrança (ativo de compensação)

C - Recebíveis em Cobrança (passivo de compensação)

O registro dos encargos incidentes sobre o valor do limite de crédito utilizado no período terá o seguinte lançamento:

D - Encargos Tributários sobre Financiamentos

C - Financiamentos – Antecipação de Recebíveis

Quando a instituição financeira efetua a cobrança dos recebíveis, a construtora procede aos seguintes lançamentos:

- pelo recebimento:

D - Disponível

C - Clientes

- pela baixa das contas de compensação, caso existam:

D - Recebíveis em Cobrança (passivo de compensação)

C - Bancos c/ Cobrança (ativo de compensação)

- pelo reconhecimento do resultado no período:

D - Receita Diferida

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias

D - Custo de Vendas de Unidades Imobiliárias

C - Custo Diferido

Quando da amortização da antecipação dos recebíveis, incluindo encargos pertinentes, fecha-se o ciclo com o lançamento abaixo:

D - Financiamentos – Antecipação de Recebíveis

C - Disponível

b) aquisição de recebíveis imobiliários: modalidade voltada para os créditos referentes às vendas de unidades imobiliárias concluídas. A construtora

negocia tais créditos com os agentes financeiros via *cessão de direitos creditórios*. As instituições adquirem os recebíveis mediante um deságio e as construtoras incorrem em encargos com averbação da hipoteca, impostos, taxas e tarifas de avaliação de engenharia (Costa. 2000: 130). Os registros contábeis são:

O lançamento pelas despesas com averbação da hipoteca e impostos e taxas é:

D - Despesas de Vendas

C - Disponível

Quando da liberação dos recursos mediante a venda dos recebíveis, tem-se:

D - Disponível

C - Clientes

O valor que é debitado na conta Disponível corresponde ao montante líquido da tarifa de serviço de avaliação de engenharia e do deságio cobrado pela instituição financeira. Os lançamentos dos encargos relativos à tarifa de serviços de avaliação de engenharia são:

D - Despesas de Vendas

C - Clientes

O deságio cobrado pela instituição é registrado da seguinte maneira:

D - Despesas Financeiras

C - Clientes

c) carta de crédito associativa: linha de crédito para a produção de empreendimentos habitacionais mesmo durante a fase de construção. O financiamento será contratado quando ocorrer pelo menos 50% de aprovação de crédito dos mutuários por empreendimento. As etapas são:

- a construtora torna-se a entidade organizadora da carta de crédito associativa;
- a instituição financeira creditará, em conta vinculada ao empreendimento, a parcela da fração ideal do terreno adquirido, quando a venda ocorrer na planta;
- a instituição financeira creditará as parcelas relativas à construção, conforme progresso físico do empreendimento. (Costa. 2000: 133).

O esquema básico de contabilização é o exposto ao final do tópico que trata dos lançamentos durante o processo de construção do empreendimento.

2.7 – Divergências entre normas fiscais e princípios contábeis

A contabilização das atividades das empresas do setor de construção civil sofre grande influência das regulamentações fiscais. Historicamente a razão disso é, conforme Bonizio (2001: 24), o pouco detalhamento que a Lei 6.404/1976 dá à matéria:

“O Decreto-Lei 1598/1977, que veio detalhar e regulamentar a Lei 6.404/1976, não foi exaustivo, ...quanto ao tratamento contábil a ser dado às empresas de construção civil; assim, coube à referida Instrução Normativa da Secretária da Receita Federal detalhar e regulamentar a referida matéria...”

Se por um lado a Instrução Normativa 84/1979 possui o mérito de suprir as carências explicativas da Lei das S/A's, ela peca ao exigir que todos os registros sejam feitos na escrituração contábil e não apenas no Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR):

“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).” (Bonizio, 2001: 25).

Assim, podem-se listar alguns pontos de divergência entre o texto da Instrução Normativa 84/1979 e os princípios contábeis:

a) utilização do regime de caixa nas vendas de unidades imobiliárias: pela Instrução Normativa 84/1979, as receitas e custos de unidades imobiliárias comercializadas deverão ser contabilizadas pelo regime de caixa, ou obedecendo também o que determinar a cláusula suspensiva, caso esta exista. As demais receitas e despesas obedecerão ao regime de competência. Isso produz uma demonstração de resultados apurada com regimes mistos (parte pelo regime de caixa, parte pelo regime de competência). Essa orientação fere a Lei 6.404/1976, que exige o cumprimento do regime de competência. O mais correto seria o reconhecimento do resultado das vendas de unidades imobiliárias por algum método de mensuração do estágio da obra, conforme orienta a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) em seu Ofício-Circular 05/1995, que determina a seguinte metodologia de apuração de resultados:

- venda a prazo de unidade concluída: o resultado na venda deve ser apropriado no momento em que esta foi efetivada, independentemente do prazo para o recebimento do valor contratado. O montante das prestações, quando for pré-fixado, deverá ser trazido ao seu valor atual, nos moldes previstos na Instrução CVM nº 191/1992, principalmente quando as prestações forem de longo prazo;

- venda a prazo de unidade não concluída: neste caso o resultado na venda deverá ser apropriado ao longo da obra, da mesma forma em que são apropriados os contratos de fornecimento de bens, obras e serviços de longo prazo, ou seja, com base no progresso físico ou nos custos incorridos;

- b) grupo contábil Resultado de Exercícios Futuros (REF): a instituição desse grupo de contas do passivo originou-se na Lei 6.404/1976, em substituição ao antigo resultado pendente. Os valores classificáveis no grupo Ativo Pendente passaram a ser incluídos no ativo circulante (como despesas do exercício seguinte ou diferido) ou no passivo (despesas correspondentes a receitas de exercícios futuros).

Segundo Costa (200:162), as orientações para substituição do Resultado Pendente pelo Resultado de Exercícios Futuros levaram a diferentes interpretações. A leitura da exposição de motivos da Lei 6.404/76, na parte que trata das alterações do resultado pendente, provocam interpretações errôneas uma vez que:

“...induz o profissional a acreditar que pode registrar como resultado de exercícios futuros qualquer lucro (ou prejuízo) previsível, relacionado a contratos a cumprir, mesmo no momento da assinatura daqueles, como por exemplo, aqueles decorrentes de contrato de execução de obra por empreitada na parte a ser executada, ...por meio do seguinte lançamento:

D - Ativo Circulante - Créditos por Obras a Executar

C - Resultado de Exercícios Futuros - Receita de Exercícios Futuros”

O lançamento mencionado pelo autor representa o registro do contrato de empreitada total, independentemente das medições, por qualquer critério de mensuração do estágio de conclusão da obra. Dessa forma, não atende ao requisito para ser considerado um ativo, uma vez que ainda precisa da execução do serviço.

Esse tipo de contabilização, ainda hoje observado em alguns balanços de empresas que executam obras por empreitada, configura-se como sendo uma das formas errôneas de interpretação do grupo Resultado de Exercícios Futuros. Este teria as seguintes características:

“...abrigar receitas já recebidas que efetivamente devem ser reconhecidas em resultados em anos futuros, ...deve englobar tais receitas menos despesas, ou seja, resultados futuros recebidos, mas para os quais não haja qualquer tipo de obrigação de devolução por parte da empresa”. (Iudícibus, Martins, Gelbcke. 2000:250).

Por ser um resultado, ou seja, lucro ou prejuízo, o grupo Resultado de Exercícios Futuros pode apresentar saldo positivo ou negativo. Quando as despesas excederem as receitas, *“...deve-se considerar tal excesso imediatamente como prejuízo”*. (Iudícibus, Martins, Gelbcke. 2000:256). Caso a

empresas tenha pagado as despesas mas não tenha recebido receita suficiente para sua cobertura, deve-se lançar o saldo negativo no ativo.

O Resultado de Exercícios Futuros seria, portanto, um grupo do balanço que, apesar de colocado do lado do passivo, não representaria uma exigibilidade para a empresa. Por conta dessa definição, alguns procedimentos feitos pelas empresas de construção civil estariam equivocados:

- c) utilização do Resultado de Exercícios Futuros para contabilizar as vendas de unidades imobiliárias pelo regime de caixa: se os valores não foram recebidos, não atendem ao requisito principal para serem considerados como integrantes do grupo de Resultado de Exercícios Futuros. Registrá-los, conseqüentemente, é uma ação contrária ao que o grupo se propõe.

A utilização do referido grupo contábil para registrar todos esses fatos configurou-se como algo único dentro da contabilidade. Sob influência da legislação fiscal, as construtoras deram um sentido totalmente novo ao grupo Resultado de Exercícios Futuros, ferindo seu conceito inicial.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), com base no Parecer de Orientação nº 21/1990, repudia a contabilização de contas a receber com contrapartida no Resultado de Exercícios Futuros:

“O registro de uma conta a receber pressupõe que o princípio da realização da receita esteja atendido. Assim, é inadmissível o registro de

contas a receber tendo como contrapartida uma conta de Resultado de Exercício Futuro. Caso a companhia tenha garantia formal de recebimento, no futuro, de recursos provenientes de serviços ou vendas a realizar deverá, se relevante, deixar essa informação e o montante envolvido em nota explicativa”.

Posteriormente essa posição é reafirmada no Ofício Circular CVM nº 05/1995, indicando que o lucro obtido nas vendas, no caso de recebimento de longo prazo, poderá ser destinado à constituição de reserva de lucros a realizar, na forma prevista no art. 197 da Lei 6.404/1976.

Face a todos esses problemas, o projeto que alterará a Lei 6.404/1976 eliminou o Resultado de Exercícios Futuros;

- d) contabilizações facultativas dos custos para conclusão das unidades vendidas em construção (custo orçado): como a opção se dá por empreendimento, fere o princípio da uniformidade. A facultatividade, por sua vez, prejudica a comparação dos balanços das empresas. Empresas que optarem pela sua contabilização mostrarão balanços mais adequados do que as empresas que não o fizerem, porém, estas últimas terão quocientes de liquidez e endividamento com melhores resultados que as primeiras;
- e) contabilização facultativa da postergação da tributação das vendas não recebidas: como a Instrução Normativa exige que os resultados fiscais e contábeis sejam iguais, algumas empresas podem utilizar o recurso de levar

à tributação somente as receitas recebidas, outras por sua vez, podem fazer o oposto. Isso provoca dificuldade na comparação dos balanços, uma vez que a decisão de escolha da base de tributação dependerá da estratégia da empresa em um determinado período, conforme salienta Diniz Filho (1995: 89):

“...dependendo do seu planejamento tributário ou da necessidade da apuração de saldos contábeis mais apresentáveis em um pedido de financiamento, a empresa pode apresentar demonstrações contábeis em total desacordo com os princípios contábeis geralmente aceitos...”

2.8 – Perspectivas decorrentes da reforma da Lei 6.404/1976 das S/A's

A reformulação da Lei 6.404/1976 surgiu da necessidade de se adaptar as empresas a uma realidade diferente do ano em que a lei foi criada. A lei, à época de sua promulgação, representou um avanço, visto que sucedeu a Circular nº 179 do Banco Central.

O projeto foi dividido em duas partes distintas: parte societária e parte contábil e visou a criação de condições para harmonização com melhores práticas contábeis internacionais.

O anteprojeto, entregue ao Ministro da Economia, em 05/07/1999, foi elaborado por uma comissão integrada por representantes do mercado, de órgãos profissionais e de entidades de ensino.

Amplamente discutida com setores do governo, a reformulação de imediato ocasionou polêmica devido às aprimoramentos no tratamento dos acionistas minoritários. Superado esse impasse inicial, as modificações foram sancionadas no fim do ano de 2001. A seguir, de forma resumida, apresentam-se as principais modificações na parte contábil.

2.8.1 – Balanço patrimonial

Os capítulos da lei que versam sobre contabilidade são os XV, XVI, XVIII e XX. O anteprojeto de reformulação da Lei 6.404/1976 determina que a estrutura do balanço patrimonial deverá contemplar dois grupos: *Circulante* e *Não Circulante*. Esse último englobará os grupos Ativo Realizável a Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado, Intangível e Diferido. Extingue-se, portanto, o grupo Ativo Permanente, substituindo-o por um conceito melhor que é o de *não circulante*, visto que os bens e direitos não necessariamente estarão permanentemente na empresa. Esta pode desfazer-se deles quando quiser.

Outras novidades são a inclusão dos arrendamentos mercantis dentro do imobilizado, procedimento semelhante às práticas mundiais, e a criação do grupo Ativo Intangível, que resolverá antigos problemas de classificação entre

os grupos Investimentos, Imobilizado e Diferido; também abrirá espaço para discussões sobre os grandes bens incorpóreos das empresas, um desafio constante à contabilidade.

Ainda na parte do ativo, a proposta indica que os direitos classificados no Ativo Circulante e no Realizável a Longo Prazo deverão ser divididos em: *decorrentes das atividades usuais e não usuais* (esse procedimento também vale para o passivo), e os classificados no imobilizado em *bens em arrendamento, em operação e para futura operação*. A idéia é bastante interessante e consoante com as técnicas de análise de capital de giro (ativos e passivos operacionais, financeiros e permanentes).

No passivo, a ordenação será a seguinte: Passivo Circulante e Passivo não Circulante, englobando o Exigível a Longo Prazo, Resultados não Realizados e, no balanço consolidado, a participação de acionistas não controladores.

Em complemento aos aprimoramentos do ativo, as empresas deverão registrar no passivo as obrigações a pagar relativas a arrendamentos mercantis.

Como exemplos do grupo Resultados não Realizados, a proposta estabelece aqueles advindos das operações entre empresas de um mesmo grupo ou que estejam sob controle comum (art. 248, § 5º); e os ganhos não realizados decorrentes de doações e subvenções para investimentos e outros

lucros e ganhos que somente integrarão o resultado da empresa quando estiverem realizados contabilmente (recebidos), deduzidos dos encargos tributários. Elimina-se o grupo Resultado de Exercícios Futuros sob a alegação de que este sempre foi foco de polêmica e distorção das demonstrações contábeis.

O grupo Patrimônio Líquido terá a seguinte ordem de contas: Capital Social, Reservas de Capital, Ajustes de Avaliação Patrimonial, Reservas de Lucros, Ações em Tesouraria e Prejuízos Acumulados. Elimina-se um grande número de reservas, atendendo às críticas de alguns autores sobre o excesso de contas constantes no Patrimônio Líquido. As rubricas propriamente ditas são:

- a) Reserva de Correção Monetária do Capital: poderá ser mantida até a decisão de assembléia em favor de sua capitalização;
- b) Reservas de Capital (relativas a prêmios recebidos na emissão de debêntures, doações e subvenções para investimentos): terão o mesmo tratamento destinado ao item anterior;
- c) Reservas de Capital (decorrentes do produto da alienação de partes beneficiárias que serão utilizadas para resgate): deverão ser transferidas para a respectiva conta de passivo no primeiro balanço após a entrada em vigor da lei;

- d) Reservas de Reavaliação: poderão ser mantidas até a efetiva realização ou mesmo estornadas no primeiro ano em que a lei entrar em vigor;
- e) Reservas para Contingências: revertidas e computadas ao cálculo do dividendo obrigatório no exercício em que cessarem os motivos de sua existência;
- f) Lucros Acumulados: serão destinados para uma reserva de expansão ou investimentos (reserva de lucros).

Cria-se a conta *Ajustes de Avaliação Patrimonial*, a ser utilizada exclusivamente nos casos de alienação de controle.

Duas grandes melhorias finais são: a extinção da conta Reserva de Reavaliação, que sempre distorceu a análise das demonstrações contábeis uma vez que impacta no resultado de quocientes como endividamento, por exemplo, e a mudança de conceito em relação às destinações de lucros, que não serão mais acumulados, e sim totalmente direcionados, quer para os acionistas, quer para novos investimentos.

2.8.2 – Demonstração de resultados do exercício

A Lei 6.404/1976 descreve essa demonstração a partir do seu artigo 187 que indica os critérios básicos para sua apresentação obedecendo uma ordem racional partindo das receitas principais até o resultado final.

O anteprojeto visa a melhoria da apresentação das receitas e custos das empresas. Ele introduziu a classificação, não apenas por receita bruta e custos de vendas ou serviços, mas também conforme suas atividades e naturezas, permitindo uma melhor verificação das margens que cada operação gerou para a empresa.

Logo abaixo do grupo Resultado Bruto, virá o Resultado com Participações Societárias, avaliadas pelo método da equivalência patrimonial (art. 248), algo novo uma vez que essa conta sempre foi classificada mais ao longo da demonstração, perto do resultado operacional.

A descrição das despesas administrativas, de vendas e outras não sofreu modificação. Nota-se apenas uma pequena alteração do texto quando este menciona as despesas financeiras. Ele muda de: “...as *despesas com vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas...*” para: “...as *despesas, divididas nos seguintes grupos: despesas com vendas, administrativas, financeiras e outras*”. (art. 187).

Esse pequeno ajuste do texto serve como alerta para que as empresas não divulguem suas despesas financeiras líquidas das suas receitas correspondentes, mas que mostrem ambas separadamente. Esse procedimento é reafirmado ao longo da redação legal: "...discriminará as receitas financeiras e demais receitas e ganhos." (art. 187).

Essas foram as alterações na forma de apresentação da demonstração de resultados. Outras medidas de maior impacto referem-se a novos critérios a serem adotados. São eles:

- a) inclusão dos itens extraordinários: são aqueles decorrentes de transações inusitadas e que não podem ser classificados como eventos operacionais ou não operacionais, estes sim já previstos no texto original da lei;

- b) inclusão dos ajustes a valor presente: quando se vende a prazo, os juros são incorporados ao valor total das vendas e do saldo da conta Clientes. Pela legislação societária, esses montantes são apresentados pelos seus totais, quando o correto seria contabilizar as vendas pelo valor à vista, lançar os juros em contas separadas e apropriá-los ao resultado conforme transcorrido o prazo da venda. Situação semelhante ocorre com as compras e demais transações a prazo.

O anteprojeto inclui a figura do ajuste a valor presente às transações identificadas e em conta separada para quando não se identificar sua origem, resolvendo o problema de valores inflacionados;

- c) inclusão de ajustes de exercícios anteriores: decorrem de mudança de critério contábil ou retificação de erros anteriores. Pela metodologia atual, não são lançados na demonstração de resultados, mas diretamente na conta patrimonial Lucros e Prejuízos Acumulados.
- d) inclusão dos ganhos e perdas em operações descontinuadas: importante dado que mostra evidências de descontinuidade total ou parcial da empresa (abandono de uma determinada operação, ou mesmo paralisação total).

Bastante útil para a análise de risco ou da estratégia empresarial, os ganhos e perdas com operações descontinuadas são previstos pelos órgãos que regulamentam a contabilidade em países estrangeiros.

2.8.3 – Novas demonstrações contábeis

O anteprojeto modifica o artigo 188, substituindo a Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos (DOAR) pela Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC). Essa mudança teve como fator desencadeador as empresas nacionais que emitem títulos no exterior e que devem prestar informações adicionais.

A DFC é uma peça contábil que expõe a variação dos montantes em dinheiro (caixa) e das aplicações financeiras (equivalentes a caixa) em um

dado ano, ou seja, quanto em dinheiro foi gerado pelas diversas operações da empresa e o que foi feito com essas quantias. Isso proporciona ao leitor da informação contábil condições de interpretar a situação financeira da empresa, seu grau de independência do sistema bancário no curto prazo, sua capacidade de investimento, bem como fazer projeções de seus fluxos futuros.

O novo texto da Lei 6.404/1976 estabelece que as empresas deverão divulgar a DFC segregada em fluxos distintos designados de: *fluxos das operações*, *fluxos de financiamentos* e *fluxos de investimentos*. As definições de cada um desses fluxos são:

a) fluxos das atividades operacionais: relacionam-se com a produção e entrega de bens e serviços geralmente ligadas à atividade da empresa.

As entradas de valores resumem-se a recebimentos pela venda de produtos ou serviços, de duplicatas ou seus descontos em bancos, de juros e aplicações financeiras, de dividendos, entre outros.

As saídas são pagamentos a fornecedores, de títulos de curto prazo, tributos, juros de financiamentos;

b) fluxos de financiamentos: incluem a obtenção de recursos dos proprietários da empresa e o pagamento do retorno sobre os investimentos, obtenção de empréstimos com credores e a amortização ou liquidação destes, obtenção e pagamento de recursos de/a credores via créditos de longo prazo.

As entradas dessa espécie são os valores recebidos por conta da venda de ações emitidas, empréstimos obtidos no mercado via emissão de letras hipotecárias, notas promissórias, títulos de dívida ou outros instrumentos de curto ou longo prazo, recebimento de contribuições com finalidade de adquirir, construir ou expandir a planta instalada.

As saídas são os pagamentos de dividendos aos proprietários da empresa, (incluindo o resgate de ações da própria empresa), os pagamentos de empréstimos obtidos (exceto juros) e os pagamentos do principal referente a imobilizado adquirido a prazo;

- c) fluxos de investimentos: são os aumentos ou diminuições dos ativos de longo prazo que a empresa utiliza para produzir bens e serviços.

As entradas reúnem o recebimento do principal dos empréstimos concedidos; venda de títulos de investimento a outras entidades; venda de participações em outras empresas; resgate de participações pelas entidades investidas; venda de ativos permanentes.

As saídas compreendem os pagamentos de empréstimos concedidos pela empresa, títulos patrimoniais e compra de ativos permanentes.

Quanto ao modelo de divulgação, tem-se:

- a) método direto: aquele que expõe as movimentações de caixa e equivalentes de caixa ocorridas no período;
- b) método indireto: partindo do resultado do período, ajusta-o por valores que não representaram entrada ou saída de caixa, e demonstra as variações dos fluxos pelas três naturezas: operacional, investimento e financiamento.

A legislação americana incentiva a divulgação da DFC pelo método direto, uma vez que é de elaboração mais simplificada, porém, não há restrições ao método indireto que se assemelha um pouco à Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos (DOAR).

O anteprojeto não define qual modelo as empresas deverão divulgar e apesar do método indireto ser um pouco mais complexo, é bastante informativo para os analistas externos.

Há também a proposta de substituição da demonstração de lucros/prejuízos acumulados pela demonstração das mutações do patrimônio líquido visto ser uma demonstração com mais informações.

Uma nova demonstração contábil indicada pelo texto é a Demonstração do Valor Adicionado (DVA). Surgida na Europa, por influência da Inglaterra, França e Alemanha, e com recomendação da ONU (Organização das Nações Unidas), a DVA mostra o resultado gerado pela empresa e distribuído pelos diversos agentes econômicos, ou seja, entre empregados, financiadores,

acionistas, governo e outros, bem como a parcela retida para re-investimento. Essa demonstração contábil fornece subsídios ao cálculo do PIB (Produto Interno Bruto) do país, uma vez que evidencia a riqueza gerada pelas empresas.

Por fim, o anteprojeto indica a necessidade de as empresas evidenciarem, em notas explicativas, quadros analíticos ou demonstrações complementares, informações de natureza social e de produtividade; criando a possibilidade de normatização do balanço social cujo objetivo é tornar pública a responsabilidade social da empresa.

Essa demonstração surgiu nos anos de 1960 e 1970 nos EUA e Europa, como resultado de um movimento maior da sociedade exigindo responsabilidade social das empresas. No Brasil, há registros da divulgação do balanço social em meados da década de 1980, época em que a empresa Nitrofértil o publicou pela primeira vez, sendo seguida por empresas do Sistema Telebrás e pelo Banespa.

Após várias discussões a respeito de um modelo para a demonstração bem como a obrigatoriedade ou não de sua divulgação, em 1999, na Fundação Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Social (Fides) foi lançado o *Fórum Permanente de Balanço Social*, com o objetivo de discutir e divulgar os conceitos do balanço social.

O Instituto Ethos, uma ONG (Organização Não Governamental) voltada à responsabilidade social das empresas - muito atuante em assuntos que se referem ao balanço social - tem buscando padronizar modelos que facilitem o levantamento de indicadores e que, além do balanço, incluam informações sobre o perfil do empreendimento; histórico da empresa; seus princípios e valores; governança corporativa; diálogo com partes interessadas e indicadores de desempenho econômico, social, ambiental, projetos sociais no âmbito nacional e global.

2.8.4 – O impacto das mudanças na contabilidade das empresas de construção civil

De todas as alterações vistas, a que mais afeta as empresas de construção civil é a extinção do grupo Resultado de Exercícios Futuros. O anteprojeto cria um novo grupo chamado Resultados não Realizados, integrante do Passivo não Circulante, que visa resgatar o verdadeiro conceito de um resultado futuro - que é o de registrar valores recebidos antecipadamente, sem obrigatoriedade de devolução por parte da empresa, e que ainda não foram reconhecidos no resultado do exercício por pertencerem a períodos futuros.

São exemplos de resultados não realizados: os lucros não realizados decorrentes de operações com empresa controlada, controladora ou sob

controle comum; e os ganhos não realizados decorrentes de doações e subvenções.

A justificativa para a extinção do Resultado de Exercícios Futuros é a má utilização que sempre foi feita dele, principalmente pelas empresas de construção civil, conforme exposto anteriormente.

Resta saber quais serão as alternativas à contabilização praticada por essas empresas. Se continuarem a seguir a Instrução Normativa 84/1979, não terão mais o Resultado de Exercícios Futuros para fazer os registros que aquela legislação orienta. Se, por outro lado, interpretarem que o novo grupo criado pelo anteprojeto tem condições de substituir o antigo Resultado de Exercícios Futuros, farão mais uma vez má utilização da conta ora criada.

Até o momento da finalização deste trabalho, nenhum órgão havia manifestado uma eventual adaptação da referida Instrução Normativa 84/1979 ou mesmo sua extinção em função das alterações na Lei 6.404/1976.

Uma boa alternativa seria a adoção de um regime de apuração de resultados baseado em um método que mensurasse o estágio de conclusão do empreendimento e a não utilização do grupo Resultados não Realizados.

3 – ANÁLISE DE BALANÇOS PARA EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS PARA VENDA

Neste capítulo serão tratados os principais tópicos relacionados à análise de balanços frente às peculiaridades das empresas construtoras. Primeiramente será apresentada uma proposta de plano de contas para padronização de balanços. Em seguida será determinada uma amostra de empresas e traçado o seu perfil. A partir desse ponto serão estudados aspectos importantes da análise das demonstrações contábeis das empresas construtoras tais como análise do Resultado de Exercícios Futuros, análise de capital de giro e quocientes econômico-financeiros.

Um processo de análise de balanços necessita que as contas das demonstrações contábeis das empresas a serem analisadas sejam padronizadas, ou seja, *“reclassificadas e condensadas para fins de análise”*. (Matarazzo. 1998:141). Esse esforço inicial ocorre para que o processo fique mais simples e permita uma melhor comparação dos balanços das empresas.

O primeiro passo para efetuar a padronização dos balanços é estabelecer um plano de contas que servirá de base para a elaboração de uma planilha de análise.

A seguir, apresenta-se um modelo simplificado de plano de contas para empresas de construção civil. Por uma questão de simplificação, optou-se por demonstrar apenas as contas específicas do setor.

Balanço Patrimonial

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u>	<u>Circulante</u>
Disponível	Fornecedores
Aplicações Financeiras	Títulos a Pagar
Clientes por Construção e Incorporações de Imóveis	Financiamentos Bancários
Clientes por Obras por Empreitadas	Financiamentos do SFH
Clientes por Administração de Obras	Imposto de Renda
Outros Clientes	Salários e Encargos Sociais
Serviços a Faturar	Tributos e Contribuições
Estoques	Adiantamentos de Clientes
Imóveis a Comercializar	Custo Orçado
Imóveis em Construção	Imóveis a Pagar
Obras por Empreitadas em Andamento	Outros Passivos Circulantes
Terrenos a Incorporar ou Comercializar	
Outros Ativos Circulantes	
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u>
Aplicações Financeiras	Fornecedores
Clientes por Construção e Incorporações de Imóveis	Títulos a Pagar
Clientes por Obras por Empreitadas	Financiamentos Bancários
Clientes por Administração de Obras	Financiamentos do SFH
Outros Clientes	Imposto de Renda
Serviços a Faturar	Salários e Encargos Sociais
Imóveis a Comercializar	Tributos e Contribuições
Imóveis em Construção	Adiantamentos de Clientes
Obras por Empreitadas em Andamento	Custo Orçado
Terrenos a Incorporar ou Comercializar	Imóveis a Pagar
Outros Ativos Realizáveis a Longo Prazo	Outros Passivos Exigíveis a Longo Prazo
	<u>Resultado de Exercícios Futuros</u>
<u>Ativo Permanente</u>	Receita Diferida
Investimentos	Custo Diferido
Imobilizado	
Diferido	<u>Patrimônio Líquido</u>
	Capital Social
	Reservas
	Resultados Acumulados
Total	Total

Demonstração de Resultados

Receita de Construção e Incorporação de Imóveis
Receita de Obras por Empreitada
Receita de Administração de Obras
Outras Receitas
(-) Deduções da Receita
(=) Receita Líquida
(-) Custo de Construção e Incorporação de Imóveis
(-) Custo de Obras por Empreitada
(-) Custo de Administração de Obras
(-) Outros Custos
(=) Resultado Bruto
(-) Despesas Administrativas
(-) Despesas de Vendas
(-) Despesas Tributárias
(-) Depreciações, Amortizações e Exaustões
(-) Outras Despesas
(=) Resultado da Atividade
(+) Receitas Financeiras
(-) Despesas Financeiras
(+) Outras Receitas
(+/-) Resultado de Equivalência Patrimonial
(=) Resultado Operacional
(+/-) Resultado Extra-Operacional
(=) Resultado Antes IR e CSL
(-) IR e CSL
(=) Resultado do Exercício

3.1 - A definição de uma base de dados para estudo

Para a condução dos trabalhos de análise das demonstrações contábeis das construtoras foram selecionadas empresas cadastradas na base de informações da Serasa S/A e que satisfizeram as seguintes condições:

- a) ser empresa nacional do tipo S/A ou Ltda.;
- b) estar classificada como empresa de construção civil leve (construtora e incorporadora de imóveis, comerciais e/ou residenciais);
- c) possuir balanço cadastrado na base com data maior ou igual a 31/12/1998;
- d) dispor somente de balanços válidos: como balanços válidos são aqueles que durante o processo de análise não apresentaram inconsistências na evolução das contas patrimoniais, contas sintéticas, falta de esclarecimentos adicionais, falta de assinatura do contador responsável e ilegibilidade dos dados;
- e) não constar *status* de balanço provisório: ocorre quando, durante a análise, forem identificadas dúvidas sobre as demonstrações contábeis, ocasionando a interrupção do processo para que o analista possa entrar em contato com os responsáveis pela escrituração contábil, pedindo os esclarecimentos necessários. Enquanto isso não ocorre, o balanço é cadastrado e registrado com código específico que demonstra que a sua situação na base da Serasa S/A é provisória e pendente de informações adicionais.

Os balanços cadastrados na base de dados estudada passam por rigorosos processos de cadastramento e análise. Assume-se como premissa,

que a base de dados utilizada para esse estudo é confiável e de fonte fidedigna.

3.2 – Perfil da base de dados utilizada

O programa computacional utilizado para pesquisa dos dados foi o SQL (*Structure Query Language* – Linguagem Estruturada de Consulta). Já para a seleção e o tratamento das informações utilizou-se o programa SAS versão 8.1 (*Statistical Analysis System* – Sistema de Análise Estatística).

Inicialmente, foram encontradas na base de dados 2.445 empresas construtoras com pelo menos um balanço cadastrado desde 31/12/1998 e respondendo a todos os critérios anteriormente especificados. A distribuição em relação aos anos pesquisados foi a seguinte:

- a) 1998: 2095 empresas apresentaram balanços de 31/12/1998;
- b) 1999: 1881 apresentaram balanços de 31/12/1999;
- c) 2000: 1378 apresentaram balanços de 31/12/2000;
- d) 2001: apenas 37 já apresentavam balanços de 31/12/2001, quando este trabalho foi realizado.

3.2.1 – Distribuição das empresas por data de fundação

Tomando-se como base a data de 31/12/2001, as 2.445 empresas apresentaram as seguintes distribuições das suas datas de fundação, conforme demonstrado no quadro 1 abaixo:

Quadro 1: Distribuição das empresas por idade

Intervalo (em anos)	Nº de empresas	%
De 1 a 2 anos	8	0,33
De 2 a 3 anos	26	1,06
De 3 a 4	41	1,68
De 4 a 5	70	2,86
De 5 a 7	214	8,75
De 7 a 9	217	8,88
De 9 a 15	504	20,61
De 15 a 20	443	18,12
De 20 a 30	675	27,61
De 30 a 40	175	7,16
40 ou mais	68	2,78
Não identificadas	4	0,16
Total	2445	100,00

Nota-se maior concentração de empresas entre 9 e 30 anos (66,34% do total). Poucas empresas foram fundadas durante os anos analisados conforme descrito no próximo quadro:

Quadro 2: Quantidade de empresas fundadas durante os períodos analisados

Anos analisados	Número de empresas fundadas
1998	41
1999	26
2000	8
2001	-
Total	75

3.2.2 - Determinação da amostra

Para efeito de conceituação da massa de dados analisada, as 2.445 empresas construtoras identificadas na base de dados da Serasa S/A serão chamadas de *população*. A seguir, descreve-se quais empresas dentro desse total serão efetivamente utilizadas para os trabalhos de análise. Para tanto, é necessário primeiramente determinar o ano a ser fixado para o estudo. Sobre esse aspecto é importante levar em conta algumas características operacionais e temporais relacionadas à atualização da base de dados estudada.

A empresa gestora da base de dados tem ao longo dos anos procedido à coleta e cadastramento de balanços levando em conta os seguintes fatos:

- a) a grande maioria das empresas fecha balanços em 31/12 de cada ano;

- b) essas empresas têm até o mês de abril do ano subsequente para apresentarem seus balanços ao fisco e, no caso de S/A's, publicá-los em jornais;
- c) até o mês de maio de cada ano, a Serasa S/A ainda recebe balanços de 31/12 do ano anterior;
- d) o fluxo de recebimentos e cadastramento de tais demonstrações contábeis intensifica-se muito a partir do mês de junho, estendendo-se até o término do ano.

Até a data em que foi feita a pesquisa dos dados (março de 2002), apenas 39 empresas construtoras, com balanços de 31/12/2001, estavam cadastradas na Serasa S/A. A base de balanços de 31/12/2001 estará completa apenas no final de 2002, prazo incompatível com a conclusão desta dissertação. Diante dessa limitação, optou-se por fixar o ano de 2000 como o ano dos balanços a serem estudados.

A seleção da amostra priorizou também aquelas empresas que têm balanços de dois anos anteriores cadastrados, ou seja, todas as empresas com o conjunto de demonstrações a saber: 31/12/1998; 31/12/1999 e 31/12/2000. Essa escolha foi influenciada pelo fato de o setor de construção civil possuir ciclos operacionais e financeiros longos, excedendo a um ano. Analisar tais

empresas durante três anos, em vez de apenas um ou dois, possibilita uma melhor visão das variações patrimoniais sofridas ao longo dos exercícios.

Após essas determinações chegou-se a um total de 1.050 empresas distintas. Este conjunto compõe-se de 97 (9,24%) empresas do tipo S/A e 953 (90,76%) do tipo Ltda. Com esse corte, o total de 1.050 empresas será denominado, para efeito desta dissertação, como *amostra*.

3.3 – Perfil da amostra

Tendo sido determinada a amostra de empresas a ser trabalhada, procede-se à análise de seu perfil. Primeiramente atenta-se à distribuição geográfica das empresas. Os quadros 3 e 4 demonstram a distribuição das empresas pelas UF's (Unidades da Federação), das suas matrizes bem como o agrupamento por região geográfica.

Quadro 3: Distribuição das empresas pelas UF's das suas sedes

UF	Quantidades	%	UF	Quantidades	%
AL	10	0,95	PB	24	2,29
AM	3	0,29	PE	49	4,67
BA	24	2,29	PI	8	0,76
CE	27	2,57	PR	98	9,33
DF	22	2,10	RJ	67	6,38
ES	26	2,48	RN	15	1,43
GO	33	3,14	RO	1	0,10
MA	10	0,95	RS	155	14,76
MG	71	6,76	SC	62	5,90
MS	8	0,76	SE	9	0,86
MT	9	0,86	SP	312	29,71
PA	6	0,57	TO	1	0,10
			Total	1050	100,00

Quadro 4: Distribuição das empresas pelas regiões geográficas das suas sedes

Região	Quantidades	%
Centro-oeste	72	6,86
Nordeste	176	16,76
Norte	11	1,05
Sudeste	476	45,33
Sul	315	30,00
Total	1050	100,00

As regiões geográficas com maior presença de empresas foram as regiões Sudeste e Sul, com 476 (45,33%) e 315 (30,00%) empresas, respectivamente. Os estados que apresentaram maior número de empresas

foram: São Paulo (312 empresas), Rio Grande do Sul (155 empresas), Paraná (98 empresas), Minas Gerais (71 empresas), Rio de Janeiro (67 empresas) e Santa Catarina (62 empresas).

Parte-se agora para a análise do tamanho das empresas estudadas. A primeira medida de dimensionamento do porte das empresas é dada pelo total dos seus ativos.

Quadro 5: Distribuição das empresas por total do ativo:

Intervalo (em R\$)	1998	%	1999	%	2000	%
Até 1.200.000	278	26,48	245	23,33	228	21,71
De 1.200.001 a 4.000.000	286	27,24	292	27,81	277	26,38
De 4.000.001 a 25.000.000	372	35,43	391	37,24	419	39,90
De 25.000.001 a 100.000.000	89	8,48	96	9,14	101	9,62
De 100.000.001 a 500.000.000	24	2,29	25	2,38	23	2,19
Acima de 500.000.000	1	1,10	1	0,10	2	0,19
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Utilizou-se para a fixação de valores dos intervalos de total de ativos, o critério de determinação de porte das empresas utilizado pela Serasa S/A que será especificado mais adiante.

Observa-se que há uma concentração maior de empresas na faixa que vai até 25 milhões de reais de ativo total: 936 (89,14%) empresas em 1998; 928 (88,38%) empresas em 1999 e 924 (88%) empresas em 2000. Acima de

25 milhões de reais, o número de empresas agrupado cai bastante: 114 (10,86%) em 1998; 122 (11,62%) em 1999 e 126 (12,00%) em 2000. Dentro da distribuição de ativo total compreendida até 25 milhões, destaca-se um número maior de empresas na faixa que vai de 4 milhões a 25 milhões de faturamento: 372 (35,43%) empresas em 1998; 391 (37,24%) empresas em 1999 e 419 (39,90%) empresas em 2000.

A segunda medida de dimensionamento do tamanho das empresas fica por conta do total de faturamento líquido apresentado nos respectivos períodos. Com base nos mesmos intervalos de valor, o quadro 6 expõe a distribuição de empresas por faturamento líquido.

Quadro 6: Distribuição das empresas por total do faturamento líquido:

Intervalo (em R\$)	1998	%	1999	%	2000	%
Sem Faturamento Líquido	29	2,76	23	2,19	20	1,90
Até 1.200.000	458	43,62	420	40,00	396	37,71
De 1.200.001 a 4.000.000	312	29,71	330	31,43	335	31,90
De 4.000.001 a 25.000.000	218	20,76	246	23,43	261	24,86
De 25.000.001 a 100.000.000	30	2,86	27	2,57	32	3,05
De 100.000.001 a 500.000.000	3	0,29	4	0,38	6	0,57
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Nota-se um maior número de empresas com até 25 milhões de reais de faturamento líquido: 988 (95,00%) empresas em 1998; 996 (94,86%) empresas em 1999 e 892 (84,95%) empresas em 2000. A partir daí, as quantidades de empresas caem. Tem-se, dentro da faixa compreendida entre 25 milhões e 500 milhões, apenas 33 (3,14%) empresas em 1998; 31 (2,95%) empresas em

1999 e 38 (3,62%) empresas em 2000. Analisando os intervalos de valor de faturamento líquido individualmente, constata-se uma maior concentração de empresas com valores de até 1,2 milhões de reais: 458 empresas em 1998 (43,62%); 420 (40,00%) empresas em 1999 e 396 (37,71%) empresas em 2000.

Há de se frisar que a conta Faturamento Líquido, conforme visto no capítulo anterior, representa o valor efetivamente recebido e não o valor das vendas propriamente ditas. Esse dado, como será explorado em tópico próprio, só poderá ser observado depois da aplicação de uma fórmula que leva em consideração a conta Receita Diferida do grupo Resultado de Exercícios Futuros. Nos próximos quadros será utilizado apenas o faturamento líquido obtido na demonstração de resultado do exercício, ou seja, os recebimentos contabilizados pelo regime de caixa.

A comparação dos quadros 5 e 6 proporcionará uma visão conjunta das empresas da amostra no que se refere às suas distribuições pelos volume combinados de total de ativo e faturamento líquido. Tal comparação resultará no quadro 7.

Quadro 7: Distribuição das empresas por porte (critério: faturamento líquido x ativo total)

1998:

Ativo \ Fat. Líq.	Sem Faturamento	Até 1.200.000	De 1.200.001 a 4.000.000	De 4.000.001 a 25.000.000	De 25.000.001 a 100.000.000	De 100.000.001 Até 500.000.000	Total
	Até 1.200.000	16 (55,17%)	228 (49,78%)	31 (9,94%)	3 (1,38%)	-	-
De 1.200.001 a 4.000.000	7 (24,14%)	170 (37,12%)	92 (29,49%)	17 (7,80%)	-	-	286
De 4.000.001 a 25.000.000	6 (20,69%)	58 (12,66%)	175 (56,09%)	131 (60,09%)	2 (6,67%)	-	372
De 25.000.001 a 100.000.000	-	2 (0,44%)	13 (4,17%)	61 (27,98%)	13 (43,33%)	-	89
De 100.000.001 a 500.000.000	-	-	1 (0,32%)	5 (2,29%)	15 (51,61%)	3 (100%)	24
Acima de 500.000.001	-	-	-	1 (0,46%)	-	-	1
Total	29	458	312	218	30	3	1050

1999:

Ativo \ Fat. Líq.	Sem Faturamento	Até 1.200.000	De 1.200.001 a 4.000.000	De 4.000.001 a 25.000.000	De 25.000.001 a 100.000.000	De 100.000.001 a 500.000.000	Total
	Até 1.200.000	11 (47,83%)	208 (49,52%)	26 (7,88%)	-	-	-
De 1.200.001 a 4.000.000	7 (30,43%)	167 (39,76%)	101 (30,61%)	17 (6,91%)	-	-	292
De 4.000.001 a 25.000.000	5 (21,74%)	44 (10,48%)	190 (57,58%)	152 (61,79%)	-	-	391
De 25.000.001 a 100.000.000	-	1 (0,24%)	13 (3,94%)	70 (28,46%)	12 (44,44%)	-	96
De 100.000.001 a 500.000.000	-	-	-	6 (2,44%)	15 (55,56%)	4 (100,00%)	25
Acima de 500.000.001	-	-	-	1 (0,41%)	-	-	1
Total	23	420	330	246	27	4	1050

2000:

Fat. Líq.	Sem Faturamento	Até 1.200.000	De 1.200.001 a 4.000.000	De 4.000.001 a 25.000.000	De 25.000.001 a 100.000.000	De 100.000.001 a 500.000.000	Total
Ativo							
Até 1.200.000	9 (45,00%)	197 (49,75%)	21 (6,27%)	1 (0,38%)	-	-	228
De 1.200.001 a 4.000.000	6 (30,00%)	150 (37,88%)	100 (29,85%)	21 (8,05%)	-	-	277
De 4.000.001 a 25.000.000	5 (25,00%)	46 (11,62%)	204 (60,90%)	163 (62,45%)	1 (3,13%)	-	419
De 25.000.001 a 100.000.000	-	3 (0,76%)	10 (2,99%)	69 (26,44%)	19 (59,38)	-	101
De 100.000.001 a 500.000.000	-	-	-	7 (2,68%)	11 (34,38%)	5 (83,33%)	23
Acima de 500.000.001	-	-	-	-	1 (3,13%)	1 (16,67%)	2
Total	20	396	335	261	32	6	1050

As faixas adotadas para elaboração dos referidos quadros são as utilizadas pela Serasa S/A quando da determinação do porte (tamanho) das empresas. Até a elaboração desta pesquisa, as empresas são classificadas da seguinte forma:

- a) empresas do tipo *Small* (pequenas empresas): aquelas que se localizam na faixa de 0 a 1,2 milhões de reais de total de ativo e 0 a 1,2 milhões de reais de faturamento líquido;
- b) empresas do tipo *Small+* (pequenas empresas): um pouco maiores que as anteriores, localizam-se nas faixas de 1,2 milhões de reais a 4 milhões de reais de total de ativo ou 1,2 milhões de reais a 4 milhões de reais de faturamento líquido;

- c) empresas do tipo *Middle* (médias empresas): localizadas nas faixas de 4 milhões de reais a 25 milhões de reais de total de ativo ou 4 milhões de reais a 25 milhões de reais de faturamento líquido;
- d) empresas do tipo *Middle+* (médias empresas): situadas nas faixas de 25 milhões de reais a 100 milhões de reais de total de ativo ou 25 milhões de reais a 100 milhões de reais de faturamento líquido;
- e) empresas do tipo *Corporate* (grandes empresas): empresas que possuem total de ativo ou faturamento líquido acima de 100 milhões de reais.

Fundindo os três quadros anteriores, chega-se à distribuição das empresas pelo critério exposto, conforme vê-se no quadro 8 abaixo:

Quadro 8: Distribuição das empresas por porte (comparação de todos os anos – critério de faturamento líquido x ativo total)

Porte	Ano					
	1998	%	1999	%	2000	%
<i>Small</i>	244	23,24	219	20,86	206	19,62
<i>Small+</i>	300	28,57	301	28,67	277	26,38
<i>Middle</i>	390	37,14	408	38,86	440	41,90
<i>Middle+</i>	91	8,67	96	9,14	102	9,71
<i>Corporate</i>	25	2,38	26	2,48	25	2,38
Total	1050	100	1050	100	1050	100

O quadro 8 demonstra que as empresas da amostra são, nos três anos analisados, preponderantemente empresas dos tipos *Small*, *Small+* e *Middle*: 934 (88,95%) empresas em 1998; 928 (88,38%) empresas em 1999 e 923 (87,90%) empresas em 2000, ou seja, empresas pequenas e médias. O porte que mais apresentou empresas nos três anos foi o de tipo *Middle* com 390 (37,14%), 408 (38,86%) e 440 (41,90%) empresas em 1998, 1999 e 2000 respectivamente.

O próximo aspecto quantitativo a ser abordado relaciona-se ao volume de resultado líquido obtido pelas empresas nos exercícios analisados. O quadro 9, mostra a distribuição do resultado do exercício das 1.050 empresas estudadas.

Quadro 9: Distribuição das empresas por total do resultado do exercício

Intervalo (em R\$)	1998	%	1999	%	2000	%
Menor que -50.000	146	13,39	163	15,52	163	15,52
De -50.000 a 0	124	11,81	100	9,52	95	9,05
De 0 a 100.000	366	34,86	321	30,57	288	27,43
De 100.001 a 200.000	143	13,62	133	12,67	126	12,00
De 200.001 a 300.000	76	7,24	71	6,76	85	8,10
De 300.001 a 400.000	47	4,48	51	4,86	48	4,57
De 400.001 a 500.000	25	2,38	27	2,57	30	2,86
De 500.001 a 1.000.000	64	6,10	96	9,14	105	10,00
Acima de 1.000.000	59	5,62	88	8,38	110	10,48
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Constatou-se em todos os anos, um número maior de empresas que apresentaram lucro do que empresas com prejuízo. Observa-se que 270

(25,71%); 263 (25,05%) e 258 (24,57%) empresas analisadas apresentaram prejuízo nos anos analisados. Tais números apontam que há uma estabilidade nas quantidades de empresas com prejuízo nos períodos analisados.

A distribuição das empresas que apresentaram lucro mostra maior ocorrência nas faixas que vão até 200 mil: 509 (48,48%) empresas em 1998; 454 (43,24%) empresas em 1999 e 414 (39,43%) empresas em 2000. Nota-se também um crescimento do número de empresas que tiveram lucros superiores a 500 mil reais: 123 (11,71%); 184 (17,52%) e 215 (20,48%) empresas em 1998, 1999 e 2000 respectivamente.

Visando traçar um perfil da amostra quanto ao grau de endividamento dos casos analisados, elaborou-se o quadro 10 a seguir, que distribui as empresas pelo quociente de endividamento.

A fórmula do presente endividamento é:

$$\text{Endividamento} = (\text{PC} + \text{ELP}) / \text{PT}$$

Cujas siglas são:

PC = Passivo Circulante

ELP = Exigível a Longo Prazo

PT = Passivo Total

Existe na literatura que trata de análise de balanços, outra forma de calcular este quociente, que seria:

$$(PC + ELP) / PL$$

Sendo que: PL = Patrimônio Líquido

Essa forma de cálculo é adequada para balanços de empresas industriais e comerciais. Já para as empresas de construção civil, opta-se por dividir os capitais de terceiros pelo total do passivo em razão do grupo Resultado de Exercícios Futuros, ainda presente nos balanços analisados, distorcer o referido quociente quando colocamos o patrimônio líquido no denominador. Esse assunto será retomado em tópico específico.

Quadro 10: Distribuição das empresas por total dos capitais de terceiros / ativo total

Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
Não calculado	3	0,29	2	0,19	1	0,10
Até 20,00	174	16,57	178	16,95	202	19,24
De 20,01 a 40,00	218	20,76	244	23,24	244	23,24
De 40,01 a 60,00	283	26,95	260	24,76	284	27,05
De 61,01 a 80,00	218	20,76	231	22,00	187	17,81
De 80,01 a 100,00	105	10,00	87	8,29	83	7,90
Acima de 100,01	49	4,67	48	4,57	49	4,67
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Um pequeno número de empresas não apresentou contas de passivo circulante e exigível a longo prazo nos anos analisados: 3 (0,29%) empresas em 1998; 2 (0,19%) empresas em 1999 e 1 (0,10%) empresa em 2000.

O intervalo que apresentou maior número de empresas foi o compreendido entre 40% e 60%: 283 (26,95%) empresas em 1998; 260 (24,76%) empresas em 1999 e 284 (27,05%) empresas em 2000. Além desse intervalo, os demais com maior números de empresas foram os que agrupam empresas situadas entre: 20% a 40%; 60% a 80% e 0,1% a 20%.

Construir imóveis é uma atividade de longa duração, por esse motivo, pesquisou-se, nos balanços da amostra indícios da confirmação de que as empresas, nos anos analisados, operaram realmente a longo prazo. Para isso, foram listadas as contas representativas da execução das operações de construção civil existentes nos grupos Realizável e Exigível a Longo Prazo.

Baseado no plano de contas apresentado no início deste capítulo, o quadro 11, exposto mais à frente, lista quantas empresas da amostra apresentaram ao menos uma das seguintes contas:

Contas Operacionais do Realizável a Longo Prazo:

Clientes de Incorporação de Imóveis

Clientes de Obras por Empreitada

Clientes de Administração de Obras

Estoques

Imóveis a Comercializar

Imóveis em Construção

Obras por Empreitada em Andamento

Terrenos a Incorporar ou Comercializar

Contas Operacionais do Exigível a Longo Prazo:

Fornecedores

Financiamentos do SFH

Adiantamento de Clientes

Custo Orçado

Imóveis a Pagar

Imposto de Renda

Tributos e Contribuições

Quadro 11: Quantidade de empresas que não apresentaram e que apresentaram ao menos uma conta operacional de longo prazo

Possui ou não contas operacionais de longo prazo	1998	%	1999	%	2000	%
Não possui	559	53,24	545	51,90	533	50,76
Possui	491	46,76	505	48,10	517	49,24
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Nos três anos analisados, a pesquisa demonstra um equilíbrio entre empresas que apresentaram contas a longo prazo e as que não apresentaram,

o que reforça a importância que os longos prazos de execução das obras têm para o setor.

Outro importante aspecto a ser analisado é o impacto do grupo Resultado de Exercícios Futuros nos balanços das empresas construtoras, notoriamente as entidades que o utilizam.

Com o intuito de saber quantas empresas apresentaram o grupo Resultado de Exercícios Futuros, elaborou-se o quadro 12 a seguir.

Quadro 12: Presença de REF nos balanços da amostra

Apresentou ou não						
REF	1998	%	1999	%	2000	%
Não apresentou	255	24,29	229	21,81	217	20,67
Apresentou	795	75,71	821	78,19	833	79,33
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Os resultados comprovam que as empresas apresentam maciçamente o referido grupo de contas: 795 (75,71%); 821 (78,19%) e 833 (79,33%) empresas apresentaram Resultado de Exercícios Futuros em seus balanços.

Complementando o quadro anterior, procurou-se saber a relevância dos valores constantes no grupo Resultado de Exercícios Futuros dentro da estrutura de balanços das empresas da amostra. Para tanto, dividiu-se o seu saldo pelo total do ativo. Desconsideraram-se as empresas que apresentaram

valores de Resultados de Exercícios Futuros negativos, ou seja, prejuízos futuros.

Quadro 13: REF / AT

Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
Não calculou (REF < 0)	278	26,48	252	24,00	241	22,95
Até 10,00	281	26,76	322	30,67	326	31,05
De 10,00 a 20,00	225	21,43	208	19,81	223	21,24
De 20,00 a 30,00	135	12,86	137	13,05	138	13,14
De 30,00 a 40,00	78	7,43	83	7,90	66	6,29
De 40,00 a 100,00	53	5,05	48	4,57	56	5,33
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Observa-se um número maior de empresas nas faixas até 30%, o que demonstra que o Resultado de Exercícios Futuros exerce razoável influência dentro da estrutura de contas dos balanços das construtoras.

O próximo aspecto levantado foi a presença de financiamentos bancários nos balanços das empresas da amostra. Os quadros seguintes mostram quantas empresas apresentaram ou não financiamentos bancários e no caso de terem apresentado, quanto ele representou do total dos ativos:

Quadro 14: Presença de financiamentos bancários nos balanços da amostra

Apresentou ou não financiamentos bancários	1998	%	1999	%	2000	%
Não apresentou	518	49,33	520	49,52	491	46,76
Apresentou	532	50,67	530	50,48	559	53,24
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Quadro 15: Financiamentos bancários / total do ativo

Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
Não calculou	518	49,33	520	49,52	491	46,76
Até 5,00	304	28,95	306	29,14	314	29,90
De 5,00 a 10,00	96	9,14	96	9,14	98	9,33
De 10,00 a 20,00	75	7,14	73	6,95	88	8,38
De 20,00 a 30,00	26	2,48	21	2,00	24	2,29
De 30,00 a 50,00	16	1,52	19	1,81	17	1,62
De 50,00 a 100,00	14	1,33	11	1,05	13	1,24
Acima de 100,00	1	0,10	4	0,38	4	0,48
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Constatou-se um equilíbrio numérico entre as empresas que apresentaram e as que não apresentaram financiamentos bancários.

Dentre as que apresentaram financiamentos, observa-se uma maior ocorrência de casos nas faixas que vão até 5%: 304 (28,95%); 306 (29,14%) e 314 (29,90%) empresas em 1998, 1999 e 2000 respectivamente.

Cabe mencionar que na elaboração dos dados anteriores, consideraram-se como financiamentos bancários todos os recursos captados no mercado financeiro com exceção dos passivos provenientes do SFH apresentados nos balanços.

Essa separação foi feita para melhor avaliar o impacto dos financiamentos dessa natureza nas empresas. Os próximos quadros seguem o mesmo raciocínio utilizado na elaboração dos quadros anteriores, ou seja, quantificar o número de empresas da amostra que apresentaram e não apresentaram o SFH, e quanto ele representou do total dos ativos.

Quadro 16: Presença de SFH nos balanços da amostra

Apresentou ou não SFH	1998	%	1999	%	2000	%
Não apresentou	710	67,62	724	68,95	751	71,52
Apresentou	340	32,38	326	31,05	299	28,48
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Quadro 17: SFH / AT

Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
Não calculou	710	67,62	724	68,95	751	71,52
Até 10,00	95	9,05	107	10,19	125	11,90
De 10,00 a 20,00	93	8,86	92	8,76	86	8,19
De 20,00 a 30,00	71	6,76	63	6,00	36	3,43
De 30,00 a 40,00	43	4,10	32	3,05	28	2,67
De 40,00 a 50,00	19	1,81	15	1,43	9	0,86
De 50,00 a 100,00	18	1,71	15	1,43	13	1,24
Acima de 100,00	1	0,10	2	0,19	2	0,19
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Um número muito maior de empresas não apresentou financiamentos provenientes do SFH nos períodos estudados: 710 (67,62%) empresas em 1998; 724 (68,95%) empresas em 1999 e 751 (71,52%) empresas em 2000.

Analisando as empresas que apresentaram os referidos financiamentos, verifica-se uma distribuição equilibrada do número de casos pelas faixas percentuais dos financiamentos do SFH divididos pelo total do ativo. Há apenas um pequeno destaque para a faixa que vai de 10% a 20%.

Os resultados desses dois últimos quadros demonstram que as construtoras têm buscado outras fontes de financiamentos para suas atividades, e que o item SFH tem tido um menor impacto nas estruturas patrimoniais, uma vez que se observa um aumento do número de empresas que não apresentaram o referido financiamento.

Os dois últimos quadros deste tópico analisarão a presença do custo orçado.

Como foi visto, é facultativo contabilizar o custo orçado de unidades imobiliárias vendidas em construção. Viu-se também que essa prática melhora a interpretação da situação patrimonial das empresas e seria melhor, para efeito de comparação entre elas, que todas fizessem a contabilização.

Os quadros 18 e 19 expõem empresas que apresentaram e não apresentaram custo orçado, bem como sua representatividade em relação ao total dos ativos.

Quadro 18: Presença de custo orçado nos balanços da amostra

Apresentou ou não apresentou Custo Orçado	1998	%	1999	%	2000	%
Não apresentou	613	58,38	645	61,43	695	66,19
Apresentou	437	41,62	405	38,57	355	33,81
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Quadro 19: Custo Orçado / AT

Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
Não calculou	613	58,38	645	61,43	695	66,19
Até 10,00	111	10,57	115	10,95	97	9,24
De 10,00 a 20,00	100	9,52	83	7,90	81	7,71
De 20,00 a 30,00	59	5,62	64	6,10	52	4,95
De 30,00 a 40,00	52	4,95	49	4,67	37	3,52
De 40,00 a 50,00	47	4,48	26	2,48	31	2,95
De 50,00 a 100,00	68	6,48	67	6,38	56	5,33
Acima de 100,00	-	-	1	0,10	1	0,10
Total	1050	100	1050	100	1050	100

Nos três anos analisados, verifica-se que mais empresas abdicaram da contabilização do custo orçado: 613 (58,38%); 645 (61,43%) e 695 (66,19%) empresas em 1998, 1999 e 2000, respectivamente, e, apesar de pouco significativo do ponto de vista estatístico, nota-se uma leve tendência de crescimento do número de empresas que não contabilizam o custo orçado.

Tem-se então uma situação paradoxal. Para o usuário externo das demonstrações contábeis é melhor que as empresas contabilizem a referida conta. Por outro lado, quer por questões de praticidade, quer por questões estratégicas, as empresas realmente preferem optar pela não contabilização do custo orçado. O impacto desse fato será analisado mais atentamente no tópico que tratar dos quocientes econômico-financeiros.

Restringindo a análise aos casos que apresentaram a conta, tem-se uma maior incidência de empresas cujo custo orçado representa até 20% do total do ativo: 211 (20,09%), 198 (18,86%) e 178 (16,95%) em 1998, 1999 e 2000, respectivamente.

3.4 – Análise do Resultado de Exercícios Futuros

A extinção do Resultado de Exercícios Futuros, feita pela reformulação da Lei 6.404/1976, ainda não produziu efeitos práticos e não se pôde visualizar nenhuma demonstração contábil elaborada por meio de uma nova metodologia. Cabe então tecer algumas considerações sobre o impacto que o grupo de contas exerce na estrutura patrimonial das empresas.

Conforme foi evidenciado em quadro anterior, é possível constatar a presença maciça do Resultado de Exercícios Futuros nos balanços das empresas da amostra, torna-se portanto, necessário verificar alguns aspectos envolvidos quando da interpretação de balanços que incluam o referido grupo contábil.

Analisa-se dois aspectos: consistência dos saldos e determinação dos valores de vendas e custos do período:

- a) consistência dos saldos: conforme estudado ao longo deste trabalho, o Resultado de Exercícios Futuros é utilizado de forma incorreta pelas

empresas construtoras e incorporadoras. Seu uso decorre de orientação legal para a adoção do regime de caixa na contabilização das receitas e custos de vendas de unidades imobiliárias. Conforme a empresa vende a prazo, surgem as contas de diferimento de tais receitas e custos, e, ao longo dos recebimentos dos valores dessas vendas, os saldos são baixados para o resultado do exercício.

A presença do Resultado de Exercícios Futuros em um determinado balanço significa que a empresa ainda apresenta valores a receber de vendas de unidades imobiliárias. Se os valores ainda não foram recebidos, a conta Receita Diferida deverá ter sua contrapartida nas contas Clientes no Ativo Circulante e/ou Realizável a Longo Prazo. Então, uma medida de consistência da contabilização do Resultado de Exercícios Futuros é efetuar a seguinte comparação:

Receita Diferida = Clientes

Relembrando o plano de contas, tem-se como Clientes as seguintes rubricas:

- Clientes de Construção e Incorporações de Imóveis
- Clientes de Obras por Empreitadas
- Clientes de Administração de Obras
- Outros Clientes
- Serviços a Faturar

Para efeito da comparação proposta, utilizam-se apenas as contas de clientes cuja contrapartida encontram-se no Resultado de Exercícios Futuros, ou seja, somente aquelas que representam as atividades de construção e incorporação de imóveis. Assim, a igualdade é:

Receita Diferida = Clientes de Incorporação de Imóveis de curto e longo prazos

Com base na premissa de que o saldo da Receita Diferida deve se aproximar ao máximo da sua contrapartida, o quadro 20, a seguir, apresenta, do total de empresas da amostra que apresentaram REF, qual o percentual de acerto na igualdade exposta.

Para essa mensuração, estabeleceu-se um indicador de acerto da igualdade a saber:

$$\frac{(\text{Clientes de Incorporação de curto e longo prazos} - \text{Receita Diferida})}{\text{Receita Diferida}}$$

Quanto mais próximo de 0 (zero), melhor:

Quadro 20: (Créditos de Incorporação – Receita Diferida) / Receita**Diferida**

Empresas que não apresentaram REF			
	1998	1999	2000
Quantidade	253	227	217

Empresas que apresentaram REF						
Intervalo (em %)	1998	%	1999	%	2000	%
De – 100 a –50	23	2,88	24	2,92	25	3,00
De –50 a –5	76	9,53	77	9,36	87	10,44
De –5 a 0	72	9,04	84	10,21	87	10,44
0	276	34,63	281	34,14	277	33,26
0 a 5	189	23,72	183	22,23	183	21,98
5 a 50	107	13,42	112	13,61	115	13,80
50 a 100	18	2,26	27	3,28	24	2,88
Acima de 100	36	4,52	35	4,25	35	4,20
Total	797	100	823	100	833	100

Dentre as empresas que apresentaram o Resultado de Exercícios Futuros, nota-se que a grande maioria delas obtiveram resultados diferentes de 0 (zero): 521 (59,47%); 542 (65,86%) e 556 (66,75%) empresas nos anos de 1998, 1999 e 2000, respectivamente.

Aceitando-se uma tolerância de erro de –5% a 5% têm-se os seguintes números de empresas: 261 (32,75%) em 1998; 267 (32,44%) em 1999 e 270 (32,41%).

Esses resultados demonstram a dificuldade que as empresas possuem em seguir a contabilização do Resultado de Exercícios Futuros de forma consistente, reforçando a necessidade de se adotarem novas práticas em sua substituição.

b) determinação dos valores de vendas e custos do período: como foi explorado anteriormente, a demonstração de resultados das empresas construtoras é elaborada com a utilização de regimes de apuração diferentes. Assim, receitas e custos oriundos da venda de unidades imobiliárias são contabilizados pelo regime de caixa, o restante das contas é contabilizado pelo regime de competência.

O efeito imediato desse misto de regimes contábeis é que a simples visualização da demonstração de resultados não permite aos usuários externos da contabilidade concluir sobre o valor das vendas ocorridas no período. Para exemplificar e facilitar a exposição do problema, toma-se o seguinte exemplo de uma empresa industrial fictícia que apresentou, em um dado período, os seguintes números em seu balanço patrimonial:

Empresa Industrial “Exemplo”

Balancete Patrimonial em X1:

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>150.000</u>	<u>Circulante</u> 95.000
<u>Realizável a Longo Prazo</u> <u>10.000</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u> <u>5.000</u>
Permanente <u>40.000</u>	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>100.000</u>
Total 200.000	Total 200.000

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	100.000
(-) Impostos	(20.000)
(=) Receitas Líquidas	80.000
(-) Custos	(60.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>20.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>10.000</u>

A demonstração de resultados da Empresa Industrial Exemplo deixa claramente evidenciado o valor das vendas de R\$ 100 mil, uma vez que a sua contabilidade é elaborada pelo regime de competência do exercício.

Agora propõe-se o mesmo exemplo aplicado a uma empresa construtora. Utilizam-se os mesmos números acrescidos das seguintes informações adicionais: a empresa vendeu R\$ 100 mil, porém, desse montante, ela recebeu R\$ 75 mil; mantém-se o mesmo percentual de impostos sobre o faturamento que a Empresa Industrial Exemplo apresentou (20%), bem

como suas despesas diversas de R\$ 10 mil; o custo total da unidade imobiliária é de R\$ 60 mil; para simplificar, assume-se que a unidade esteja totalmente concluída.

Como a empresa segue as orientações emanadas da Instrução Normativa 84/1979, a receita e o custo da unidade imobiliária vendida serão contabilizados pelo regime de caixa. Já as despesas diversas de R\$ 10 mil, pelo regime de competência. Dessa forma, tem-se:

Empresa Construtora “Exemplo”

Balancete Patrimonial em X1:

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>150.000</u>	<u>Circulante</u> <u>95.000</u>
<u>Realizável a Longo Prazo</u> <u>10.000</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u> <u>5.000</u>
<u>Permanente</u> <u>40.000</u>	<u>REF</u> <u>10.000</u>
	Receita Diferida 25.000
	(-) Custo Diferido (15.000)
	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>90.000</u>
Total 200.000	Total 200.000

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	75.000
(-) Impostos	(15.000)
(=) Receitas Líquidas	60.000
(-) Custos	(45.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>15.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>5.000</u>

Os números da demonstração de resultados da Construtora Exemplo mostram que ela auferiu uma receita bruta de R\$ 75 mil com um custo de R\$ 45 mil. Sabe-se, porém, que esses valores se referem apenas aos recebimentos do período e não aos valores que a empresa vendeu. Para apurar tal informação é necessário levar em consideração também as contas do grupo Resultado de Exercícios Futuros, conforme disposto:

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	75.000
(+) Receita Diferida	25.000
(-) Impostos	(15.000)
(-) Impostos estimados sobre Receita Diferida ...	(5.000)
(=) Receitas Líquidas	80.000
(-) Custos	(45.000)
(-) Custo Diferido	(15.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>20.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>10.000</u>

Com a inclusão das contas Receita e Custo Diferido, que já existiam no balanço da Construtora Exemplo, e a estimativa de impostos de 20% sobre a receita adicional de R\$ 25 mil, pôde-se chegar aos mesmos resultados da Empresa Industrial Exemplo.

Assim, tem-se que o real valor das vendas de unidades imobiliárias, e seus respectivos custos, estão distribuídos pelo Resultado Bruto do Exercício e Resultado de Exercícios Futuros, ou seja, tanto na demonstração de resultados do exercício quanto no balanço das construtoras.

Cabe mencionar também que o reconhecimento desse resultado futuro em um determinado período acarretará uma tributação adicional, conforme exemplificado pela estimativa de impostos.

Pode-se dizer, portanto, que no primeiro balanço da construtora, os valores das vendas e dos custos do período serão dados pelas seguintes fórmulas:

$$\text{Vendas} = \text{Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias} + \text{Receita Diferida}$$
$$\text{Custos} = \text{Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas} + \text{Custo Diferido}$$

Ao longo dos demais exercícios, será necessário sofisticar as fórmulas incluindo também os saldos de exercícios anteriores. Para introduzir essa alteração de uma forma mais didática, será apresentado mais um exemplo

que inclui vários períodos contábeis. Primeiramente, tem-se o projeto de construção de um dado imóvel:

Projeto Alfa:

VV = R\$ 70.000

Total de unidades = 10

RT = R\$ 700.000

CTPUI = R\$ 60.000

CT = R\$ 600.000 (o custo do terreno é de R\$ 100.000)

% de CT/RT = 85,71%

Financiamento do SFH = 70% da obra (menos o valor do terreno) liberados em 4 vezes de R\$ 87.500

Operações em X1:

a) constituição da empresa Construtora Exemplo 2 cujo primeiro balanço apresenta os seguintes saldos:

Construtora “Exemplo 2”:**Balço Patrimonial em x1:**

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>130.000</u>	<u>Circulante</u> <u>50.000</u>
Disponível 10.000	Terrenos a Pagar 50.000
Estoques de Materiais 20.000	
Terrenos a Incorporar 100.000	
<u>Permanente</u> <u>20.000</u>	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>100.000</u>
Imobilizado 20.000	Capital Social 100.000
Total 150.000	Total 150.000

b) transferência do terreno para a conta Imóveis em Construção, dando início às obras:

D - Imóveis em Construção 100.000

C - Terrenos a Incorporar 100.000

c) liberação da primeira parcela do SFH:

D - Disponível 87.500

C - Financiamentos do SFH 87.500

d) aplicação de materiais à construção: 27.500:

D - Imóveis em Construção	27.500
C - Estoque de Materiais	20.000
Disponível	7.500

e) aplicação de mão-de-obra à construção: 60.000:

D - Imóveis em Construção	60.000
C - Disponível	60.000

f) venda de 5 unidades imobiliárias em construção. Cada unidade deverá ser paga em 20 parcelas para a construtora, representando os 30% da obra que é financiado com os recursos próprios, mais uma parcela de sinal e o restante a ser quitado com o SFH.

Total das vendas no período = R\$ 350.000

Saldo a pagar para a construtora (30% da receita) = R\$ 105.000

Saldo final a ser quitado no SFH = R\$ 245.000

Total a pagar para a construtora por unidade = R\$ 21.000

Sinal por unidade = R\$ 1.000

Sinal total = R\$ 5.000

D - Disponível	5.000
Clientes	345.000
C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias	5.000
Receita Diferida	345.000

g) apuração do custo incorrido das unidades comercializadas:

CIO (Custo Incorrido da Obra) = R\$ 187.500

CIUI = (CIO / número total de unidades do empreendimento) x número de unidades comercializadas = $(187.500 / 10) \times 5 = \text{R\$ } 93.750$

D - Custo Diferido 93.750

C - Imóveis em Construção 93.750

h) apuração do custo orçado das unidades comercializadas:

COUIV = CTPUI – CIUI = $300.000 - 93.750 = \text{R\$ } 206.250$

D - Custo Diferido 206.250

C - Custo Orçado 206.250

i) apuração do custo do exercício:

Custo do exercício = $5.000 \times 85,71\% = \text{R\$ } 4.286$

D - Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas 4.286

C - Custo Diferido 4.286

Quando do fechamento do período, a empresa apresenta o seguinte balanço:

Construtora “Exemplo 2”:

Balanço Patrimonial em X1:

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>473.750</u>	<u>Circulante</u> <u>343.750</u>
Disponível 35.000	SFH 87.500
Clientes 345.000	Terrenos a Pagar 50.000
Imóveis em Construção 93.750	Custo Orçado 206.250
	<u>REF</u> <u>49.286</u>
	Receita Diferida 345.000
	Custo Diferido (295.714)
<u>Permanente</u> <u>20.000</u>	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>100.714</u>
Imobilizado 20.000	Capital Social.....100.000
	Resultados Acumulados 714
Total 493.750	Total 493.750

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias.....	5.000
(-) Custos de Unidades Imobiliárias Vendidas....	(4.286)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>714</u>

Operações em X2:

a) liberação da segunda parcela do SFH:

D - Disponível 87.500

C - Financiamentos do SFH 87.500

b) pagamento de parte do terreno adquirido: R\$ 25 mil

D - Terrenos a Pagar 25.000

C - Disponível 25.000

c) aplicação de materiais à construção: R\$ 27,5 mil

D - Imóveis em Construção 27.500

C - Disponível 27.500

d) aplicação de mão-de-obra à construção: R\$ 60 mil

D - Imóveis em Construção 60.000

C - Disponível 60.000

e) rateio dos novos custos incorridos para as unidades vendidas no período anterior:

$$87.500 / 10 = 8.750 \times 5 = \text{R\$ } 43.750$$

D - Custo Diferido 43.750

C - Imóveis em Construção 43.750

f) baixa do custo orçado proporcional:

D - Custo Orçado 43.750

C - Custo Diferido 43.750

g) recebimento das 12 parcelas dos 5 clientes: R\$ 60 mil

D - Disponível 60.000

C - Clientes 60.000

D - Receita Diferida 60.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias ... 60.000

h) apuração do custo do exercício:

$$\text{Custo do exercício} = 60.000 \times 85,71\% = \text{R\$ } 51.426$$

D - Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas 51.426

C - Custo Diferido 51.426

Construtora “Exemplo 2”:**Balço Patrimonial em X2:**

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>492.500</u>	<u>Circulante</u> <u>362.500</u>
Disponível 70.000	SFH 175.000
Clientes 285.000	Terrenos a Pagar..... 25.000
Imóveis em Construção ... 137.500	Custo Orçado 162.500
	<u>REF</u> <u>40.712</u>
	Receita Diferida 285.000
	Custo Diferido(244.288)
<u>Permanente</u> <u>20.000</u>	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>109.288</u>
Imobilizado 20.000	Capital Social100.000
	Resultados Acumulados....9.288
Total 512.500	Total 512.500

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias.....	60.000
(-) Custos de Unidades Imobiliárias Vendidas.....	(51.426)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	8.574

Operações em X3:

a) liberação da terceira parcela do SFH:

D - Disponível 87.500

C - Financiamentos do SFH 87.500

b) pagamento da parte final do terreno adquirido: R\$ 25 mil

D - Terrenos a Pagar 25.000

C - Disponível 25.000

c) aplicação de materiais à construção: R\$ 27,5 mil

D - Imóveis em Construção 27.500

C - Disponível 27.500

d) aplicação de mão-de-obra à construção: R\$ 60 mil

D - Imóveis em Construção 60.000

C - Disponível 60.000

e) rateio dos novos custos incorridos para as unidades vendidas em X1,

R\$ 43.750

D - Custo Diferido 43.750

C - Imóveis em Construção 43.750

f) baixa do custo orçado proporcional:

D - Custo Orçado 43.750

C - Custo Diferido 43.750

g) recebimento das 8 parcelas finais dos 5 clientes: R\$ 40 mil:

D - Disponível 40.000

C - Clientes 40.000

D - Receita Diferida 40.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias ... 40.000

h) apuração do custo do exercício:

Custo do exercício = $40.000 \times 85,71\% = \text{R\$ } 34.285$

D - Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas 34.285

C - Custo Diferido 34.285

i) venda das 5 unidades imobiliárias finais que continuam em construção.

A forma de pagamento é a mesma praticada no período X1:

D - Disponível 5.000

 Clientes 345.000

C - Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias 5.000

 Receita Diferida 345.000

j) apuração do custo incorrido das unidades comercializadas:

CIO = R\$ 181.250

CIUI = R\$ 181.250

D - Custo Diferido 181.250

C - Imóveis em Construção181.250

k) apuração do custo orçado das unidades comercializadas:

COUIV = CTPUI – CIUI = 300.000 – 181.250 = R\$ 118.750

D - Custo Diferido 118.750

C - Custo Orçado 118.750

l) apuração do custo do exercício referente às novas unidades vendidas

Custo do exercício = 5.000 x 85,71% = R\$ 4.286

D - Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas 4.286

C - Custo Diferido 4.286

Construtora “Exemplo 2”:**Balço Patrimonial em X3:**

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>680.000</u>	<u>Circulante</u> <u>500.000</u>
Disponível 90.000	SFH 262.500
Clientes 590.000	Custo Orçado 237.500
	<u>REF</u> <u>84.284</u>
	Receita Diferida 590.000
	Custo Diferido (505.716)
	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>115.716</u>
	Capital Social100.000
	Resultados Acumulados 15.716
<u>Permanente</u> <u>20.000</u>	
Imobilizado 20.000	
Total 700.000	Total 700.000

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias.....	45.000
(-) Custos de Unidades Imobiliárias Vendidas.....	(38.572)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	6.428

Comparando as três demonstrações contábeis, têm-se:

Construtora Exemplo 2:**Balanços Patrimoniais**

Ativo	<u>X1 (R\$)</u>	<u>X2 (R\$)</u>	<u>X3 (R\$)</u>
<u>Circulante</u>	<u>473.750</u>	<u>492.500</u>	<u>680.000</u>
Disponível	35.000	70.000	90.000
Clientes	345.000	285.000	590.000
Imóveis em Construção	93.750	137.500	-
<u>Permanente</u>	<u>20.000</u>	<u>20.000</u>	<u>20.000</u>
Imobilizado	20.000	20.000	20.000
Total	493.750	512.500	700.000

Passivo	<u>X1 (R\$)</u>	<u>X2 (R\$)</u>	<u>X3 (R\$)</u>
<u>Circulante</u>	<u>343.750</u>	<u>362.500</u>	<u>500.000</u>
SFH	87.500	175.000	262.500
Terrenos a Pagar	50.000	25.000	-
Custo Orçado	206.250	162.500	237.500
<u>REF</u>	<u>49.286</u>	<u>40.712</u>	<u>84.284</u>
Receita Diferida	345.000	285.000	590.000
Custo Diferido	(295.714)	(244.288)	(505.716)
<u>Patrimônio Líquido</u>	<u>100.714</u>	<u>109.288</u>	<u>115.716</u>
Capital Social	100.000	100.000	100.000
Resultados Acumulados	714	9.288	15.716
Total	493.750	512.500	700.000

Demonstração de Resultados do Exercício	<u>X1</u> (R\$)	<u>X2</u> (R\$)	<u>X3</u> (R\$)
Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias	5.000	60.000	45.000
(-) Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(4.286)	(51.426)	(38.572)
<u>Resultado Bruto</u>	<u>714</u>	<u>8.574</u>	<u>6.428</u>

Verifica-se nas demonstrações de resultados do exercício da Construtora Exemplo 2 a ocorrência de um aumento das receitas de vendas no ano X2 seguido de queda em X3. Sabe-se, porém, que tais valores se referem aos recebimentos que a empresa auferiu no período, então, o que ocorreu na verdade foi uma queda e um aumento dos valores recebidos em X2 e X3, respectivamente.

Uma análise do desempenho das vendas da construtora só será possível, como foi mostrado no início deste tópico, com a observação conjunta da demonstração de resultados e do Resultado de Exercícios Futuros.

Dessa forma, pode-se determinar o valor das vendas por meio da fórmula:

$$\text{Vendas do período} = \text{Receita Diferida Atual} + \text{Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias} - \text{Receita Diferida Anterior}$$

Sabendo-se que a conta de receita na demonstração de resultados representa os recebimentos do período, a fórmula poderá ser adaptada da seguinte maneira:

$$\text{Vendas do período} = \text{Receita Diferida Atual} + \text{Recebimentos do Período} - \text{Receita Diferida Anterior}$$

O mesmo raciocínio pode ser aplicado ao custo:

$$\text{Custos no período} = \text{Custo Diferido Atual} + \text{Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas} - \text{Custo Diferido Anterior}$$

Ou

$$\text{Custos no período} = \text{Custo Diferido Atual} + \text{Custo proporcional ao valor dos recebimentos} - \text{Custo Diferido Anterior}$$

No exemplo dado, a empresa optou pela contabilização do custo orçado, e sabendo que sua contrapartida encontra-se no Resultado de Exercícios Futuros, pode-se dizer então que a conta Custo Diferido representa os custos incorridos e a incorrer (contrapartida do custo orçado) de unidades imobiliárias comercializadas conforme esquematizado:

Custo Diferido = *Custo Diferido Incorrido (proporcional aos valores não recebidos) de unidades comercializadas + Custo Diferido a Incorrer (proporcional aos valores não recebidos) de unidades comercializadas*

Como a fórmula pretende apurar o custo do período, ou seja, aquele que a empresa efetivamente incorreu para construir unidades que foram vendidas no ano corrente ou em anos anteriores, torna-se necessário excluir da conta Custo Diferido a contrapartida do custo orçado. Assim:

Custos no período = *(Custo Diferido Atual – Custo Orçado Atual) + Custo proporcional ao valor dos recebimentos – (Custo Diferido Anterior – Custo Orçado Anterior)*

O cálculo conjunto das vendas e do custo do período será chamado neste trabalho de *Movimento Financeiro*, que vem a ser uma demonstração contábil adicional, calculada a partir das contas do balanço e da demonstração de resultado do exercício.

O objetivo dessa nova peça contábil, aplicada exclusivamente aos balanços das construtoras, é proporcionar ao usuário externo a possibilidade de obter os valores do resultado bruto pelo regime de competência, uniformizando um pouco mais a apuração do resultado das empresas.

O quadro 20 a seguir, expõe a estrutura básica do Movimento Financeiro, bem como utiliza as contas do balanço da Construtora Exemplo 2 como exemplo:

Quadro 21: Movimento Financeiro

Construtora Exemplo 2	X1 (R\$)	X2 (R\$)	X3 (R\$)
1. Receita Diferida Atual	345.000	285.000	590.000
2. (+) Recebimentos no Período	5.000	60.000	45.000
3. (-) Receita Diferida Anterior	-	345.000	285.000
4. (=) Vendas do período (1 + 2 – 3)	350.000	-	350.000
5. Custo Diferido Atual	295.714	244.288	505.716
6. (-) Custo Orçado Atual	206.250	162.500	237.500
7. (=) <u>Custo Diferido Incorrido Atual</u> (5 – 6)	<u>89.464</u>	<u>81.788</u>	<u>268.216</u>
8. (+) Custo proporcional ao valor dos recebimentos	4.286	51.426	38.572
9. Custo Diferido Anterior	-	295.714	244.288
10. (-) Custo Orçado Anterior	-	206.250	162.500
11. (=) <u>Custo Diferido Incorrido Anterior</u> (5 – 6)	-	<u>89.464</u>	<u>81.788</u>
12. (=) Custos no período (7 + 8 – 11)	93.750	43.750	225.000
13. Resultado Bruto no período (4 – 12)	256.250	(43.750)	125.000

Comparando os itens 4; 12 e 13 do Movimento Financeiro com a Demonstração de Resultados e o Resultado de Exercícios Futuros, tem-se:

Construtora “Exemplo 2”

Passivo	X1 (R\$)	%	X2 (R\$)	%	X3 (R\$)	%
Custo Orçado	206.250	-	162.500	-	237.500	-
Receita Diferida	345.000	100	285.000	100	590.000	100
Custo Diferido	(295.714)	86	(244.288)	86	(505.716)	86
REF	49.286	14	40.712	14	84.284	14

Demonstração de Resultados do Exercício	X1 (R\$)	%	X2 (R\$)	%	X3 (R\$)	%
Receita de Vendas de Unidades Imobiliárias	5.000	100	60.000	100	45.000	100
(-) Custo de Unidades Imobiliárias Vendidas	(4.286)	86	(51.426)	86	(38.572)	86
Resultado Bruto	714	14	8.574	14	6.428	14

Movimento Financeiro	X1 (R\$)	%	X2 (R\$)	%	X3 (R\$)	%
Vendas do período	350.000	100	-	-	350.000	100
(-) Custos do período	(93.750)	27	(43.750)	-	(225.000)	64
Resultado Bruto do período	256.250	73	(43.750)	-	125.000	36

A análise das três demonstrações possibilita saber quais foram os valores de vendas e recebimentos e custos proporcionais.

No primeiro período analisado, a empresa vendeu 350 mil reais relativos a unidades imobiliárias em construção cujo custo incorrido até o momento da comercialização totalizava R\$ 93,75 mil. Esse valor distribuiu-se em materiais

aplicados (R\$ 27,5 mil) e mão-de-obra (R\$ 60 mil), como pode ser atestado nas operações em X1, descritas anteriormente.

Ainda em X1, constata-se que, do montante de R\$ 350 mil das vendas, apenas R\$ 5 mil foram recebidos no mesmo ano, o que pode indicar que as comercializações possam ter ocorrido mais para o final do período.

No ano seguinte a empresa não vendeu nenhuma unidade imobiliária, conforme mostra o movimento financeiro. Por sua vez, os custos do período, no montante de R\$ 43,75 mil, apontados na mesma demonstração, referem-se a valores desembolsados em X2 para a conclusão de unidades comercializadas em X1.

Em igual período, nota-se que os recebimentos de R\$ 60 mil são bastantes superiores aos R\$ 5 mil de X1, indicando que a empresa recebeu muito mais no período posterior às vendas.

Em X3, acontecem as vendas finais do empreendimento, no montante de R\$ 350 mil. Os custos do período totalizam R\$ 225 mil, compostos por: R\$ 43,75 mil gastos na construção das unidades comercializadas em X1 e R\$ 181,25 mil incorridos para construção das unidades vendidas em X3.

Os recebimentos no ano final analisado foram de R\$ 45 mil reais e referem-se às vendas de X1 e X3.

Em todos os períodos a relação custo/receita, indicados tanto na demonstração de resultados quanto no Resultado de Exercícios Futuros, manteve-se a mesma (86%), o que demonstra que as contabilizações foram corretamente efetuadas. No entanto, é necessário mencionar que essa aferição só está sendo feita porque se trabalhou um exemplo no qual a empresa executou apenas uma obra, e, além disso, com unidades sendo vendidas ao mesmo preço. Em situações reais, essa comparação não é tão fácil de se verificar.

Em períodos posteriores a empresa terá uma expectativa de recebimentos da ordem de R\$ 590 mil conforme saldo da conta Receita Diferida. Precisar, por outro lado, cumprir com a conclusão das unidades comercializadas anteriormente e que ainda se encontram em construção, fato indicado pelo montante de R\$ 237,5 mil da conta Custo Orçado.

Apesar de ter sua extinção prevista na reforma da Lei 6.404/1964, das S/A's, o Resultado de Exercícios Futuros ainda se faz presente nos balanços das empresas construtoras, com diversos efeitos do ponto de vista da análise das demonstrações contábeis.

Entende-se que o cálculo da demonstração do Movimento Financeiro ainda é bastante útil, pois além de permitir uma melhor interpretação da demonstração de resultados do exercício, conforme exposto, proporcionará uma melhor adaptação nos cálculos de alguns quocientes econômico-financeiros especificados mais adiante.

O valor das vendas também serve como parâmetro para o dimensionamento do porte das empresas. Anteriormente utilizou-se o faturamento líquido (valor recebido, indicado pela demonstração de resultados do exercício) e o ativo total, para determinar o tamanho das empresas da amostra, os quadros seguintes relacionarão o ativo total com a receita de vendas calculada pela fórmula do Movimento Financeiro.

Para tanto, calculou-se o Movimento Financeiro para todas as empresas da amostra nos exercícios de 1999 e 2000. Não fizeram parte dessa pesquisa os balanços de 31/12/1997, motivo pelo qual não se apresenta o cálculo do porte para o ano de 1998, uma vez que precisariam ser coletados os saldos das contas Receita Diferida, Custo Diferido e Custo Orçado em 1997.

Quadro 22: Distribuição das empresas por total das vendas do período

Intervalo (em R\$)	1999	%	2000	%
Até 1.200.000	464	44,19	433	41,24
De 1.200.001 a 4.000.000	306	29,14	298	28,38
De 4.000.001 a 25.000.000	243	23,14	285	27,14
De 25.000.001 a 100.000.000	32	3,05	28	2,67
De 100.000.001 a 500.000.000	5	0,48	6	0,57
Total	1050	100	1050	100

Quadro 23: Distribuição das empresas por porte (critério: total de vendas do período x ativo total)

1999:

	Fat. Liq.	Até 1.200.000	De 1.200.001 a 4.000.000	De 4.000.001 a 25.000.000	De 25.000.001 a 100.000.000	De 100.000.001 a 500.000.000	Total
Ativo							
Até 1.200.000		217 (46,77%)	28 (9,15%)	-	-	-	245
De 1.200.001 a 4.000.000		173 (37,28%)	103 (33,66%)	16 (6,58%)	-	-	292
De 4.000.001 a 25.000.000		71 (15,30%)	161 (52,61%)	158 (65,02%)	1 (3,13%)	-	391
De 25.000.001 a 100.000.000		3 (0,65%)	13 (4,25%)	62 (25,51%)	18 (56,25%)	-	96
De 100.000.001 a 500.000.000		-	1 (0,33%)	6 (2,47%)	13 (40,63%)	5 (100%)	25
Acima de 500.000.001		-	-	1 (0,41%)	-	-	1
Total		464	306	243	32	5	1050

2000:

Ativo	Fat.	Até	De 1.200.001	De 4.000.001	De 25.000.001	De	Total
	Líqu.	1.200.000	a 4.000.000	a 25.000.000	a 100.000.000	100.000.001 a 500.000.000	
Até 1.200.000		205 (47,34%)	22 (7,38%)	1 (0,35%)	-	-	228
De 1.200.001 a 4.000.000		154 (35,57%)	106 (35,57%)	17 (5,96%)	-	-	277
De 4.000.001 a 25.000.000		67 (15,47%)	162 (54,36%)	189 (66,32%)	1 (3,57%)	-	419
De 25.000.001 a 100.000.000		6 (1,39%)	8 (2,68%)	69 (24,21%)	18 (64,29%)	-	101
De 100.000.001 a 500.000.000		1 (0,23%)	-	8 (2,81%)	9 (32,14%)	5 (83,33%)	23
Acima de 500.000.001		-	-	1 (0,35%)	-	1 (16,67%)	2
Total		433	298	285	28	6	1050

A nova distribuição das empresas pelo porte fica da seguinte forma:

Quadro 24: Distribuição das empresas por porte (comparação de 1999 com 2000 – critério: total de vendas do período x ativo total).

Porte	Ano			
	1999	%	2000	%
<i>Small</i>	217	20,67	205	19,52
<i>Small+</i>	304	28,95	282	26,86
<i>Middle</i>	406	38,67	436	41,52
<i>Middle+</i>	97	9,24	102	9,71
<i>Corporate</i>	26	2,48	25	2,38
Total	1050	100	1050	100

Os resultados indicam que não houve muitas mudanças, quando se levou em conta o valor das vendas em vez do faturamento líquido. As empresas da amostra, mesmo quando distribuídas por esse outro critério, continuam sendo, na sua grande maioria, dos portes pequeno e médio, aí entendidos os critérios adotados pela Serasa S/A e aplicados neste trabalho.

É importante, do ponto de vista financeiro, que as empresas consigam manter uma boa proporção entre valores de vendas e valores efetivamente recebidos ao longo dos períodos. Isso está refletido nas análises do movimento financeiro ora expostas. Seu cálculo é bastante pertinente quando o analista externo deseja avaliar se as empresas têm tido maior ou menor volume de vendas em um determinado período de tempo, bem como concluir sobre como têm se comportado os recebimentos dessas vendas, análise proporcionada pela comparação da demonstração de resultados com o Movimento Financeiro.

Baseando-se nas análises feitas até este ponto, conclui-se que a amostra é formada preponderantemente por empresas pequenas e médias operando no mercado há um razoável tempo, uma vez que suas idades se situam, na sua maioria, entre 9 e 30 anos. São poucas as empresas desse setor que publicam balanços, visto que grande parte delas constitui-se juridicamente como Ltda's.

Concentradas nas regiões Sul e Sudeste do país, com destaque para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná, são empresas lucrativas, pois observou-se que o número de balanços que apresentou lucro foi bem superior ao que apresentou prejuízo, nos anos analisados. Nesse aspecto, menciona-se também uma tendência de crescimento no número de construtoras com lucros superiores a R\$ 500 mil.

Operam significativamente a longo prazo com forte influência do grupo Resultado de Exercícios Futuros nos seus balanços.

Com relação à estrutura de capitais, as empresas analisadas mostraram-se bastante alavancadas. As faixas que vão de 20% a 80% da relação percentual entre capitais de terceiros e o total do ativo, foram as com maior número de ocorrências.

Notou-se também uma diminuição na relevância do item financiamentos do SFH como fonte de recursos para as atividades, ainda que esta seja uma fonte institucionalizada.

Por fim, a grande maioria das empresas prefere não contabilizar o custo orçado de unidades imobiliárias vendidas em construção, quer por questões práticas, quer por questões estratégicas.

3.5 – Análise do capital de giro

A análise do capital de giro é uma técnica que estuda a capacidade financeira das empresas. Segundo Silva (2000:242), “a expressão capital de giro pode ter vários significados e mesmo sendo utilizada por profissionais atuantes na área financeira...”

Dependendo do profissional que estiver fazendo uso do termo capital de giro, o significado poderá mudar. Silva lembra ainda que, na literatura especializada em administração financeira, capital de giro é sinônimo do ativo circulante. Para uma melhor compreensão do assunto e das adaptações necessárias para a plena aplicação dos itens à realidade dos balanços das empresas construtoras, serão revistos alguns conceitos da referida técnica de análise.

3.5.1 - Capital Circulante Líquido (CCL)

Trata-se da diferença entre ativo e passivo circulante expresso da seguinte maneira: $AC - PC$.

Na qual:

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

À primeira vista, quanto maior for o resultado da subtração exposta, melhor a situação da empresa. Em uma observação mais detalhada, é preciso atentar para a composição das contas de ambos os grupos. Podem existir casos de empresas cujo CCL seja negativo mas a liquidez seja boa, como ocorre com os supermercados. O inverso também é passível de ocorrer, ou seja, empresas com CCL positivo e dificuldades financeiras decorrentes de prazos de realização de ativos circulantes incompatíveis com o vencimento de determinadas obrigações a curto prazo.

3.5.2 - Capital Permanente Líquido (CPL)

Silva (2000:243), considerando as seguintes siglas:

AC = Ativo Circulante

RLP = Realizável a Longo Prazo

AP = Ativo Permanente

PC = Passivo Circulante

ELP = Exigível a Longo Prazo

REF = Resultado de Exercícios Futuros

PL = Patrimônio Líquido

E sabendo que o balanço patrimonial é uma igualdade matemática, explora as seguintes fórmulas para redefinir o CCL:

$$AC + RLP + AP = PC + ELP + REF + PL$$

Ou:

$$AC - PC = ELP + REF + PL - RLP - AP$$

Por fim, estabelece o conceito de capital permanente líquido (CPL), que consiste na diferença dos grupos contábeis do balanço patrimonial que não estão no curto prazo. A fórmula é escrita pelo autor da seguinte maneira:

$$CPL = (PL + REF + ELP) - (AP + RLP).$$

3.5.3 - Capital de Giro Próprio (CGP)

Parcela do ativo circulante financiada com recursos próprios. Sua fórmula é:

$$\text{CGP} = \text{PL} - (\text{AP} + \text{RLP})$$

Por essa sistemática, assume-se que o capital de giro próprio significa o que sobrou do patrimônio líquido após este ter financiado o Ativo Permanente e Realizável a Longo Prazo.

No caso das empresas construtoras há a necessidade de se incluir o Resultado de Exercícios Futuros na fórmula, uma vez que ele representa parte dos recursos próprios da empresa, inclusive com contrapartida de parte do seu valor (receita diferida) no ativo circulante (clientes). Assim, propõe-se a seguinte adaptação:

$$\text{CGP} = (\text{PL} + \text{REF}) - (\text{AP} + \text{RLP})$$

3.5.4 - Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (T)

Também conhecida como Investimento Operacional em Giro (IOG), a NCG é uma técnica que consiste na comparação das contas representativas da atividade operacional das empresas no curto prazo, ou seja, no CCL. Para ter

seu cálculo efetivado, é necessário tratar o ativo e o passivo circulantes por meio de dois conceitos: *itens circulantes de natureza operacional e de natureza financeira*. Operacionais são as contas representativas da atividade da empresa, ou seja, Clientes; Estoques; Despesas Antecipadas; Fornecedores; Salários a Pagar; entre outras que representem o ciclo operacional. Financeiros constituem-se por rubricas como Disponibilidades; Aplicações Financeiras; Financiamentos Bancários; Contratos de Mútuo; por exemplo.

A subtração entre ativos e passivos operacionais indicará a Necessidade de Capital de Giro (NCG) que a empresa tem para manter as atividades principais nos mesmos patamares.

Se a NCG for positiva, significa que a empresa precisará obter financiamentos para manter sua estrutura operacional. Por outro lado, quando a NCG resultar em um número negativo, significa que os passivos operacionais suplantam os ativos operacionais, indicativo de que a empresa não necessitará obter financiamentos advindos das contas operacionais como fornecedores, por exemplo.

A variação da NCG de um exercício para o outro mostrará os aumentos ou diminuições na estrutura operacional da empresa. Variações positivas significam que, entre um ano e outro, a empresa obteve maiores volumes de recursos operacionais devendo, para manter a boa saúde financeira, gerar lucros capazes de fazer frente ao aumento dos passivos.

Com base nos planos de contas propostos no início deste capítulo, apresentam-se as contas operacionais e financeiras das empresas construtoras:

Ativo	Passivo
<p>Circulante</p> <p><u>Ativo Circulante Financeiro (ACF)</u></p> <p>Disponível</p> <p>Aplicações Financeiras</p> <p>Outros Ativos Circulantes Financeiros</p> <p><u>Ativo Circulante Operacional (ACO)</u></p> <p>Clientes de Construção e Incorporações de Imóveis</p> <p>Clientes de Obras por Empreitadas</p> <p>Clientes de Administração de Obras</p> <p>Outros Clientes</p> <p>Serviços a Faturar</p> <p>Estoques</p> <p>Imóveis a Comercializar</p> <p>Imóveis em Construção</p> <p>Obras por Empreitadas em Andamento</p> <p>Terrenos a Incorporar ou Comercializar</p> <p>Outros Ativos Circulantes Operacionais</p>	<p>Circulante</p> <p><u>Passivo Circulante Financeiro (PCF)</u></p> <p>Títulos a Pagar</p> <p>Financiamentos Bancários</p> <p>Imposto de Renda</p> <p>Outros Passivos Circulantes Financeiros</p> <p><u>Passivo Circulante Operacional (PCO)</u></p> <p>Fornecedores</p> <p>Financiamentos do SFH</p> <p>Salários e Encargos Sociais</p> <p>Tributos e Contribuições</p> <p>Adiantamentos de Clientes</p> <p>Custo Orçado</p> <p>Imóveis a Pagar</p> <p>Outros Passivos Circulantes Operacionais</p>

A primeira ação de adaptação dos conceitos da NCG para os balanços das construtoras foi a colocação da conta Financiamentos do SFH como sendo de origem operacional e não de natureza financeira, apesar de ser um financiamento bancário. Isso foi feito por entender-se que tal conta é uma das fontes cíclicas de recursos estritamente ligadas à atividade operacional.

A segunda ação de adaptação diz respeito ao ciclo operacional. Silva (2000:247) expressa que as divisões em ativos cíclicos e financeiros permite ao usuário das demonstrações contábeis verificar:

“a - que o ativo circulante foi desmembrado em duas partes, isto é: uma parte cíclica que contém os itens relacionados de forma direta com o ciclo operacional da empresa, o ativo circulante cíclico e outra que diz respeito à parte de cunho financeiro, o ativo circulante financeiro. Ao mesmo tempo, também desdobramos o passivo circulante em duas partes: uma diretamente relacionada ao ciclo operacional, (exceto no que se refere a empréstimos bancários), o passivo circulante cíclico e outra de natureza financeira...”

Prossegue o autor citando os conceitos dados aos grupos contábeis que restaram no balanço patrimonial:

“b - que as contas não circulantes foram agrupadas, formando: o ativo não circulante (ANC), composto pelo realizável a longo prazo, pelo ativo permanente e o passivo não circulante (PNC), composto pelo exigível a longo prazo, o resultado de exercícios futuros e o patrimônio líquido.

Essa nova ordenação das contas facilitará na estruturação de três conceitos básicos:

$$IOG = ACC - PCC$$

$$CPL = PNC - ANC$$

$$T = ACF - PCF”$$

(Silva. 2000:247).

Como foi mencionado, IOG (Investimento Operacional em Giro) é uma outra designação para o termo NCG (Necessidade de Capital de Giro), adotada neste trabalho. O *T* mencionado pelo autor é a sigla para Saldo de Tesouraria que vem a ser a diferença entre os ativos e passivos financeiros.

Quando o *T* for negativo significará que a empresa está em débito com instituições financeiras, ou com outros credores não ligados ao ciclo operacional. No caso de *T* positivo, a situação se inverte, ou seja, a empresa possui aplicações financeiras, ou outros ativos não ligados às atividades operacionais em maior volume do que os passivos.

As técnicas expostas foram desenvolvidas pensando nas empresas industriais, comerciais e de serviços cujos ciclos operacionais são compreendidos dentro do espaço de tempo correspondente a um ano, conseqüentemente, tendo as contas operacionais inclusas no ativo e passivo circulantes.

No caso das construtoras, o ciclo é mais extenso e contas operacionais também aparecem nos grupos contábeis de longo prazo. Esse fato torna a aplicação da fórmula da NCG prejudicada.

Como forma de adaptação da técnica aos balanços das construtoras, sugere-se a criação de um novo conceito ao qual chamar-se-á Necessidades de Longo Prazo (NLP), com o mesmo significado da NCG. Assim, tem-se:

Ativo	Passivo
<p>Circulante</p> <p><u>Ativo Circulante Financeiro (ACF)</u></p> <p>Disponível</p> <p>Aplicações Financeiras</p> <p>Outros Ativos Circulantes Financeiros</p> <p><u>Ativo Circulante Operacional (ACO)</u></p> <p>Clientes de Construção e Incorporações de Imóveis</p> <p>Clientes de Obras por Empreitadas</p> <p>Clientes de Administração de Obras</p> <p>Outros Clientes</p> <p>Serviços a Faturar</p> <p>Estoques</p> <p>Imóveis a Comercializar</p> <p>Imóveis em Construção</p> <p>Obras por Empreitadas em Andamento</p> <p>Terrenos a Incorporar ou Comercializar</p> <p>Outros Ativos Circulantes Operacionais</p> <p>Realizável a Longo Prazo</p> <p><u>Realizável a Longo Prazo Financeiro (RLPF)</u></p> <p>Aplicações Financeiras</p> <p>Outros Realizáveis a Longo Prazo Financeiros</p> <p><u>Realizável a Longo Prazo Operacional (RLPO)</u></p> <p>Clientes de Construção e Incorporações de Imóveis</p> <p>Clientes de Obras por Empreitadas</p> <p>Clientes de Administração de Obras</p> <p>Outros Clientes</p> <p>Serviços a Faturar</p> <p>Imóveis a Comercializar</p> <p>Imóveis em Construção</p> <p>Obras por Empreitadas em Andamento</p> <p>Terrenos a Incorporar ou Comercializar</p> <p>Outros Realizáveis a Longo Prazo Operacionais</p> <p>Ativo Permanente</p> <p>Investimentos</p> <p>Imobilizado</p> <p>Diferido</p>	<p>Circulante</p> <p><u>Passivo Circulante Financeiro (PCF)</u></p> <p>Títulos a Pagar</p> <p>Financiamentos Bancários</p> <p>Imposto de Renda</p> <p>Outros Passivos Circulantes Financeiros</p> <p><u>Passivo Circulante Operacional (PCO)</u></p> <p>Fornecedores</p> <p>Financiamentos do SFH</p> <p>Salários e Encargos Sociais</p> <p>Tributos e Contribuições</p> <p>Adiantamentos de Clientes</p> <p>Custo Orçado</p> <p>Imóveis a Pagar</p> <p>Outros Passivos Circulantes Operacionais</p> <p>Exigível a Longo Prazo</p> <p><u>Exigível a Longo Prazo Financeiro (ELPF)</u></p> <p>Títulos a Pagar</p> <p>Financiamentos Bancários</p> <p>Imposto de Renda</p> <p>Outros Exigíveis a Longo Prazo Financeiros</p> <p><u>Exigível a Longo Prazo Operacional (ELPO)</u></p> <p>Fornecedores</p> <p>Financiamentos do SFH</p> <p>Salários e Encargos Sociais</p> <p>Tributos e Contribuições</p> <p>Adiantamentos de Clientes</p> <p>Custo Orçado</p> <p>Imóveis a Pagar</p> <p>Outros Exigíveis a Longo Prazo Operacionais</p> <p>Resultado de Exercícios Futuros</p> <p>Receita Diferida</p> <p>Custo Diferido</p> <p>Patrimônio Líquido</p> <p>Capital Social</p> <p>Reservas</p> <p>Resultados Acumulados</p>

Feitas todas as adaptações pertinentes à natureza operacional das empresas construtoras, as fórmulas ficam da seguinte maneira:

$$\text{NCG} = \text{ACO} - \text{PCO}$$

$$\text{Var. NCG} = \text{NCG atual} - \text{NCG anterior}$$

$$\text{T no curto prazo} = \text{ACF} - \text{PCF}$$

$$\text{NLP} = \text{RLPO} - \text{ELPO}$$

$$\text{Var. NLP} = \text{NLP atual} - \text{NLP anterior}$$

$$\text{T no longo prazo} = \text{RLPF} - \text{ELPF}$$

$$\text{CPL} = (\text{PL} + \text{REF} + \text{ELP}) - (\text{AP} + \text{RLP})$$

$$\text{CGP} = (\text{PL} + \text{REF}) - (\text{AP} + \text{RLP})$$

Aplicam-se as fórmulas descritas aos balanços das empresas da amostra e os resultados podem ser auferidos nos três quadros a seguir.

Quadro 25: Análise de itens do capital de giro em 1998

Empresas do tipo <i>Small</i> e <i>Small</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	664.569	61.169	5.429	-110.266	705.437	463.373
Desvio- padrão	709.849	297.120	309.846	321.696	713.926	689.317
Mediana	467.004	18.447	0	0	501.690	303.825
Empresas do tipo <i>Middle</i> e <i>Middle</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	5.850.376	411.681	1.279.563	-1.088.928	5.988.053	1.821.515
Desvio- padrão	6.610.430	2.341.858	4.998.200	3.760.202	6.696.929	7.112.781
Mediana	3.833.611	197.962	0	-58.804	3.909.587	1.834.403
Empresas do tipo <i>Corporate</i> (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	87.617.314	-3.514.299	23.511.292	-10.543.335	82.494.505	24.434.568
Desvio- padrão	160.501.073	18.259.863	50.932.024	26.852.614	164.479.683	172.807.985
Mediana	44.544.422	237.168	8.716.000	-4.926.719	35.687.000	-8.469.000

Quadro 26: Análise de itens do capital de giro em 1999

Empresas do tipo <i>Small</i> e <i>Small</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	733.615	47.474	2.775	-136.293	750.748	487.552
Desvio- padrão	735.176	253.582	362.077	490.205	732.856	881.436
Mediana	526.559	28.960	0	-1.678	570.894	344.912
Empresas do tipo <i>Middle</i> e <i>Middle</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	5.743.891	489.998	1.381.007	-817.433	5.994.201	2.235.078
Desvio- padrão	6.585.638	2.482.752	4.826.154	3.979.021	6.902.344	6.898.997
Mediana	3.790.355	198.680	0	-134.131	3.905.422	1.591.191
Empresas do tipo <i>Corporate</i> (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	85.536.375	-3.770.708	20.898.061	-14.832.209	80.132.400	17.557.661
Desvio- padrão	161.758.535	18.634.129	44.781.312	36.480.245	164.563.502	168.504.064
Mediana	42.581.409	189.062	13.933.707	-4.137.725	40.410.891	-13.920.931

Quadro 27: Análise de itens do capital de giro em 2000

Empresas do tipo <i>Small</i> e <i>Small</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	736.430	71.964	5.682	-152.386	768.117	508.301
Desvio- padrão	743.357	361.438	295.964	740.202	750.006	930.530
Mediana	522.560	30.050	0	-4.220	594.300	405.945
Empresas do tipo <i>Middle</i> e <i>Middle</i> + (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	5.867.134	487.302	1.391.885	-730.303	6.093.363	2.421.163
Desvio- padrão	6.610.691	3.005.925	4.639.229	3.781.977	7.236.883	7.091.944
Mediana	3.789.967	219.136	0	-92.328	3.868.659	1.799.840
Empresas do tipo <i>Corporate</i> (em reais)	NCG	T no curto prazo	NLP	T no longo prazo	CPL	CGP
Média	85.328.988	-4.301.312	21.564.375	-21.258.572	80.584.128	13.143.385
Desvio- padrão	162.673.280	20.462.824	46.685.518	50.961.657	164.830.813	171.560.140
Mediana	49.561.131	560.547	16.186.000	-3.551.000	47.602.907	-1.440.952

Por tratar-se de valores e não quocientes ou percentuais, optou-se por agrupar as empresas pelos seus respectivos portes.

Os quadros demonstram que todas as empresas, nos três anos analisados, independentemente do porte, apresentaram Necessidades de Capital de Giro (NCG), em média, maiores do que as Necessidades de Longo Prazo (NLP).

Comparando as médias de NLP com as de NCG, verifica-se que a diferença entre ambas é maior em empresas pequenas, o que indica que elas operam basicamente no curto prazo. Empresas médias apresentam diferenças

menores, e as médias de NLP e NCG aproximam-se mais, o que indica que as operações no longo prazo têm, para empresas desse porte, um pouco mais de relevância. Por sua vez, as empresas maiores também apresentaram, em média, NLP positiva, no entanto, a diferença entre ela e a NCG é maior que a observada em empresas médias.

No que se refere aos saldos de tesouraria, atesta-se que em empresas grandes, os saldos de tesouraria, em média, são negativos, tanto no curto quanto no longo prazo, demonstrando dependência financeira das construtoras desse porte para com instituições financeiras ou outras fontes que não as operacionais do setor.

Empresas médias e pequenas apresentam saldos médios de tesouraria, na maior parte dos casos, positivos no curto prazo. Já no longo prazo, empresas de porte médio, apresentam saldos médios de tesouraria, negativos.

Em todos os portes, verificam-se saldos médios de Capital de Giro Próprio (CGP) positivos.

A análise conjunta dos três quadros anteriores serve para identificar como as empresas, em função dos seus portes, operam a curto e longo prazos e qual a situação de suas tesourarias.

Empresas pequenas tendem a operar basicamente a curto prazo com saldos de tesouraria, em média, positivos. Conforme avança-se no tamanho

das empresas, até atingir-se os portes médios, as operações de longo prazo apresentam mais relevância e as empresas apresentam saldos médios de tesouraria positivos no curto prazo, mas negativos no longo.

As empresas grandes tem influência do longo prazo em suas operações, ainda que em menor relevância quando comparadas às empresas médias. Empresas desse porte foram as que apresentaram saldos médios de tesouraria negativos.

Até este ponto do trabalho tem-se, portanto, uma breve descrição do ciclo operacional a curto e longo prazo das empresas construtoras. No próximo item serão abordadas as formas com que as empresas podem fazer face às suas Necessidades de Capital de Giro.

3.5.5 - Geração operacional de caixa

Mencionou-se anteriormente que variações positivas na NCG de um ano para o outro indicam que a empresa sofreu um aumento na sua estrutura operacional. Tais aumentos necessitarão ser cobertos financeiramente. Para fazer frente a esse acréscimo de Necessidade de Capital de Giro, a empresa deverá gerar mais lucros, aumentar capital, ou mesmo captar recursos de financiamentos bancários.

Dentre as opções elencadas, a mais comum e esperada é a geração de lucros, uma vez que estes contribuem para a continuidade da empresa. Dessa forma, tem-se que, para a empresa continuar suas atividades, deverá auferir lucros suficientes para cobrir suas necessidades adicionais de capital de giro.

O lucro, como se sabe, é obtido na demonstração de resultados do exercício, que, para a grande maioria das empresas, é apurado por meio do regime de competência. Matarazzo (1998:376-377), quando expõe suas idéias acerca da construção de uma Demonstração do Fluxo Líquido de Caixa (DFLC), propõe os seguintes ajustes ao lucro da demonstração de resultados:

“a) geração bruta de caixa: o ajuste do lucro por despesas não desembolsáveis mostra o montante de caixa gerado pelas atividades econômicas, ou seja, pelas atividades comerciais;

b) geração operacional de caixa: o confronto das variações dos itens do ativo circulante operacional e do passivo circulante operacional resultam na variação da NCG – Necessidade de Capital de Giro. Adicionando a variação da NCG à geração bruta de caixa, chega-se a geração operacional de caixa, cujo significado é o caixa gerado pelas atividades comerciais acopladas aos investimentos operacionais e fontes operacionais.”

Esquemmatizando os itens enumerados pelo autor, tem-se:

Resultado líquido do exercício

(+) Itens do resultado que não representaram entrada ou saída de caixa

(=) Geração bruta de caixa no exercício

(+ / -) Variação da NCG

(=) Geração operacional de caixa

Dessa forma, a partir do resultado líquido apurado pelo regime de competência, são feitos ajustes oriundos das adições e subtrações de itens que não representaram entrada (receitas) ou saída (despesas) de caixa no exercício, chegando-se, portanto, a um resultado mais próximo ao resultado apurado por um regime de caixa, chamado de geração bruta de caixa no exercício.

Como receitas que não afetaram o caixa no período, podem ser citadas: as oriundas de resultado de equivalência credor e deságio. São exemplos de despesas que não afetaram o caixa no período: os montantes de depreciação, amortização, exaustão ocorridas no exercício; resultado de equivalência patrimonial negativo; ágio; custo do investimento, imobilizado e diferido baixados no exercício.

Tais itens podem ser obtidos, parte na Demonstração de Resultados do Exercício, parte na Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos

(DOAR). No caso de empresa Ltda. e que não divulgue a DOAR, itens como depreciação, custo de investimento, imobilizado e diferido baixados, deverão ser estimados por algum meio.

A Serasa S/A desenvolveu, ao longo dos anos, critérios para estimativa da depreciação ocorrida no exercício e os aplica às empresas que não apresentam DOAR. Em seguida calcula a evolução das contas do permanente, apurando aquisição ou baixa de investimentos, imobilizado e diferido. Feito isso, obtêm-se a Geração Interna de Recursos (GIR), semelhante à Geração Bruta de Caixa, exposta anteriormente.

Mais uma vez é pertinente mencionar que todas essas técnicas de análise foram desenvolvidas pensando-se em aplicá-las às empresas industriais, comerciais e de serviços que contam com ciclos operacionais de curta duração e que apurem resultado pelo regime de competência.

No caso das empresas construtoras, surge o problema da demonstração de resultado ser apurada, parte pelo regime de caixa (receitas e custos de venda de unidades imobiliárias vendidas), e parte pelo regime de competência (todo o restante da demonstração).

Para ter-se uma idéia da distorção que isso causa no cálculo da GIR, retoma-se o exemplo da Empresa Industrial Exemplo, mostrado no início deste capítulo:

Empresa Industrial Exemplo

Balancete Patrimonial em X1:

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>150.000</u>	<u>Circulante</u> <u>95.000</u>
<u>Realizável a Longo Prazo</u> <u>10.000</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u> <u>5.000</u>
Permanente <u>40.000</u>	<u>Patrimônio Líquido</u> .. <u>100.000</u>
Total 200.000	Total 200.000

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	100.000
(-) Impostos	(20.000)
(=) Receitas Líquidas	80.000
(-) Custos	(60.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>20.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>10.000</u>

Supondo que a empresa apresente uma DOAR na qual obtêm-se o valor de R\$ 5 mil de depreciação, distribuídos pelas contas de custos e de despesas.

Calculando a GIR, tem-se:

Resultado Líquido	10.000
(+) Depreciação	5.000
(=) GIR	15.000

Não há dúvidas quanto ao valor da GIR da empresa, uma vez que toda a demonstração de resultados do exercício foi apurada pelo regime de competência.

Retoma-se também o exemplo da construtora em que foram utilizados os mesmos valores de vendas (R\$ 100 mil) da Empresa Industrial Exemplo, mais os seguintes dados adicionais:

- a empresa vendeu R\$ 100 mil e recebeu R\$ 75 mil;
- percentual de impostos sobre o faturamento igual ao da Empresa Industrial Exemplo (20%);
- despesas diversas de R\$ 10 mil;
- o custo total da unidade imobiliária, vendida concluída, é de R\$ 60 mil;
- depreciação igual à da Empresa Industrial Exemplo, ou seja, R\$ 5 mil.

Empresa Construtora Exemplo

Balancete Patrimonial em X1:

Ativo	Passivo
<u>Circulante</u> <u>150.000</u>	<u>Circulante</u> <u>95.000</u>
<u>Realizável a Longo Prazo</u> <u>10.000</u>	<u>Exigível a Longo Prazo</u> <u>5.000</u>
<u>Permanente</u> <u>40.000</u>	<u>REF</u> <u>10.000</u>
	Receita Diferida 25.000
	(-) Custo Diferido (15.000)
	<u>Patrimônio Líquido</u> <u>90.000</u>
Total 200.000	Total 200.000

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	75.000
(-) Impostos	(15.000)
(=) Receitas Líquidas	60.000
(-) Custos	(45.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>15.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>5.000</u>

Calculando-se a GIR da mesma maneira que foi feito para a Empresa Industrial Exemplo, chega-se ao seguinte valor:

Resultado Líquido	5.000
(+) Depreciação	5.000
(=) GIR	10.000

Comparando as GIR's das duas empresas:

GIR da Empresa Industrial Exemplo.....	15.000
GIR da Empresa Construtora Exemplo.....	10.000

Mesmo que as duas empresas tenham vendido o mesmo montante, tido incidência de impostos iguais, incorrido em despesas e depreciação semelhantes; a empresa Industrial Exemplo apresenta GIR maior do que a Empresa Construtora Exemplo. Isso deveu-se ao fato de parte da receita de vendas da unidade imobiliária não ter sido recebida no mesmo exercício e encontrar-se no Resultado de Exercícios Futuros.

Repetindo os ajustes feitos na demonstração de resultados do exercício da construtora - quando do início das explicações sobre o Movimento Financeiro - e em seguida recalculando sua GIR:

Demonstração de Resultados do Exercício:

Receitas Brutas	75.000
(+) Receita Diferida	25.000
(-) Impostos	(15.000)
(-) Impostos estimados sobre Receita Diferida ...	(5.000)
(=) Receitas Líquidas	80.000
(-) Custos	(45.000)
(-) Custo Diferido	(15.000)
(=) <u>Resultado Bruto</u>	<u>20.000</u>
(-) Despesas Diversas	(10.000)
(=) <u>Resultado Líquido</u>	<u>10.000</u>

Resultado Líquido	10.000
(+) Depreciação	5.000
(=) GIR	15.000

Por fim, as duas empresas apresentam GIR iguais, como devem ser:

GIR da Empresa Industrial Exemplo.....	15.000
GIR (ajustada) da Empresa Construtora Exemplo.....	15.000

Conclui-se que o conceito de GIR, quando aplicado aos balanços das construtoras, deve ser adaptado por dois aspectos:

- variação do Resultado de Exercícios Futuros: diferença entre o saldo atual e o anterior do grupo;
- impostos estimados sobre a receita diferida: os mesmos percentuais incidentes sobre a receita recebida.

O primeiro item é de fácil aplicação por parte das análises a serem feitas externamente. Já o segundo, é de difícil mensuração e ainda não existem estudos feitos sobre sua viabilidade.

Face ao problema, têm-se as seguintes alternativas:

- aplicar-se a fórmula da GIR aos balanços das empresas construtoras da mesma maneira que se aplica às empresas industriais e comerciais;

- descartar o cálculo da GIR e todas as técnicas de análise do capital de giro;
- abrir mão de uma precisão maior, pela ausência da estimativa dos impostos a incidirem sobre a receita diferida, e propor a seguinte metodologia de cálculo:

Resultado Líquido do exercício

(+) Itens do resultado que não representaram entrada ou saída de caixa

(=) Geração interna de recursos no exercício

(+ / -) Variação da NCG

(=) Geração operacional de caixa no curto prazo

(+ / -) Variação do Resultado de Exercícios Futuros

(=) Geração de caixa no longo prazo

Por esse método, assume-se que a GIR de uma construtora deve ter dois enfoques, um a curto e outro a longo prazo. Até o item geração operacional de caixa no curto prazo, nada há de diferente da maneira tradicional de cálculo. É a partir da próxima linha, que se inclui a novidade. Ao considerar-se a variação do Resultado de Exercícios Futuros, insere-se um novo conceito que é o de geração de caixa no longo prazo.

Em seguida, retoma-se também os conceitos de Necessidades de Longo Prazo (NLP) e Saldo de Tesouraria de Curto e Longo Prazos (T), propostos anteriormente, fechando a demonstração:

Resultado Líquido do exercício

(+) Itens do resultado que não representaram entrada ou saída de caixa

(=) Geração interna de recursos no exercício

(+ / -) Variação da NCG

(=) Geração operacional de caixa no curto prazo

(+ / -) Variação do T a curto prazo

(=) Geração corrente de caixa

(+ / -) Variação do Resultado de Exercícios Futuros

(=) Geração corrente de caixa no longo prazo

(+ / -) Variação da NLP

(+ / -) Variação do T a longo prazo

(=) Geração corrente total de caixa

Entende-se que esta seja a melhor alternativa e que, mesmo com a imprecisão apontada pela falta de uma estimativa de impostos adicionais sobre a receita diferida, é, ainda assim, melhor tentar apurar uma aproximação dos reais valores gerados pela empresa face suas necessidades de capital de giro.

A seguir calcularam-se para todas as empresas da amostra, os conceitos anteriormente expostos, gerando os quadros a seguir:

Quadro 28: Geração de caixa em 1999

Empresas do tipo <i>Small</i> e <i>Small +</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	54.034	180.382	10.836
Var. NCG	64.421	444.133	21.602
Ger. op. Caixa no curto prazo	-10.392	438.895	411
Var. T no curto prazo	1.487	228.901	2.264
Ger. Corrente de caixa	-11.879	425.577	373
Var. do REF	-8.640	209.775	-
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	-20.519	388.372	2.239
Var. da NLP	2.529	243.161	-
Var. T no longo prazo	-14.621	226.496	-
Ger. Corrente total de caixa	-8.427	217.170	4.001
Empresas do tipo <i>Middle</i> e <i>Middle +</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	484.923	1.436.576	163.046
Var. NCG	313.127	3.212.602	209.104
Ger. op. Caixa no curto prazo	171.796	3.366.769	22.395
Var. T no curto prazo	128.755	2.422.351	35.753
Ger. Corrente de caixa	43.040	3.771.044	14.808
Var. do REF	89.181	1.960.509	-
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	132.222	3.773.616	31.446
Var. da NLP	234.479	3.170.607	-
Var. T no longo prazo	93.683	3.865.377	-
Ger. Corrente total de caixa	-195.940	3.974.006	51.116
Empresas do tipo <i>Corporate</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	2.227.050	19.327.859	854.492
Var. NCG	1.615.140	19.900.513	8.462
Ger. op. Caixa no curto prazo	661.910	20.181.679	-960.941
Var. T no curto prazo	-1.172.816	11.940.948	297.452
Ger. Corrente de caixa	1.834.726	24.439.470	3.183.066
Var. do REF	-1.028.283	10.977.385	-1.245.466
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	806.443	21.565.251	1.465.268
Var. da NLP	-2.328.572	15.768.232	-769.895
Var. T no longo prazo	-3.059.623	18.526.522	361.000
Ger. Corrente total de caixa	6.194.639	15.843.669	2.835.215

Quadro 29: Geração de caixa em 2000

Empresas do tipo <i>Small</i> e <i>Small +</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	78.824	206.754	39.034
Var. NCG	2.329	468.636	-
Ger. op. Caixa no curto prazo	76.495	501.128	26.747
Var. T no curto prazo	17.526	262.856	2.987
Ger. Corrente de caixa	58.968	437.443	15.776
Var. do REF	-21.044	260.890	-
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	37.924	364.315	16.297
Var. da NLP	8.767	363.441	-
Var. T no longo prazo	-22.204	359.426	-
Ger. Corrente total de caixa	51.360	297.960	11.474
Empresas do tipo <i>Middle</i> e <i>Middle +</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	641.908	1.547.244	315.223
Var. NCG	369.486	3.467.380	298.543
Ger. op. Caixa no curto prazo	272.422	3.812.705	111.567
Var. T no curto prazo	22.171	1.753.152	34.169
Ger. Corrente de caixa	250.251	3.882.625	21.101
Var. do REF	157.715	2.226.718	-
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	407.965	3.606.048	130.142
Var. da NLP	23.526	2.922.317	-
Var. T no longo prazo	26.625	2.583.855	-
Ger. Corrente total de caixa	357.814	3.577.297	91.130
Empresas do tipo <i>Corporate</i> (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
GIR no exercício	1.596.102	8.204.911	1.228.118
Var. NCG	-1.874.827	49.395.919	4.693.121
Ger. op. Caixa no curto prazo	3.470.929	50.217.024	-4.528.842
Var. T no curto prazo	-157.812	12.885.723	-71.102
Ger. Corrente de caixa	3.628.742	52.166.435	-955.229
Var. do REF	-464.706	14.590.504	-
Ger. Corrente de caixa no longo prazo	3.164.035	52.903.558	-3.693.310
Var. da NLP	1.373.664	24.493.779	-1.368.000
Var. T no longo prazo	-5.370.993	18.936.964	-
Ger. Corrente total de caixa	7.161.363	46.669.923	455.768

Analisando os itens expostos nos quadros anteriores tem-se que todas as empresas apresentaram saldos médios de GIR positivos. As variações da NCG das empresas pequenas e médias, nos dois anos analisados, também foram positivas. Já as empresas grandes apresentaram variações médias positivas e negativas nos anos de 1999 e 2000 respectivamente, o que indica que passaram a liberar recursos do giro.

A GIR foi capaz de fazer frente às necessidades adicionais de capital de giro, conforme demonstrado nos saldos médios positivos da geração operacional de caixa no curto prazo. A única exceção a essa tendência foi observada nos saldos médios da geração operacional de caixa no curto prazo das empresas pequenas ocorridos no ano de 1999.

O mesmo perfil de geração operacional de caixa repetiu-se nos saldos médios da geração corrente de caixa e geração corrente de caixa no longo prazo, ou seja, à exceção dos valores negativos observados nos resultados das empresas pequenas no ano de 1999, os demais saldos médios foram todos positivos.

Os saldos médios das variações da NLP dos três portes das empresas foram positivos no ano de 2000. A geração de caixa de longo prazo, observada no parágrafo anterior, foi suficiente para cobrir tais aumentos da NLP, resultando em saldos médios positivos de caixa total para todos os portes de empresas analisados.

3.5.6 - Ebitda

Sigla de *Earns before interests, taxes, depreciation/depletion and amortization* (Lucro antes dos juros, impostos, depreciações/exaustões e amortizações). Trata-se de um resultado da atividade ajustado pela adição de algumas despesas que não representaram desembolso no período (depreciações, exaustões e amortizações), representando, portanto, a capacidade que a empresa apresentou de gerar fluxos de disponibilidades.

O procedimento de cálculo do Ebitda, a exemplo da GIR, anteriormente explicada, é simples, mas exige que se tenham informações da depreciação, amortização e exaustão obtidas na DOAR. Para o caso de empresas Ltda's, que não apresentam essa demonstração contábil, fica a critério do usuário externo a tentativa de se estimar o valor correspondente.

No cálculo dos quadros a seguir, mais uma vez foi utilizado o critério de estimativa da depreciação, exaustão e amortização estabelecido pela Serasa S/A.

A mesma problemática relacionada à GIR, no que se refere à inclusão da variação do Resultado de Exercícios Futuros, repete-se para a apuração do Ebitda. Dessa forma, adicionou-se ao seu cálculo, a referida variação.

Quadro 30: EBITDA em 1999

EBITDA (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
<i>Small e Small +</i>	85.760	269.274	30.459
<i>Middle e Middle +</i>	948.471	2.564.585	467.058
<i>Corporate</i>	5.940.082	16.139.071	5.771.139

Quadro 31: EBITDA em 2000

EBITDA (em reais)	Média	Desvio-padrão	Mediana
<i>Small e Small +</i>	72.860	303.438	32.817
<i>Middle e Middle +</i>	1.082.484	2.698.127	534.277
<i>Corporate</i>	6.249.704	15.235.157	7.816.400

A GIR e o EBITDA diferem entre si porque o primeiro indicador inclui todos os resultados da empresa, sejam eles de natureza operacional, financeira ou extra-operacional; o segundo indicador mostra apenas o resultado da atividade. A comparação entre ambos dá a medida de quanto a empresa gerou de resultados ajustados totais ou da atividade. Como a variação do Resultado de Exercícios Futuros foi incluída no cálculo do EBITDA, ajusta-se também a GIR para efeito de comparação, o que resultou nos quadros 32 e 33:

Quadro 32: GIR x EBITDA em 1999

Porte	Média		Desvio-padrão		Mediana	
	GIR	EBITDA	GIR	EBITDA	GIR	EBITDA
<i>Small e Small +</i>	45.394	85.760	390.158	269.274	10.836	30.459
<i>Middle e Middle +</i>	574.104	948.471	3.397.085	2.564.585	163.046	467.058
<i>Corporate</i>	1.248.767	5.940.082	30.305.246	16.139.071	-390.974	5.771.139

Quadro 33: GIR x EBTIDA em 2000

Porte	Média		Desvio-padrão		Mediana	
	GIR	EBITDA	GIR	EBITDA	GIR	EBITDA
<i>Small e Small +</i>	57.780	72.860	467.644	303.438	39.034	32.817
<i>Middle e Middle +</i>	799.621	1.082.484	3.773.962	2.698.127	315.223	534.277
<i>Corporate</i>	1.131.396	6.249.704	22.795.414	15.235.157	1.228.118	7.816.400

A comparação dos saldos médios dos dois itens demonstra que, independentemente do porte da empresa, os resultados gerados pela atividade (EBITDA) são maiores do que os resultados globais - aí inclusos o resultado financeiro e extra-operacional (GIR). Isso reafirma o fato de que existe uma incidência significativa de despesas financeiras sobre o resultado das empresas construtoras.

3.6 - Quocientes econômico-financeiros

Este tópico é dedicado à análise das demonstrações contábeis das empresas construtoras por meio de quocientes econômico-financeiros. Serão tecidas explicações acerca da escolha de um número adequado de quocientes e seu agrupamento; suas funções e seus significados; suas interpretações, fórmulas tradicionais e eventuais adaptações pertinentes ao ramo da construção civil leve.

Essa metodologia de estudo será aplicada tanto para quocientes existentes na literatura especializada em análise de balanços quanto para quocientes específicos aplicados a construtoras e ora propostos.

Em uma segunda etapa, após todas as explicações, os cálculos serão aplicados aos balanços das empresas da amostra e empreendidos testes de validação estatística.

3.6.1 – A determinação de um número adequado de quocientes

Matarazzo (1998:153) conceitua quocientes como sendo

“...a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira da empresa”.

O quociente, portanto, é um sinalizador de que uma determinada situação deve ser alvo de análise mais detalhada. O resultado do seu cálculo não é por si só conclusivo; nem mesmo existem regras para uma interpretação definitiva. É importante frisar que outras informações devem ser obtidas durante um processo de análise, conforme salienta Ludícibus (1998:98): *“o uso de quocientes tem como finalidade principal permitir ao analista extrair tendências e comparar padrões pré-estabelecidos”.*

São inúmeros os quocientes passíveis de aplicação a um processo de análise. A determinação de um número ideal de quocientes obedece a uma série de critérios, alguns de ordem conjuntural, ou seja, em função do objetivo

que se queira dar à análise das demonstrações contábeis; outros de ordem prática, tais como espaço útil em um relatório de análise, recursos tecnológicos e financeiros disponíveis.

Matarazzo (1998:154-155) argumenta que a capacidade de se extrair informações úteis por meio de quocientes vai perdendo fôlego a partir do momento em que vão sendo introduzidos um número maior deles: *“a análise de empresas industriais e comerciais por meio de índices tradicionais, deve ter, no mínimo 4 e não é preciso estender-se além de 11 índices”*.

Silva (2000:214), por sua vez, diz: *“uma grande quantidade de índices pode chegar a confundir o analista... Entretanto, uma quantidade muito pequena de índices pode não ser suficiente...”*

O presente trabalho levou em conta as opiniões expostas, mas acrescenta que a escolha desse número também deve levar em consideração o ramo de atividade da empresa que se quer analisar.

Dessa forma, optou por um número de 20 quocientes agrupados como será explicado a seguir.

3.6.2 – Quocientes: agrupamento, conceitos e fórmulas

Por questões didáticas, os autores costumam agrupar os quocientes em função de determinados critérios preestabelecidos que, salvo algumas diferenças, acabam por estruturar e facilitar a leitura das demonstrações contábeis por parte de seus usuários.

O presente trabalho propõe o agrupamento e os quocientes econômico-financeiros conforme especificado a seguir:

a) Estrutura de capitais: representa a situação patrimonial da empresa pela utilização dos capitais próprios e de terceiros. Agrupa os seguintes quocientes:

- Endividamento: indicador que demonstra como a empresa tem feito uso dos capitais de terceiros na sua estrutura patrimonial.

Alguns autores preferem comparar as exigibilidades da empresa com o capital próprio, o que resulta na seguinte fórmula:

$$\frac{(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}) \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Matarazzo (1998:159) intitula o quociente como *participação de capitais de terceiros* e o define como sendo: “quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 100 de capital próprio investido”.

Na mesma linha de raciocínio, Franco (1992:153) conceitua o presente quociente como sendo “...a relação entre capital de terceiros e o capital próprio”.

Silva (2000:219) menciona esse quociente dando-lhe a seguinte definição: “...indica o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos”.

Os três autores valem-se da fórmula demonstrada para calcular o endividamento, ou seja, a relação entre capitais de terceiros e capital próprio.

O problema que se enfrenta ao utilizar essa fórmula para os balanços das construtoras é a presença do grupo Resultado de Exercícios Futuros que, por não ser uma exigibilidade como o passivo circulante e exigível a longo prazo, e nem um patrimônio líquido definitivamente efetivado, não poderia entrar na fórmula.

Iudícibus (1998:103-104) apresenta duas maneiras de cálculo do endividamento:

Quociente de participação de capitais de terceiros sobre recursos totais =

$$\frac{\text{Exigível Total}}{(\text{Exigível Total} + \text{Patrimônio Líquido})}$$

Quociente de capitais de terceiros / capitais próprios =

$$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

O denominador do primeiro quociente é a soma do patrimônio líquido ao passivo circulante e exigível a longo prazo. Não há menção nenhuma, por parte do autor, ao Resultado de Exercícios Futuros, uma vez que a maioria das obras de análise de balanço enfocam a realidade das empresas industriais, comerciais e de serviços de um modo geral.

Em razão de o Resultado de Exercícios Futuros ainda estar presente nos balanços das construtoras, propõe-se a seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

- Composição das exigibilidades: mostra a relevância das dívidas a curto prazo dentro da estrutura total de capitais de terceiros. É dado pela fórmula:

$$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

- Imobilização do patrimônio líquido: representa quanto dos recursos próprios está aplicado no ativo permanente. Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Mais uma vez, torna-se necessário considerar o Resultado de Exercícios Futuros na fórmula, que é redefinida da seguinte maneira:

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{(\text{Patrimônio Líquido} + \text{REF})} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

b) Relacionamento com instituições de crédito: reúne quocientes que evidenciam o impacto dos financiamentos bancários dentro da estrutura patrimonial. Inclui os seguintes quocientes:

- Participação dos financiamentos bancários no ativo: relaciona financiamentos bancários totais - a curto e longo prazo - com o total do ativo, mostrando a relevância das captações bancárias. A fórmula é dada:

$$\frac{\text{Financiamentos totais}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

Em decorrência de neste trabalho considerarem-se os financiamentos do SFH como fontes operacionais e não financeiras, entende-se como sendo *financiamentos totais*, a soma de todos os demais passivos contraídos com instituições financeiras. As dívidas com o SFH serão analisadas por outros quocientes.

- Participação dos financiamentos bancários nos capitais de terceiros: parecido com o quociente anterior, a diferença é que neste se demonstra a relevância dos financiamentos dentro dos capitais de terceiros, ou seja, passivo circulante e exigível a longo prazo:

$$\frac{\text{Financiamentos totais}}{\text{Capitais de Terceiros}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

- Participação do SFH no ativo: tem como objetivo expor a relevância do SFH como fonte de recursos para as construtoras. Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Financiamentos do SFH totais}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

- Participação do SFH nos capitais de terceiros: demonstra a relevância do SFH como fonte de recursos, desta vez comparando-o com os capitais de terceiros:

$$\frac{\text{Financiamentos do SFH totais}}{\text{Capitais de Terceiros}} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto menor, melhor.

- Financiamento de obras pelo SFH: indica o percentual que o SFH financia dos imóveis concluídos a comercializar e dos imóveis em construção, sejam eles a comercializar ou comercializados, mas não recebidos.

O conceito exposto pode ser redefinido como sendo o percentual que o SFH financia dos custos incorridos para construção dos imóveis. Tais custos incorridos podem ser encontrados no balanço patrimonial, nas contas Imóveis a Comercializar e Imóveis em Construção, bem como no Custo Incorrido (de imóveis vendidos em construção e ainda não recebidos).

Como visto anteriormente, o custo incorrido de unidades ainda não concluídas e que foram vendidas a prazo é lançado na conta Custo Diferido. Caso a empresa opte pela inclusão do custo orçado para conclusão da unidade, debitará a conta Custo Diferido e creditará a conta Custo Orçado no passivo.

Isso implica dizer que a conta Custo Diferido inclui tanto custos incorridos quanto custos a incorrer. Para efeito do presente quociente, só interessarão os custos incorridos. Assim:

$$\text{Custo Diferido} = \text{Custo Diferido Incorrido} + \text{Custo Diferido a Incorrer}$$

$$\text{Custo Diferido Incorrido} = \text{Custo Diferido} - \text{Custo Diferido a Incorrer}$$

Se a contrapartida do custo diferido a incorrer está na conta Custo Orçado, então vale dizer que:

$$\text{Custo Diferido Incorrido} = \text{Custo Diferido} - \text{Custo Orçado}$$

Por fim, escreve-se a fórmula:

$$\frac{\text{Financiamentos do SFH}}{(\text{Imóveis a Comercializar} + \text{Imóveis em Construção} + \text{Custo Diferido Incorrido})} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor. Caso o resultado do quociente acima for maior do que 100%, significará que existem saldos nas contas de SFH remanescentes de outros empreendimentos, estando, portanto, mais relacionadas com o saldo de clientes.

c) Liquidez: demonstra a situação financeira da empresa por meio de quocientes que relacionam ativos e passivos. Engloba:

- Geral: relaciona quanto a empresa possui em reais de ativo circulante e realizável a longo prazo frente aos capitais de terceiros:

$$\frac{(\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo})}{(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo})}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Corrente: quanto a empresa possui em reais de ativo circulante para cada real de passivo circulante:

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Seca: quanto a empresa possui em reais de ativo circulante - líquido das contas cuja realização financeira seja mais demorada ou mesmo daqueles ativos que não se converterão em disponibilidades - para cada real de passivo circulante:

$$\frac{(\text{Ativo Circulante} - \text{Ativos não conversíveis em Disponibilidades} - \text{Ativos de demorada conversibilidade em moeda})}{\text{Passivo Circulante}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

Os ativos circulantes não conversíveis em disponibilidades são: almoxarifado, adiantamentos e despesas de exercícios seguintes. Por sua vez, os ativos de demorada conversibilidade em moeda são basicamente os estoques de imóveis a comercializar (concluídos ou não) e de materiais de construção.

- Cobertura do SFH: compara quantos reais a empresa possui de clientes por incorporação de imóveis para cada real de financiamentos do SFH. Parte da premissa de que os valores a receber de tais clientes devem ser suficientes para cobrir os financiamentos do SFH. A fórmula é:

$$\frac{\text{Clientes por Incorporação de Imóveis}}{\text{Financiamentos do SFH}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Cobertura do custo orçado: mede a quantidade de reais que a empresa possui de clientes para cada real de custo orçado. Leva em conta que os valores de clientes por incorporação de imóveis devem ser suficientes para cobrir os custos orçados.

Em decorrência de a contabilização do custo orçado ser facultativa, muitas empresas, como foi analisado anteriormente, não a fazem. Isso tem impacto direto na aplicação desse quociente - que só será calculado para as empresas que optarem pela contabilização.

Uma alternativa a ser adotada para obter uma melhor comparação entre as empresas que contabilizam e as que não contabilizaram o custo orçado seria estimar - para as empresas que não o contabilizam - um valor e incluí-lo, para efeito de análise, na fórmula dos quocientes diretamente afetados, tais como endividamento e liquidez.

Tentou-se, a partir de diversos critérios, estimar o custo orçado para as empresas da amostra. Os procedimentos foram:

- separar todas as empresas que apresentaram o custo orçado das que não apresentaram;
- para as empresas que optaram pela contabilização do custo orçado, calculou-se a relação da conta com outros itens das demonstrações contábeis, conforme mostram as fórmulas abaixo:

Custo Orçado / Ativo Total

Custo Orçado / Patrimônio Líquido

Custo Orçado / Capitais de Terceiros

Custo Orçado / Receita Diferida

Custo Orçado / Custo Diferido

Custo Orçado / Receita Recebida (obtida na demonstração de resultados do exercício)

Custo Orçado / Vendas no período (obtida no cálculo do movimento financeiro)

Em cada um dos critérios, foram calculados as respectivas médias, medianas e desvios-padrões. O item que apresentou maior uniformidade nos três anos analisados foi o de custo orçado pelos capitais de terceiros. A média obtida foi de 46%, comum aos três anos:

- para as empresas que contabilizaram o custo orçado, subtraiu-se o seu valor dos balanços ajustando os montantes do passivo circulante, exigível a longo prazo (nos casos de custo orçado a longo prazo) e custo diferido;

- sobre a soma dos capitais de terceiros, líquida do custo orçado, aplicou-se o percentual de 46% aludido no item b, estimando-se por fim o custo orçado;

- compararam-se os valores reais e estimados de forma a verificar o grau de acerto. A fórmula que mensurou se a estimativa aproximou-se do valor real foi:

$$(\text{Custo Estimado} / \text{Custo Orçado}) \times 100$$

Quanto mais próximo de 100%, mais a estimativa estaria correta. No entanto, verificou-se que o grau de acerto não foi suficientemente bom para justificar a criação de uma estimativa.

Necessário salientar que, apesar de as tentativas aqui expostas não terem obtido o sucesso esperado, é importante que se continue estudando os efeitos da facultatividade da referida contabilização em trabalhos futuros, com o intuito de melhor comparar empresas que apresentarem, com empresas que não apresentarem o custo orçado.

A fórmula do quociente é:

$$\frac{\text{Clientes por Incorporação de Imóveis}}{\text{Custo Orçado}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

d) Resultados: valendo-se dos itens da demonstração de resultados do exercício, os quocientes desse grupo mostram a rentabilidade dos capitais investidos. Compreende:

- Giro do ativo: relação entre volume de vendas e ativo total, ou seja, quanto a empresa vendeu para cada real de investimento total. A fórmula é:

$$\frac{\text{Receita Líquida de Vendas (obtida no movimento financeiro)}}{\text{Ativo Total}}$$

- Rentabilidade do ativo: quanto a empresa obtém de lucro para cada real de investimento total. Como foi visto, a demonstração de resultados das construtoras apresenta lucro ou prejuízo líquido obtido por meio de regimes distintos de apuração. Para amenizarem-se os efeitos ocasionados pela aplicação dos regimes de caixa e competência em uma mesma demonstração, sugeriu-se o cálculo do Movimento Financeiro, que determina quanto a empresa vendeu e quanto incorreu em custos. Dessa forma, é necessário, para efeito do cálculo de todos os quocientes que envolverem contas de resultado, incluir a variação do Resultado de Exercícios Futuros. A fórmula adaptada fica da seguinte maneira:

$$\frac{(\text{Resultado Líquido} + \text{Variação do REF}) \times 100}{\text{Ativo Total}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Rentabilidade do patrimônio líquido: quanto a empresa obteve de lucro pelo capital próprio investido. A presente fórmula também deve, a exemplo da anterior, ser ajustada pela variação e saldo final do Resultado de Exercícios Futuros:

$$\frac{(\text{Resultado Líquido} + \text{Variação do REF}) \times 100}{(\text{Patrimônio Líquido} + \text{REF})}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Rentabilidade das vendas: demonstra qual foi o resultado obtido em função do volume de vendas. Sua fórmula é:

$$\frac{(\text{Resultado Líquido} + \text{Variação do REF}) \times 100}{\text{Receita Líquida de Vendas (obtida no movimento financeiro)}}$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Evolução das vendas: indica o crescimento ou diminuição do volume de vendas nos períodos analisados. A fórmula é:

$$\frac{\text{Receita de Vendas atual (obtida no movimento financeiro)}}{\text{Receita de Vendas anterior (obtida no movimento financeiro)}} - 1 \times 100$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- Evolução dos recebimentos: complementa o item passado demonstrando o crescimento ou diminuição nos valores recebidos no período. Sua fórmula, à maneira do quociente anterior, será:

$$\frac{\text{Receita Recebida atual (obtida na demonstração de resultados do exercício)}}{\text{Receita Recebida anterior (obtida na demonstração de resultados do exercício)}} - 1 \times 100$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

- % de realização da receita: mostra a relação entre valores recebidos e o saldo anterior a receber, mais o volume de vendas do período. Um dos efeitos positivos da aplicação do regime de caixa pelas construtoras é permitir ao leitor das demonstrações contábeis o conhecimento do volume efetivamente recebido no período. Quando se calcula o valor das vendas por meio do Movimento Financeiro, têm-se a possibilidade de comparar o que foi recebido (demonstração de resultados do exercício) com o montante a receber de outros períodos (saldo anterior da conta Receita Diferida) e o total vendido no período.

A fórmula é:

$$\frac{\text{Receita Recebida (obtida na demonstração de resultados do exercício)}}{(\text{Receita Diferida Anterior} + \text{Receita de Vendas no período obtida no movimento financeiro})} \times 100$$

Interpretação imediata: quanto maior, melhor.

3.6.3 – Teste dos quocientes

Nos tópicos anteriores foram comparadas as fórmulas tradicionais de alguns quocientes - existentes na literatura - com fórmulas propostas, bem como foram sugeridos alguns novos quocientes, aplicáveis exclusivamente às construtoras. Alguns itens, no entanto, não necessitaram de adequações.

Dessa forma, pode-se levantar dois grupos distintos de quocientes e suas respectivas fórmulas como demonstra o quadro a seguir.

Quadro 34 – Comparação das fórmulas dos quocientes

Quocientes	Fórmulas atuais	Fórmulas propostas
Estrutura		
Endividamento (%)	$(PC+ELP)/PL$	$(PC+ELP)/AT$
Comp. Exigib. (%)	$PC/(PC+ELP)$	$PC/(PC+ELP)$
Imobilização PL (%)	AP/PL	$AP/(PL+REF)$
Relacionamento com instituições de crédito		
Part. Financ. Ativo (%)	Financiamentos totais/AT	Financiamentos totais/AT
Part. Financ. Cap. terceiros (%)	Financiamentos totais/(PC + ELP)	Financiamentos totais/(PC + ELP)
Part. SFH no ativo (%)	-	Financiamentos do SFH/AT
Part. SFH nos cap. terceiros (%)	-	Financiamentos do SFH/(PC+ELP)
Financ. Obras SFH (%)	-	SFH/(Imóv. Constr.+Imóv. Coml.+ Custo Dif. Inc.)
Liquidez		
Geral (em pontos)	$(AC+RLP)/(PC+ELP)$	$(AC+RLP)/(PC+ELP)$
Corrente (em pontos)	AC/PC	AC/PC
Seca (em pontos)	$(AC - \text{Ativos não conversíveis em moeda})/PC$	$(AC - \text{Ativos não conversíveis em moeda})/PC$
Cobertura SFH (em pontos)	-	Clientes de Incorporação/SFH
Cobertura custo orçado (em pontos)	-	Clientes de Incorporação/Custo Orçado
Resultados		
Giro do ativo (em pontos)	$\text{Receita Líquida de Vendas (DRE) / AT}$	$\text{Receita Líquida de Vendas (Mov. Financ.) / AT}$
Rentab. Ativo (%)	$\text{Resultado Líquido/AT}$	$(\text{Resultado Líquido} + \text{Var. REF}) / AT$
Rentab. PL (%)	$\text{Resultado Líquido / PL}$	$(\text{Resultado Líquido} + \text{Var. REF}) / (PL + \text{Var. REF})$
Rentab. Vendas (%)	$\text{Resultado Líquido / Rec. Vendas (DRE)}$	$(\text{Resultado Líquido} + \text{Var. REF}) / \text{Rec. Vendas (Mov. Financ.)}$
Evolução das vendas (%)	$\text{Receita de Vendas atual (DRE) / Receita de Vendas anterior (DRE)}$	$\text{Receita de Vendas atual (Mov. Financ.) / Receita de Vendas anterior (Mov. Financ.)}$
Evolução dos recebimentos (%)	-	$\text{Receita Recebida atual (DRE) / Receita Recebida anterior (DRE)}$
% de receita realizada	-	$\text{Receita Recebida (DRE) / (Receita Diferida anterior + Receita de Vendas)}$

Procede-se agora a testes de validação da proposta de alteração das fórmulas dos quocientes tradicionais e à inclusão dos novos.

Assume-se como pressuposto que os quocientes calculados com uso das fórmulas atuais apresentam resultados menos favoráveis à situação econômico-financeira das empresas construtoras, uma vez que subavaliam itens como patrimônio líquido e volume de vendas. Espera-se, portanto, que, ao se utilizar as fórmulas propostas, a avaliação da situação das empresas, de forma geral, melhore.

A seqüência de procedimentos necessários à comprovação dessa idéia é demonstrada a seguir:

- a) calcular para todos os balanços das 1.050 empresas da amostra todos os índices com fórmulas tradicionais;
- b) ordenar todos os resultados de acordo com a interpretação direta de cada quociente (*quanto maior, melhor* ou *quanto menor, melhor*), determinando as medianas de cada quociente e distribuindo as empresas pelos decis correspondentes;
- c) com base nos procedimentos da etapa anterior, determinar faixas de resultado que forneçam os seguintes conceitos para cada quociente:

- quais seriam os resultados de cada quociente considerados como conceito BOM (B);
 - quais seriam os resultados de cada quociente considerados como conceito RAZOÁVEL (R);
 - quais seriam os resultados de cada quociente considerados como conceito DEFICIENTE (D);
- d) mensurar os quocientes pela sua relevância para a análise das demonstrações contábeis das empresas conforme os conceitos e pesos:
- quocientes considerados como ESSENCIAIS: peso 3;
 - quocientes considerados como MUITO IMPORTANTES: peso 2;
 - quocientes considerados como POUCO IMPORTANTES: peso 1;
- e) estabelecer fatores diferenciados em função dos resultados dos quocientes:
- resultados conceituados como BONS (B): fator 3;
 - resultados conceituados como RAZOÁVEIS (R): fator 1;

- resultados conceituados como DEFICIENTES (D): fator 0;
- f) calcular a nota global de cada empresa da amostra em cada ano analisado pela seguinte metodologia:

Resultado do quociente x peso relacionado à relevância do quociente (ESSENCIAL, MUITO IMPORTANTE, POUCO IMPORTANTE) x fator correspondente ao conceito do resultado do quociente (BOM, RAZOÁVEL, DEFICIENTE).

Cada quociente terá uma nota e a soma de todas as notas de todos os quocientes fornecerá a nota total que a empresa obteve nos anos analisados, nota essa entendida como *quanto maior, melhor*;

- g) determinar a mediana e distribuir as notas das empresas pelos diversos decis estabelecendo quais seriam as notas pelos mesmos conceitos de BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE;
- h) calcular para todos os balanços das 1.050 empresas da amostra todos os índices com as fórmulas propostas;
- i) aferir os resultados da etapa anterior fixando os mesmos conceitos de BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE estabelecidos com uso das fórmulas atuais;

- j) recalcular as notas que as empresas obtiveram pela utilização das fórmulas propostas;
- k) comparar as notas das empresas pelos dois critérios e verificar qual dos métodos apresenta resultados mais favoráveis às empresas;
- l) efetuar testes estatísticos que demonstrem que a aplicação do modelo proposto traga mesmo melhores resultados do que o modelo tradicional.

Tendo sido realizadas as etapas *a*, *b* e *c*; obteve-se o seguinte quadro de decisão para os quocientes:

Quadro 35: Conceituação das faixas de resultado dos quocientes

Quocientes	Interpretação	BOM (B)	RAZOÁVEL (R)	DEFICIENTE (D)
Estrutura				
Endividamento (%)	Quanto menor, melhor	Até 66,99	De 67 a 94,99	Acima de 95
Comp. Exigib. (%)	Quanto menor, melhor	Até 44,99	De 45 até 74,99	Acima de 72
Imobilização PL (%)	Quanto menor, melhor	Até 18,99	De 19 até 59,99	Acima de 60
Relacionamento com instituições de crédito				
Part. Financ. Ativo (%)	Quanto menor, melhor	Até 0,99	De 1 a 13,99	Acima de 14
Part. Financ. Cap. terceiros (%)	Quanto menor, melhor	Até 2,99	De 3 a 35,99	Acima de 36
Part. SFH no ativo (%)	Quanto menor, melhor	Até 0,99	De 1 a 6,99	Acima de 7
Part. SFH nos cap. terceiros (%)	Quanto menor, melhor	Até 0,99	De 1 a 15,99	Acima de 16
Financ. Obras SFH (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 21	De 1 a 20,99	Até 0,99
Liquidez				
Geral (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 2,00	De 0,05 a 1,99	Até 0,04
Corrente (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 1,50	De 0,05 até 1,49	Até 0,04
Seca (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 1,50	De 0,05 até 1,49	Até 0,04
Cobertura SFH (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 1,50	De 0,05 até 1,49	Até 0,04
Cobertura custo orçado (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 1,50	De 0,05 até 1,49	Até 0,04
Resultados				
Giro do ativo (em pontos)	Quanto maior, melhor	Acima de 0,62	De 0,43 até 0,61	Até 0,42
Rentab. Ativo (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 6	De 2 até 5,99	Até 1,99
Rentab. PL (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 20	De 8 até 19,99	Até 7,99
Rentab. Vendas (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 13	De 6 até 12,99	Até 5,99
Evolução das vendas (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 24	De 10 até 23,99	Até 9,99
Evolução dos recebimentos (%)	Quanto maior, melhor	Acima de 75	De 31 até 74,99	Até 30,99
% de receita realizada	Quanto maior, melhor	Acima de 73	De 46 até 72,99	Até 45,99

A etapa d, por sua vez, resultou no quadro 36:

Quadro 36: Relevância e peso dos quocientes

Quocientes	Relevância	Peso
Estrutura		
Endividamento (%)	ESSENCIAL	3
Comp. Exigib. (%)	POUCO IMPORTANTE	1
Imobilização PL (%)	POUCO IMPORTANTE	1
Relacionamento com instituições de crédito		
Part. Financ. Ativo (%)	MUITO IMPORTANTE	2
Part. Financ. Cap. terceiros (%)	ESSENCIAL	3
Part. SFH no ativo (%)	MUITO IMPORTANTE	2
Part. SFH nos cap. terceiros (%)	MUITO IMPORTANTE	2
Financ. Obras SFH (%)	MUITO IMPORTANTE	2
Liquidez		
Geral (em pontos)	ESSENCIAL	3
Corrente (em pontos)	ESSENCIAL	3
Seca (em pontos)	ESSENCIAL	3
Cobertura SFH (em pontos)	MUITO IMPORTANTE	2
Cobertura custo orçado (em pontos)	MUITO IMPORTANTE	2
Resultados		
Giro do ativo (em pontos)	MUITO IMPORTANTE	2
Rentab. Ativo (%)	ESSENCIAL	3
Rentab. PL (%)	ESSENCIAL	3
Rentab. Vendas (%)	ESSENCIAL	3
Evolução das vendas (%)	MUITO IMPORTANTE	2
Evolução dos recebimentos (%)	MUITO IMPORTANTE	2
% de receita realizada	MUITO IMPORTANTE	2

Os procedimentos descritos nas letras *e*, *f* e *g* proporcionaram o quadro

37:

Quadro 37: Distribuição das pontuações das empresas (fórmulas atuais)

2000:

Quantidade de empresas	Pontuação	Acumulado	Decil	Conceito
109	De 8 a 22	109	10	DEFICIENTE
125	De 23 a 27	234	20	
101	De 28 a 30	335	30	
110	De 31 a 33	445	40	
103	De 34 a 36	548	50*	RAZOÁVEL
107	De 37 a 40	655	60	
94	De 41 a 43	749	70	
95	De 44 a 47	844	80	
117	De 48 a 52	961	90	BOM
89	De 52 a 61	1050	-	

* Mediana

Utilizou-se o ano de 2000 para determinar os intervalos das pontuações das empresas, obtidas pela utilização das fórmulas atuais dos quocientes, por entender-se que este seja o mais recente ano analisado.

Observa-se que empresas com até 33 pontos representam cerca de 42% da amostra, localizando-se até o quadragésimo decil, sendo, portanto, as notas conceituadas como DEFICIENTES. Pontuações entre 34 e 47, recebem conceito RAZOÁVEL e acima de 47 pontos, conceito BOM. A pontuação máxima obtida foi 61 pontos.

Fixa-se então, para efeito de conceituação das empresas, a seguinte regra:

- empresas boas: número igual ou superior a 48 pontos;
- empresas razoáveis: entre 34 e 47 pontos;
- empresas deficientes: até 33 pontos.

Tendo agora os conceitos, retrocede-se aos balanços dos anos anteriores, que resultam no quadro 38.

Quadro 38: Comparação das distribuições das empresas pelos conceitos BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE nos três anos (fórmulas atuais)

Conceito	1998	1999	2000
DEFICIENTE	856	522	445
RAZOÁVEL	194	372	399
BOM	-	156	206
Total	1050	1050	1050

Os procedimentos contidos nas letras *h*, *i* e *j* da metodologia proposta resultam no quadro 39, semelhante ao anterior

Quadro 39: Comparação das distribuições das empresas pelos conceitos BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE nos três anos (fórmulas propostas)

Conceito	1998	1999	2000
DEFICIENTE	300	99	111
RAZOÁVEL	651	369	311
BOM	99	582	682
Total	1050	1050	1050

Atendendo à proposta da etapa k , comparam-se as quantidades de empresas classificadas pelos conceitos BOM, RAZOÁVEL e DEFICIENTE, em ambos os modelos, conforme o quadro 40.

Quadro 40: Comparação das pontuações dos modelos

Conceito	1998		1999		2000	
	Atual	Proposto	Atual	Proposto	Atual	Proposto
DEFICIENTE	856	300	522	99	445	111
RAZOÁVEL	194	651	372	369	399	311
BOM	-	99	156	582	206	682
Total	1050	1050	1050	1050	1050	1050

Observa-se que, em todos os anos analisados, a quantidade de empresas cuja pontuação corresponde ao conceito DEFICIENTE é maior quando se aplicam as fórmulas atuais dos quocientes do que quando se aplicam as fórmulas propostas.

Inversamente, a quantidade de empresas consideradas nos conceitos RAZOÁVEL e BOM é menor quando se utiliza o modelo atual do que o modelo proposto.

Como tomou-se a premissa de que o modelo atual subavalia as pontuações, e com base na comparação feita no quadro 40, entende-se que o modelo proposto distribui melhor a amostra de empresas pelas classes DEFICIENTE, RAZOÁVEL e BOM.

Em seguida analisa-se a distribuição das pontuações mostradas nos dois modelos, de forma a verificar se o resultado obtido é ou não independente da aplicação das fórmulas atuais e propostas, processo correspondente à etapa / da metodologia.

3.6.3.1 – Comparação das distribuições de pontuações para cada conjunto de quocientes

O objetivo deste teste é avaliar se existe diferença significativa entre as médias das pontuações das empresas quando apresentadas com as fórmulas tradicionais e propostas dos quocientes.

Considerando o ano de 1998:

Hipótese nula - $H_0: \mu_{\text{proposto}} = \mu_{\text{tradicional}}$ X $H_1: \mu_{\text{proposto}} > \mu_{\text{tradicional}}$

Considerando o ano de 1999:

Hipótese nula - $H_0: \mu_{\text{proposto}} = \mu_{\text{tradicional}}$ X $H_1: \mu_{\text{proposto}} > \mu_{\text{tradicional}}$

Considerando o ano de 2000:

Hipótese nula - $H_0: \mu_{\text{proposto}} = \mu_{\text{tradicional}}$ X $H_1: \mu_{\text{proposto}} > \mu_{\text{tradicional}}$

A hipótese nula H_0 testa se não existe diferença entre a média da pontuação baseada nos quocientes calculados pelas fórmulas propostas em relação à média da pontuação baseada nos cálculos tradicionais. O teste que faz a comparação de médias é o Teste T (Bussab; Morettin. 1995: 264-268).

O resultado do teste é expresso por um *p-value* (p-valor ou nível descritivo) que expressa a probabilidade de não rejeição da hipótese nula. Isso significa que se este experimento for repetido 100 vezes com diferentes amostras coletadas sob as mesmas condições, o *p* continuará sendo a probabilidade de vezes que a hipótese nula H_0 será verdadeira.

Assim, quando se rejeita essa hipótese, com nível de significância de 5%, para um resultado do teste $p < 0,0001$; é o mesmo que dizer que em menos de 5% das amostras a hipótese nula é verdadeira. A seguir, o quadro comparativo das médias nos dois modelos.

Quadro 41: Comparação das médias das pontuações das empresas

Conceito	1998		1999		2000	
	Atual	Proposto	Atual	Proposto	Atual	Proposto
Média	25,29	37,66	33,89	49,66	36,64	51,23
Variância	58,68	62,92	138,40	155,17	119,05	184,06

Nota-se, confirmando os resultados do quadro 40 que as empresas apresentam médias maiores de pontuações quando analisadas pelo modelo proposto, em comparação ao tradicional.

Em seguida efetua-se o teste T que verifica a diferença entre as médias apresentadas e testa as hipóteses anteriormente explicadas. Os resultados são:

1998: probabilidade resultante igual a 0,0000...

1999: probabilidade resultante igual a 0,0000...

2000: probabilidade resultante igual a 0,0000...

Os resultados das probabilidades, em todos os anos, tendem a zero, refutando a hipótese H_0 em benefício da hipótese H_1 . Neste caso, rejeitam-se todas as hipóteses H_0 em todos os anos, em um nível de significância de 5 %.

Assim, pode-se visualizar que o modelo proposto apresenta resultados mais adequados para as empresas analisadas, consoante com a idéia de que o modelo tradicional de fórmulas de quocientes necessita de adaptações mais representativas da situação patrimonial das construtoras.

3.6.3.2 – Comparação entre as classificações atribuídas às empresas de acordo com o modelo de cálculo dos quocientes

As variáveis são consideradas como sendo variáveis categorizadas, ou seja, as respostas podem ser tipificadas nos conceitos expostos de DEFICIENTE, RAZOÁVEL e BOM.

Para efetuar esta análise, utilizou-se o teste conhecido como Qui-quadrado (X^2) que se presta a verificar o grau de dependência das distribuições, conforme Bussab e Morettin (1995:260):

“...quando estivermos estudando distribuições amostrais de estimadores, de certo modo estaremos envolvidos com combinações de variáveis aleatórias independentes”.

O objetivo deste teste é detectar possíveis associações entre as variáveis, sendo que a hipótese nula testada mostra que não existe associação entre as variáveis - que é a hipótese de independência -, ou seja, a contagem em cada intervalo para as variáveis independe da distribuição pela qual cada

uma foi gerada. Entende-se por variável, neste caso, a classificação das empresas baseadas nos quocientes calculados pelas fórmulas tradicionais e propostas por este estudo.

O resultado será expresso pelo *p-value* que demonstra a mesma probabilidade do teste anterior, mas com a seguinte interpretação: quando não se rejeita a hipótese nula significa que a classificação depende da fórmula que foi utilizada para obtenção da pontuação, ou seja, os modelos de classificações propostos para cada conjunto de quocientes têm relação direta com o resultado da classificação das empresas.

O teste, considerando as quantidades de empresas associadas aos critérios DEFICIENTE, RAZOÁVEL e BOM, levanta a seguinte hipótese:

Hipótese H_0 : o resultado dos índices independe do modelo aplicado.

Hipótese H_1 : o resultado depende do modelo aplicado.

Feito o teste Qui-quadrado, determina-se a probabilidade de a hipótese H_0 ser verdadeira em cada ano:

1998: probabilidade resultante igual a 0,0000...

1999: probabilidade resultante igual a 0,0000...

2000: probabilidade resultante igual a 0,0000...

Todos os resultados tendem a zero. A probabilidade resultante é o nível descritivo do teste, em outras palavras, o valor da probabilidade associada à não rejeição da hipótese H_0 .

Quando se rejeita tal hipótese, conclui-se que essas contagens, totais em cada categoria, são resultado de duas distribuições diferentes, dessa forma, as distribuições não possuem os mesmos parâmetros, aí entendidos como as médias.

Rejeita-se, por fim, em todos os anos, a hipótese H_0 em um patamar de significância de 5%, validando o modelo proposto de cálculo de quocientes.

Finalmente, torna-se necessário dizer que, para um efetivo aproveitamento do modelo de análise proposto, é fundamental que ele deva ser aplicado a novas amostras futuras, tendo seus resultados acompanhados, aferidos e, se fizer-se necessário, ter suas fórmulas adaptadas a novos fatos contábeis e situações ambientais diferentes daquelas em que foram feitas as validações contidas nesta dissertação.

CONCLUSÃO

Esta dissertação enfocou dois grandes aspectos da realidade contábil das construtoras; em ambos foram levantadas dificuldades conceituais, mas também puderam ser vislumbradas possibilidades de melhora.

O primeiro enfoque foi o da contabilização das principais atividades do dia-a-dia das empresas do setor. A conclusão a que se chegou, ao estudar tais contabilizações, foi que existe uma grande intervenção da legislação tributária, por meio da Instrução Normativa 84/1979, que estabeleceu uma série de procedimentos ferindo os princípios contábeis.

É importante lembrar que, entre o ano de 1976 e a data da Instrução Normativa 84, transcorreram três anos, ou seja, após a promulgação da Lei das S/A's, as empresas construtoras tiveram que levantar balanços ao longo de todo esse período, sem contar com uma legislação específica.

Esse é, portanto, o fato histórico que explica a razão pela qual a metodologia contábil voltada para as empresas de construção civil é fortemente influenciada pela legislação fiscal.

Decorridos mais de vinte anos, após a elaboração da Instrução Normativa 84/1979, o país encontra-se em um momento muito interessante para a contabilidade imobiliária; momento esse proporcionado pela

reformulação da Lei das S/A's, que tramita pelas instâncias legalmente instituídas.

Como foi explorado no corpo do trabalho, a reformulação da Lei 6.404/1976 extingue o grupo contábil Resultado de Exercícios Futuros, muito utilizado pelas construtoras. Nota-se mais uma vez que a história parece se repetir, uma vez que não foram apresentadas alternativas para a mudança contábil.

Sobre a análise das demonstrações contábeis, concluiu-se que os principais problemas decorrentes da aplicação de modelos de análise de balanços às empresas construtoras são ocasionados pela influência da legislação que, com seus excessivos critérios de apuração dos resultados, prejudica a interpretação final pelos usuários da contabilidade.

A demonstração do resultado do exercício, apurada por regimes contábeis distintos, a presença do grupo Resultado de Exercícios Futuros nos balanços e a facultatividade de opção pela contabilização do custo orçado de unidades vendidas em construção são exemplos da dificuldade de se analisar as demonstrações contábeis das construtoras.

Mesmo assim, esta dissertação foi guiada no sentido de amenizarem-se os impactos de todos esses problemas.

Assumiu-se, na problemática levantada, que se os cálculos e metodologias envolvidos nas técnicas tradicionais de análise de balanços não são adequados às empresas construtoras, ainda assim seria possível empreender adaptações que permitiriam uma melhor compreensão da situação patrimonial dessas empresas. Em seguida, para a comprovação de tal hipótese, foram demonstradas algumas adequações de conceitos, cálculos de quocientes - com sua comprovação estatística positiva -, bem como novas propostas para se encarar os balanços das construtoras, diminuindo, portanto, os efeitos negativos.

Sabe-se que todas as idéias aqui arroladas apenas iniciam a possibilidade de uma exploração mais atenta sobre a contabilidade e análise de balanços das empresas construtoras.

O setor possui uma importância muito grande para a sociedade. Dele dependem a viabilidade de diversas decisões relacionadas à moradia, ao impacto urbano e à inclusão social de camadas desfavorecidas, representadas pelos trabalhadores que atuam no setor.

Se os analistas externos não dispõem de demonstrações de obras em andamento, balanços fechados por empreendimento, uniformização de critérios, entre outros pontos, as empresas construtoras, por sua vez, devem começar a se acostumar com palavras como *rating* (avaliação de risco) da empresa e do empreendimento, itens que servirão, no futuro, para viabilizar negócios no setor imobiliário.

As adaptações conceituais e a comprovação estatística do modelo de quocientes propostas, comprovam a hipótese deste trabalho e, aliadas à importância do setor, são indícios de que é necessário discutir melhores formas de se avaliar as construtoras.

A melhora da análise de balanços pode ser, no futuro, acompanhada de sofisticações no campo da avaliação de risco das empresas de construção civil. Diversos itens podem ser pesquisados considerando-se esses fatores, tais como:

a) melhor evidenciação contábil de itens específicos:

- definição do segmento de atuação: é preciso identificar melhor em que segmento a empresa atua, para tanto, deve-se evidenciar informações relativas à composição do faturamento e público alvo. É muito importante saber esses dados, porque cada segmento responde de forma diferente às mudanças da economia, que refletem diretamente na situação econômico-financeira das empresas. Sabendo-se o segmento de atuação, e acompanhando-se as tendências da economia, pode-se tomar decisões preventivas;
- entradas de caixa: devido aos diversos critérios de contabilização das receitas, as demonstrações contábeis não refletem adequadamente os valores que entraram no caixa, dificultando, assim, a análise do capital de

giro. Para cobrir essa deficiência, seria importante obter a evidenciação das entradas de caixa mês a mês, abrangendo o exercício que está em curso na data da informação prestada e no exercício anterior a este;

- formas de financiamento da atividade: uma maior evidenciação contábil das fontes de recursos que as empresas construtoras utilizam (SFH, SFI, debêntures, recursos próprios, entre outros) permitiria ao analista externo associar essa informação com análises conjunturais e políticas; tendo, por fim, uma melhor avaliação do risco que cada uma dessas vias de financiamento da atividade acarreta;

- b) desenvolvimento de demonstrações específicas para o setor: de modo geral, o estoque é um item muito importante na análise das empresas. Como se viu, nas construtoras, os estoques são formados basicamente por imóveis em construção, concluídos e terrenos. Constam nos balanços como ativos a serem comercializados a curto ou a longo prazo e, em um processo de análise de balanços, torna-se necessário obter mais informações sobre eles. Para que se consiga avaliar com mais clareza outros aspectos da atividade operacional, que não são possíveis de se captar apenas por meio dos balanços, um campo promissor de pesquisa seria o desenvolvimento de demonstrações de carteira de obras, que englobassem os itens abaixo sugeridos, dentre outros:

- número total de empreendimentos;
- área total dos empreendimentos (m²);

- custo total associado;
- receita total associada;
- custo incorrido;
- receita incorrida;
- total de unidades;
- unidades comercializadas.

Acompanhando tais informações, podem-se pesquisar, também, itens específicos dos principais empreendimentos que a construtora realiza no momento da análise, bem como as principais obras por ela realizadas ao longo de sua existência:

- nome do empreendimento;
- localização;
- espécie (casa, apartamento, sala comercial, entre outros);
- % executado;
- área total (m²);
- custo total associado;
- receita total associada;
- custo incorrido;
- receita incorrida;
- total de unidades;
- unidades comercializadas;
- data do início da construção;
- data do término ou término previsto;

O desenvolvimento de pesquisas para esses itens, sua coleta e correto armazenamento permitiriam, no futuro, elaborar novos quocientes, tais como:

- estágio do empreendimento: $\text{custo incorrido} / \text{custo total}$;
- % realização da receita do empreendimento: $\text{receita incorrida} / \text{receita total}$;
- % realização da receita do empreendimento em função do prazo:

$(\text{receita incorrida} / \text{receita total}) / \text{número de meses do empreendimento}$;

- eficiência operacional: $\text{custo total} / \text{m}^2 \text{ total}$;
- margem dos empreendimentos: $(\text{receita total} - \text{custo total}) / \text{receita total}$;
- estágio de vendas: $\text{unidades comercializadas} / \text{unidades totais}$.

Obtidas as informações, e calculados os quocientes, o passo seguinte seria seu estudo exaustivo, por um período razoável de tempo, a fim de verificar se eles, junto aos quocientes propostos neste trabalho, são discriminantes e cruciais de uma provável situação de insolvência de empresas construtoras. Estabeleceria-se, por fim, uma análise de risco exclusiva para o setor.

Em muitos balanços, tais dados não são evidenciados com a pertinência necessária e, enquanto não se incrementa uma cultura de evidenciação contábil, cabe ao analista externo coletar as informações, e aos pesquisadores, o seu estudo, contribuindo para que trabalhos futuros mantenham o interesse e a urgência do assunto.

O momento é favorável, a oportunidade é interessante e as necessidades muito grandes. Em função de todos esses aspectos, a dissertação aqui concluída representa uma pequena contribuição ao estudo da realidade contábil dessas empresas.

Os esforços aqui empreendidos já terão sido bem-sucedidos se capitanearem o interesse em se iniciar a troca de idéias acerca de tudo o que foi visto e servirem de base para pesquisas futuras.

BIBLIOGRAFIA

AGRESTI, A. *Categorical data analysis*. New York: Wiley, 1990.

ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 2002. 7º ed.

BONIZIO, Roni Cleber. *Um estudo sobre os aspectos relevantes da contabilidade e o seu uso em empresas do setor de construção civil*. Dissertação de mestrado em 2001 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

BRAGA, Roberto. *Fundamentos e técnicas de administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1989.

BRASIL, Haroldo Vinagre; GUIMARÃES, Haroldo. *Gestão financeira das empresas – um modelo dinâmico*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. 4º ed.

BUSSAB, Wilton O.; MORETTIN, Pedro A. *Estatística básica*. São Paulo: Atual Editora, 1995, 4º ed.

CARVALHO, José Eurico Castallat M. de. *Avaliação patrimonial e do lucro em empresas de incorporação imobiliária: uma abordagem de gestão econômica*. Dissertação de Mestrado em 2000 – Instituto Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP.

COSTA, Magnus Amaral da. *Contabilidade da construção civil e atividade imobiliária*. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. *Fixação de padrões, cálculo e significância das variações: um enfoque gerencial*. Dissertação de mestrado em 1981 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

_____. *Construção por empreitada*. Revista Brasileira de Contabilidade. Distrito Federal: Conselho Federal de Contabilidade, Ano XI, nº 36, jan./mar. 1981.

_____. *Construção de imóveis para venda*. Revista Brasileira de Contabilidade. Distrito Federal: Conselho Federal de Contabilidade, Ano XI, nº 39, out./dez. 1981.

_____. *Reconhecimento do lucro na atividade imobiliária*. Revista Brasileira de Contabilidade. Distrito Federal: Conselho Federal de Contabilidade, Ano XIV, nº 49, abr./jun. 1984.

DINIZ FILHO, André. *Uma contribuição para os aspectos gerais da contabilidade das empresas imobiliárias e de construção civil*. Dissertação de Mestrado em 1995 – Instituto Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP.

Distrito Federal: Decreto nº 300

Distrito Federal: Lei Federal nº 8.666/1993

Distrito Federal: Lei Federal nº 9.514/1997

Distrito Federal: Lei Federal nº 10.303/2001

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 84, de 20/12/1979

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 23, de 25/03/1983

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 67, de 21/04/1988

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 107, de 14/07/1988

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 179, de 30/12/1987

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 67, de 21/04/1988

Distrito Federal: Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 107, de 04/07/1988.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. *O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras – um método da análise, orçamento e planejamento financeiro*. Rio de Janeiro: Editora Campus / Edições FDC. 2003.

FRANCO, Hilário. *Estrutura, análise e interpretação de balanços*. São Paulo: Atlas, 1992. 15º ed.

HENDRIKSEN, Eldon S. & Van BREDA, Michael F. *Teoria da contabilidade*. Tradução da 5º edição americana. São Paulo: Atlas, 1999.

HIGGINS, Robert C. *Analysis for financial management*. Washington: Buxton Skinner, 1995. 4th ed.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBECKE, Ernesto Rubens. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. São Paulo: Atlas, 2000. 5º ed.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 1998. 7º ed.

_____ *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 2000. 6º ed.

KAWASHITA, Akio. *A apuração e tributação do lucro nas vendas a prazo ou a prestação de imóveis, com o reconhecimento do lucro bruto proporcionalmente à receita de venda recebida*. Dissertação de mestrado em 1980 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

LA ROSA, José Rubens de. *Sistema de contabilidade gerencial para empresas de serviços de engenharia com suporte de microinformática*. Dissertação de mestrado em 1991 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

MARION, José Carlos. *Análise das demonstrações contábeis – contabilidade empresarial*. São Paulo: Atlas, 2002. 2º ed.

MATARAZZO, Dante C. *Análise financeira de balanços*. São Paulo: Atlas, 1998. 5º ed.

NIYAMA, Jorge Katsumi. *Contribuição à avaliação do nível de qualidade da evidência contábil das empresas pertencentes ao SFH*. Dissertação de mestrado em 1990 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

Rio de Janeiro: Companhia de Valores Mobiliários. *Parecer de Orientação nº 21/1990*.

Rio de Janeiro: Companhia de Valores Mobiliários. Ofício Circular nº 5/1995

Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa nº 21, de 31/03/1979

SEGRETI, João Bosco. *Análise da Instrução Normativa S.R.F 84/1979 na apuração do lucro e situação patrimonial das empresas de construção de imóveis para venda*. Dissertação de mestrado em 1982 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

_____. *Contribuição à gestão econômica das instituições financeiras do Sistema Financeiro da Habitação – SFH – através da contabilidade gerencial*. Tese de doutorado em 1991 – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo – FEA/USP.

Serasa S/A. *Setorise – Relatório Setorial Serasa – Construção Civil*. 2001.

SILVA, José Pereira. *Gestão e análise de risco de crédito*. São Paulo: Atlas, 2000. 3º ed.

WALSH, Ciaran. *Key management ratios*. London: Pitman Publishing, 1996.