MÉTODOS DE ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL APLICADOS À CONTRUÇÃO CIVIL: GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO PARA EMPREENDIMENTOS COMERCIALIZADOS EM PLANTA

Eduardo Ramos Zart[1]
André Luís Martinewski[2]

RESUMO

A construção civil está inserida em uma pequena parcela das atividades econômicas cujo ciclo operacional é superior ao exercício social. Isto pode insurgir em grandes distâncias entre o resultado econômico e o resultado financeiro. Nesse âmbito, a gestão do capital de giro é fundamental para garantir a rentabilidade e a continuidade dos negócios. Para tanto, é preciso atentar para as possíveis formas de escrituração contábil: regime de competência, regime de caixa e "método dos custos incorridos", já que cada uma delas pode resultar em medidas de capital de giro e necessidade de capital de giro distintas. Afim de identificar o critério contábil mais indicado para exercer a gestão do capital de giro, este trabalho compara as três formas de escrituração supramencionadas aplicadas à construção civil. A partir de simulações comerciais e operacionais de um empreendimento da empresa Domini Construtora e Incorporadora Ltda., percebeu-se que o critério contábil mais coeso com as operações da empresa é o "método dos custos incorridos". Isto porquê ele compreende como fato gerador da receita a construção do imóvel, desde que comprovada a sua venda. Noutras palavras, é como se o comprador do imóvel recebesse todos os meses um pedaço da sua compra; um pedaço do imóvel". Logo, não há superestimação ou subestimação da necessidade de capital de giro e do capital de giro da empresa.

Palavras-Chave: Construção Civil, Critérios de Escrituração Contábil, Necessidade de Capital de Giro, Capital de Giro.

ABSTRACT

The civil construction is set in a small portion of economic activities whose operating cycle is higher than the fiscal year. It can culminate with large distances between the economic result and the financial one. In this context, the working capital management is essential to ensure the profitability and the business continuity. Therefore, it is necessary to consider the possible forms of bookkeeping: accrual basis, cash basis and "costs incurred method", since each of them can result in measures of working capital and distinct working capital need. In order to identify the most appropriate accounting policy to practice the working capital management, this paper compares the three ways of bookkeeping which are mentioned above and apply to civil construction. Analyzing operational and comercial simulations of a venture developed by a company called Domini Construction and Incorporated Ltd., it is possible to realize that the most cohesive accounting criteria, based on the company's operation, is the "method of the costs incurred." That's because it understands the property building process as a generating revenue, since proven its sale. In other words, it is like the property buyer received a piece of his purchase every month. A piece of the property. So there is no overestimation or underestimation of the working capital need and the company's working capital.

Keywords: Civil Construction, Criteria Bookkeeping, Working Capital Need, Working Capital.

[1] Bacharel em Ciências Contábeis – Faculdade dos Imigrantes;
[2] Professor do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

INTRODUÇÃO

A construção civil pode ser determinante para o desenvolvimento de um país. Apesar de não produzir máquinas, extrair commodities, inventar novas tecnologias e elevar a formação intelectual, ela constrói portos, aeroportos, estradas, moradias, instituições de ensino entre outros. De forma direta e indireta, ela responde pela infraestrutura do país, fator decisivo para aumentar a capacidade produtiva e o índice de desenvolvimento humano.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2012, o setor cresceu cerca de 1,4% em relação ao ano anterior. Embora moderado, o percentual é superior ao apresentado pelo país – 0,9%. Em 2010, o aumento representou 11,6% e, em 2011, 3,6%, ambos superiores aos respectivos PIB brasileiros. É responsável, atualmente, por 5,7% do produto interno bruto, 2,8 milhões de empregos diretos e, acima de tudo, pela diminuição do déficit habitacional.

Esse nicho, sob o ponto de vista gerencial, apresenta singularidades que o tornam muito complexo. A construção civil está inserida em uma pequena parcela das atividades econômicas cujo ciclo operacional é superior ao exercício social. Ou seja, o tempo transcorrido entre a compra de material e mão-de-obra, processo produtivo, comercialização e recebimento é, normalmente, superior a 360 dias.

Além de extensos, o ciclo operacional e, por conseguinte, o ciclo financeiro estão sujeitos à intensas oscilações devido às características de cada empreendimento. Isto porque os cronogramas de obra, os períodos de pré-lançamento, as formas de aquisição dos terrenos, as políticas de recebimento e as modalidades de financiamento que compõem a estrutura de capitais da empresa (Sociedade por Quotas de Participação, Crédito Associativo, Investidores etc.) diferem de obra para obra. Nesse âmbito, a gestão do capital de giro é fundamental para garantir a rentabilidade e a continuidade dos negócios.

Para tanto, exercer a gestão do capital de giro, faz-se necessária a utilização das informações contábeis. Nas entidades de construção civil, identifica-se, no momento da elaboração das demonstrações, no encerrar de um exercício, a dificuldade na atribuição das devidas proporções de receitas e despesas, uma vez que as receitas auferidas se referem, na maioria das vezes, a um produto em fase de elaboração.

Sendo difíceis de se elaborar, as demonstrações contábeis dessas instituições são, da mesma forma, complicadas de serem analisadas e utilizadas como ferramenta no auxílio às decisões gerenciais. No momento em que se precisa decidir, não se encontram nas demonstrações contábeis informações que representem com fidelidade a posição patrimonial e de resultado da entidade.

O regime de competência, utilizado para a maioria das atividades econômicas, para a construção civil, se utilizado, pode distanciar-se demasiadamente do fluxo de caixa, já que o prazo para o reconhecimento da receita (na entrega do empreendimento) é grande. O regime de caixa, ao contrário, deixa a desejar no que se refere a apuração dos resultados, uma vez que o mesmo se dá em razão dos recebimentos de bens (numerários ou não), independentemente da atividade produtiva. Há, também, o método conhecido como "custos incorridos", que compreende o lucro como o resultante da soma entre o volume de vendas e a construção dos empreendimentos.

De acordo com Almeida e Bezerra (2012, p. 229), "o resultado do período (lucro ou prejuízo) é formado obedecendo ao regime competência, enquanto o saldo de caixa é formado obedecendo ao regime de caixa; estes procedimentos podem ser utilizados na prática do gerenciamento de resultados." Sabe-se, deste modo, que o resultado é escriturado, evidenciado e analisado em função de um critério contábil. Mas e a gestão do capital de giro?

É possível subestimar ou superestimar a necessidade de capital de giro e o capital de giro da entidade ao se utilizar um dado critério de contabilização?

Diante do exposto, levanta-se a seguinte problemática: Dentre o regime de competência, o regime de caixa e o método dos "custos incorridos", qual é o critério contábil mais indicado para mensurar a necessidade de capital de giro - NCG e o capital de giro - CDG em uma construtora e incorporadora de médio porte que comercializa os seus empreendimentos antes de construí-los (venda na planta)?

Face à relevância da construção civil na economia e, levando-se em consideração a dificuldade de gerenciamento deste setor, principalmente quanto às questões referentes ao capital de giro, além dos aspectos supramencionados, busca-se discorrer sobre o tratamento que a teoria da contabilidade, a legislação societária e a legislação tributária dispensam às entidades cujo ciclo operacional supera o exercício social – neste caso, a construção civil. O objetivo principal do estudo é verificar como mensurar e reconhecer as devidas proporções de receitas, custos e despesas para que as demonstrações contábeis apresentem informações condizentes com a real situação econômico-financeira. Por conseguinte, no que tange a gestão do capital de giro, identificar quais dessas demonstrações – e quais desses critérios contábeis – melhor orientam à tomada de decisões da empresa.

O artigo está estruturado em cinco secções, iniciando-se com esta introdução. Na continuação, apresenta-se o constructo teórico: critérios de contabilização aplicados à construção civil. Em seguida, abordam-se os procedimentos metodológicos e a descrição e análise dos resultados. Por fim, apresentam-se as considerações finais do estudo.

1. CRITÉRIOS DE ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL: Construção Civil

O gerenciamento econômico e financeiro se dá através de um conjunto essencial de práticas contábeis comuns às organizações: registro, evidenciação e análise. Com elas, obtêm-se informações que, se utilizadas com sabedoria, permitem ao gestor maior assertividade na tomada de decisão.

No entanto, existem diversas práticas que norteiam a escrituração e a divulgação da contabilidade, cabendo ao gestor optar pela(s) mais convergente(s) aos interesses da empresa.

Segundo Coelho e Lopes (2007, p. 123), "os resultados contábeis, pela arbitrariedade com que são estabelecidos os parâmetros de apuração de lucros; pelo corte temporal para tal apuração; e pelos ajustamentos de conceitos de lucro ao conceito de caixa, sempre dependerão de julgamento dos contadores e gestores".

Ao se determinar as melhores práticas contábeis, deve-se considerar: "1. Identificação do fenômeno – atos e fatos; 2. Mensuração de seus efeitos no patrimônio da entidade; 3. Classificação; 4. Reconhecimento contábil; 5. Sumarização e evidenciação da situação patrimonial e financeira da entidade". (Cardoso e Martinez, 2006, p.1)

Nas empresas pertencentes à construção civil, há uma grande variedade de procedimentos, normas e leis – tangentes à contabilidade – relativas às naturezas jurídica, fiscal e societária. Além disso, corroborando com o item supracitado n° **5.** – especialmente sobre a "situação financeira da entidade", a construção civil pertence a uma pequena parcela das atividades econômicas cujo ciclo operacional é superior ao exercício social. Essencialmente, isto implica em grandes distâncias entre resultados econômicos e financeiros, ou então, lucro e caixa.

A seguir, evidenciar-se-ão três critérios de escrituração de receitas e custos utilizados na construção civil: ***regime de competência, regime de caixa*** *e* ***método dos custos incorridos***. Em suma, respectivamente, trata-se do reconhecimento do lucro ao se receber bens

(numerários ou não), ao se entregar imóveis ou, ainda, enquanto se constrói o empreendimento imobiliário.

Ressalva-se que o estudo não intenta abordar os aspectos fiscais dos critérios apresentados a seguir. Contudo, deve-se saber que: a legislação societária (Lei 6.404/76 e Decreto-lei 1.598/77) acrescida da [3]Instrução Normativa N° 84/79, a respeito da atividade de incorporação de imóveis, estabelece a apuração dos impostos em razão do recebimento de bens, independentemente do critério de escrituração contábil adotado.

Quanto às melhores práticas de contabilização, a legislação do Imposto de Renda (Parágrafo 1° do Art. 274 do RIR/99) em consonância com os Princípios Fundamentais de Contabilidade do Conselho Federal de Contabilidade, estabelece que as receitas e as despesas devem ser apropriadas pelo Regime de Competência, independentemente do ramo de atividade. Porém, oferece a não observância deste último (Parágrafo 1° do Art. 274 do RIR/99) se não houver prejuízo da eventual redução ou postergação do recolhimento de tributos.

Ainda, a referida Instrução Normativa discorre a respeito do reconhecimento do lucro da unidade imobiliária comercializada apenas quando satisfeita a chamada "condição suspensiva":

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

Em suma, para que se possa reconhecer qualquer receita da venda de bens imóveis, independentemente do critério de escrituração utilizado, faz-se necessário – via contrato de compra e venda (ou compromisso de compra e venda futura) – ter a garantia de que a operação compactuada entre as partes não possa ser desfeita, anulada ou cancelada.

Havendo condições suspensivas, ou seja, condições que permitam o cancelamento entre empresa e cliente, o lucro só poderá ser apurado quando da entrega do imóvel ao comprador e quando da quitação integral do imóvel à parte vendedora (pagamento do comprador).

Para os exemplos que seguem, assume-se que a incorporadora objeto de estudo apura os seus impostos e contribuições em razão do recebimento de bens. Além disso, para todos os contratos de compra e venda com promessa de entrega futura, não há condição suspensiva, uma vez que a matrícula dos imóveis é individualizada ao comprador e a entrega dos imóveis está condicionada à Caixa Econômica Federal – agente financeiro.

1.1 Regime de Competência

O regime de competência prima pela qualidade da informação, já que registra, evidencia e, por conseguinte, analisa as demonstrações contábeis de forma tempestiva – no que diz respeito ao fato gerador ou fator causal. De acordo com Coelho e Lima (2008, p. 123), trata-se da "transferência do direito de propriedade sobre o bem, mesmo que se recebam em troca outros direitos de propriedade que não o bem numerário".

---

[3] Instrução Normativa n° 84, de 20 de dezembro de 1979, intitulada "IR – Lucro nas Atividades de Compra, Venda, Loteamento, Incorporação e Construção de Imóveis – Normas para Apuração e Tributação".

> A gênese formal da qualidade da informação contábil tem origem na estrutura do método contábil com os princípios da realização da receita e do reconhecimento da despesa, os quais permitem que se produzam constructos patrimoniais independentemente da utilização de caixa nas transações registradas. (COELHO; LIMA, 2008, p.123)

Noutras palavras, o regime de competência implica no registro das receitas pela transferência do direito de propriedade sobre o bem, mesmo que se recebam em troca outros direitos de propriedade que o bem não numerário, com as vendas a prazo. Ele pauta-se em dois Princípios Contábeis: [4]competência e [5]oportunidade.

Para as incorporadoras, na prática, isso significa reconhecer a receita da venda de um empreendimento apenas quando ele for entregue ao comprador. Da mesma forma, os gastos (investimentos) ativados no estoque da empresa seriam apropriados como custos apenas quando do reconhecimento da receita, também na passagem do bem ao terceiro (comprador).

Embora não caiba à discussão, vale ressaltar que, para a análise de resultados quando da utilização deste método e, imaginando-se que a incorporadora trabalhasse essencialmente com vendas antecipadas – na planta, a mesma poderia absorver prejuízos ao longo de um extenso período até a entrega do imóvel para, somente ao final deste período (na entrega do empreendimento), verificar a existência de lucro.

Nesses casos, se o ciclo operacional for superior ao exercício social, haveria a possibilidade de prejuízos demasiados em certos anos sociais e, por conseguinte, lucros excessivos em outros. De fato, o Balanço Patrimonial expressaria um perfeita situação líquida da empresa, já que obedece aos Princípios e Normas da Contabilidade. Mas e em se tratando da análise de desempenho operacional? Se a empresa não apresentasse lucros e, além disso, possuísse estoques em demasia, seria factível considerá-la ineficiente ou negativa?

Segundo Paulo (2007, p. 65),

> "as empresas têm a oportunidade de empregar, conjuntamente, várias formas e tipos de manipulação das informações contábeis, como, por exemplo, o emprego das atividades reais e, posteriormente, as escolhas contábeis, com o intuito de reportar a informação da forma desejada".

A seguir, tem-se algumas premissas oriundas de um dos empreendimentos da empresa Domini Construtora e Incorporadora Ltda. Apresentar-se-ão, para fins de exemplificação, duas simulações comerciais: a primeira, intitulada de Obra A, considera a venda do empreendimento apenas quando da sua conclusão. A segunda, Obra B, simula a venda do empreendimento antes e durante o processo de incorporação ou construção. A empresa objeto de estudo está qualificada no capítulo n° 2 – Procedimentos Metodológicos.

Premissas do Empreendimento:

a. O valor geral de vendas – VGV é de R$ 10.000.000,00;

---

[4] Na resolução CFC 750/1993, art. 9°, lê-se: As receitas e as despesas devem ser incluídas na apuração do resultado do período em que ocorrerem, sempre simultaneamente quando se correlacionarem, independentemente de recebimento ou pagamento.

[5] Na resolução do CFC 750/1993, art. 6°: O princípio da Oportunidade refere-se ao processo de mensuração e apresentação dos componentes patrimoniais para produzir informações íntegras e tempestivas (Redação dada pela Resolução 1.282/2010).

b. O empreendimento tem prazo de construção de 2 anos (cronograma de obras – 24 meses);
c. A carga de impostos, incidentes sobre o recebimento, é de 5%;
d. A margem de contribuição do empreendimento é equivalente a 27% (68%/VGV ref. custos);
e. Desconsideram-se despesas (variáveis e fixas);

Premissas Comerciais da Obra A (Venda após Construção)**:**

f. O empreendimento é comercializado quando do seu término;
g. O recebimento das vendas é equivalente a 40% do VGV (na entrega do empreendimento);

Premissas Comerciais da Obra B (Venda antes da Construção)**:**

h. O empreendimento é comercializado 5 meses antes do início da obra (pré-lançamento de 5 meses);
i. 100% do empreendimento é vendido (proporcionalmente) até a entrega do mesmo (29 meses);
j. O recebimento das vendas é equivalente a 40% do VGV (até a entrega do empreendimento).

Essas premissas, extraídas de forma simplificada das demonstrações contábeis da empresa, são comuns a todos os exemplos deste artigo.

OBRA A:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**9.716.666**
Ativo Financeiro	**6.233.333**	**3.400.000**	**0**	**3.716.666**
Caixa	6.233.333	3.400.000	0	3.716.666
Ativo Operacional	**0**	**3.400.000**	**6.800.000**	**6.000.000**
Clientes	0	0	0	6.000.000
Estoques	0	3.400.000	6.800.000	0
PASSIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**9.716.666**
Passivo Operacional	**0**	**566.667**	**566.667**	**783.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	0	0	0	500.000
Adiantamentos	0	0	0	0
(-) Impostos a Aprop.	0	0	0	0
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	0	0	2.700.000

Tabela 1: Balanço Patrimonial / Obra A / Regime de Competência

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	0	0	0	10.000.000	100,00%
(-) Impostos	0	0	0	500.000	5,00%
(-) CPV	0	0	0	6.800.000	68,00%
(=) Lucro Bruto	**0**	**0**	**0**	**2.700.000**	**27,00%**

Tabela 2: DRE / Obra A / Regime de Competência

Percebe-se que, como o empreendimento não fora comercializado antes e/ou durante a sua construção, não há resultado nem recebimento até janeiro de 2013. Todas as

movimentações patrimoniais anteriores a esse período são permutativas, ou seja, modificam apenas a forma dos ativos e passivos, além das suas respectivas liquidez.

Certamente, quando do recebimento dos valores da venda após a construção do empreendimento, a NCG será igual a todos os gastos descontados do prazo médio de pagamentos. Como não há resultado, lucro, a medida de CDG permanece estática, podendo aumentar apenas com a injeção de capital social ou capitais de terceiro de longo prazo.

OBRA B:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**6.348.434**	**8.113.674**	**10.613.555**	**9.516.666**
Ativo Financeiro	**6.348.434**	**4.713.674**	**3.813.555**	**3.516.666**
Caixa	6.348.434	4.713.674	3.813.555	3.516.666
Ativo Operacional	**0**	**3.400.000**	**6.800.000**	**6.000.000**
Clientes	0	0	0	6.000.000
Estoques	0	3.400.000	6.800.000	0
PASSIVO	**6.348.434**	**8.113.674**	**10.613.555**	**9.516.666**
Passivo Operacional	**115.101**	**1.880.341**	**4.380.222**	**583.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	2.140	7.848	13.555	300.000
Adiantamentos	118.906	1.374.554	4.000.000	0
(-) Impostos a Aprop.	5.945	68.728	200.000	0
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	0	0	2.700.000

Tabela 3: Balanço Patrimonial / Obra B / Regime de Competência

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	0	0	0	10.000.000	100,00%
(-) Impostos	0	0	0	500.000	5,00%
(-) CPV	0	0	0	6.800.000	68,00%
(=) Lucro Bruto	**0**	**0**	**0**	**2.700.000**	**27,00%**

Tabela 4: DRE / Obra B / Regime de Competência

As demonstrações acima pautam-se nos Princípios Fundamentais da Contabilidade. Isto porque até a entrega do imóvel ao seu proprietário de direito, não há receita (mesmo havendo venda). Logo, se não há receita, não há custo. Além disso, não havendo receita, não há bem ou direito proveniente de uma venda. Sendo assim, todos os recebimentos são tratados como adiantamentos.

Na Obra B, porém, embora o CDG também permaneça estático – pois não há resultado até a entrega do empreendimento – a NCG diminui à medida que os recebíveis das vendas são recebidos como adiantamentos.

De fato, segundo os Princípios da Contabilidade, esse método atende aos requisitos contábeis. Porém, ao se saber que o empreendimento já fora todo vendido, o saldo entre os adiantamentos e os valores de venda contratados não afetariam a gestão do capital de giro?

1.2 Regime de Caixa

Regime de caixa é aquele que reconhece como receita o recebimento de bens. Ao contrário do regime de competência, cujo fato gerador se dá na venda das mercadorias ou na prestação dos serviços, este se pauta em encaixes e desencaixes.

Esse critério, se utilizado em empresas de pequeno porte - EPP's, quando lhes facultado o direito de utilização, pode ser benéfico por simplificar o entendimento de seus usuários. Porém, essencialmente, o regime de caixa pode levar a interpretações distorcidas a respeito da situação econômica da empresa. Ao invés de avaliar a entidade em função da operação, leia-se produção e comercialização, avalia-a por meio do caixa.

Em específico, tratando-se das incorporadoras, o regime de caixa é utilizado porque o ciclo operacional é muito grande. Ou seja, o período entre a compra de material (matéria-prima e recurso humano) e o recebimento das vendas pode superar a métrica de anos.

Logo, com ele, objetiva-se antecipar um resultado que, de acordo com os Princípios Contábeis, só seria reconhecido quando da entrega do empreendimento. Mas e se o recebimento se der após a entrega do imóvel? Ou então, no ato da compra, na [6]planta?

O regime de caixa, em relação à apuração do resultado, é parcialmente coeso aos Princípios Contábeis se: **1.** o imóvel for vendido na planta e; **2.** o recebimento for proporcional à construção, até a entrega do imóvel. Mesmo com essas condições, o dado regime ainda possui distorções. No entanto, devido ao escopo do trabalho, elas não serão objetos de estudo.

OBRA A:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**13.796.666**
Ativo Financeiro	**6.233.333**	**3.400.000**	**0**	**3.716.666**
Caixa	6.233.333	3.400.000	0	3.716.666
Ativo Operacional	**0**	**3.400.000**	**6.800.000**	**10.080.000**
Clientes	0	0	0	6.000.000
Estoques	0	3.400.000	6.800.000	4.080.000
PASSIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**13.796.666**
Passivo Operacional	**0**	**566.667**	**566.667**	**6.483.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	0	0	0	200.000
Receitas Diferidas	0	0	0	6.000.000
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**7.313.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	0	0	1.080.000

Tabela 5: Balanço Patrimonial / Obra A / Regime de Caixa

[6] Imóveis vendidos na concepção do projeto, muitas vezes negociados antes mesmo das aprovações competentes às entidades fiscalizadoras.

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	0	0	0	4.000.000	100,00%
(-) Impostos	0	0	0	200.000	5,00%
(-) CPV	0	0	0	2.720.000	68,00%
(=) Lucro Bruto	**0**	**0**	**0**	**1.080.000**	**27,00%**

Tabela 6: DRE / Obra A / Regime de Caixa

Na obra A – regime de caixa, o patrimônio da empresa é idêntico ao da obra A – regime de competência, pois até janeiro de 2013 não há recebíveis e, logo, não há recebimentos. Em 2013, no entanto, o resultado e o patrimônio diferem entre os regimes, pois o regime de caixa reconhece como receita os recebidos, enquanto o primeiro reconhece como receita os valores referentes às unidades vendidas e entregues.

OBRA B:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**7.953.666**	**11.666.492**	**13.893.555**	**13.596.666**
Ativo Financeiro	**6.348.434**	**4.713.674**	**3.813.555**	**3.516.666**
Caixa	6.348.434	4.713.674	3.813.555	3.516.666
Ativo Operacional	**1.605.232**	**6.952.818**	**10.080.000**	**10.080.000**
Clientes	1.605.232	4.487.515	6.000.000	6.000.000
Estoques	0	2.465.303	4.080.000	4.080.000
PASSIVO	**7.953.666**	**11.666.492**	**13.893.555**	**13.596.666**
Passivo Operacional	**1.607.372**	**5.062.029**	**6.580.222**	**6.283.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	2.140	7.848	13.555	0
Receitas Diferidas	1.605.232	4.487.515	6.000.000	6.000.000
Passivo Permanente	**6.346.294**	**6.604.463**	**7.313.333**	**7.313.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	112.961	371.130	1.080.000	1.080.000

Tabela 7: Balanço Patrimonial / Obra B / Regime de Caixa

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	118.906	1.255.648	2.625.446	0	100,00%
(-) Impostos	5.945	62.782	131.272	0	5,00%
(-) CPV	0	934.697	1.785.303	0	68,00%
(=) Lucro Bruto	**112.961**	**258.169**	**708.870**	**0**	**27,00%**

Tabela 8: DRE / Obra B / Regime de Caixa

Para se chegar ao resultado supra evidenciado – tabelas 7 e 8, reconheceu-se como receita os recebimentos (Clientes x Caixa; Receitas Diferidas x Vendas). O custo do produto vendido – CPV resulta da razão entre o valor recebido e o valor da venda (percentual recebido, multiplicado pelo orçamento de custos do empreendimento). Em resumo, tem-se receitas como recebimentos (40% das vendas) e custos por consequência (68% de custos x 40% das vendas).

De forma simplória, percebem-se dois reveses no que tange à análise de resultados: se o valor correspondente à venda das unidades imobiliárias fosse recebido integralmente no início da incorporação ou construção do empreendimento, o lucro se verificaria antes mesmo

do início das obras. Daí, tem-se um resultado superestimado. Do contrário, no caso do recebimento posterior ao término da obra, haveria um resultado subestimado.

Ademais, verificam-se as inclusões das contas Clientes e Receitas Diferidas. Isso significa que a operação mercantil já fora considerada, embora ainda não tenha sido reconhecida no exercício corrente. Aí, faz-se possível constatar que, obrigatoriamente, há uma diferença de valores correspondente à margem de contribuição – se comparada ao critério imediatamente anterior. Isto porque o regime de competência não reconhece a venda nem no exercício corrente, nem no exercício futuro.

Mas em se tratando da Gestão do Capital de Giro, objeto do estudo, existem distorções ao se verificar essas métricas (CDG e NCG) em função desse Balanço Patrimonial? Essas métricas refletem a realidade do dia-a-dia, da operação?

1.3 Custos Incorridos

O método conhecido como "custos incorridos" se trata de uma espécie de regime de competência adaptado. Isto porque ele compreende como fato gerador da receita a construção de um imóvel, desde que comprovada a sua venda e a sua entrega futura. Noutras palavras, "é como se o comprador do imóvel recebesse todos os meses, por exemplo, um pedaço da sua compra; um pedaço do imóvel".

Assim, para aqueles empreendimentos vendidos na planta, reconhece-se como receita um percentual daquilo que já fora construído. Os gastos ativados, consequentemente, são apropriados em forma de custos na mesma proporção das receitas, desde que se conheça o orçamento de gastos do empreendimento.

OBRA A:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**9.716.666**
Ativo Financeiro	**6.233.333**	**3.400.000**	**0**	**3.716.666**
Caixa	6.233.333	3.400.000	0	3.716.666
Ativo Operacional	**0**	**3.400.000**	**6.800.000**	**6.000.000**
Clientes	0	0	0	6.000.000
Estoques	0	3.400.000	6.800.000	0
PASSIVO	**6.233.333**	**6.800.000**	**6.800.000**	**9.716.666**
Passivo Operacional	**0**	**566.667**	**566.667**	**783.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	0	0	0	500.000
Receitas Diferidas	0	0	0	0
(-) Prov. Obrigações Tr.	0	0	0	0
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	0	0	2.700.000

Tabela 5: Balanço Patrimonial / Obra A / Custos Incorridos

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	0	0	0	10.000.000	100,00%
(-) Impostos	0	0	0	500.000	5,00%
(-) CPV	0	0	0	6.800.000	68,00%
(=) Lucro Bruto	**0**	**0**	**0**	**2.700.000**	**27,00%**

Tabela 6: DRE / Obra A / Custos Incorridos

Para o critério dos custos incorridos, quando da comercialização do empreendimento depois de construído, tem-se os mesmos resultados e as mesmas mutações patrimoniais do regime de competência.

Todavia, quando o empreendimento for vendido antes ou durante o processo de incorporação ou construção, tem-se o seguinte:

OBRA B:

	2010	2011	2012	jan/13
ATIVO	**7.953.666**	**10.608.085**	**9.813.555**	**9.516.666**
Ativo Financeiro	**6.348.434**	**4.713.674**	**3.813.555**	**3.516.666**
Caixa	6.348.434	4.713.674	3.813.555	3.516.666
Ativo Operacional	**1.605.232**	**5.894.411**	**6.000.000**	**6.000.000**
Clientes	1.605.232	4.487.515	6.000.000	6.000.000
Estoques	0	1.406.897	0	0
PASSIVO	**7.953.666**	**10.608.085**	**9.813.555**	**9.516.666**
Passivo Operacional	**1.720.333**	**3.583.373**	**880.222**	**583.333**
Fornecedores	0	566.667	566.667	283.333
Obrigações Tributárias	82.402	232.224	313.555	300.000
Receitas Diferidas	1.724.138	2.931.034	0	0
(-) Prov. Obrigações Tr.	86.207	146.552	0	0
Passivo Permanente	**6.233.333**	**7.024.712**	**8.933.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	791.379	2.700.000	2.700.000

Tabela 7: Balanço Patrimonial / Obra B / Custos Incorridos

	2010	2011	2012	jan/13	
(+) Vendas	0	2.931.034	7.068.966	0	100,00%
(-) Impostos	0	146.552	353.448	0	5,00%
(-) CPV	0	1.993.103	4.806.897	0	68,00%
(=) Lucro Bruto	**0**	**791.379**	**1.908.621**	**0**	**27,00%**

Tabela 8: DRE / Obra B / Custos Incorridos

Enquanto o regime de caixa apropria os seus custos em função da receita, ou seja, daquilo que é recebido (caixa), o método dos custos incorridos faz o oposto. Ele reconhece a receita dos imóveis vendidos à razão do cronograma de obras, do que é efetivamente construído.

Interpreta-se o seguinte: o regime de competência assume que o resultado se dá na entrega de um empreendimento, desde que vendido. O segundo, regime de caixa, entende que o lucro é oriundo do recebimento dos imóveis vendidos, independentemente de quando os mesmos serão recebidos. Este, o terceiro, compreende que o lucro resulta da soma entre a comercialização e a construção do empreendimento (operação).

Em se tratando de Gestão do Capital de Giro, analisando-se de forma primária e superficial, surgem as seguintes indagações:

O Regime de Competência, quando da comercialização do empreendimento na planta, por não considerar a venda e, portanto, não contabilizar saldos na conta contábil "Clientes", não subestima a Necessidade de Capital de Giro? Ao não reconhecer "Receitas" até a entrega do empreendimento, não estaria subestimando o Capital de Giro?

Em relação ao regime de caixa, se, por exemplo, um imóvel vendido na planta e já entregue ao seu proprietário ainda não tivesse sido integralmente recebido e, por conseguinte, os gastos continuassem ativados no estoque da empresa (já que não há receita, nem custo), o regime de caixa não superestimaria a Necessidade de Capital de Giro? E, nesse caso, não subestimaria o Capital de Giro?

É correto, sob a ótica da gestão do capital de giro, utilizar o método dos custos incorridos para avaliar a empresa?

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos objetivos a pesquisa é exploratória, pois busca discorrer sobre um assunto muito específico aplicado a um ramo muito singular. Em função dessa especificidade e singularidade, trata-se de um assunto pouco explorado, o que caracteriza a pesquisa exploratória.

Este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses (GIL, 2007).

No que se refere aos procedimentos ou tipologia, caracteriza-se como estudo de caso. Segundo Köche (2010), é possível, através do estudo de caso, aprofundar detalhadamente os objetivos pretendidos.

De acordo com Fonseca (2002, p. 33):

> Um estudo de caso pode ser caracterizado como um estudo de uma entidade bem definida como um programa, uma instituição, um sistema educativo, uma pessoa, ou uma unidade social. Visa conhecer em profundidade o como e o porquê de uma determinada situação que se supõe ser única em muitos aspectos, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico. O pesquisador não pretende intervir sobre o objeto a ser estudado, mas revelá-lo tal como ele o percebe. O estudo de caso pode decorrer de acordo com uma perspectiva interpretativa, que procura compreender como é o mundo do ponto de vista dos participantes, ou uma perspectiva pragmática, que visa simplesmente apresentar uma perspectiva global, tanto quanto possível completa e coerente, do objeto de estudo do ponto de vista do investigador.

A empresa pesquisada, Domini Construtora e Incorporadora Ltda., fundada no ano de 2001 na cidade de Caxias do Sul – RS, tem, atualmente, cerca de 65 colaboradores, 5 obras em andamento e um faturamento aproximado de R$ 20.000.000,00 por ano. Das obras, 4 são incorporações cujas vendas se deram/dão em planta.

A partir de simulações comerciais e operacionais de um empreendimento imobiliário, possibilitou-se testar, averiguar e apontar qual é o critério contábil mais adequado para resultar em métricas de CDG e NCG coesas com as atividades da Domini.

Todos os exemplos do estudo são provenientes das premissas comerciais e de produto da empresa. Logo, tem-se nos modelos adaptações das demonstrações contábeis. Estas adaptações tem o objetivo de facilitar o desenvolvimento do estudo e a compreensão dos leitores, já que pormenores não interferem no cerne do problema de pesquisa e nos objetivos do trabalho. As premissas podem ser revisitadas nas páginas 5 e 6.

Em relação à abordagem do problema, a pesquisa é de natureza qualitativa. Essa abordagem não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização, etc. Os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos etc. (KÖCHE, 2010)

3. GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: Competência x Caixa x Custos Incorridos

A gestão do capital de giro é fundamental para garantir a continuidade dos negócios e rentabilizar as operações da empresa. Para exercê-la, existem variadas técnicas que resultam em variadas métricas ou indicadores. Optaram-se, neste trabalho, pelas mais simples ou usuais: as medidas de capital de giro, necessidade de capital de giro e tesouraria.

O capital de giro advém da diferença entre o passivo permanente, também chamado de recursos de longo prazo, e o ativo permanente ou imobilizado. A empresa que possuir pouco capital de giro (ou nenhum), pode apresentar prejuízo, possuir muitos ativos fixos, ou ainda, distribuir muitos lucros aos acionistas, etc. Do contrário, quando a empresa possuir muito capital de giro, pode significar exatamente o oposto.

O certo é que, sem o conhecimento da necessidade de capital de giro, torna-se inviável diagnosticar a situação de qualquer empresa. A NCG representa a quantidade de recursos que devem ser destinados ou resguardados às operações da empresa. Ela é oriunda da diferença entre o ativo operacional e o passivo operacional.

Se a NCG for pequena pode significar que: o processo de estocagem é pequeno, o prazo de recebimento das vendas é pequeno, o nível de atividade econômica é pequeno, o prazo de pagamento dos fornecedores é grande, etc. Normalmente, quanto menor for a necessidade de capital de giro, exceto quando a empresa reduzir o seu nível de atividade econômica, menor será o ciclo financeiro. Possivelmente, também, maior será a sua rentabilidade.

As empresas buscam a melhor relação entre NCG e CDG, sem diminuir o nível de atividade econômica e o lucro desejados. Na teoria, uma boa relação entre essas medidas resultaria em uma tesouraria próxima de zero. Ou seja, sem sobras demasiadas de capital.

Quanto ao volume de capital de giro e de necessidade de capital, só se é possível identificar o ideal quando comparado com o mercado, com os concorrentes, já que altos volumes de capital de giro e necessidade de capital de giro podem ser condições do segmento, e não ineficiências operacionais e de gestão da empresa.

> O objetivo da administração financeira de curto prazo é gerir cada ativo circulante (estoques, contas a receber, caixa e aplicações financeira a curto prazo) e cada passivo circulante (contas a pagar, despesas a pagar, e instituições financeira a pagar a curto prazo) de maneira a alcançar um equilíbrio entre rentabilidade e risco que contribua

> positivamente para valor da empresa. (GITMAN, 2004, p. 510).

Enfim [...], este estudo não objetiva buscar qual é a relação ideal entre CDG e NCG, muito menos identificar quais seriam as variáveis passíveis de ação para atender a essa relação, mas sim, apontar qual é o critério contábil mais adequado para resultar em métricas de CDG e NCG coesas com as operações da empresa.

A seguir, tem-se um quadro comparativo entre os critérios de contabilização para os exemplos utilizados no capítulo anterior – Obra A e Obra B. O quadro considera 5 meses de pré-lançamento (ano 2010), dois anos de construção (anos 2011 e 2012) e a entrega do empreendimento em janeiro de 2013.

OBRA A:

	2010			2011			2012			jan/13		
	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos
ATIVO	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	9.716.666	13.796.666	9.716.666
Ativo Financeiro	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**3.400.000**	**3.400.000**	**3.400.000**	**0**	**0**	**0**	**3.716.666**	**3.716.666**	**3.716.666**
Caixa	6.233.333	6.233.333	6.233.333	3.400.000	3.400.000	3.400.000	0	0	0	3.716.666	3.716.666	3.716.666
Ativo Operacional	**0**	**0**	**0**	**3.400.000**	**3.400.000**	**3.400.000**	**6.800.000**	**6.800.000**	**6.800.000**	**6.000.000**	**10.080.000**	**6.000.000**
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Estoques	0	0	0	3.400.000	3.400.000	3.400.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	0	4.080.000	0
PASSIVO	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	6.800.000	9.716.666	13.796.666	9.716.666
Passivo Operacional	**0**	**0**	**0**	**566.667**	**566.667**	**566.667**	**566.667**	**566.667**	**566.667**	**783.333**	**6.483.333**	**783.333**
Fornecedores	0	0	0	566.667	566.667	566.667	566.667	566.667	566.667	283.333	283.333	283.333
Obrigações Tributárias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500.000	200.000	500.000
Receitas Diferidas	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	6.000.000	0
Adiantamentos	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0	-	-
(-) Prov. Obrigações Tr.	-	-	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0
(-) Impostos a Aprop.	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0	-	-
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.233.333**	**8.933.333**	**7.313.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.700.000	1.080.000	2.700.000
NCG	0	0	0	2.833.333	2.833.333	2.833.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	5.216.667	3.596.667	5.216.667
CDG	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	8.933.333	7.313.333	8.933.333
Tesouraria	6.233.333	6.233.333	6.233.333	3.400.000	3.400.000	3.400.000	0	0	0	3.716.666	3.716.666	3.716.666

Figura 1: Capital de Giro / Obra A / Comparativo entre Critérios

Percebe-se que, em função do exemplo simular a venda do empreendimento quando da sua conclusão, apenas em janeiro de 2013 houve diferença entre os critérios pesquisados. Ainda assim, dois deles, o regime de competência e o método dos custos incorridos, evidenciaram-se idênticos.

Isto porquê quando o empreendimento estiver concluído, estocado na conta do ativo circulante “obras acabadas”, o método dos custos incorridos não possui serventia, já que os custos não foram “incorridos” ao longo da construção (porque não houve venda). Ou seja, até 2013 não havia custo algum, apenas investimentos em estoques (obras em andamento).

Quanto ao regime de caixa, apuraram-se diferenças em relação aos demais. Isto porquê fora recebido apenas 40% do valor vendido. Logo, de acordo com as premissas do regime, apenas os recebidos são reconhecidos como receita e, proporcionalmente, apenas

40% dos gastos e das provisões fiscais são apropriados como custos e impostos, respectivamente.

Nos exercícios de 2010, 2011 e 2012, é possível verificar que o CDG e a NCG são fiéis à realidade da empresa. Ora, se o empreendimento fora todo comercializado após a sua construção, de fato não se geraram direitos a receber e, por conseguinte, não houveram recebimentos. Sendo assim, o capital de giro da empresa se manteve inalterado durante todo o período de construção.

A necessidade de capital de giro fora aumentando em função da evolução da construção, chegando a máxima de 6.233.333. Esse valor advém do custo total diminuído do prazo médio de pagamento de 60 dias, equivalentes a 1/12 avos do custo total – 566.667.

Em 2013, no entanto, referindo-se ao regime de caixa, é possível constatar que a NCG está subestimada. Se o montante a ser recebido é de 6.000.000 e as obrigações remanescentes do empreendimento somam 783.333, é possível considerar uma necessidade de capital de giro de 3.596.667?

OBRA B:

	2010			2011			2012			jan/13		
	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos	Compet.	Caixa	Incorridos
ATIVO	**6.348.434**	**7.953.666**	**7.953.666**	**8.113.674**	**11.666.492**	**10.608.085**	**10.613.555**	**13.893.555**	**9.813.555**	**9.516.666**	**13.596.666**	**9.516.666**
Ativo Financeiro	**6.348.434**	**6.348.434**	**6.348.434**	**4.713.674**	**4.713.674**	**4.713.674**	**3.813.555**	**3.813.555**	**3.813.555**	**3.516.666**	**3.516.666**	**3.516.666**
Caixa	6.348.434	6.348.434	6.348.434	4.713.674	4.713.674	4.713.674	3.813.555	3.813.555	3.813.555	3.516.666	3.516.666	3.516.666
Ativo Operacional	**0**	**1.605.232**	**1.605.232**	**3.400.000**	**6.952.818**	**5.894.411**	**6.800.000**	**10.080.000**	**6.000.000**	**6.000.000**	**10.080.000**	**6.000.000**
Clientes	0	1.605.232	1.605.232	0	4.487.515	4.487.515	0	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Estoques	0	0	0	3.400.000	2.465.303	1.406.897	6.800.000	4.080.000	0	0	4.080.000	0
PASSIVO	**6.348.434**	**7.953.666**	**7.953.666**	**8.113.674**	**11.666.492**	**10.608.085**	**10.613.555**	**13.893.555**	**9.813.555**	**9.516.666**	**13.596.666**	**9.516.666**
Passivo Operacional	**115.101**	**1.607.372**	**1.720.333**	**1.880.341**	**5.062.029**	**3.583.373**	**4.380.222**	**6.580.222**	**880.222**	**583.333**	**6.283.333**	**583.333**
Fornecedores	0	0	0	566.667	566.667	566.667	566.667	566.667	566.667	283.333	283.333	283.333
Obrigações Tributárias	2.140	2.140	82.402	7.848	7.848	232.224	13.555	13.555	313.555	300.000	0	300.000
Receitas Diferidas	-	1.605.232	1.724.138	-	4.487.515	2.931.034	-	6.000.000	0	-	6.000.000	0
Adiantamentos	118.906	-	-	1.374.554	-	-	4.000.000	-	-	0	-	-
(-) Prov. Obrigações Tr.	-	-	86.207	-	-	146.552	-	-	0	-	-	0
(-) Impostos a Aprop.	5.945	-	-	68.728	-	-	200.000	-	-	0	-	-
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.346.294**	**6.233.333**	**6.233.333**	**6.604.463**	**7.024.712**	**6.233.333**	**7.313.333**	**8.933.333**	**8.933.333**	**7.313.333**	**8.933.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	112.961	0	0	371.130	791.379	0	1.080.000	2.700.000	2.700.000	1.080.000	2.700.000
NCG	-115.101	-2.140	-115.101	1.519.659	1.890.789	2.311.038	2.419.778	3.499.778	5.119.778	5.416.667	3.796.667	5.416.667
CDG	6.233.333	6.346.294	6.233.333	6.233.333	6.604.463	7.024.712	6.233.333	7.313.333	8.933.333	8.933.333	7.313.333	8.933.333
Tesouraria	6.348.434	6.348.434	6.348.434	4.713.674	4.713.674	4.713.674	3.813.555	3.813.555	3.813.555	3.516.666	3.516.666	3.516.666

Figura 2: Capital de Giro / Obra B / Comparativo entre Critérios

Ao contrário do exemplo anterior, a Obra B é aquela que simula a comercialização do empreendimento antes e durante a sua construção. Neste, percebe-se que em todos os anos existem diferenças de CDG e NCG entre os regimes de competência, caixa e o método dos custos incorridos.

Em 2011 e 2012, a variação da NCG entre os regimes é de 52% e 111,58%, respectivamente. Isso significa que, de forma fantasiosa e hiperbolizada, se os gestores se pautassem apenas nestas demonstrações contábeis para exercer a gestão financeira da empresa, haveria um risco de 111,58% de imprecisão na tomada de decisão.

O regime de competência, se aplicado aquelas incorporadoras que iniciam o processo de vendas na planta, insurge no seguinte: em 2011, por exemplo, a incorporadora já havia

vendido 58,62% do empreendimento, equivalente a 5.862.000. Se isto já fora vendido e, imaginando-se que a chamada "condição suspensiva" fora integralmente satisfeita, não seria correto afirmar que o direito de recebimento sobre estas vendas já fora adquirido? Se este valor não compor o ativo operacional da empresa e, portanto, todos os recebimentos forem dados como adiantamentos, os gestores não teriam uma falsa impressão de que a empresa não possui compromissos com os seus clientes? E, neste mesmo contexto, imaginando-se que os gestores optassem pela distribuição antecipada de lucros a fim de igualar o CDG com a NCG, isso não poderia ocasionar situações "desconfortáveis" no médio e longo prazos?

O regime de caixa, por sua vez, enquanto as vendas antecederem ou acompanharem a construção do empreendimento, não pode apresentar NCG inferior à do regime de competência, nem superior à do método dos custos incorridos. Isto porquê, em relação ao primeiro, o regime de caixa reconhece o direito da venda, ativando-o no circulante da empresa. Basicamente, isso acaba elevando a necessidade de capital de giro. Quanto ao método dos custos incorridos, como a venda sempre antecederá o recebimento e, sabendo-se que o regime de caixa só pode apropriar a sua receita até o limite do percentual de obra construída/concluída, mesmo que receba todo o valor das vendas do empreendimento a vista (inclusive antes de iniciar a construção), não poderá ultrapassar a necessidade de capital de giro do mesmo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve por objetivo apontar qual é o critério contábil mais adequado para resultar em métricas de CDG e NCG coesas com as operações da Domini Construtora e Incorporadora Ltda. Para tanto, a pesquisa se deu através de um estudo de caso, valendo-se fundamentalmente das demonstrações contábeis da empresa.

De forma geral, entende-se que o método dos custos incorridos é o mais adequado para a empresa, visto que ela comercializa os seus empreendimentos na planta. Isto porquê, suscintamente, quando a empresa vende os seus empreendimentos imobiliários antes de construí-los, o regime de competência não reconhece o direito da venda (clientes), enquanto o regime de caixa não possui homogeneidade em relação ao reconhecimento da receita e a apropriação dos custos.

A figura abaixo exemplifica três formas de recebimento distintas, comparando-as entre o regime de caixa e o método dos custos incorridos:

Coluna A: 50% de vendas (5.000.000), 0% de recebimentos (0) e 10% de construção (680.000);
Coluna B: 50% de vendas (5.000.000), 50% de recebimentos (2.500.000) e 10% de construção (680.000);
Coluna C: 50% de vendas (5.000.000), 100% de recebimentos (5.000.000) e 10% de construção (680.000);

A **B** **C**

	50% Ven. / 0% Rec.		50% Ven. / 50% Rec.		50% Ven. / 100% Rec.	
	Caixa	Incorridos	Caixa	Incorridos	Caixa	Incorridos
ATIVO	**11.290.000**	**10.950.000**	**11.120.000**	**10.950.000**	**10.950.000**	**10.950.000**
Ativo Financeiro	**5.610.000**	**5.610.000**	**8.110.000**	**8.110.000**	**10.610.000**	**10.610.000**
Caixa	5.610.000	5.610.000	8.110.000	8.110.000	10.610.000	10.610.000
Ativo Operacional	**5.680.000**	**5.340.000**	**3.010.000**	**2.840.000**	**340.000**	**340.000**
Clientes	5.000.000	5.000.000	2.500.000	2.500.000	0	0
Estoques	680.000	340.000	510.000	340.000	340.000	340.000
PASSIVO	**11.290.000**	**10.950.000**	**11.120.000**	**10.950.000**	**10.950.000**	**10.950.000**
Passivo Operacional	**5.056.667**	**4.581.667**	**4.819.167**	**4.581.667**	**4.581.667**	**4.581.667**
Fornecedores	56.667	56.667	56.667	56.667	56.667	56.667
Obrigações Tributárias	0	250.000	125.000	250.000	250.000	250.000
Receitas Diferidas	5.000.000	4.500.000	2.500.000	4.500.000	0	4.500.000
Receitas a Apropriar	0	-	2.250.000	-	4.500.000	-
(-) Prov. Obrigações Tr.	-	225.000	-	225.000	-	225.000
(-) Impostos a Aprop.	0	-	112.500	-	225.000	-
Passivo Permanente	**6.233.333**	**6.368.333**	**6.300.833**	**6.368.333**	**6.368.333**	**6.368.333**
Capital Social	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333	6.233.333
Lucros Acumulados	0	135.000	67.500	135.000	135.000	135.000
(+) Vendas	0	500.000	250.000	500.000	500.000	500.000
(-) Impostos	0	25.000	12.500	25.000	25.000	25.000
(-) CPV	0	340.000	170.000	340.000	340.000	340.000
(=) Lucro Bruto	0	135.000	67.500	135.000	135.000	135.000
NCG	623.333	758.333	-1.809.167	-1.741.667	-4.241.667	-4.241.667
CDG	6.233.333	6.368.333	6.300.833	6.368.333	6.368.333	6.368.333
Tesouraria	5.610.000	5.610.000	8.110.000	8.110.000	10.610.000	10.610.000

Figura 3: Regime de Caixa x Custos Incorridos

Verifica-se que, em se tratando da necessidade de capital de giro e, imaginando-se vendas antes e durante a construção do empreendimento, o regime de caixa sempre oscilará entre o regime de competência e o método dos custos incorridos. Não poderá ser inferior ao primeiro, nem superior ao segundo.

Analisando-se a coluna B, por exemplo, saber-se-ia que o regime de competência apresentaria NCG igual ao seu estoque descontado do prazo médio de pagamento. Noutras palavras, além de não apresentar resultado algum durante todo o ciclo operacional, tanto o CDG quanto a NCG seriam subestimados.

O regime de caixa não possui um critério homogêneo, já que se não há recebimento, não há resultado. Do contrário, o resultado se limita ao percentual de obra concluído.

A figura abaixo, figura n°4 - matriz comparativa, evidencia a relação de grandeza entre os regimes de competência, caixa e custos incorridos, levando-se em consideração a comercialização na planta e quando do término da construção do empreendimento. Essas relações são dadas da linha em relação a coluna (linha x coluna), como segue.

	Competência				Caixa				Incorrido			
	Antes		Depois		Antes		Depois		Antes		Depois	
	NCG	CDG	NCG	CDG	NCG	CDG	NCG	CDG	NCG	CDG	NCG	CDG
Competência					<	<	= >	= >	<	<	=	=
Caixa	>	>	< =	< =					< =	< =	< =	< =
Incorrido	>	>	=	=	= >	= >	= >	= >				

Figura 4: Matriz Comparativa

O estudo realizado foi de grande valia para a empresa objeto de estudo. Através dele, desde o ano fiscal de 2013, a empresa passou a escriturar os seus dados contábeis a margem do método dos "custos incorridos". Isso possibilitou algumas decisões assertivas, tendo em vista que o método é, segundo este estudo, o mais coeso com as operações da empresa no que se refere a gestão do capital de giro.

Quanto as restrições do estudo, vale destacar que o modelo de análise aplicado fez-se valer de adaptações das demonstrações contábeis da empresa. Sendo assim, muitas informações não foram contempladas neste trabalho. Ademais, por tratar-se de um estudo de caso - muito particular às características da empresa - estas conclusões não se aplicam, necessariamente, para as demais organizações do ramo da construção civil. Como sugestão para a continuidade dos estudos, poder-se-ia contemplar a totalidade das informações contábeis da empresa, bem como expandir a quantidade de empresas a serem pesquisadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Indicadores Conjunturais**. Disponível em: < http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/indicadores.php>. Acesso em: 23 de Abril, 2013.

ALMEIDA, D. M.; BEZERRA, F. A. Influência do fluxo de caixa operacional no gerenciamento de resultados em empresas da construção civil listadas na BM&FBOVESPA. BASE - **Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 9, n. 3, p. 228-238, 2012.

COELHO, A.C.D.; LOPES, A.B. 2007. Avaliação da prática de gerenciamento de resultado na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira. **RAC, 2ª ed.** Especial:121-144.

CARDOSO, R.L.; MARTINEZ, A.L. 2006. Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil mediante decisões operacionais. In: **Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, XXX, Salvador, 2006. Anais... Salvador, ANPAD. CD-ROM.

COELHO, A. C.; LIMA, I. S. Funções informacionais de apropriações contábeis pelo regime de competência. BASE - **Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 5, n. 2, art. 4, p. 120-130, 2008.

PAULO, E. 2007. Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. São Paulo, SP. **Tese de Doutorado em Ciências Contábeis**. Universidade de São Paulo – USP, 260 p.

RECEITA FEDERAL. Decreto nº 3.000/99. **Regulamento do Imposto de Renda de 1999**. Disponível em: <http:www.receita.fazenda.gov.br/legislação> Acessado em: 23 de Abril, 2013.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

KÖCHE, José Carlos. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 27ª ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2010.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de administração financeira**. 3 ed. São Paulo: Harbra, 2004.

ARAUJO JUNIOR, A. F.; NOGUEIRA, D. G.; SHIKIDA, C. Análise da eficiência das firmas de construção civil nacionais. **Brazilian Business Review**, v. 9, n. 3, p. 47-71, 2012.