



A FORMAÇÃO DE CUSTOS E O RECONHECIMENTO DAS RECEITAS: ANÁLISE DA CONFORMIDADE EM UMA INCORPORADORA IMOBILIÁRIA¹

Luís Felipe de Oliveira²

Jorge Maldaner³

RESUMO

O presente artigo possui como objetivo geral identificar como ocorre a formação de custos e o reconhecimento das receitas em uma entidade de incorporação imobiliária, com base na NBC TG 47 e no CTG 01. Tem como objetivos específicos apresentar os conceitos de incorporação imobiliária, identificar os custos da obra e reconhecer as receitas de uma incorporadora, mediante realização de pesquisa com delineamento ao Estudo de Caso. Como metodologia, aplicou-se uma pesquisa documental, com base nas demonstrações contábeis da entidade. Realizou-se pesquisa qualitativa e quantitativa na empresa escolhida para a execução do Estudo de Caso. Foram levantados valores de três empreendimentos promovidos pela incorporadora, os contratos correspondentes foram analisados, demonstrando como a empresa atuou em todos eles em suas demonstrações contábeis. Os resultados mostraram que a incorporadora estudada fez o reconhecimento das receitas e o lançamento de seus custos, conforme exigido pelos regulamentos vigentes e em consonância com as Normas Brasileiras de Contabilidade.

Palavras-chave: Incorporação imobiliária; Reconhecimento das receitas; Formação de custos.

ABSTRACT

This article has the general objective of identifying how the formation of costs and the recognition of revenues occur in a real estate development entity, based on NBC TG 47 and CTG 01? Its specific objectives are to present the concepts of real estate development, identify the costs of the work and recognize the revenues of a developer, by conducting research with a Case Study design. As a methodology, a documental research was applied, based on the entity's financial statements. Qualitative and quantitative research was carried out in the company chosen to carry out the Case Study. Values of three projects promoted by the developer were raised, the corresponding contracts were analyzed, demonstrating how the company acted in all of them in its financial statements. The results showed that the studied developer made the recognition of revenues and the entry of its costs, as required by the current regulations and in line with the Brazilian Accounting Standards.

¹ Data de submissão: 20 dez. 2022.

² Acadêmico do curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas de Taquara – Faccat/RS. E-mail: luisoliveira@soufaccat.br.

³ Bacharel em Contabilidade, Contador na MDR Gestão. E-mail: jorge@mdrgestao.com.br.

Keywords: Real Estate Incorporation; Revenue Recognition; Cost Formation; Risk Prevention.

1 INTRODUÇÃO

Segundo os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o número de empresas registradas no ramo de incorporação imobiliária no Brasil chegou a 125.067 em 2019, empregando pouco mais de um milhão e novecentos mil pessoas. Dessa forma, observa-se a relevância da construção civil no cenário nacional, pois além de possuir mão de obra abundante, contribui com a geração de emprego e renda, estimula a economia e, também, propicia o desenvolvimento social.

Justifica-se a importância do tema proposto, visto que a construção civil, por toda sua complexidade merece um tratamento de forma singular pela contabilidade, pois é um segmento que passa por rápidas mudanças e necessita que o profissional da contabilidade esteja atento a essas transformações. É imprescindível o conhecimento das particularidades do setor imobiliário para fins contábeis e fiscais, tais como a aferição das receitas e a formação de custos de um empreendimento. Sousa (2015 p.xv) menciona o seguinte:

[...] como ocorreu com as empresas em geral, as *International Financial Reporting Standards* (IFRS) trouxeram profundas mudanças para a contabilidade das empresas destes segmentos, especialmente no que concerne ao processo de reconhecimento de receitas, custos e despesas.

As entidades imobiliárias possuem características distintas de outras empresas, uma particularidade é o longo tempo despendido na obra a cada novo empreendimento imobiliário, que normalmente ultrapassa o exercício social e, por isso, exige um tratamento diferenciado em seus lançamentos contábeis.

A formação dos custos em um empreendimento imobiliário sempre gera muitas dúvidas, bem como a forma a ser exposto nos balanços contábeis das entidades de incorporação imobiliária. Para contribuir com esse tema, foi lançado em janeiro de 2009 pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) o Comunicado Técnico Geral (CTG) 01 (R1) – Entidades de Incorporação Imobiliária, com o intuito de esclarecer as dúvidas sobre a forma de escrituração contábil na incorporação imobiliária.

Por outro lado, a NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente (novembro/2016) tem como principal objetivo regulamentar a forma de reconhecimento de receitas, auxiliando as entidades de incorporação imobiliária nos

procedimentos contábeis que envolvem contratos com a transferência de bens ou serviços em troca de contraprestação do cliente.

Diante da complexidade dos lançamentos contábeis no ramo da construção civil, o problema do presente artigo é: Como ocorre a formação de custos e o reconhecimento das receitas em uma entidade de incorporação imobiliária, com base na NBC TG 47 e no CTG 01?

Perante o problema exposto, o objetivo principal do presente artigo é identificar a formação de custos e o reconhecimento das receitas em uma entidade de incorporação imobiliária com base na NBC TG 47 e no CTG 01. Os objetivos específicos são:

- Apresentar os conceitos de incorporação imobiliária;
- Identificar os custos da obra;
- Reconhecer as receitas de uma incorporadora.

Utilizou-se neste estudo como metodologia uma abordagem qualitativa e quantitativa, com delineamento ao Estudo de Caso. Como forma de atingir os objetivos e responder o problema do presente estudo, realizou-se um Estudo de Caso através de pesquisa documental, examinando os lançamentos contábeis realizados na conta de estoque para fins de formação de custo dos imóveis e analisando os contratos de compra e venda assinados pela incorporadora. Através de quadros explicativos, demonstrou-se em números o reconhecimento das receitas, bem como a formação dos custos dos bens negociados.

O estudo está dividido primeiramente na fundamentação teórica, onde foram debatidos os conceitos vistos em livros, artigos e legislações. Na sequência é apresentada a metodologia usada no desenvolvimento do presente artigo, seguido da demonstração de um Estudo de Caso, onde foram analisados documentos físicos e seus resultados. E, por fim, foram feitas as considerações finais e se o problema do tema foi resolvido, bem como se os objetivos foram atingidos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Conceito de Incorporação imobiliária

O artigo 28 da Lei nº 4591/64 (Brasil, 1964), conceitua incorporação imobiliária da seguinte forma:

Para efeito desta Lei, considera-se incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

Segundo Rizzardo (2021), a incorporação imobiliária é o gerenciamento de edificações imobiliárias em geral, e vai desde a venda de frações ideais que se transformam em unidades imobiliárias, até a venda e o posterior registro imobiliário pelo adquirente. A venda poderá ser antecipada de unidades pendentes de construção ou fração de edifício planejado, não excluindo ainda a venda do empreendimento na planta, formando assim a ideia da promessa de compra e venda futura. Chalhub (2019), traz como definição de incorporação imobiliária: “No campo dos negócios imobiliários, a expressão incorporação imobiliária tem o significado de mobilizar fatores de produção para construir e vender”.

O autor complementa ainda que durante a construção em edificações coletivas, são contratadas pessoas e articuladas uma série de medidas para conclusão da obra e, posteriormente, individualizar e registrar as unidades no Registro de Imóveis.

Em relação ao termo “incorporador” o artigo 29 da Lei nº 4591/64 (Brasil, 1964) apresenta a seguinte definição:

Considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas.

A empresa responsável pelo empreendimento imobiliário é chamada de incorporadora, que é quem tem todas as ferramentas necessárias para a transação se concretizar. Trevisan (2010) considera que a incorporadora é a empresa responsável pelo empreendimento, pois ela que busca as possibilidades, a viabilidade, compra o terreno e projeta o imóvel a ser construído.

2.2. Fases da Incorporação Imobiliária

Na incorporação imobiliária, a empresa encarregada administra diversas atividades até a conclusão do empreendimento, conforme o planejamento traçado.

Figura 01 – Fases da Incorporação Imobiliária



Fonte: Desenvolvido pelo Autor

A fase inicial, onde acontece a compra do terreno, é de extrema importância, pois é o momento em que o incorporador investidor visualiza a chance de um bom negócio. Chalhub (2019, p.25), destaca que:

Na gênese do negócio está a identificação de um terreno potencialmente apropriado para uma incorporação, em vista do qual o incorporador promove a formulação de estudo arquitetônico e realiza uma análise preliminar de viabilidade econômica e financeira do negócio.

Caribé (2017) entende que a oferta para aquisição do terreno poderá ser feita na forma de compra ou permuta, aconselhando optar pela segunda opção, pois reduz o uso do capital do incorporador.

Independentemente do tamanho da empresa incorporadora, é aconselhado a contratação de um coordenador de projetos pois, conforme Nóbrega e Melhado (2013), ele serve como agente integrador, cooperando para o bom resultado do projeto aprovado. A contratação de arquitetos, engenheiros, entre outros profissionais, é necessária para aprovação do projeto nos órgãos competentes, até alcançar o alvará de construção, que permitirá iniciar a obra.

A Associação Brasileira de Incorporadoras - ABRAIN⁴ (2015, p.10) destaca que “o Registro da Incorporação é a garantia para o adquirente de que o projeto foi aprovado e será entregue de acordo com os padrões designados por ocasião da aquisição”. Antes de efetuar a compra, o comprador poderá verificar no cartório de registros se as informações fornecidas pela incorporadora são verdadeiras.

⁴ www.abrainc.org.br

O habite-se, juntamente com o Alvará de Prevenção e Proteção contra Incêndio (APPCI), conferem a conclusão da obra. Conforme o Corpo de Bombeiros Militar do RS, o APPCI é o documento que demonstra que o imóvel possui condições de abandono em caso de pânico, que há acesso facilitado para o Corpo de Bombeiros e mantém equipamentos para combate contra incêndio.

O artigo “9 Formas de Apresentar (e vender!) um empreendimento imobiliário” (Aqua, 2020), entende que a apresentação do empreendimento é de extrema importância para o sucesso do lançamento, nesse momento que o cliente identifica os aspectos do imóvel pretendido, prazo de entrega, valores e forma de pagamento, tudo para poder decidir sobre a compra. Normalmente isso acontece antes do empreendimento estar concluído, então vai depender muito da habilidade dos corretores.

Conforme a ABRAINCA (2015), a conclusão da obra de casas e edifícios se dá com a liberação do habite-se pela prefeitura após as vistorias feitas pelos agentes competentes. Esse é um período em que a incorporadora busca arrecadar valores com os adquirentes para a entrega das chaves das unidades, que em muitos casos acabam recorrendo por financiamentos imobiliários, usando o imóvel como garantia, para o pagamento de saldos residuais que porventura ficaram.

Seguindo a Cartilha da ABRAINCA (2015), na entrega das unidades é muito importante que os adquirentes façam uma vistoria em alguns itens, tais como: instalações elétricas e hidráulicas, pinturas e acabamentos, registros de gás, louças, pisos e metais, entre outros.

2.3. Substituição das Normas do Reconhecimento das Receitas

Os Pronunciamentos Técnicos do CPC que tratavam sobre questões como identificação, reconhecimento, mensuração e divulgação das receitas, estavam reunidos, até a data de 31/12/2017, em diversas normas diferentes, são elas:

Quadro 01 – Relação de Normas Anteriores sobre Receitas

CPC 17 – Contratos de Construção
CPC 30 (R1) – Receitas
CPC 30 – Programas de Fidelidade – Interpretação A
ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário
ICPC 11 – Recebimento em Transferência de Ativos de Clientes

CPC 30 – Transação de Permuta Envolvendo Serviços de Publicidade – Interpretação B

Fonte: Rios e Marion, 2020, p.171, adaptado pelo autor.

As Normas do quadro acima foram reunidas e consolidadas pela NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente, aprovado pelos reguladores, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) – Deliberação CVM nº 762/2016, e passou a vigorar em 01/01/2018.

Segundo Rios e Marion (2020), as normas vigentes anteriormente designavam diferentes modelos para cada tipo de receita, enquanto a NBC TG 47 estabelece um modelo único para as obrigações de desempenho, podendo ser atendidas ao longo do tempo ou em um ponto específico do tempo. Para Rios e Marion (2020 p.172), o novo modelo de reconhecimento das receitas tem a seguinte interpretação:

O foco está no controle, ou seja, quando ocorre a transferência de um produto ou de um serviço prometido ao cliente. É nesse momento que a entidade reconhece a receita, por um montante que reflita a contrapartida de que espera ter o direito em troca desses bens ou serviços.

Para o reconhecimento das receitas, a entidade deverá seguir as seguintes etapas relacionadas na NBC TG 47: Identificar o contrato, identificar as obrigações de desempenho, determinar o preço da transação, alocar o preço da transação e, por fim, reconhecer a receita.

2.4. Interpretação sobre o Reconhecimento das Receitas

A NBC TG 47 trata das receitas de bens e serviços, incluindo os contratos de construção civil. O reconhecimento das receitas deve acontecer, no momento em que a entidade cumpra a obrigação com o cliente, isso poderá ocorrer em um ponto específico do tempo, ou reconhecida ao longo do tempo.

A Lei 6.404/76, Art. 187 (Brasil, 1976), Itens I e II, determina que as empresas devam demonstrar em seu Demonstrativo de Resultado do Exercício – DRE, “a receita bruta de bens e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos, receita líquida das vendas e serviços”. Gelbcke (2018), menciona que as vendas devem ser contabilizadas pelo valor bruto, sendo que devoluções e impostos resultantes da venda, deverão ser registrados em contas específicas, classificadas como contas redutoras de vendas.

O Decreto 9.580/2018, Art. 208 § 1º (Brasil, 2018), define a Receita Líquida da seguinte forma:

§ 1º A receita líquida será a receita bruta diminuída de (Decreto-Lei nº 1.598, de 1977, art. 12, § 1º):
I - devoluções e vendas canceladas;
II - descontos concedidos incondicionalmente;
III - tributos sobre ela incidentes; e
IV - valores decorrentes do ajuste a valor presente, de que trata o inciso VIII do **caput** do art. 183 da Lei nº 6.404, de 1976, das operações vinculadas à receita bruta.

Quando a entidade cumpre sua obrigação de desempenho, transferindo o bem ou serviço prometido ao cliente a receita deverá ser reconhecida. Segundo a NBC TG 47, a obrigação de desempenho se extingue no momento em que o cliente obtém o controle sobre os recursos do ativo. Conforme a Norma, o controle de um ativo é a habilitação para conduzir seu uso e desfrutar dos benefícios.

Existem alguns indicadores que sugerem que a transferência do ativo tenha ocorrido, tais como: direito presente ao pagamento pelo ativo, titularidade legal do ativo, posse física do ativo, riscos e benefícios significativos da propriedade do ativo e aceite do ativo. Vale salientar que esses itens são apenas indicadores elencados pela Norma, e não condições a serem atendidas para que ocorra a transferência. Gelbcke (2018) presume que a receita passa a ser “merecida” e, portanto reconhecida, no momento que o cliente passa a ter o controle do ativo, objeto do contrato de venda, satisfazendo a obrigação de performance.

Em alguns cenários, o controle do ativo é transferido em um ponto específico do tempo, e o reconhecimento da receita deve acontecer neste momento. Em outros cenários, a transferência do ativo acontece de forma contínua, ao longo de um período, nesses casos a receita deverá ser reconhecida ao longo do tempo.

Nos casos em que a receita será reconhecida ao longo do tempo, conforme Gelbcke (2018), a entidade deverá utilizar método que permite a mensuração do progresso em direção à liquidação completa da obrigação, também conhecida com método do percentual de conclusão ou *Percentage of Completion* (POC).

2.5. Objetivo e Alcance da CTG-01 – Entidades de Incorporação Imobiliária

O objetivo e alcance deste Comunicado Técnico consistem em esclarecer assuntos que têm gerado dúvidas quanto às práticas contábeis adotadas pelas entidades de incorporação imobiliária, especificamente sobre:

- a) Formação do custo do imóvel, objeto da incorporação imobiliária;
- b) Despesas com comissão de vendas;
- c) Despesas com propaganda, marketing, promoções e outras atividades correlatas;
- d) Gastos diretamente relacionados com a construção do estande de vendas e do apartamento-modelo, bem como aqueles para aquisição das mobílias e da decoração do estande de vendas e do apartamento modelo do empreendimento imobiliário;
- e) Permutas físicas;
- f) Provisão para garantia;
- g) Registro das operações de cessão de recebíveis imobiliários;
- h) Ajuste a valor presente;
- i) Classificação na demonstração do resultado da atualização monetária e dos juros das contas a receber de unidades concluídas e entregues.

Segundo Sousa (2015, p.104)

Os gastos com garantias relativas ao período posterior à entrega das chaves das unidades imobiliárias também devem ser adicionados ao custo do imóvel vendido. Contudo, não devem impactar o cálculo do estágio de execução do empreendimento para fins de aplicação do método POC.

A CTG 01, diz que o custo do imóvel são os gastos incorridos na obra, independente se o pagamento já tenha sido efetuado. Entre eles estão:

- a) Valor pago pela aquisição do terreno, bem como as despesas com sua regularização;
- b) Custos com os projetos da obra;
- c) Custos que possuem relação direta com a obra, tais como preparação do terreno, canteiro de obras, e benfeitorias nas áreas comuns.
- d) Os impostos, taxas e contribuições não recuperáveis, que foram necessárias para a execução do empreendimento imobiliário durante a fase de construção;

- e) Os encargos financeiros, relativos a financiamentos diretamente utilizados no empreendimento imobiliário.

Conforme a CTG 01, para a apuração do custo do imóvel devem ser utilizados aqueles dos insumos diretamente usados na construção. Gastos com materiais que ainda não foram utilizados na obra, adiantamentos aos prestadores de serviços e a fornecedores, devem ser controlados e demonstrados em rubricas específicas no grupo de imóveis a comercializar, entre as contas do ativo no balanço patrimonial, e considerá-los como custo incorrido conforme forem utilizados na construção.

Outro custo que deve ser reconhecido imediatamente no empreendimento, segundo a CTG 01, é um gasto contratual sem probabilidade de recuperação. Por exemplo: Caso seja necessário refazer uma parte da obra por apresentar defeito, desde que não tenha reposição dos gastos através de seguro próprio ou de terceiro, este deverá ser reconhecido como custo incorrido. Independente do estágio em que está a obra, esse decréscimo não deverá alterar o cálculo da obra para fins de reconhecimento da receita da incorporação imobiliária.

Os encargos financeiros resultantes de financiamentos e/ou empréstimos, cujos capitais captados foram aplicados na obra, devem compor o custo do imóvel. Sousa (2015, p.106) interpreta a Norma CTG 01 da seguinte forma:

é indiferente que tais empréstimos e financiamentos tenham sido obtidos para fins gerais. Porém, é indispensável que haja suficientes evidências de que foram utilizados na construção dos imóveis. Os valores desses encargos financeiros integram o custo do empreendimento, mas não a base para cálculo do estágio de execução financeira do projeto.

Conforme a CTG 01, os encargos financeiros que devem compor o custo do empreendimento são os resultantes de financiamento previstos no projeto, são definidos como “aqueles encargos vinculados desde o início do projeto, devidamente aprovado pela administração da entidade de incorporação imobiliária”. Estes encargos devem ser demonstrados na conta de imóveis a comercializar, e deverá ser reconhecido no resultado quando o imóvel for negociado.

Segundo a norma CTG 01, as despesas com comissões de vendas de uma unidade concluída devem ser imediatamente reconhecidas como despesas com vendas e lançadas contra o resultado. Em casos de comissões de vendas de imóveis em construção, a despesa deverá ser reconhecida no ativo, na conta de

adiantamentos, e progressivamente transferida contra o resultado, utilizando os mesmos moldes que a empresa aplica à apropriação das receitas de vendas dos imóveis. No caso de cancelamento de vendas, sendo provável que o valor remanescente da venda não seja recebido, a empresa deverá baixar e transferir contra o resultado do período.

A CTG 01 menciona que os gastos diretamente relacionados com a construção do estande de vendas e do apartamento-modelo, bem como aqueles para aquisição das mobílias e da decoração do estande de vendas e do apartamento-modelo do empreendimento imobiliário, são de natureza tangível e deverão ser lançados no ativo imobilizado e depreciados conforme a vida útil estimada de cada item. Nos casos em que vida útil do bem seja inferior a um ano, este deverá ser reconhecido como despesas com vendas no resultado, bem como a depreciação dos itens imobilizados tratados neste parágrafo.

Conforme Chalhub (2019), permuta física é uma forma de negócio em que o vendedor e o adquirente trocam de bens entre si ao mesmo tempo. No caso da incorporação imobiliária, são bens imóveis como casas, apartamentos e terrenos, e não há necessidade que a troca aconteça por valores iguais, podendo uma parte compensar financeiramente a outra.

Chalhub (2019, p.246) entende que “a permuta, ou a promessa de permuta, de parte ideal de um terreno por unidades imobiliárias a serem construídas no local é contrato de utilização corrente no mercado das incorporações imobiliárias”. O mesmo autor ainda complementa:

Por esse contrato, o proprietário de determinado terreno contrata a transmissão, ao incorporador, de uma parte do seu terreno, reservando-se a propriedade da outra parte; por esse contrato, o incorporador obriga-se a construir para o proprietário-permutante determinadas unidades imobiliárias, que haverão de vincular-se ao quinhão que aquele proprietário reservara para si; é obrigação do incorporador entregar essas unidades ao proprietário-permutante, promovendo por sua conta o registro em nome deste, no Registro de Imóveis.

A CTG 01 diferencia dois tipos de permutas:

- a) As unidades imobiliárias de mesma natureza e valor permutado entre si, não se caracteriza como um negócio que gera ganho ou perda;
- b) As unidades imobiliárias de natureza e valores diferentes são classificadas como um negócio que tem elementos comerciais, gerando ganho ou perda.

Portanto, a receita deve ser considerada pelo seu valor justo. Nestes casos, a receita é reconhecida pelo valor de venda das unidades ou pelos terrenos recebidos.

Quando a permuta de terrenos tiver como alvo a entrega de apartamento a ser construído, o valor do terreno adquirido pela incorporadora será contabilizado pelo valor justo, como parte do estoque de imóveis a comercializar, em contrapartida deverá ser lançado em adiantamento de clientes no passivo, no ato da assinatura do contrato.

2.6. Objetivo e Alcance da NBC TG47 – Receita de Contrato com Cliente

A NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente determina novas instruções para o reconhecimento da receita resultante de contratos assinados entre fornecedores de bens e/ou serviços e cliente(s), exceto para alguns modelos de contratos que mantém normas específicas como:

- (a) contratos de arrendamento dentro do alcance do CPC 06 – Operações de Arrendamento Mercantil;
- (b) contratos de seguro dentro do alcance do CPC 11 – Contratos de Seguro;
- (c) instrumentos financeiros e outros direitos ou obrigações contratuais dentro do alcance do CPC 48 – Instrumentos Financeiros, do CPC 36 – Demonstrações Consolidadas, do CPC 19 – Negócios em Conjunto, do CPC 35 – Demonstrações Separadas e do CPC 18 – Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto; e
- (d) permutas não monetárias entre entidades na mesma linha de negócios para facilitar vendas a clientes ou clientes potenciais. Por exemplo, este pronunciamento não se aplica a contrato entre duas empresas do setor de óleo e gás que pactuem a permuta de petróleo para satisfazer à demanda de seus clientes em diferentes locais especificados, de forma tempestiva.

A NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente traz como definição de receita o seguinte:

Aumento nos benefícios econômicos durante o período contábil, originado no curso das atividades usuais da entidade, na forma de fluxos de entrada ou aumentos nos ativos ou redução nos passivos que resultam em aumento no patrimônio líquido, e que não sejam provenientes de aportes dos participantes do patrimônio.

O objetivo da NBC TG 47, é determinar as orientações que a empresa deve utilizar para expor elementos importantes na análise contábil sobre a natureza, o valor,

a época e a incerteza das receitas e fluxos de caixa provenientes de contrato com cliente. A NBC TG 47 destaca como princípio básico

que a entidade deve reconhecer as receitas para descrever a transferência de bens ou serviços prometidos a clientes no valor que reflita a contraprestação à qual a entidade espera ter direito em troca desses bens ou serviços.

2.7. Reconhecimento das Receitas segundo a NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente

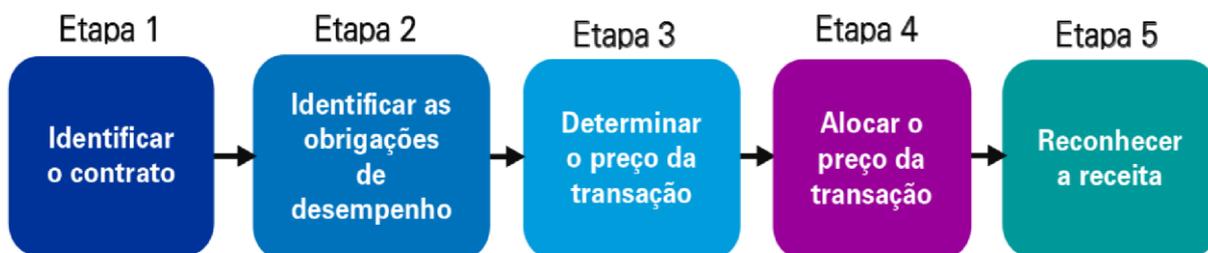
O reconhecimento da receita, de acordo com a NBC TG 47, deve seguir a cinco etapas para que a entidade reconheça contabilmente a receita conforme as cláusulas do contrato. São eles:

- a) Identificação do contrato: o contrato deve ser comercial, acordado entre o fornecedor e o cliente, com direitos e obrigações claros, bem como as condições de pagamentos;
- b) Identificação das obrigações de desempenho: promessa dos bens e serviços que a entidade está comprometida a entregar ao cliente;
- c) Determinação do preço da transação: o valor definido pela entidade a receber no final do contrato;
- d) Alocação do valor do contrato nas obrigações de desempenho: o valor definido para cada obrigação de desempenho que a entidade espera receber no momento da transferência de bens e serviços prometidos.
- e) Reconhecimento da receita: o momento em que a entidade cumpra uma obrigação de desempenho, e seja provável o recebimento da contraprestação à qual têm direito.

A KPMG Auditores Associados⁵ (2016) desenvolveu a figura a seguir ilustrando as etapas de reconhecimento das receitas.

Figura nº 01 - Etapas de Reconhecimento das Receitas

⁵ <https://home.kpmg/br/pt/home.html>



Fonte: IFRS em Destaque 03/16 Pag. 4

2.7.1 Identificação do Contrato

Segundo a NBC TG 47, para que as entidades possam contabilizar os efeitos de um contrato com o cliente, os critérios a seguir devem ser obedecidos:

- a) Quando as partes do contrato aprovarem o contrato (por escrito, verbalmente ou de acordo com outras práticas usuais de negócios) e estiverem comprometidas em cumprir suas respectivas obrigações;
- b) Quando a entidade puder identificar os direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços a serem transferidos;
- c) Quando a entidade puder identificar os termos de pagamento para os bens ou serviços a serem transferidos;
- d) Quando o contrato possuir substância comercial (ou seja, espera-se que o risco, a época ou o valor dos fluxos de caixa futuros da entidade se modifiquem como resultado do contrato); e
- e) Quando for provável que a entidade receberá a contraprestação à qual terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos ao cliente. Ao avaliar se a possibilidade de recebimento do valor da contraprestação é provável, a entidade deve considerar apenas a capacidade e a intenção do cliente de pagar esse valor da contraprestação quando devido. O valor da contraprestação à qual a entidade tem direito pode ser inferior ao preço declarado no contrato se a contraprestação for variável, pois a entidade pode oferecer ao cliente uma redução de preço.

Conforme a NBC TG 47 o “contrato é um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações exigíveis”.

A NBC TG 47 relata que os contratos durante sua duração podem ser rescindidos ou modificados a qualquer momento e por qualquer das partes. Também poderão ser renovados automaticamente conforme as cláusulas do contrato assinado, e as entidades deverão identificar essas alterações e contabilizá-las mantendo as informações fidedignas para posterior análise dos usuários da contabilidade.

2.7.2 Identificação da Obrigação de Desempenho

Segundo a Norma NBC TG 47, após o contrato acordado o bem ou o serviço proposto ao cliente, produto do contrato, é identificado como obrigação de desempenho. Essa obrigação pode ser única ou não, conforme o contrato, desta forma o cliente pode se utilizar de cada bem ou serviço separadamente.

No item 22 da NBC TG 47 é colocada da seguinte forma:

- a) Cada bem ou serviço (ou grupo de bens ou serviços) que seja distinto; ou
- b) Série de bens ou serviços distintos que sejam substancialmente os mesmos e que tenham o mesmo padrão de transferência para o cliente.

Pode-se exemplificar a venda de um imóvel a ser construído, com dois modelos de contratos distintos:

- a) Cliente adquire um terreno com promessa de construção de uma casa;
- b) Cliente adquire a casa concluída.

No final dos contratos acima ambos terão o mesmo produto, a diferença é que no caso da letra “a” encontram-se duas obrigações distintas, e no caso da letra “b” apenas uma obrigação.

2.7.3 Determinação do Preço da Transação

A NBC TG 47 diz que para determinação do preço da transação a entidade deverá levar em consideração o valor do negócio contratado. O valor da contraprestação contratada a ser recebida pelo cliente, por conta da entrega do ativo, poderá ser determinado em valores fixos, variáveis ou ambos.

A norma ainda chama atenção sobre os bens e serviços que serão transferidos ao cliente, estes deverão ser entregues conforme o prometido, evitando que o contrato seja modificado, renovado ou até mesmo cancelado.

Sobre a determinação do preço, a norma também menciona questões como devoluções de ativo, juros calculados quando envolvem financiamentos, e ainda contraprestações não monetárias, com todas essas variações a entidade deverá analisar cada caso para chegar à determinação do preço do negócio.

2.7.4 Alocação do Preço da Transação a Obrigação de Desempenho

A KPGM Auditores Associados (2016, p.18) entende que a melhor forma de alocar o preço de venda individual, é observar vendas individuais desse mesmo ativo pra clientes em situações similares. Caso essa situação não seja possível, a KPGM sugere que as entidades devem seguir as seguintes orientações:

Avaliar o mercado no qual vendem bens ou serviços e estimar o preço que os clientes estariam dispostos a pagar; Prever seus custos esperados, acrescidos de uma margem adequada; Em circunstâncias limitadas, subtrair

a soma dos preços de venda individuais observáveis de outros bens ou serviços no contrato ao valor total da transação.

Segundo a NBC TG 47, a alocação do preço de transação tem no seu objetivo que a entidade aloque o preço da transação a cada obrigação de desempenho, conforme o valor que justifique o valor da contraprestação que a entidade espera receber em troca da transferência do ativo entregue.

2.7.5 Reconhecimento das Receitas

A NBC TG 47 determina que a empresa deve deferir o reconhecimento de receitas, à medida que a mesma satisfaça a obrigação de desempenho, isso acontece quando é realizada a transferência do bem ou serviço prometido ao cliente. O bem ou serviço é tratado nesta norma como ativo, e será considerado transferido no momento em que o cliente estiver com o controle dele.

Conforme já mencionado neste artigo, na incorporação imobiliária as obrigações das entidades nos contratos de construção com os clientes normalmente ultrapassam mais de um exercício, e o controle do ativo que consta em contrato é repassado conforme o andamento da obra, dessa forma a obrigação de desempenho é cumprido ao longo do tempo.

O reconhecimento da receita, segundo autores estudados, poderá obedecer ao método de percentual da conclusão da obra, também conhecido como POC – *percentagem of completion*, mostrando mais transparência no cumprimento do contrato no momento da transferência e controle do ativo para o cliente.

O entendimento de Rubens et.al (2021) é que o POC – *percentagem of completion* deve ser utilizado nos contratos em que as obrigações de desempenho sejam satisfeitas ao longo do tempo, assim as receitas deverão ser reconhecidas através da mensuração do progresso da obra até a execução total da obrigação de desempenho.

2.8. Método de Percentual da Conclusão da Obra – POC

A respeito desse método de reconhecimento de receitas, como não é mencionado expressamente na NBC TG 47, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM expediu o Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP/nº 02/2018 estabelecendo como as

companhias abertas do setor de incorporação imobiliária devem proceder a respeito de seus procedimentos contábeis. Conforme decisão da Diretoria Colegiada da CVM, após a pacificação da questão no âmbito do mercado de valores mobiliários a respeito da NBC TG 47, no que tange a receita advinda da atividade imobiliária, foi emitido o Ofício orientando as companhias abertas e seus auditores independentes a fim de uniformizar os procedimentos contábeis dessas empresas.

O Ofício possui em seus fundamentos, que com a entrada em vigor da NBC TG 47 em 1º de janeiro de 2018, o reconhecimento das receitas passou a ter uma nova disciplina normativa, baseada na transferência do ativo em um momento específico do tempo ou na transferência deste ativo ao longo do tempo, conforme o cumprimento da obrigação de desempenho. A CVM entende que as companhias devem determinar uma política contábil alinhada ao modelo de negócio e de gestão, e a qualidade dessa política contábil depende de um sistema de controles internos que permitam sua operacionalização com integridade, verificabilidade e confiabilidade.

Segundo o Ofício da CVM, para adotar o método de reconhecimento da receita denominado POC pelas empresas, implica na “necessidade imperativa da existência e pleno funcionamento de sistemas robustos de controles internos”. As companhias também devem manter uma contabilidade automatizada, pessoal qualificado, treinamento de pessoal, manuais de políticas e procedimentos, entre outras.

Ainda sobre a adoção do POC nas incorporadoras, o Ofício relata que esse sistema resulta em uma contabilidade sofisticada com informações de melhor qualidade, em decorrência das apropriações de custo e despesas, demonstração da evolução física dos projetos, a alocação da receita obedecendo a razão entre custos incorrido e custo orçado, e a avaliação do desempenho dos projetos imobiliários.

Além dessas observações relacionadas, a CVM enumera outras condições para adoção do método POC, além de vantagens e desvantagens desse método, e também as falhas e acertos nos controles internos das companhias.

2.9. Estudos Precedentes

Paulino et.al (2019), em seu artigo “Tendências do Reconhecimento de Receitas a partir da Vigência da NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente (IFRS 15)”, menciona a padronização do reconhecimento de receitas, a atualização contábil

e a implantação de controles e processos necessários para a empresa fornecer as informações necessárias, sobre o cumprimento das cinco etapas elencadas pela norma para o reconhecimento das receitas. O artigo ainda reforça que, devido ao grau de julgamento e complexidade de análise das operações imobiliárias, seria necessário o uso de especialistas para que as empresas aprimorem os seus controles internos e priorizem a forma de reconhecimento, executando num prazo menor a atividade de realização das receitas.

Segundo Paulino *et. al* (2019), as construtoras brasileiras continuaram usando o método POC para reconhecer as receitas, apesar da discussão entre os órgãos competentes a respeito desse método, e que caso continuasse o atual cenário as incorporadoras não sofreriam impactos relevantes em suas demonstrações contábeis, pois o reconhecimento das receitas e os gastos permaneceriam da mesma forma.

Mello (2019), através de seu artigo “Reconhecimento da Receita na Incorporação Imobiliária de Acordo com a NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente”, aponta que a incorporação imobiliária sofreu muitas alterações depois da convergência das normas brasileiras com as normas internacionais de contabilidade. O artigo de Mello (2019), concluiu que é possível adequar as demonstrações contábeis conforme a NBC TG 47, pois a mesma trouxe a unificação das normas revogadas, e que as incorporadoras executam as cinco etapas de análise dos documentos, e que na última etapa no momento do reconhecimento das receitas, as empresas continuam utilizando o método das percentagem completada – POC, e segundo o artigo, esse método “não trouxe alterações no resultado financeiro da entidade”.

No artigo “Reconhecimento de Receitas de Construtoras e Incorporadoras: Adaptações Necessárias de seus Registros aos Requisitos da NBC TG 47”, Silva (2019), encontrou em sua pesquisa dois modelos de contratos de venda dos imóveis: imóveis na planta e imóveis concluídos. Destacou que a venda dos imóveis na planta foi adquirida pelo cliente com receitas de financiamento imobiliário, recursos próprios, recursos provenientes do FGTS e pagamentos mediante subsídio do governo. Sobre as transferências de controle do ativo, foi identificado que o processo foi em um determinado momento do tempo, ou seja, na entrega das chaves, obedecendo o que determina a NBC TG 47.

Silva (2019) destaca a importância das adaptações no sistema de gestão empresarial para que proporcione a correta interpretação dos fatos dando suporte

para a contabilização das operações, e o aprimoramento na gestão de governança com o objetivo de registrar de forma tempestiva os contratos da empresa nos cenários econômicos, tributários e jurídicos.

3 METODOLOGIA

3.1 Classificação da Pesquisa

A natureza da pesquisa foi aplicada, abordou o problema de forma qualitativa e quantitativa, e foi descritiva quanto aos seus objetivos.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa foi documental com delineamento ao Estudo de Caso, expondo a complexidade de informações sobre o assunto abordado, assim como os números que demonstraram na prática o resultado da pesquisa.

Na pesquisa documental, foram examinados os lançamentos contábeis realizados na conta de estoque para fins de formação de custo dos imóveis, e também os contratos de compra e venda assinados pela empresa objeto do Estudo de Caso deste artigo.

3.2. Unidade de Análise

A Unidade de Análise da pesquisa foi uma empresa estabelecida na cidade de Taquara/RS, que atua no ramo de incorporação imobiliária desde 2014, e foram analisados os demonstrativos relativos aos negócios imobiliários realizados num determinado período, através de seus lançamentos contábeis referentes a três contratos de incorporação.

É formada por dois sócios, não tem funcionários registrados na folha de pagamento, e conta com colaboradores indiretos como equipes de pintura e acabamento, eletricitas, hidráulicos, azulejistas, gesseiros, pois no período da obra são contratadas empresas especializadas em construção civil, sob a forma de terceirização da mão de obra, através de contratos com empreiteiras em todas as etapas da construção.

A empresa atua principalmente nas cidades de Taquara, Igrejinha, Três Coroas, Parobé, entre outras, mas também se estende por outras regiões como a

Serra Gaúcha, por exemplo, onde atualmente existem obras em andamento na cidade de Gramado.

Como não houve autorização da exposição da razão social da empresa neste artigo pelo sócio administrador da empresa, será utilizado o pseudônimo de Alvo Incorporadora Ltda.

3.3. Coleta, Tratamento e Análise dos Dados

O Estudo de caso foi possível através de coleta física de documentos e informações da incorporadora, analisando se a mesma cumpriu o que determina a Norma Brasileira de Contabilidade. Os documentos analisados foram coletados fisicamente, através da autorização do sócio administrador da empresa pesquisada.

Os empreendimentos analisados neste estudo serão denominados Lote 01, Lote 02 e Lote 03, com o início dos projetos discriminados a seguir:

- a) Lote 01 – terreno adquirido em janeiro/2017, pelo valor de R\$ 25.000,00;
- b) Lote 02 – terreno adquirido em junho/2019, pelo valor de R\$ 25.000,00;
- c) Lote 03 – terreno adquirido em junho/2019, pelo valor de R\$ 25.000,00.

A empresa usou os empreendimentos relacionados neste estudo para construções residenciais, pois todos foram adquiridos em loteamentos para comercialização de terrenos destinados para esse fim.

O estudo foi aplicado na comercialização dos empreendimentos discriminados acima, com o objetivo de demonstrar a forma que o custo foi formado na obra e como foi reconhecida a receita da venda do imóvel. Para isso, foram feitas análises nas demonstrações contábeis de 2017 a 2021, principalmente no grupo de estoque, contas de custo do imóvel vendido e receitas de imóveis vendidos.

Para complementar a pesquisa, foi analisado os pagamentos usados para compor o custo da obra, e foi computado o seguinte:

- Aquisição do terreno;
- Melhorias no terreno (limpeza, terraplanagem);
- Material de Construção;
- Serviços de Terceiros (PF e PJ);
- Mão de Obra (terceirizada);
- Impostos e Taxas.

Em relação ao reconhecimento da receita, foi observado o modelo de contrato de compra e venda, os valores contratados, o cumprimento da obrigação de desempenho, e a forma de pagamento pelo cliente.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Custo da constituição dos lotes

Segundo as demonstrações contábeis da empresa, os períodos das obras analisadas iniciaram no exercício de 2017 com o Lote 01, e terminaram no exercício de 2021 com a entrega do Lote 03. Para a formação do custo dos Lotes, todas as aquisições que ocorreram no período de construção das obras foram consideradas custos incorridos. Os Lotes 01 e 02 foram adquiridos no mesmo período, e como foram construídos simultaneamente e com o mesmo modelo e padrão de construção, os valores do custo incorrido das obras foram rateados na proporção de 50% para cada unidade.

Os valores pagos pela aquisição dos terrenos e os gastos ocorridos na evolução da obra estão lançados em contas individualizadas no grupo de estoque da empresa, totalizando os seguintes valores demonstrados no quadro a seguir:

Quadro 01 – Custos incorridos nas obras

Lote 01			
Ano	2017	2018	
Terreno	25.000,00		25.000,00
Custo	37.115,19	11.800,47	48.915,66
Total			73.915,66
Lote 02			
Ano	2017	2018	
Terreno	25.000,00		25.000,00
Custo	37.115,20	11.800,55	48.915,75
Total			73.915,75
Lote 03			
Ano	2019	2020	
Terreno	25.000,00		25.000,00
Custo	12.112,45	45.189,46	57.301,91
Total			82.301,91

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Os terrenos adquiridos nestes lotes, bem como a construção das residências, foram todos pagos à vista com recursos próprios da Alvo Incorporadora Ltda. Nos negócios realizados não foram efetivadas permutas, e não houve necessidade de recorrer a qualquer forma de financiamento em instituições financeiras, dessa forma descartando o pagamento de despesas oriundas da captação de recursos, que aumentaria o custo da obra.

Em relação ao Quadro 01, os custos das obras lançados na conta de estoque foram gerados através da aquisição dos terrenos, o pagamento de impostos e taxas que antecede e sucede a obra, além de projetos, mão de obra e materiais necessários para a conclusão das unidades.

4.2. Reconhecimento das receitas

Conforme mencionado no Item 2.4. Reconhecimento das Receitas Segundo a NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente, os critérios para definição de contrato a fim de reconhecimento das receitas por uma entidade de incorporação imobiliária, necessita o cumprimento de alguns requisitos. São eles:

- a) Identificação do contrato;
- b) Identificação da obrigação de desempenho (performance);
- c) Determinar o preço de transação;
- d) Alocar o preço da transação; e
- e) Reconhecimento das receitas.

Com essas informações será analisado se os empreendimentos comercializados pela empresa Alvo Incorporadora Ltda cumpriram os requisitos, conforme especifica a norma NBC TG 47.

4.2.1. Identificação do Contrato da Venda dos Lotes

Foram analisados os contratos de compra e venda dos lotes negociados e todos obedeceram aos critérios conforme a NBC TG 47 conforme figura abaixo.

Quadro 02 – Critérios para identificação de contrato

CRITÉRIO	LOTE 01	LOTE 02	LOTE 03
	Obedece ↓	Obedece ↓	Obedece ↓
As partes aprovaram o contrato e estão comprometidas em cumprir suas obrigações	SIM	SIM	SIM
É possível identificar os direitos de cada parte em relação aos bens/serviços a serem transferidos	SIM	SIM	SIM
É possível identificar os termos de pagamento para os bens/serviços a serem transferidos	SIM	SIM	SIM
O contrato possui substância comercial	SIM	SIM	SIM
É provável que a entidade receberá a contraprestação à qual tem direito em troca dos bens/serviços transferidos aos clientes	SIM	SIM	SIM

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Os documentos analisados demonstraram que os critérios para identificação dos contratos foram atendidos, através de assinaturas reconhecidas, de ambas as partes em cartório, firmando o negócio.

Conforme as cláusulas dos contratos assinados, pode se identificar os direitos e obrigações de cada parte na transação dos bens e serviços a serem transferidos, bem como a forma de pagamento dos mesmos.

Os contratos possuem substância comercial, e a entidade incorporadora teve suas garantias de recebimento da contraprestação no momento da entrega dos bens e serviços contratados pelo cliente.

4.2.2. Identificação da Obrigação de Desempenho dos Lotes

Os contratos assinados, seguem a NBC TG 47 em relação a Obrigação de Desempenho, conforme figura abaixo:

Quadro 03 – Identificação da Obrigação de Desempenho

OBRIGAÇÃO PERFORMANCE	LOTE 01	LOTE 02	LOTE 03
	Obedece ↓	Obedece ↓	Obedece ↓
O contrato assinado entre as partes, identifica o produto do contrato caracterizando a Obrigação de Performance	SIM	SIM	SIM

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Como a venda dos Lotes ocorreu após a conclusão das obras, os contratos são muito parecidos entre eles. Os empreendimentos, objetos dos contratos, estão discriminados em cláusula própria, bem como as formas de pagamento pelo comprador, a data da entrega dos bens e a documentação liberada para transferência ao cliente.

4.2.3. Determinação do Preço de Transação dos Lotes

Nos contratos assinados entre as partes, foram identificadas cláusulas com a determinação do preço do negócio, conforme critério estabelecido na NBC TG 47.

Quadro 04 – Determinação do Preço de Transação

DETERMINAÇÃO PREÇO DA TRANSAÇÃO	LOTE 01	LOTE 02	LOTE 03
	Obedece ↓	Obedece ↓	Obedece ↓
Pode-se identificar o valor da contraprestação a ser recebida pelo cliente por conta da entrega do ativo determinado em valores fixos e/ou variáveis	SIM	SIM	SIM

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Analisando os contratos negociados, todos os preços determinados pela Alvo Incorporadora Ltda relativos à transação dos lotes foram valores fixos. A empresa optou por essa forma, pois a diferença de dias entre a assinatura do contrato e a entrega do ativo era pequena, pois o objeto do contrato já se encontrava pronto para a transferência.

A empresa também entregou os bens conforme prometido para o cliente, evitando assim aditivos aos contratos assinados ou cancelamento dos mesmos.

4.2.4. Alocação do Preço da Transação dos Lotes

A alocação do preço se viu presente nos contratos analisados, conforme estabelecido na norma NBC TG 47.

Quadro 05 – Alocação do Preço da Transação

ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO	LOTE 01	LOTE 02	LOTE 03
 Pode-se identificar a alocação do preço da transação	Obedece ↓	Obedece ↓	Obedece ↓
	SIM	SIM	SIM

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

A empresa utilizou para alocar o preço do seu ativo o custo incorrido na obra calculando uma margem de lucro satisfatória, sempre tendo o cuidado de não fugir do preço de mercado usado na região dos seus empreendimentos em obras do mesmo padrão.

Como em todos os contratos foram identificadas a obrigação de desempenho e o preço da transação, podemos concluir que a alocação do preço da transação encontra-se presente nos contratos assinados.

4.2.5. Reconhecimento da Receita na Venda dos Lotes

Analisando as demonstrações contábeis, foi verificado que a comercialização dos Lotes 01 a 03, identificados neste artigo, foi efetuada após a conclusão da obra. Para o reconhecimento das receitas, a empresa obedeceu aos recebimentos mensais.

Quadro 06 – Reconhecimento das Receitas

RECONHECIMENTO DAS RECEITAS	LOTE 01	LOTE 02	LOTE 03
 A receita da venda dos ativos foram reconhecidas de forma correta conforme a norma estabelece	Obedece ↓	Obedece ↓	Obedece ↓
	NÃO	SIM	SIM

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

A empresa estudada reconheceu suas receitas conforme a entrada dos valores recebidos em contraprestação do cliente, utilizando o regime de caixa. Em todos os

contratos a obrigação de desempenho já estava concluída pela incorporadora, então nestas transações não foi necessário utilizar o método de percentual da conclusão da obra – POC para o reconhecimento das receitas, pois a receita já constava em contrato de compra e venda entre as partes.

Quase todos os valores recebidos pela venda dos imóveis negociados pela incorporadora foram através de financiamento contratado pelos clientes, perante a Caixa Econômica Federal. A exceção está no Lote 01, onde o cliente do contrato complementou a compra com parcelas adicionais nos meses de outubro e dezembro de 2018.

Quadro 07 – Receitas Reconhecidas Lote 01

Venda do Lote 01 - Informações	
Entrada de Receitas	
Data	Valor
10 / 2018	R\$ 7.750,00
11 / 2018	R\$ 144.694,58
12 / 2018	R\$ 16.555,42
Total Receita do Contrato	R\$ 169.000,00

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Em relação ao Lote 01, segundo o contrato de compra e venda, a transferência do ativo para o cliente aconteceu no mês de outubro/2018. Conforme verificado na contabilidade da empresa, o reconhecimento da receita foi realizado mensalmente de acordo com as entradas de dinheiro em conta corrente bancária.

Quadro 08 – Receitas Reconhecidas Lote 02

Venda do Lote 02 - Informações	
Entrada de Receitas	
Data	Valor
02 / 2021	R\$ 161.000,00
Total Receita do Contrato	R\$ 161.000,00

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Em relação ao Lote 02, segundo o contrato de compra e venda, a transferência do ativo para o cliente aconteceu no mês de fevereiro de 2021. Conforme verificado na contabilidade da empresa, o reconhecimento da receita foi totalmente realizado no mês da entrada do valor em conta corrente bancária.

Quadro 09 – Receitas Reconhecidas Lote 03

Venda do Lote 03 - Informações	
Entrada de Receitas	
Data	Valor
06 / 2021	R\$ 149.300,00
Total Receita do Contrato	R\$ 149.300,00

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Em relação ao Lote 03, segundo o contrato de compra e venda, a transferência do ativo para o cliente aconteceu no mês de junho de 2021. Conforme verificado na contabilidade da empresa, o reconhecimento da receita foi totalmente realizado no mês da entrada do valor em conta corrente bancária.

As informações apresentadas nos Quadros 07, 08 e 09, demonstram que o reconhecimento das receitas e a transferência do bem foram realizados em um ponto específico do tempo, pois os imóveis já estavam concluídos.

Vale observar que no caso do Quadro 07, o reconhecimento das receitas foi conforme a entrada da contraprestação do cliente em conta corrente da empresa. Analisando o contrato de compra e venda do Lote 01, foi verificado que a transferência da posse do ativo para o cliente foi no mês de outubro/2018, respeitando o regime de competência, o valor de R\$ 169.000,00 (cento e sessenta e nove mil reais) deveria ter sido reconhecido integralmente como receita no mesmo período. Nesse caso, a empresa estudada reconheceu a receita pelo regime de caixa, e essa forma de reconhecimento de receitas não é mencionada pela NBC TG 47.

Nos demais imóveis, segundo os contratos de compra e venda analisados, a transferência do ativo aconteceu no mês do recebimento da contraprestação do cliente, e o reconhecimento da receita foi realizado integralmente conforme manda a norma.

4.3. Reconhecimento das Receitas pelo método POC

Conforme mencionado no item 4.2.5 deste artigo, todos os Lotes negociados pela empresa já estavam concluídos e foram transferidos ao cliente em um ponto específico do tempo. Caso o ativo tivesse sido negociado no início da obra e transferida a obrigação de desempenho ao longo do tempo, o reconhecimento das receitas seria mensurado de outra forma.

A seguir, veremos uma simulação do cálculo de reconhecimento das receitas, utilizando o valor percentual em comparação do custo incorrido com o custo orçado. Segundo Sousa (2015), a forma de efetuar o cálculo segue a seguinte ordem:

Quadro 10 – POC (custo incorrido x custo orçado)

POC =	$\frac{\text{Custo Incorrido}}{\text{Custo Orçado}} \times 100 = \% \text{ Executado}$
POC =	$\text{Valor Empreendimento} \times \% \text{ Executado} = \text{Receita a reconhecer}$

Fonte: Sousa (2015) adaptado pelo autor.

Será utilizada como base a transação do Lote 03, usando valores aproximados para simulação do reconhecimento da receita ao longo do tempo, utilizando a forma de cálculo do Quadro 09 e tendo os seguintes valores como parâmetro:

R\$ 82.000,00 (valor do custo orçado ao fim da execução da obra);

R\$ 37.000,00 (valor custo incorrido no ano de 2019);

R\$ 45.000,00 (valor custo incorrido no ano de 2020);

R\$ 149.300,00 (valor do empreendimento conforme contrato de compra e venda).

Quadro 11 – Reconhecimento das receitas (custo incorrido x custo orçado)

Receita reconhecida em 2019			
POC =	$\frac{37.000,00}{82.000,00}$	$\times 100 = 45,12\%$	
POC =	$149.300,00 \times 45,12\%$	=	67.364,16
Receita reconhecida em 2020			
POC =	$\frac{45.000,00}{82.000,00}$	$\times 100 = 54,88\%$	
POC =	$149.300,00 \times 54,88\%$	=	81.935,84

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Observando o quadro pode-se verificar que através do método de percentual de conclusão da obra, utilizando o custo incorrido e o custo orçado, as receitas seriam reconhecidas ao longo do tempo, precisando aplicar um tratamento diferenciado contabilmente e fiscalmente.

Quadro 12 – Método Percentual de Conclusão da Obra (custo incorrido x custo orçado) reconhecido no ano de 2019

Simulação venda do Lote 03 - Informações Entrada de Receitas	
Data	Valor
Ano 2019	R\$ 67.364,16
Total Receita do Contrato	R\$ 67.364,16

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Quadro 13 – Método Percentual de Conclusão da Obra (custo incorrido x custo orçado) reconhecido no ano de 2020

Simulação venda do Lote 03 - Informações Entrada de Receitas	
Data	Valor
Ano 2020	R\$ 81.935,84
Total Receita do Contrato	R\$ 81.935,84

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Observa-se nos Quadros 11 e 12, que o contrato de construção do imóvel ultrapassou o período de um exercício e o controle do bem foi transferido conforme o andamento da obra, ou seja, a obrigação de desempenho foi satisfeita ao longo do tempo. Nesse modelo, o reconhecimento das receitas e a contabilização seriam segundo o método de percentual de conclusão da obra – POC, tornando fidedigna a evolução da demonstração financeira, conforme o contrato com o cliente no que trata a transferência do bem prometido.

4.4 Conformidade na Formação de Custos e no Reconhecimento das Receitas

A análise dos documentos relativos à negociação dos três lotes demonstrou que a formação do custo do empreendimento incluiu a compra do terreno, benfeitorias da área a ser construída, aquisição de material para a obra, pagamento de mão de obra direta e terceirizada e recolhimento dos impostos e taxas. Todos esses valores foram lançados na conta de estoque da incorporadora, formando o custo do imóvel, e de acordo com o CTG 01, a empresa efetuou a formação dos custos de forma correta.

Em relação ao reconhecimento das receitas, com os contratos de compra e venda dos lotes efetuados pela empresa em mãos, foi possível acompanhar se as etapas elencadas na NBC TG 47 foram cumpridas, e conforme demonstrado nos Quadros 02 a 06 o resultado foi o seguinte:

✓	Identificação do contrato	>>> cumprida integralmente
✓	Identificação da obrigação de desempenho	>>> cumprida integralmente
✓	Determinação do preço da transação	>>> cumprida integralmente
✓	Alocação do preço da transação	>>> cumprida integralmente
X	Reconhecimento da receita	>>> cumprida parcialmente

Os reconhecimentos das receitas dos Lotes 02 e 03 estão de acordo com a norma, pois conforme os contratos analisados, a transferência do ativo ao cliente aconteceu no mesmo período em que a empresa acusou o recebimento de receitas.

No caso do Lote 01, a incorporadora reconheceu sua receita pelo regime de caixa, diferentemente do que determina a norma, que menciona que o reconhecimento da receita deverá acontecer no momento de transferência do ativo para o cliente, e conforme o contrato analisado a transferência aconteceu no mês do primeiro recebimento pela empresa, no caso em outubro/2018.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi possível observar nesse estudo, que não houve contratos firmados com receitas reconhecidas ao longo do tempo, essa forma de negócio foi descartada pelo gestor, visto que na época a empresa tinha pouco tempo de atividade no ramo, e entendeu arriscada a venda do imóvel na planta. A empresa tinha a visão que com o capital inicial da sociedade executaria as construções, e após a venda dessas unidades, usaria toda a receita para novos empreendimentos, e dessa forma estar sempre com obras em andamento.

Através da fundamentação teórica foi possível identificar as particularidades das entidades de incorporação imobiliária, mais precisamente o tratamento dado às receitas e aos custos do empreendimento, e dessa forma buscar alcançar os objetivos apresentados neste estudo.

Foram analisados as demonstrações contábeis e três contratos da empresa, sendo que todos foram negociados de forma semelhante. Todos já estavam concluídos, com todos os custos devidamente lançados, e as receitas reconhecidas conforme a entrada de valores em conta bancária. Com essa informação, baseando-se na fundamentação teórica, podemos afirmar que todo custo das obras foi considerado como incorrido e lançado acertadamente na conta de estoques.

Quanto à venda dos lotes estudados, para o reconhecimento das receitas não foi utilizado o regime de competência, seguindo as normas NBC TG 47. A empresa estudada, em relação ao Lote 01 deveria ter reconhecido toda a receita do empreendimento no mês da transferência do ativo para o cliente, algo que não aconteceu. Pois, conforme as demonstrações contábeis, a empresa reconheceu mensalmente a receita pela entrada dos valores em conta bancária, não respeitando a norma, que determina o reconhecimento da receita no momento em que o cliente toma posse do ativo. Nos demais Lotes coincidiram o período do reconhecimento das receitas com a transferência do bem, dessa forma obedecendo ao que diz a NBC TG 47.

Conforme autores estudados, a empresa incorporadora poderá reconhecer suas receitas ao longo do tempo utilizando o percentual de conclusão da obra – POC, conforme demonstrado em uma simulação. Esse modelo de reconhecimento é

bastante usado em vendas de imóveis na planta, conforme a obra vai avançando a empresa vai reconhecendo suas receitas.

Considera-se o presente estudo de relevância para o profissional de contabilidade que está em busca de aperfeiçoamento e diferenciação no ramo que atua. Esse tema exige do profissional uma constante atualização de seus conhecimentos devido às muitas particularidades existentes na contabilidade das incorporadoras, necessitando de atenção na formação dos custos e no momento do reconhecimento das receitas.

REFERÊNCIAS

ABRAINC. **O Ciclo da Incorporação Imobiliária**. 2015. Disponível em: <https://abrainc.org.br/wpcontent/uploads/2015/08/Abrainc_cartilha_rev_17_08.pdf>. Acesso em 18/03/2022.

AQUA. **9 formas de apresentar (e vender!) um empreendimento imobiliário**. In: Aqua: São Paulo 2020. Disponível em: 9 formas de apresentar (e vender!) um empreendimento imobiliário. Acesso em: 2 abr. 2022.

BRASIL. Lei 4.591, de 16 de dezembro de 1964. **Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias**. Brasília, DF, 16/12/1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 17/03/2022.

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Lei das Sociedades Anônimas. **Lei das Sociedades Anônimas: Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Presidência da República, Casa Civil. Brasília, 1976. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 26 abr. 2022

BRASIL. Decreto nº 9.580, de 22 de novembro de 2018. Subchefia para Assuntos Jurídicos. **Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza**. Presidência da República, Secretaria Geral. Brasília, 2018. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm. Acesso em: 23 ago. 2022.

BRASIL. Lei 10.931, de 02 de agosto de 2004. **Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, nº 4.728, de 14 de julho de 1965, e nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências**. Brasília, DF, 02/08/2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.931.htm>. Acesso em 21/03/2022.

BRASIL. Lei 13.786, de 27 de dezembro de 2018. **Altera as Leis n. 4.591/64 e 6.766/79, para disciplinar a resolução do contrato por inadimplemento do adquirente de unidade imobiliária em incorporação imobiliária e em parcelamento de solo urbano.** Brasília, DF, 27/12/2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/L13786.htm>. Acesso em: 17/03/2022.

CARIBÉ, Carolina. **Estudo de massa e quadro de áreas: Incorporação na prática.** 2017. Disponível em: <<https://incorporacaonapratica.com/blog/index.php/2017/10/05/o-fluxo-da-incorporacao-imobiliaria-o-passo-a-passo/>>. Acesso em 04/04/2022.

CHALHUB, Melhim Namem. **Incorporação Imobiliária.** Rio de Janeiro: Editora Forense, 2019. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530987053/>>. Acesso em: 26/04/2022.

CVM. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP/nº 02/2018.** 2018. Disponível em: <<https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares/snc-sep/oc-snc-sep-0218.html>>. Acesso em 26/10/2022.

CORPO DE BOMBEIROS DO RS. **Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndios.** Disponível em: <<https://www.bombeiros.rs.gov.br/>>. Acesso em 25/03/2022.

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Pronunciamento Técnico CPC 00.** 2011. Disponível em: <[http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf)>. Acesso em 20/04/2022.

GELBCKE, E. R.; et al. **Manual de Contabilidade Societária.** São Paulo: Atlas, 2018. 3ª Ed. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597016161>>. Acesso em 20/10/2022.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** Rio de Janeiro: Editora Atlas, 2017. 6ª ed. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597012934/>>. Acesso em: 25/04/2022.

CTG 01. CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Entidades de Incorporação Imobiliária.** 2009. Disponível em: <https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/RES_1154.pdf>. Acesso em 22/03/2022.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estrutura das receitas das empresas de construção.** 2019. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/industria/9018-pesquisa-anual-da-industria-da-construcao.html?=&t=destaques>>. Acesso em 17/03/2022.

KPGM AUDITORES INDEPENDENTES LTDA, **IFRS em Destaque 03/16: IFRS 15 – Receitas**. 2016. Disponível em: <<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifs-em-destaque-03-16.pdf>>. Acesso em 23/04/2022.

MAF ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA. **Por empreitada ou por administração? Conheça os principais tipos de contrato da construção civil**. Disponível em: <<https://www.mafeng.com.br/por-empreitada-ou-por-administracao-conheca-os-principais-tipos-de-contrato-da-construcao-civil/>>. Acesso em 21/03/2022.

MELLO, Lucas Faria; Lopes, Reginaldo de Souza. **Reconhecimento da Receita na Incorporação Imobiliária de Acordo com a NBC TG 47 – Receita de Contrato com Cliente**. 2019. Disponível em: <<http://www.revistas.unifan.edu.br/index.php/RevistaICSA/article/view/501/398>>. Acesso em 26/10/2022.

NBC TG 47. CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Receita de Contrato com Cliente**. 2016. Disponível em: <<https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG47.pdf>>. Acesso em 22/03/2022.

NÓBREGA, Claudino Lins Júnior; MELHADO, Silvio Burratino. **Coordenador de projetos de edificações: estudo e proposta para perfil, atividades e autonomia**. Gestão & Tecnologia de Projetos. 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.4237/gtp.v1i8.244>>. Acesso em 05/04/2022.

PAULINO, Adeildo et al. **Tendências do reconhecimento de receitas a partir da vigência da NBC TG 47**. Revista de Pós-graduação Multidisciplinar. [S.l.], v. 1, n. 6, p. 167-186, apr. 2019. ISSN 2594-4797. Disponível em: <<http://www.fics.edu.br/index.php/rp gm/article/view/856>>. Acesso em 26/10/2022.

RIOS, R. P.; MARION, J. C. **Contabilidade Avançada: de acordo com as normas brasileiras de contabilidade (NBC) e normas internacionais de contabilidade (IFRS)**. São Paulo: Atlas, 2020. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597024876>>. Acesso em 20/10/2022.

RIZZARDO, ARNALDO. **Condomínio Edifício e Incorporação Imobiliária**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2021. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530992170/>>. Acesso em: 22/07/2022.

RUBENS, G.E.; DOS, S.A.; DE, I.S.; ELISEU, M. **Manual de Contabilidade Societária**. Rio de Janeiro: Atlas 2021. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597016161>>. Acesso em: 29/07/2022.

SILVA, Nataly Mendes da. **Reconhecimento de Receitas de Construtoras e Incorporadoras : Adaptações Necessárias de Seus Registros aos Requisitos**

da **NBC TG 47**. 2019. Disponível em <<http://bdm.ufmt.br/handle/1/1425>>. Acesso em 26/10/2022.

SOUSA, Edmilson Patrocínio de. **Contabilidade de Contratos de Construção e de Incorporação imobiliária: De acordo com as IFRS**. São Paulo: Atlas 2015.

Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788522498918/>>. Acesso em: 26/04/2022.

TREVISAN, Ricardo. **A diferença entre construtora e incorporadora**. Fórum da Construção. 2010. Disponível em:

<<http://www.forumdaconstrucao.com.br/conteudo.php?a=33&Cod=1933>>. Acesso em 05/04/2022.