

**FACULDADE FIPECAFI**

**PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM CONTROLADORIA E  
FINANÇAS**

**Análise dos métodos de reconhecimento de receita das incorporações imobiliárias à luz  
da Teoria da Regulação**

**Thiago Rafael de Oliveira Mandu**

**São Paulo  
2019**

**Diretor Presidente**

Prof. Dr. Welington Rocha

**Diretor de Pesquisa**

Prof. Dr. Fernando Dal-Ri Murcia

**Diretor Geral de Cursos**

Prof. Ms. João Domiraci Paccez

**Coordenador do Curso de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças**

Prof. Dr. Paschoal Tadeu Russo

**Thiago Rafael de Oliveira Mandu**

**Análise dos métodos de reconhecimento de receita das incorporações imobiliárias à luz da Teoria da Regulação**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI, para obtenção do título de Mestre Profissional em Controladoria e Finanças.

Orientadora: Profa. Dra. Fabiana Lopes da Silva

**SÃO PAULO**

**2019**

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na publicação

Serviço de Biblioteca Faculdade FIPECAFI

Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis Atuárias e Financeiras (FIPECAFI)

Dados fornecidos pelo (a) autor (a)

M291a Mandu, Thiago Rafael de Oliveira  
Análise dos métodos de reconhecimento de receita das incorporações imobiliárias à luz da teoria da regulação. / Thiago Rafael de Oliveira Mandu. -- São Paulo, 2020.  
81 p. il.col.

Dissertação (Mestrado Profissional) - Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças – Faculdade FIPECAFI Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis Atuárias e Financeiras  
Orientador: Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Fabiana Lopes da Silva.  
Coorientador: Prof. Dr. Paschoal Tadeu Russo.

1. Teoria da Regulação. 2. POC. 3. Contabilidade societária. 4. Incorporação imobiliária. 5.IFRS15. I. Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Fabiana Lopes da Silva  
II. Prof. Dr. Paschoal Tadeu Russo III. Título

657.07

## RESUMO

Mandu, Thiago O. (2019). Análise dos métodos de reconhecimento das receitas das incorporações imobiliárias à luz da Teoria da Regulação. (Dissertação de Mestrado). Faculdade FIPECAFI, São Paulo, SP, Brasil.

Esse estudo teve como objetivo principal realizar uma análise comparativa sobre o reconhecimento das receitas do segmento de incorporação imobiliárias sob a perspectiva da Teoria da Regulação, com a finalidade de verificar se existe a influência de agentes econômicos (empresas ou normatizadores) na escolha dos métodos de reconhecimento dessas receitas.

Para tanto, primeiramente foram selecionadas todas as empresas do segmento de incorporação imobiliária no Brasil com ações negociadas em bolsas de valores, e para atender aos fins comparativos, foram selecionadas as empresas do mesmo segmento e com ações negociadas em bolsas de valores locais das empresas situadas no México e Argentina.

A escolha de México e Argentina se deu ao fato de que, de acordo com dados de projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI), em uma lista liderada pelo Brasil, esses dois países encabeçam as projeções de potências econômicas da América latina.

Para operacionalização dos estudos, foram coletadas: inicialmente as demonstrações financeiras publicadas nos sites de relacionamento com o investidor das empresas em análise dos últimos três anos e através das notas explicativas das demonstrações financeiras publicadas, foram comparadas quais eram as políticas e métodos de reconhecimento de receitas usados em cada país, com a finalidade de avaliar se as empresas do mesmo segmento adotam políticas semelhantes nas suas demonstrações para o reconhecimento das suas receitas.

Em seguida, foram analisados, sob a perspectiva da Teoria da Regulação e lobbying, os aspectos jurídicos e normativos praticados no segmento em cada país, para comparação das práticas adotadas em relação às normas jurídicas, sendo avaliados, além dos aspectos normativos contábeis, os fatos e eventos sociais que impactam diretamente o mercado de incorporação imobiliária, como incentivos a aquisições de imóveis na planta, frequência nas devoluções, e jurisprudências locais para tratamento das devoluções dos valores pagos no decorrer da obra.

Os resultados encontrados contribuíram para melhor compreensão de como a CVM age em relação à normatização da contabilidade do segmento de incorporação imobiliária, prioritariamente quanto ao entendimento sobre o reconhecimento das receitas dos empreendimentos em construção, e também demonstrou como a contabilidade do segmento, embora tenha caminhado em direção à uma padronização internacional, ainda tem especificidades em relação aos países semelhantes economicamente e puderam demonstrar que, sob a ótica da Teoria da regulação, o papel exercido pela CVM pode ser caracterizado como um comportamento em prol do Interesse Público (TIP), pois em uma eventual alteração no método de reconhecimento das receitas geraria um problema maior no mercado de capitais, tendo em vista que os resultados já contabilizados no passado pelas empresas brasileiras já foram distribuídos ou reinvestidos em novos projetos.

Palavras-chave: Teoria da Regulação, POC, IFRS 15

## **ABSTRACT**

Mandu, Thiago O. (2019). Análise dos métodos de reconhecimento das receitas das incorporações imobiliárias à luz da Teoria da Regulação. (Dissertação de Mestrado). Faculdade FIPECAFI, São Paulo, SP, Brasil.

The main objective of this study was to carry out a comparative analysis on the recognition of revenues from the real estate development segment from the perspective of Regulation Theory, with the purpose of verifying whether there is the influence of economic agents (companies or standards) in the choice of methods of recognition of these revenues.

To this end, all companies in the real estate development segment in Brazil with shares traded on stock exchanges were first selected, and to serve comparative purposes, companies in the same segment were selected and shares traded on local stock exchanges of companies located in Mexico and Argentina.

The choice of Mexico and Argentina was due to the fact that, according to data from projections of the International Monetary Fund (IMF), in a list led by Brazil, these two countries head the projections of economic powers in Latin America.

For the operationalization of the studies, the following were collected: initially the financial statements published on the investor relations websites of the companies under analysis of the last three years and through the explanatory notes to the published financial statements, were compared what were the policies and methods of revenue recognition used in each country, in order to assess whether companies in the same segment adopt similar policies in their statements for the recognition of their revenues.

Then, from the perspective of the Theory of Regulation and lobbying, the legal and normative aspects practiced in the segment in each country were analyzed, in order to compare the practices adopted in relation to the legal rules, being evaluated, in addition to the accounting normative aspects, the facts and social events that directly impact the real estate development market, such as incentives for property acquisitions at the plant, frequency of returns, and local jurisprudence for handling returns of amounts paid in the course of the work.

The results found contributed to a better understanding of how the CVM acts in relation to the standardization of accounting for the real estate development segment, primarily regarding the understanding of the recognition of revenues from projects under construction, and also demonstrated how the accounting of the segment, although it has walked towards an international standardization, it still has specificities in relation to economically similar countries and could demonstrate that, under the perspective of the Theory of regulation, the role played by CVM can be characterized as a behavior in favor of the Public Interest (TIP), because an eventual change in the revenue recognition method would create a major problem in the capital market, given that the results already accounted for in the past by Brazilian companies have already been distributed or reinvested in new projects.

Keywords: Regulation Theory, POC, IFRS 15

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AAA	<i>American Accounting Association</i>
AAPA	<i>American Association of Public Accountants</i>
AAUIA	<i>American Association of University Instructors in Accounting</i>
ABRASCA	Associação Brasileira das Companhias Abertas
AIA	<i>American Institute of Accounting</i>
AIC	<i>Asociación Interamericana de Contabilidad</i>
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
ANEFAC	Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade
APB	<i>Accounting Principles Board</i>
APIMEC	Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais
ARB	<i>Accounting Research Bulletins</i>
ARD	<i>Accounting Research Division</i>
ASCPA	<i>American Society of Certified Public Accountants</i>
BACEN	Banco Central do Brasil
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
CAP	<i>Committee on Accounting Procedure</i>
CC	Código Civil
CCC	<i>Código Civil y Comercial de la Nación</i>
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CENCyA	<i>Consejo Emisor de Normas de Contabilidad y de Auditoría</i>
CES	Câmara de Educação Superior
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CFE	Conselho Federal de Educação
CIIME	<i>Committee on International Investments AM Multinational Enterprises</i>
CINIF	<i>Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera</i>
CNBV	<i>Comisión Nacional Bancaria y de Valores</i>
CNE	Conselho Nacional de Educação
CNV	<i>Comisión Nacional de Valores</i>
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
ECSC	<i>European Coal and Steel Community</i>
EFRAG	<i>European Financial Reporting Advisory Group</i>
EUA	Estados Unidos da América
FACPCE	<i>Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas</i>
FAF	<i>Financial Accounting Foundation</i>
FASAC	<i>Financial Accounting Standards Advisory Council</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FBC	Fundação Brasileira de Contabilidade
FCEA	Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas
FEAC	Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
FECAP	Fundação Escola Álvares Penteado
FIPECAFI	Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
FMI	Fundo Monetário Internacional
FRB	<i>Federal Reserve Board</i>
FTC	<i>Federal Trade Commission</i>
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>
IAIB	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
IAPS	<i>International Auditing Practice Statements</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
ICC	<i>Interstate Commerce Commission</i>
IES	Instituição de Ensino Superior
IFAC	<i>International Federation of Accountants</i>
IFRIC	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IMF	<i>International Monetary Fund</i>

IOSCO	<i>International Organization of Securities Commissions</i>
ISA	<i>International Standards on Auditing</i>
ISAR	<i>Intergovernmental Working Group on Experts on International Standards on Accounting and Reporting</i>
LDB	Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional
MEC	Ministério da Educação
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MP	Medida Provisória
NBC	Normas Brasileiras de Contabilidade
NBC-P	Normas Brasileiras de Contabilidade – Profissionais
NBC-T	Normas Brasileiras de Contabilidade – Técnicas
NIIF	<i>Normas Internacionales de Información Financiera</i>
NPA	Normas e Procedimentos de Auditoria
NPC	Normas e Procedimentos de Contabilidade
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i>
OECD	<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
PIB	Produto Interno Bruto
PMEC	Programa Mundial de Estudos em Contabilidade
PoC	<i>Percentage of Completion</i>
SAC	<i>Standards Advisory Council</i>
SEC	<i>Securities and Exchange Commission</i>
SESU	Secretaria de Educação Superior
SHF	<i>Sociedad Hipotecaria Federal</i>
SUSEP	Superintendência de Seguros Privados
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso
TD	Trade and Development Board (Documento-Base)
UDIS	<i>Unidades de Inversión</i>
UE	União Europeia
USP	Universidade de São Paulo
WTO	<i>World Trade Organization</i>

## SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO .....	10
2.	REFERENCIAL TEÓRICO .....	13
2.1	Contextualização do segmento .....	13
2.1.1	A contabilidade da construção civil e incorporação imobiliária .....	13
2.1.2	A importância da convergência internacional da contabilidade .....	14
2.1.3	A convergência das normas internacionais no Brasil e seus reguladores .....	17
2.2	Aspectos normativos .....	22
2.2.1	Pronunciamento Técnico CPC 17 - Contratos de construção civil .....	22
2.2.1.1	Identificação de contrato de construção .....	22
2.2.1.2	Reconhecimento das receitas de contrato de construção .....	23
2.2.2	Pronunciamento Técnico CPC 30 - Receitas .....	25
2.2.2.1	Mensuração da receita .....	25
2.2.2.2	Reconhecimento das receitas de vendas e serviços .....	26
2.2.3	Pronunciamento Técnico CPC 47 - Contratos com clientes .....	27
2.2.3.1	Reconhecimento das receitas de contratos com clientes .....	28
2.2.3.2	Memorando CVM nº6/2018 – CVM/SNC e Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº02/2018 – Complementares ao CPC 47 .....	30
2.3	Comparação da teoria com a norma .....	32
2.3.1	Realização da receita .....	32
2.3.2	Realização da receita em confrontação com as Despesas .....	33
2.3.3	Confiabilidade e conservadorismo .....	35
2.3.4	Regime de competência .....	36
2.3.5	Comparabilidade das demonstrações .....	37
2.4	Teoria da Regulação Contábil .....	38
2.4.1	Definição de Lobbying .....	39
2.4.2	Lobbying na regulação contábil .....	39
2.4.2.1	Teoria do Interesse Público (TIP) .....	42
2.4.2.2	Teoria da Captura .....	42
2.4.2.3	Teoria econômica da regulação .....	43
2.5	Estudos anteriores .....	44
3.	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....	47
4.	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS .....	48
4.1	O segmento de incorporação imobiliária dos países .....	48
4.1.1	O mercado incorporador brasileiro e a polêmica do distrato ‘pró-consumidor’ .....	48
4.1.2	O mercado incorporador argentino e os problemas inflacionários .....	58
4.1.3	O mercado incorporador mexicano e a semelhança entre os contratos de promessa e venda. ....	62
4.2	Relação de empresas listadas .....	64
4.3	Forma de reconhecimento das receitas .....	66
4.4	Penalizações dos distratos nos países .....	69
4.5	Reconhecimento de receitas a luz da teoria da regulação .....	69
5.	CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	72
	REFERÊNCIAS .....	74

## 1. INTRODUÇÃO

Em tempos modernos e mercados cada vez mais globalizados, eventuais divergências informacionais podem induzir os investidores a tomarem decisões equivocadas quanto à alocação dos seus investimentos em ativos (Mota, Campos, Niyama e Paulo, 2012), bem como aumentam as pressões para que as empresas demonstrem as suas prestações de contas e desempenho operacional dos seus negócios.

Diante dessa dinâmica econômica mundial, as demonstrações financeiras das empresas se tornam uma das principais fontes de informações para tomada de decisões financeiras e alocações de recursos dos negócios, de maneira tal que, segundo Lopes (2002, p.7) “o mercado financeiro de forma geral, é um dos maiores usuários da informação contábil por intermédio dos analistas, corretoras, investidores institucionais e individuais [...]”.

Dada a importância da informação contábil, a própria contabilidade precisou se adaptar para identificar, mensurar e divulgar os efeitos dos novos negócios indiferentes de sua localidade, tendo como alvo uma linguagem universal, que facilite o entendimento dos seus usuários na tomada de decisão, de tal maneira que, Iudícibus (1997) a conceitua como, o método de identificar, mensurar e comunicar as informações econômicas, financeiras, físicas e sociais, com a finalidade de permitir decisões e julgamentos adequados por parte dos usuários da informação.

Nesse cenário, com o intuito de atender essa necessidade de convergência, em 1973, foi criado pelos organismos profissionais de contabilidade de 10 países (Alemanha, Austrália, Canada, Estados Unidos, França, Irlanda, Japão, México, Holanda e Reino Unido) o *International Accounting Standards Committee* (IASC), que ficou responsável pela emissão das normas internacionais de contabilidade (*International Accounting Standard*), conhecidas como IAS. No ano de 2001 o comitê passou por uma reestruturação que resultou na criação do *International Accounting Standards Board* (IASB), que passou a revisar as *International Accounting Standards* (IAS) emitidas até então, e emitir as novas normas, as *International Financial Reporting Standards* (IFRS), com o objetivo de convergir às demonstrações financeiras publicadas nos mercados.

A adoção de uma linguagem contábil uniforme permite que empresas do mesmo setor da economia, mas com sedes e negócios em diferentes países, possam ser comparadas sobre uma mesma base e perspectiva, facilitando a análise por parte de seus usuários, que além das vantagens informacionais, propicia maior facilidade a mercados internacionais.

No caso específico das empresas que atuam no segmento de Incorporação Imobiliária, objeto central da investigação desse trabalho, durante o processo de convergência aos padrões internacionais, surgiu uma série de dúvidas e discussões relacionadas ao tratamento contábil praticado no Brasil para mensuração e reconhecimento das receitas decorrentes da atividade de incorporação imobiliária, pois pairava uma grande dúvida sobre a manutenção ou descontinuidade do método POC (*percentage of completion*), vis-à-vis a adoção ao arcabouço contábil alinhado aos novos padrões internacionais (Memorando CVM n.6, 2018, p. 2).

As discussões começaram já em 2009, durante a emissão dos Pronunciamentos Técnicos CPC 17 (2012) que abordava o tema específico de Contratos de construção, e CPC 30 (2012), que tratava sobre o reconhecimento das Receitas em geral, e a Interpretação Técnica ICPC 02 (2009), tratando sobre Contrato de Construção do Setor Imobiliário.

O ICPC 02 traz o tema central da discussão, pois seus requerimentos direcionavam tais contratos para o alcance do CPC 30, entendendo ser um contrato de venda de bens, e não para o CPC 17, em função de, principalmente, o comprador (cliente) não ser “(...) capaz de especificar os principais elementos estruturais do projeto do imóvel antes de começar a construção e/ou especificar mudanças estruturais significativas após o início da construção”.

Assim, o reconhecimento da receita recairia para uma análise de transferência dos riscos e benefícios decorrentes da propriedade do ativo em construção, sendo então de uma forma continua durante o processo de evolução da obra, ou única, na conclusão da obra (mais conhecido no setor como “na entrega das chaves”).

Entendendo não ter sido o suficiente para esclarecimento das dúvidas do setor e diante de tal impasse, o CPC, já em 2010, emitiu uma Orientação Técnica OCPC 04 (2010), com o intuito de “(...) auxiliar na definição pelos preparadores das demonstrações financeiras do momento do reconhecimento da receita com a incorporação ou construção de imóveis”.

Ao longo de 2014, o IASB, em um trabalho conjunto com o FASB – *Financial Accounting Standard Board* (órgão responsável pela emissão dos pronunciamentos contábeis nos Estados Unidos) emitiu o IFRS 15, estabelecendo um padrão único nas normas que tratavam de reconhecimento de receita.

No decorrer de 2016 o CPC iniciou os trabalhos voltados à adoção do IFRS 15, que posteriormente deu origem ao Pronunciamento Técnico CPC 47 (2016).

Devido aos imbrólios anteriores, foi constituído um grupo de trabalho voltado para avaliar todos os possíveis impactos da adoção a nova norma sobre o setor de incorporação, e consequentemente, avaliar possíveis mudanças no OCPC 04, e um dos grandes impasses girava em torno da mudança interpretativa trazida pela nova norma, que não mais abrigaria o conceito de “transferência de riscos e benefícios”, mas um novo conceito, baseado na transferência do “controle de um bem ou serviço”, seja essa transferência observada em um momento específico (*at a point in time*), ou observada ao longo de um determinado tempo (*over time*), conforme a satisfação ou não das denominadas “obrigações de performance contratuais”.

Concluídos os trabalhos, a OCPC 04, com texto adaptado às novas mudanças normativas, foi colocada em audiência pública durante o ano de 2017, sendo suspensa por decisão do CPC em virtude de uma consulta formulada ao Comitê de Interpretação do IASB (IFRS IC) ainda em julho de 2017, sendo o tema central a dúvida sobre a aplicação ou não do POC em determinados contratos do ambiente brasileiro (Memorando CVM n.6, 2018, p. 3). A resposta veio ainda no início de 2018, já no período de vigência da nova norma CPC 47, através da publicação do *Staff Paper AP2* contendo a minuta de conclusão sobre a consulta (reproduzida substancialmente no IFRIC Update de março de 2018), sendo a posição do IFRIC de que, nas condições descritas na consulta, o método mais adequado às normas internacionais seria o da entrega das chaves, e não mais o POC (Valor Econômico, 2018).

A decisão não agradou ao colegiado da CVM, que entendeu que a decisão teria sido superficial (durante o processo de análise, chegou a trocar cartas com o IFRIC para contextualizar um pouco mais sobre o mercado local, mas o entendimento inicial foi mantido pela Instituição), que na sequência listou ao menos três motivos para contra argumentar a decisão do IFRIC, sendo o primeiro no sentido que a resposta do IFRIC foi generalista e não deveria ser aplicada a todas as jurisdições que adotam os padrões internacionais de contabilidade, não sendo algo destinado exclusivamente ao país, o segundo citando que a consulta feita pelo CPC, “por zelo de síntese”, não teria exposto todas as especificidades do mercado brasileiro e por fim, reforçou que a palavra final nesses casos cabe sempre ao regulador local, “por estar em melhores condições” para “orientar as entidades quanto aos pressupostos fáticos subjacentes à aplicação das normas contábeis” (Comissão de Valores Mobiliários [CVM], 2018).

Uma vez dada a resposta, coube a CVM, por meio de um Ofício-Circular/CVM/SNC/SEP n.º 02/2018 a formalização da manutenção do método anteriormente aplicado no segmento, abrindo assim uma exceção às regras adotadas mundialmente pelos integrantes do IFRS, pois diferente do entendimento do IFRIC de que, o comprador somente controla de fato o contrato de compra, de forma semelhante ao que ocorre num instrumento financeiro, a autarquia entende que os contratos no Brasil atendem a condição descrita no item da norma que permite o registro da receita ao longo do tempo, quando “o desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo (por exemplo, produtos em elaboração) que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado”. O fato de o comprador de um imóvel na planta poder vender o bem durante a construção, e inclusive se beneficiar da valorização, se for o caso, seria uma evidência de controle.

A questão que divide opiniões é sobre o enquadramento dos contratos de promessa de compra e venda de imóveis no Brasil, se devem ser enquadrados como uma venda para entrega futura, interpretação dada pelo IFRIC, ou se devem ser enquadrados como uma prestação de serviços por meio de contratos de construção, interpretação usada pelas empresas do setor (Mendes & Queiroz, 2015, p. 02), sendo o momento do reconhecimento das suas receitas a grande divergência de entendimento entre os participantes do segmento.

Sendo assim, fica evidente uma divergência nas opiniões dos órgãos responsáveis pelas normas internacionais (IFRIC/IASB) e os reguladores locais (CPC/CVM) o que suscita a dúvida sobre eventuais influências de grupos de interesse influenciando no processo de regulação e convergência do Brasil às normas internacionais.

Os estudos sobre a influência de agentes econômicos sobre a regulação contábil têm ganhando destaque após a crise do *subprime* de 2008, que apontou explicitamente a ocorrência de pressões políticas sobre padrões contábeis, especificamente relacionadas aos efeitos da mensuração a valor justo (Laux & Leuz, 2009), existindo evidências que demonstram que a regulação contábil tem consequências sociais e econômicas reais para muitas organizações, com considerável impacto sobre a natureza da realidade econômica subjacente, influenciando no processo de decisão, não apenas refletindo o seu resultado (Deegan & Unerman, 2011), porém, já é algo discutido desde a década 70, quando Watts e Zimmerman (1978) apresentam evidências de que as grandes firmas que, potencialmente, iriam sofrer redução (aumento) em seus lucros, submeteram opiniões favoráveis (desfavoráveis) sobre a *memorandum* de discussão que tratava dos ajustes de níveis gerais de preços, alinhando a hipótese de que os gerentes de grandes firmas têm maior incentivo para escolher procedimentos contábeis que resultem em menores lucros, devido a fatores tributários, políticos e regulatórios.

Nesse contexto, o presente estudo busca responder a seguinte questão de pesquisa: **Qual é a influência de agentes econômicos para a determinação do método de reconhecimento de receita oriundas das vendas de atividade de incorporação imobiliária?**

Para tanto, o estudo busca realizar uma análise comparativa sobre o reconhecimento das receitas do segmento de incorporação imobiliárias sob a perspectiva da Teoria da Regulação, com a finalidade de verificar se existe a influência de agentes econômicos (empresas ou normatizadores) na escolha dos métodos de reconhecimento dessas receitas. Assim, serão analisadas as notas explicativas das demonstrações financeiras das todas as empresas do segmento de incorporação imobiliária com ações negociadas em bolsas de valores do Brasil, México e Argentina, com a finalidade de identificar quais são as políticas contábeis praticadas e quais são os métodos usados para reconhecimento de receitas de incorporação.

A escolha de México e Argentina se deu ao fato de que, de acordo com dados de projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI), em uma lista liderada pelo Brasil, esses dois países encabeçam as projeções de potências econômicas da América latina (Estadão, 2019).

Através das notas explicativas das demonstrações financeiras, serão comparadas quais são as políticas e métodos de reconhecimento de receitas são usados em cada país, com a finalidade de avaliar se as empresas do mesmo segmento adotam políticas semelhantes nas suas demonstrações para o reconhecimento das suas receitas.

Na sequência, serão analisados os aspectos jurídicos e normativos praticados no segmento em cada país, para comparação das práticas adotadas em relação às normas jurídicas.

A análise se baseou, além dos aspectos normativos contábeis, em fatos e eventos sociais que impactam diretamente o mercado, como incentivos a aquisições de imóveis na planta, frequência nas devoluções, e jurisprudências locais para tratamento das devoluções dos valores pagos no decorrer da obra.

A importância do presente estudo consiste em buscar esclarecer um dos principais pontos de discussão entre o entendimento das empresas do segmento, que adotam como política o reconhecimento das receitas durante o avanço das obras, e o posicionamento do comitê de interpretação das normas contábeis IFRS, chamado IFRIC.

O tema em questão é constantemente discutido entre os participantes do Grupo de trabalho constituído pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), formado pelos representantes da profissão – CFC, da academia - FIPECAFI, dos auditores independentes - IBRACON, das companhias abertas - ABRASCA, das empresas do setor – ABRAINCA e da CVM (CPC, 2019), que buscam em conjunto, com o IASB, o entendimento dos impactos da adoção da nova norma correlata ao IFRS 15 e como o modelo de negócios brasileiro se enquadra, porém, sem um entendimento em comum, já que os representantes do segmento e o setor técnico da CVM entendem que o posicionamento atual do IFRIC, não reflete de maneira fidedigna a realidade econômica brasileira (Valor Econômico, 2017), afetando o poder de decisão dos interessados no mercado, porém, não existem outros trabalhos investigativos que avaliem se o modelo é o ideal e que melhor represente o nosso modelo de negócio.

Dado a escassez de trabalhos acadêmicos, o presente trabalho contribui como uma fonte de entendimento sobre a opção do regulador (CVM) pela manutenção de um método de reconhecimento que vai de encontro ao que o IFRIC deliberou, e pretende investigar se esse tipo de mensuração pode afetar as análises comparativas das demonstrações e se é o que melhor represente, dado a economia local, a capacidade de geração de fluxos de caixa e desempenho futuro das entidades que reportem.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### ***2.1 Contextualização do segmento***

#### ***2.1.1 A contabilidade da construção civil e incorporação imobiliária***

De acordo com Sousa (2015), uma construtora se diferencia de uma incorporadora basicamente pelas atribuições e responsabilidades que cada uma assume no fluxo dos empreendimentos. Cabe à construtora administrar a obra ou executar os serviços de construção, com a assunção de responsabilidade técnica e administrativa. Já para a incorporadora, a responsabilidade está presente em todas as etapas do projeto, desde sua criação, até o momento da conclusão e entrega das chaves ao comprador.

Na construção civil existem vários tipos de serviços, e tomando como exemplo especificamente uma obra de incorporação imobiliária, desde os primeiros estudos sobre as condições do solo (sondagem), preparação do terreno (limpeza e terraplanagem) até a conclusão da obra e ‘entrega das chaves’, tem-se o envolvimento de uma série de prestadores de serviços e empresas, tanto na parte da construção estrutural inicial, onde se pode citar a necessidade dos serviços de montagem de andaimes e outras estruturas, serviços de concretagem, instalações hidráulicas e dos cabos elétricos, telefônicos, dentre outros, quanto na parte de acabamento, quando temos, por exemplo, a pintura, paisagismo, instalações de placas de sinalização.

De acordo com Scherrer (2000), a construção civil, não somente no Brasil, possui um alto grau de importância para a economia, pois além de ser um dos setores que mais empregam profissionais sem necessariamente algum tipo de qualificação técnica específica, também é um segmento que absorver um número considerável de profissionais com alto nível de qualificação.

Segundo relata Fagundes (2017), é comum observar empresas de construção civil que não nasceram de profissionais com qualificação técnica (engenheiros, por exemplo), mas sim por profissionais liberais do segmento (pedreiros, marceneiros, jardineiros, dentre outros), que iniciam seus serviços e posteriormente vão contratando alguns empregados, e em poucos anos, tornam-se empresas de pequeno a médio porte.

De acordo com estudo de Teixeira e Carvalho (2005), o crescimento econômico de um país está diretamente relacionado às obras que são realizadas nele, pois quanto maior o desenvolvimento da indústria da construção civil, maior será o seu índice de crescimento.

Sendo a contabilidade uma ciência que está inserida em todos os segmentos da economia, dentre suas diversas áreas de atuação, está a contabilidade voltada à construção civil.

Costa (2005, p.35) discorre sobre a contabilidade da construção civil:

Aplica-se a contabilidade universalmente, porém respeitando a características próprias de cada entidade e de seu tipo de negócio; dessa forma, é feita para as empresas que têm como atividade-fim a construção civil, compra e venda de Imóveis, loteamentos e outras atividades correlacionadas.

Nesse aspecto, é possível vislumbrar o tamanho do campo de atuação dos profissionais que se especializam nessa área, visto que qualquer deslize, tanto nas normas contábeis, quanto nas legislações tributárias e trabalhistas podem trazer sérias consequências para as empresas.

Dani, Santos, Pannucci e Klann (2017) comentam que, no segmento de construção civil e incorporação imobiliária, existe uma grande necessidade informacional para os usuários externos em geral, por se tratar de um setor que recebe um grande volume de investimentos públicos e tem influência direta no desenvolvimento social e econômico de país, além de ser um setor que sofre constantes mudanças macroeconômicas e regulatórias do mercado imobiliário.

Foco principal do presente estudo, a incorporação imobiliária brasileira é regida pela Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, que em seu artigo 28 a define como “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”, sendo possível a venda dessas unidades mesmo antes de sua conclusão (Ferreira & Theóphilo, 2006).

### ***2.1.2 A importância da convergência internacional da contabilidade***

Assim como na história e cultura, cada país possui as suas particularidades quanto às demonstrações contábeis, e de acordo com sua realidade, as regulações e práticas foram se desenvolvendo de maneiras distintas e independentes.

Segundo Schmidt e Santos (2006), essa variedade de padrões contábeis ocorre de acordo com o estágio de desenvolvimento econômico de cada país, da sofisticação e evolução da sociedade e dos negócios, o histórico de estabilização de preços e inflação, natureza e segurança jurídica do país que impacta a abordagem contábil.

Weffort (2003) menciona que “os padrões e as práticas contábeis de cada nação são o resultado de uma interação complexa de fatores econômicos, históricos e culturais, sendo improvável que essa mistura seja igual em dois países quaisquer, e, portanto, a diversidade é esperada”.

Estas circunstâncias propiciaram o surgimento de alguns critérios contábeis diferentes, fazendo com que o resultado de uma empresa pudesse variar de acordo com o país em que ela estivesse sediada, o que segundo Carsberg (1997 como citado em Campos, 2006), resultou em uma espécie de torre de babel para os contadores, que não só falavam idiomas diferentes, como também interpretavam de maneira distintas os mesmos eventos e transações.

Diferentes interpretações de eventos e transações contábeis iguais tendem a levar à falta de comparabilidade e credibilidade das demonstrações financeiras, prejudicando a geração de informações que subsidiem a tomada de decisões em um cenário econômico globalizado (Gemaque, 2010).

Segundo Gemaque (2010), destacados estudos, tais como Elliot e Elliot (2002), Radebaugh e Gray (1993), Langli e Saudagaran (2004) e Niyama e Silva (2008) retratam que, dentre as razões das principais diferenças nas demonstrações financeiras, destacam-se: “estrutura das empresas; cultura do país; estrutura e sistema legal; inflação; crescimento e desenvolvimento econômico; tributação; amadurecimento e tamanho da profissão contábil; nível de desenvolvimento da teoria da contabilidade; natureza da propriedade empresarial; e formas de financiamento”.

Cada país procura, por meios legais, regras e filosofias, proteger seus interesses particulares. Assim, a busca pela convergência não é algo simples, pois o sistema contábil tem impacto direto sob os interesses nacionais. Nesse cenário, nota-se que as normas e práticas contábeis são diretamente influenciadas pelo ambiente econômico e político.

Niyama (2005, p.15) discorre que:

usualmente, a contabilidade é considerada a linguagem “dos negócios”, ou seja, é onde os principais agentes econômicos buscam informações (principalmente de natureza econômico-financeira) sobre a performance empresarial e avaliação de risco para se realizar investimentos. Nesse sentido, relatórios contábeis sempre são requeridos pelos investidores que desejam mensurar a conveniência e oportunidade para concretizar seus negócios. Assim, sua importância ultrapassou as fronteiras, deixando de ter sua utilidade limitada ao campo doméstico para servir de instrumento de processo decisório em nível internacional, principalmente no atual cenário de globalização dos mercados.

Nesse contexto, a contabilidade sofreu pressões de seus usuários para que uniformizasse as suas normas e possibilitassem a comparabilidade entre as demonstrações financeiras. Assim, surgiram as primeiras manifestações voltadas para a harmonização internacional das normas contábeis, caminhando para uma convergência normativa em âmbito mundial.

Segundo Lopes (2008, p. 20):

A justificativa da necessidade da convergência contábil como um dos efeitos da globalização e da internacionalização do capital é praticamente unânime na doutrina contábil. Uma vez que, em nível internacional, os investidores passaram a exigir demonstrações compreensíveis sem haver a necessidade de conhecer a norma contábil de elaboração da demonstração financeira.

Ainda sobre a globalização, Leite (2004, p. 42) menciona que:

A globalização dos mercados econômicos vem influenciando o processo de harmonização internacional da contabilidade a partir de investimentos diretos estrangeiros, dos blocos econômicos, dos empreendimentos multinacionais e, principalmente, do mercado de capitais.

Diante desse cenário, em que grandes blocos econômicos buscam a integração da economia, a harmonização contábil torna-se algo vital, exigindo esforços para sua viabilização.

Segundo Amenábar (2001, pp. 4-5), a harmonização contábil:

É um processo através do qual vários países de comum acordo realizam mudanças em seus sistemas e normas contábeis para torná-los compatíveis, partindo da identificação de uma teoria geral da contabilidade e um marco conceitual comum que fundamente suas normas contábeis, considerando a influência dessas normas na economia, e respeitando as características e peculiaridades de cada país dentro de um contexto de integração econômica. Deve existir, ademais, uma conciliação entre a harmonização das normas contábeis e as características de cada país.

Já para Weffort (2003, p. 21), o mundo está passando por uma harmonização das normas contábeis internacionais, e não por um momento de padronização ou unificação, pois segundo a autora, a harmonização pode ser entendida como um processo por meio do qual as diferenças entre os padrões e práticas contábeis entre os países são reduzidos, sendo importante destacar que essa harmonização visa reduzir as diferenças nas práticas contábeis, mas não à sua eliminação, na medida em que reconhece que país deve “direcionar” a contabilidade para atender às suas características e necessidades específicas, o que leva necessariamente a diferença entre os países.

Resta claro que os termos harmonização e padronização não podem, de maneira alguma, ser tomados como sinônimos quando o assunto é práticas contábeis, pois o primeiro fala em

redução de diferenças, enquanto o outro defende a eliminação delas, e que corrobora com o estudo de Niyama (2005) o qual cita que:

[...] o termo harmonização tem sido algumas vezes associado incorretamente a “padronização” de normas contábeis. Harmonização é um processo que busca preservar as particularidades inerentes a cada país, mas que permita reconciliar os sistemas contábeis com outros países de modo a melhorar a troca de informações a serem interpretadas e compreendidas, enquanto padronização é um processo de uniformização de critérios não admitindo flexibilização.

Segundo apontado por Niyama e Silva (2008), dentre as diversas razões que levam à necessidade de uma harmonização das normas e práticas contábeis internacionais, a mais relevante é a existência de uma assimetria informacional, ou seja, quando uma das partes possui determinada informação, e a outra não possui. E nesse aspecto, de acordo com os autores, a harmonização minimiza a assimetria informacional e diminui o custo de transações.

Niyama (2005) identifica três grupos de nações/empresas para os quais a harmonização das normas e práticas contábeis possa ser mais vantajosa, sendo: (1) Países que não possuem padrão próprio de sistemática contábil, nem estrutura legal, nem organismos profissionais de classes fortes que influenciem na elaboração das normas contábeis; (2) Países emergentes que estão buscando investimento estrangeiro; (3) Empresas multinacionais, que reduzirão seus custos de gerenciamento contábil entre os países onde estão situados e diminuindo os custos de transações na elaboração de suas demonstrações contábeis consolidadas.

Porém, em estudo posterior, Niyama e Silva (2008) também detectaram sete desvantagens presentes nessa harmonização, sendo: (1) Os elevados custos de regulamentação; (2) A harmonização pode levar a uma transferência de riquezas entre os usuários da informação porque leva a contabilidade a vincular-se aos diversos agentes econômicos; (3) a dificuldade operacional; (4) os seus efeitos sobre as escolhas das pessoas; (5) a forma como é realizada a padronização; (6) o processo de padronização é considerado injusto; e (7) trata-se de atividade política por excelência.

Embora seja um processo inevitável e inadiável, alguns fatores externos dificultam a convergência das normas e práticas e práticas internacionais, e Niyama (2005) elencou como os principais pontos: a ausência de entidades ou organismos de profissionais de contabilidade suficientemente fortes ou capazes de influenciar positivamente esse processo de harmonização; uma legislação trabalhista com características protecionista e nacionalista; a influência do fisco sobre os aspectos contábeis; e a falta de harmonização nas grades curriculares nas escolas de contabilidade pelo mundo.

Para a execução da harmonização das normas contábeis em âmbito mundial, foi criado o Conselho Internacional de Princípios de Contabilidade (*International Accounting Standards Board – IASB*), sediado em Londres, e responsável pela emissão dos IFRS.

A partir de uma necessidade específica de harmonização na linguagem das informações contábeis de seus membros, em 14 de setembro de 2002, começou a vigorar o na União Europeia (EU) o Regulamento nº 1.606/02 do Parlamento Europeu e do Conselho, que tratava sobre a aplicação das normas internacionais de contabilidade (Muller & Scherer, 2009).

Inicialmente, e a partir de 2005, as IFRS foram exigidas pela União Europeia (EU), tornando-se um padrão contábil para todos os países-membros há época, e posteriormente, África do Sul e Austrália migraram para os mesmos padrões (Cambria, 2008).

Ao longo desse período, a convergência das normas e práticas internacionais constituiu um longo e complexo processo, requerendo o envolvimento de organismos internacionais para apoiar e colaborar de eficaz nesse esforço de harmonização.

Cabe destacar que, as normas emitidas pelo IASB, ou seja, as IFRS são elaboradas com grande influência dos padrões anglo-americanos, não havendo dúvida de que a resistência dos países que seguem essas orientações é muito menor, ao contrário daqueles que possuem práticas

contábeis muito diferentes, onde a resistência à adesão será maior, ocasionando uma grande dificuldade para a adoção dessas práticas internacionais (Muller & Scherer, 2009).

### **2.1.3 A convergência das normas internacionais no Brasil e seus reguladores**

Quando o assunto é processo de convergência às normas internacionais de contabilidade no Brasil, de acordo com Schmidt e Santos (2006, p.139), podemos dividir a história em dois blocos, sendo um anterior a 1964 e outro posterior a esse período.

Promulgado em 1850, o Código Comercial Brasileiro (CCCB) foi a primeira regulamentação contábil do país. O CCB não trazia normas ou procedimentos contábeis, mas sim a obrigatoriedade de manutenção de uma escrituração contábil e a elaboração da Demonstração do Balanço Geral (Paulo, 2002, p.59).

Até o ano de 1915, os contabilistas realizavam trabalhos inerentes à profissão, mas não havia nenhum organismo de profissionais que regulamentasse o exercício contábil e defendesse os interesses da classe. Em 1915, foi fundado o Instituto Brasileiro de Contadores Fiscais, e em 1916, a Associação dos Contadores de São Paulo, na cidade de São Paulo. Alguns dos egressos da Escola de Comércio Álvares Penteado, em 1919, fundaram o Instituto Paulista de Contabilidade, tornando-se, posteriormente, Sindicato dos Contabilistas de São Paulo. Em 1926, é emitida a primeira lei sobre imposto de renda que viria, a partir de então, influenciar os critérios de apuração dos resultados.

Em setembro de 1916, fundara-se, no Rio de Janeiro, o Instituto Brasileiro de Contabilidade, com a expectativa de, em curto prazo, organizar o Primeiro Congresso Brasileiro de Contabilidade, realizado ao final do mesmo ano.

Por meio do Decreto-Lei nº 9.295, de 27 de maio de 1946, foi criado o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), sendo uma Autarquia Especial de Caráter Corporativista, desvinculada da Administração Pública Federal. O CFC é integrado por, no mínimo, um representante de cada Unidade da Federação e seu respectivo suplente, e tem como finalidade: orientar, habilitar e fiscalizar o exercício da profissão contábil, além de definir as atribuições de Contador e de Técnico em Contabilidade (CFC, 2009).

É o CFC quem edita as Normas Brasileiras de Contabilidade, tanto quanto as Profissionais, que são aprovadas ou alteradas por meio de Resoluções. O órgão também é o responsável pela emissão das Instruções Normativas e Súmulas (Geron, 2008).

Silva, Madeira e Assis (2004) complementam que:

As Normas Brasileiras de Contabilidade estão alicerçadas em sete princípios fundamentais que, segundo a Resolução CFC nº 750/93, representam a essência das doutrinas e teorias predominantes nos universos científico e profissional do país. Esses princípios tratam a contabilidade no seu sentido mais amplo de ciência social, cujo objeto é o patrimônio das entidades.

Em conjunto com outros órgãos, o CFC desempenha um papel fundamental no processo da convergência das normas internacionais, pois participa efetivamente das aprovações dos pronunciamentos do CPC e de orientações técnicas, que oportunamente são convertidas em Normas Brasileiras de Contabilidade, de conhecimento e aplicação obrigatória pelos profissionais de contabilidade.

Em 1940, por meio do Decreto-Lei nº 2.627, foi instituída a primeira Lei das Sociedades Anônimas, estabelecendo procedimentos para a contabilidade brasileira, e foi nesse mesmo ano que, por meio do Decreto-Lei nº 2.416, foram instituídas as normas para a elaboração da contabilidade aplicáveis aos estados e municípios.

Algum tempo depois, no ano de 1965, foi promulgada a Lei nº 4.728, que disciplinava o mercado de capitais e estabelecia medidas para o seu desenvolvimento. A referida Lei, logo em seu primeiro artigo, determinava que, tanto o mercado financeiro quanto o de capitais, seriam disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional e deveriam ser fiscalizados pelo Banco Central.

Em dezembro de 1971, foi oficialmente constituído o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IAIB), atualmente denominado como Ibracon, que tinha como finalidade buscar maior representatividade dos profissionais de auditoria, contabilidade, e estudantes de Ciências contábeis perante o poder público e a sociedade. A mudança de nome ocorreu em julho de 1982, quando o órgão decidiu pela abertura de um quadro associativo para ingresso de contadores de diversas áreas de atuação.

Criado com a finalidade inicial de concentrar e representar os profissionais de contabilidade com atuação em todas as áreas, auditores e estudantes de Ciências Contábeis, o Ibracon também tem papel importante na busca da evolução das Normas Brasileiras de Contabilidade, principalmente dado a sua atual importância nos contextos financeiros nacionais e internacionais, e na busca pela convergência para com as normas internacionais, dado a sua representação internacional.

Silva, Madeira e Assis (2004) resumem o papel do Ibracon como:

[...] entidade profissional que congrega contadores e auditores independentes, tendo como função discutir, desenvolver e divulgar as posições técnicas e éticas da atividade contábil e de auditoria no Brasil. O Ibracon tem elaborado e publicado vários pronunciamentos técnicos sobre Normas e Procedimentos de Auditoria – NPAs – e Normas e Procedimentos de Contabilidade – NPCs –, algumas delas posteriormente oficializadas pela Comissão de Valores Mobiliários – CVM –, Banco Central do Brasil e Conselho Federal de Contabilidade, tornando-se de observância obrigatória. Representa oficialmente o Brasil junto a entidades internacionais como a AIC – Asociación Interamericana de Contabilidad –, o IFAC – *International Federation of Accountants* – e o IASB – *International Accounting Standards Board*.

Ainda segundo o CPC (<http://cpc.org.br/ibracon.htm>, recuperado em: 18 de dezembro de 2019), o Ibracon também vem exercendo papel relevante nos seguintes propósitos:

- discutir, desenvolver e aprimorar as questões éticas e técnicas da profissão de auditor e de contador e, ao mesmo tempo, atuar como porta-voz dessas categorias diante de organismos públicos e privados e da sociedade em geral;
- auxiliar na difusão e na correta interpretação das normas que regem a profissão, possibilitando aos profissionais conhecê-la e aplicá-la de forma apropriada, contribuindo para a criação e a manutenção de um mercado sadio, regido pela ética profissional;
- atuar, também, no conjunto das entidades de ensino colaborando para o aprimoramento da formação profissional, por meio da divulgação das atribuições, do campo de atuação e da importância do trabalho do auditor independente em nossa sociedade.

Mas foi em 1976, a partir da Lei nº 6.406, publicada em 15 de dezembro, que a contabilidade brasileira passou pelas maiores e mais significativas mudanças. Conhecida como a Lei das Sociedades por Ações, a referida Lei tinha como objetivo estruturar o mercado nacional de capitais. E nesse mesmo, foi criada a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que passou a regulamentar as atividades do mercado de valores mobiliários (Paulo, 2002).

Conforme afirmaram, Martins, Gelbcke e Iudícibus (2000), a Lei nº 6.404/76 provocou a maior revolução da história da normatização contábil brasileira, fazendo com que a contabilidade se modernizasse enormemente para a época.

Em julho de 1999, o Ministro da Fazenda Pedro Malan, recebeu o Anteprojeto de reformulação da Lei nº 6404/76, que alterava algumas das suas disposições, principalmente dos capítulos que tratavam sobre a matéria contábil (capítulos XV, XVI, XVIII e XX). O Anteprojeto tinha como justificativa a adequação à nova realidade econômica que o país estava inserido, e ao processo de globalização das economias e abertura dos mercados globais, com significativo

aumento dos fluxos de capitais estrangeiros e de captação de recursos estrangeiros por empresas nacionais.

No ano de 2000, o Anteprojeto virou o Projeto de Lei nº 3.741/2000, que segundo sua ementa alterava e revogava dispositivos da Lei nº 6.404, definindo e estendendo algumas disposições relativas à elaboração e publicação das demonstrações contábeis das empresas de grande porte e determinava os requisitos de qualificação das entidades de estudo e divulgação de princípios, normas e padrões de contabilidade e auditoria como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

Ao final de 2005, o Ibracon (2005) divulgou a Norma e Procedimento de Contabilidade – NBC 27, com o objetivo de “apresentar a base de apresentação de demonstrações contábeis de uso geral, a fim de assegurar comparação tanto com as próprias demonstrações contábeis de períodos anteriores quanto com as demonstrações contábeis de outras entidades”.

Já em 2005, por meio da Resolução CFC nº 1.055, emitida em 7 de outubro pelo CFC, foi criado o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), constituído em função da convergência dos padrões internacionais e com o objetivo de centralizar as emissões dos pronunciamentos dessa natureza.

De acordo com o artigo 2º da Resolução nº 1.055/2005, o CPC será composto pelas seguintes organizações: Associação Brasileira das Companhias Abertas (Abrasca), Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec Nacional), Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (Ibracon) e Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi).

Além dos membros fixos, são convidados permanentes do CPC representantes do Banco Central, da CVM, da Secretaria da Receita Federal e da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Adicionalmente, outras entidades ou especialistas poderão ser convidados, assim como poderão ser constituídos grupos de trabalho para temas específicos (Gemaque, 2010).

Em 2006, o Banco Central do Brasil divulgou em seu Comunicado nº 14.259, os “procedimentos para a convergência das normas de contabilidade e auditoria aplicáveis às instituições financeiras e às demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil com as normas internacionais”.

Com respectivo documento comunicou o início da adoção dos procedimentos contábeis para a elaboração e publicação de demonstrações contábeis consolidadas, em conformidades com as normas emitidas pelo IASB, a partir do fechamento de 31 de dezembro de 2010 (Comunicado nº 14.259, 2006).

A CVM, por sua vez, emitiu em 2007 a Instrução Normativa nº 457, que também tratava da obrigatoriedade de se elaborar e divulgar demonstrações financeiras consolidadas, tendo como base o padrão contábil internacional do IASB. Nesse sentido, a instrução trouxe:

Art. 1º As companhias abertas deverão, a partir do exercício findo em 2010, apresentar as suas demonstrações financeiras consolidadas adotando o padrão contábil internacional, de acordo com os pronunciamentos emitidos pelo *International Accounting Standards Board* – IASB.

Parágrafo único. O disposto no caput deste artigo aplica-se, ainda, às demonstrações consolidadas do exercício anterior apresentadas para fins comparativos.

Art. 2º Fica facultada às companhias abertas, até o exercício social de 2009, a apresentação das suas demonstrações financeiras consolidadas com a adoção do padrão contábil internacional, emitido pelo *International Accounting Standards Board* – IASB, em substituição ao padrão contábil brasileiro.

Sobre o papel da CVM, é importante destacar que se trata da “entidade autárquica em regime especial, vinculada ao Ministério da Fazenda, com personalidade jurídica e patrimônio próprio, dotada de autoridade administrativa independente, ausência de subordinação hierárquica,

mandato fixo e estabilidade de seus dirigentes, e autonomia financeira e orçamentária.” (Lei n. 10.411, 2002).

Sendo assim, a CVM tem poder para normatizar, disciplinar e fiscalizar os agentes do mercado de valores mobiliários brasileiro. Essas atribuições englobam quaisquer matérias sobre o mesmo mercado de valores mobiliários. Cabe ao órgão zelar pela regularidade e confiabilidade das informações disponibilizadas as entidades e empresas ao mercado em geral. Logo, as companhias abertas devem se orientar não somente às Leis n.º 6.404/76, n.º 11.638/07 e n.º 11.941/09, mas também as orientações emitidas pela CVM, por quaisquer meio - Deliberações, Instruções, Notas Explicativas, Pareceres e Ofícios-Circulares (Geron, 2008).

Ainda sobre o tema, cabe deixar destacar que a, de acordo com a Lei n.º 6.385/76 e suas redações complementares, a CVM não faz julgamento de valor no que diz respeito às informações difundidas pelas companhias abertas. Cabe a ela, principalmente, zelar pela regularidade e confiabilidade dessas informações.

Nesse sentido, compete a CVM o papel de normatizar e buscar permanentemente a padronização do que é divulgado, sendo também a responsável por apurar, julgar e punir irregularidades cometidas no mercado de valores mobiliários e, para tanto, poder inclusive abrir inquérito administrativo - quando há suspeitas de irregularidades.

No particular à convergência das normas contábeis adotadas pelas companhias abertas ao padrão internacional, a CVM tem por padrão promover estudos alternativos e adotar iniciativas para que qualquer alteração de prática ocorra com o rigor e fundamentos técnicos, de forma clara e efetiva para seus usuários das informações contábeis.

Ainda 2007, o CFC emitiu a Resolução n.º 1.103, que objetivou, principalmente, a criação do Comitê Gestor da Convergência no Brasil.

O Comitê é composto pelo CFC, Ibracon, CVM e BACEN, e tem como objetivo “contribuir para o desenvolvimento sustentável do Brasil por meio da reforma contábil e de auditoria que resulte numa maior transparência das informações financeiras utilizadas pelo mercado, bem como no aprimoramento das práticas profissionais”, tendo como base a convergência da contabilidade brasileira aos padrões internacionais (Resolução CFC n.º 1.103, 2007).

Adicionalmente a Resolução 1.103/2007 trouxe, em seu artigo 4º, as principais atribuições do Comitê Gestor da Convergência: (i) identificar e monitorar a implantação da convergência das normas contábeis e auditar a implantação; (ii) realizar atividades para viabilizar a convergência até o ano 2010 e auditar a partir daquelas correspondentes ao exercício com início em 1º de janeiro de 2009; e (iii) acompanhar a agenda do CPC, objetivando alinhar as ações do processo de convergência às necessidades do mercado brasileiro (Resolução CFC n.º 1.103, 2007).

E antes de encerrar o ano de 2007 ainda foi promulgada a Lei n.º 11.638, que alterou e revogou dispositivos da Lei n.º 6.404/76 e da Lei n.º 6.385/76, estendendo, inclusive, às sociedades de grande porte a obrigatoriedade de elaboração e divulgação de demonstrações financeiras em consonância com as normas internacionais de contabilidade.

A Lei n.º 11.638/07 trouxe à contabilidade um impacto societário mais profundo do que tributário, modificando a cultura contábil e trazendo novos paradigmas relacionados às demonstrações financeiras (Muller & Scherer, 2009).

Em entrevista ao Jornal Valor, Lippi (2009) relatou:

[...] a implementação das Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS), aprovada em 2007 no Brasil por meio da Lei 11.638 e que afeta todas as companhias abertas e limitadas de grande porte do país, está causando uma verdadeira revolução na rotina e na carreira de contadores, auditores, controllers e executivos da área financeira. A mudança, que unifica os padrões contábeis para estabelecer critérios de comparação entre empresas, aumenta significativamente o grau de responsabilidade dos profissionais que elaboram ou analisam balanços, exigindo deles uma visão crítica e conhecimento mais aprofundado de gestão de

negócios, finanças corporativas, questões societárias, planejamento tributário e sistemas de informação [...] esta lei é entendida pelo mercado como um grande avanço por transformar as demonstrações financeiras em um instrumento efetivo de gestão do negócio, mais transparente e confiável para os investidores.

Na visão de Giroto (2012) a Lei 11.638:

[...] reformulou parte contábil da Lei das Sociedades por Ações, visando adequá-la à necessidade de maior transparência e qualidade das informações contábeis, em virtude da realidade econômica do Brasil e do mundo, com suas economias globalizadas e mercados abertos aos fluxos de capitais estrangeiros.

Em 2009, o então vice-presidente de fiscalização do CFC, Enory Luiz Spinelli, ao ser perguntado sobre o tema, em entrevista ao Jornal Valor, opinou: “a história da contabilidade no Brasil, desde a chegada dos portugueses, sempre teve um enfoque tributário, fiscal. Agora, teremos uma contabilidade focada no negócio e no conhecimento” (Lippi, 2009).

Segundo Carlos Roberto Marevelli, que presidiu a Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), o Brasil está caminhando em busca de uma linguagem unificada de informações contábeis das empresas (Giroto, 2012, p.11):

Este “Big Bang” contábil implica uma profunda mudança de postura dos profissionais, pois passaremos a ter balanços publicados não mais unicamente de acordo com regras estabelecidas, principalmente as tributárias para atender ao fisco, mas iremos assertivamente exercer uma subjetividade responsável, avaliando, julgando, fazendo juízo de valor.

Portanto, como já abordado, a convergência dos procedimentos contábeis ao padrão internacional, reduz as barreiras para a entrada de capital e contribui para o crescimento das empresas, pois reduz custos dos investimentos e facilita a comunicação de negócios com uma linguagem contábil mais homogênea. Além disso, esse processo contribui para dar maior transparência no mercado de capitais e sistema financeiro (Gemaque, 2010).

Além do mais, a formação de um conjunto de normas de contábeis único, internacionalmente aceito, fortalece o papel da contabilidade no processo decisório das empresas e de seus *stakeholders* (Fagundes, 2017).

Em abril de 2009, em entrevista ao Jornal Valor, Vânia Borgerth afirmou que aquele era o momento “de maior mudança em toda a sua carreira”. Naquela mesma situação, o professor Ariovaldo dos Santos disse que o “antigo modelo contábil é mencionado apenas como referência histórica [...] É preciso mudar a cabeça das pessoas. Elas terão de reaprender a profissão” (Lippi, 2009).

Como citado em Giroto (2012, p. 8), na opinião de Edílson Arisa, coordenador técnico do CPC, a mudança, como a que vivenciada com o processo de convergência, traz preocupações e requer planejamento, além de cuidado com sua implementação. “Temos que levar em consideração que estamos falando da maior alteração de práticas contábeis desde a edição da Lei nº 6.404/76, ou seja, há mais de 30 anos”.

Na visão de Iudícibus, Martins e Gelbcke (2009, p. 8), a mudança “da primazia da essência sobre a forma, primazia da análise de riscos e benefícios sobre a propriedade jurídica e normas orientadas por princípios e não por regras excessivamente detalhadas e formalizadas”. Portanto, a convergência das normas brasileiras extrapola uma mudança de normas, revelando-se uma mudança de filosofia, postura e pensamento.

Os autores ainda relatam que, mesmo após todas as ações tomadas para implementar a convergência e dos inegáveis avanços que vieram das mudanças das normas brasileiras, ainda não é possível afirmar que a contabilidade nacional esteja totalmente alinhada às internacionais, havendo um bom caminho a ser trilhado que se complete esse processo (Iudícibus, Martins & Gelbcke, 2009).

## **2.2 Aspectos normativos**

Nesta seção, serão analisadas as normas contábeis emitidas pelo Comitê de pronunciamentos contábeis (CPC) e o Memorando técnico, emitido pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e seus aspectos relacionados diretamente na contratação civil e incorporação imobiliária. Serão analisados os CPC's 17, 30 e 47, e o Memorando CVM 6/2018, com objetivo de demonstrar os aspectos relacionados à definição de receitas e também os seus critérios de reconhecimento e mensuração.

### **2.2.1 Pronunciamento Técnico CPC 17 - Contratos de construção civil**

Aprovado em outubro de 2012 e divulgado no mês seguinte, o CPC 17 é o pronunciamento técnico brasileiro correlacionado à norma internacional IAS 11, cujo objetivo é determinar o reconhecimento das receitas e despesas atreladas a contratos de construção, sendo posteriormente, substituído pelo pronunciamento técnico CPC 47.

O contrato de construção é um documento assinado entre a construtora e seus clientes para determinar as cláusulas de execução dos serviços.

Scramin (2012) pondera que, dentro do escopo do CPC 17, que trata sobre contrato de construção, à medida que a obra for realizada, são transferidos os riscos e benefícios de forma contínua ao promitente comprador do imóvel.

Para Iudícibus et al. (2009, p. 485), “a receita surge no curso das atividades ordinárias de uma entidade e é designada por uma variedade de nomes tais como vendas (...)”, e Martins (2003) aponta as exceções nos contratos sob encomenda, onde a receita é reconhecida antes da transferência ao comprador, pois acompanha a progressão da encomenda.

Nesse aspecto, Falcão, Pinto, e Niyama (2014) destacam que o método de reconhecimento das receitas e despesas que estão associadas às conclusões dos contratos de construção é denominado como ‘método da percentagem completada’ (POC).

#### **2.2.1.1 Identificação de contrato de construção**

Inicialmente, cabe aqui destacar que um contrato é um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações exequíveis, podendo ser individual ou uma carteira de contratos.

Em estudo elaborado por Santos e Salotti (2013), destacaram que o CPC 17 – Contratos de Construção define o contrato de construção como sendo um contrato de prestação de serviço diretamente relacionado à construção de ativos.

O CPC 17 menciona em seu item 3 que:

Contrato de construção é um contrato especificamente negociado para a construção de um ativo ou de uma combinação de ativos que estejam diretamente inter-relacionados ou interdependentes em função da sua concepção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final (CPC, 2012).

Tavares (2016) afirma que, para que um contrato seja entendido como um contrato de construção é necessário relacionar a definição do ativo e a combinação de ativos, observar os custos e receitas referentes ao ativo (bem ou serviço) específico ou uma combinação desses ativos (em que um item precisa de vários outros para sua funcionalidade).

Destaca-se o fato de que, um contrato é um acordo entre duas ou mais partes, que cria direitos e obrigações factíveis, podendo ser individuais ou uma carteira de contratos.

Ainda Tavares (2016), ressaltou que a adoção do CPC 17 necessita de um elevado grau de controles por parte das empresas, pois é muito comum o gerenciamento de diversos contratos com prazos simultâneos, o que também exige a criação de controles de realização dos custos conforme o nível de informação requerido, e um avançado sistema de informação integrada (conhecido como ERP) para armazenamento de toda essa base de dados gerado pela operação.

Quanto ao preço do contrato, é necessária uma análise comparativa com a norma com a finalidade de identificar se as cláusulas obedecem aos critérios estabelecidos. O CPC 17 apresenta dois tipos de precificação desses contratos, sendo eles:

- Contrato de preço fixo: É o contrato no qual a contratada concorda com um preço pré-fixado ou com taxas pré-definidas;
- Contrato de custos mais margem: É um contrato que a entidade contratada deve ser reembolsada por custos projetados e aprovados pelas partes – ou de outra forma definido – acrescido de percentual sobre os custos ou remuneração fixa pré-determinada.

Silva (2013) afirma que a conclusão do contrato de construção só pode ser estimada com confiabilidade quando as receitas e os seus custos também possam ser mensurados com confiabilidade, de maneira que seja possível serem comparadas com as estimativas anteriores.

Embora o pronunciamento tenha o objetivo de expor de maneira objetiva a metodologia para ser utilizada no reconhecimento das receitas de construções, a tradução do IFRIC 15 para o a interpretação técnica ICPC 02 - Contrato de Construção do Setor Imobiliário (2009) suscitou uma série de controvérsias para o segmento, pois ficou evidente a intenção da entidade normatizadora em diferenciar em que situações as receitas seriam reconhecidas como contrato de construção e quando seriam caracterizadas como vendas de bens (Falcão et. al, 2014).

Ainda Falcão et. al (2014) descreveu que, seguindo a interpretação técnica ICPC 02 (2009) e observando as características do mercado brasileiro de vendas de imóveis, na prática, a comercialização de imóveis brasileira deveria ser enquadradas segundo o pronunciamento técnico CPC 30 – Receitas, e não pelo CPC 17 – Contratos de construção.

### **2.2.1.2 Reconhecimento das receitas de contrato de construção**

Inicialmente, o CPC 17, em seu item 25, define que a receita deverá ser reconhecida através da percentagem completada.

O reconhecimento da receita e das despesas tendo como referência o estágio de execução (*stage of completion*) do contrato é usualmente denominado como método da percentagem completada. Por esse método, a receita contratual é confrontada com os custos contratuais incorridos à medida que cada estágio de execução do trabalho é alcançado, fato que resulta na divulgação de receitas, despesas e lucro que podem ser atribuídos à proporção do trabalho realizado. Esse método proporciona informação útil sobre a extensão da atividade e do desempenho contratuais, ao longo do período (CPC, 2012a).

Conforme Fagundes (2017), o método de reconhecimento da receita e despesas tendo como referência o estágio de execução (*stage of completion*) do contrato é usualmente denominado como método da percentagem completada ou POC (*Percentage of Compliance*). Apresenta-se a seguir a equação simplificada, a fim de elucidar o conceito do método:

$$\text{Receita}_n = \left( \frac{\sum \text{Custos}_n}{\sum \text{Custos}_t} \right) \times \sum \text{receita}_t$$

Onde:  $n$  = data base  $t$  = período estimado para o final do contrato

Em resumo, para o cálculo da receita proporcional, devem-se levar em consideração os custos incorridos até a data, em proporção aos custos totais orçados no contrato de construção. Depois de verificado a proporcionalidade, esse índice deverá multiplicar a receita total estimada da venda da unidade, também descrita e orçada no contrato.

A adoção do método POC, mediante cálculo da receita na proporção dos custos incorridos até a data do reporte, em contraposição aos custos estimados totais do contrato,

atende plenamente o princípio contábil da competência, proporcionando certa “estabilidade” da receita e principalmente do resultado (Barbosa, Souza & Dalfior, 2015).

Segundo Souza et. al (2015), esse método necessita que as receitas, custos e resultados sejam estimados antes da execução do contrato, e que periodicamente essas estimativas sejam revisadas.

Em seu item 30, o CPC 17, detalha que o método por estágio de execução poderá ser utilizado de três formas, sendo:

- (a) a proporção dos custos incorridos com o trabalho executado até a data, vis-à-vis os custos totais estimados do contrato;
- (b) medição do trabalho executado; ou
- (c) evolução física do trabalho contratado (CPC 17, 2012).

De acordo com esse método, a receita contratada é confrontada periodicamente com os custos contratuais incorridos à medida que cada estágio de execução do contrato é alcançado, fato este que resulta na divulgação de receitas, despesas e lucro que atribuídos à proporção do trabalho realizado. Esse método proporciona informação útil sobre a extensão da atividade e do desempenho contratuais, ao longo do período (CPC 17, 2012).

As receitas de contrato deverão compreender o montante inicial da receita estabelecida no contrato e as variações estabelecidas no contrato, reivindicações e pagamentos por incentivos, até a extensão em que seja provável que resultem em receita e que estejam em condições de serem mensurados com confiabilidade.

Ainda no mesmo conceito Zenelatto (2014) ao citar Higuchi, Higuchi e Higuchi (2009) comentou que a receita de contrato é o preço em que ambas as partes, mediante a um contrato, estabelecem para execução de determinado serviço, sendo ele, a construção de um ativo, prestação de serviço ou atividade de compra e venda.

Quanto à mensuração da receita, a mesma deverá ser reconhecida pelo valor justo do montante recebido ou a receber, entretanto, necessitará ser revisada tendo em vista o desfecho de eventos futuros.

Outro aspecto relevante a se destacar é que, o CPC 17, cita que elas poderão diminuir ou aumentar de um período para o outro, e nesse sentido, lista algumas situações em que tais mudanças possam ocorrer. Seja uma alteração contratual por parte do contratante (cliente) ou até mesmo da contratada, reivindicando um aumento ou diminuição do contrato, divergindo do valor inicial acordado, ou mediante a implicações de multas por atraso da entrega da obra ou até alguma reivindicação do cliente sobre a obra ocasionando a prestação de algum serviço não estabelecido inicialmente.

A reivindicação de custos incorridos que não estavam previstos no contrato também podem acarretar mudanças na receita, com isso as variações devem ser incluídas como receitas do contrato, assim que aprovadas pelo cliente final e com possibilidade de mensuração com confiabilidade.

Para serem reconhecidas as receitas dos contratos (de preço fixo ou custos mais margem) o pronunciamento detalha algumas condições que devem ser reconhecidas, conforme Tabela 1 abaixo:

Tabela 1

**Reconhecimento da receita (CPC-17) - Contatos de Construção**

<b>PREÇO FIXO</b>	<b>CUSTOS MAIS MARGEM</b>
A receita do contrato puder ser mensurada com confiabilidade	-
For provável que os benefícios econômicos associados ao contrato fluirão para a entidade	-
Tanto os custos para concluir o contrato quanto o estágio de execução da atividade contratual puderem ser mensurados com confiabilidade, ao término do período de reporte	For provável que os benefícios econômicos associados ao contrato fluirão para a entidade
Os custos atribuíveis ao contrato puderem ser claramente identificados e mensurados com confiabilidade de forma tal que os custos atuais incorridos possam ser comparados com estimativas anteriores.	O custo atribuível ao contrato que sejam especificamente reembolsáveis ou não, ser claramente identificados e mensurados com confiabilidade.

**Nota.** Mesquita (2017, p.25 com base no CPC 17, 2012)

**2.2.2 Pronunciamento Técnico CPC 30 - Receitas**

Aprovado em 2012 (em substituição ao pronunciamento feito em 2009) o CPC 30 – Receitas é o pronunciamento que correlaciona às normas internacionais – IAS 18, e tem como objetivo guiar os profissionais acerca da mensuração, reconhecimento e contabilização das receitas advindas das vendas de bens, prestação de serviços e utilização, por parte de terceiros, de outros ativos da entidade que geram juros, royalties e dividendos (Sousa, 2015).

O mesmo pronunciamento técnico entende que o termo ‘bens’ se referem aos bens que são produzidos pela entidade com a finalidade de venda e/ou comprados para revenda (Mesquita, 2017). Além disso, conceitua que prestação de serviços são as atividades vinculadas a um contrato executado ao longo do tempo, onde o mesmo possa ser executado dentro de um ou mais períodos, desde que o respectivo contrato não seja enquadrado como um contrato de construção (sujeito ao CPC 17).

O mesmo CPC, em seu item 05, elucida que a utilização de ativos da entidade que geram receitas como:

- (a) **Juros:** Encargos pela utilização de caixa e equivalentes de caixa ou de quantias devidas à entidade;
- (b) **Royalties:** Encargos pela utilização de ativos de longo prazo da entidade, como, por exemplo, patentes, marcas, direitos autorais e software de computadores
- (c) **Dividendos:** Distribuição de lucros a detentores de instrumentos patrimoniais na proporção das suas participações em uma classe particular do capital (CPC 30, 2012).

**2.2.2.1 Mensuração da receita**

Em seu item 9, o CPC 30 estabelece que a receita deve ser reconhecida no valor justo da contraprestação a receber ou recebida. Já, em seu item 10, afirma-se que o valor deverá ser deduzido dos descontos ou bonificações.

De acordo com a definição dada pelo CPC 46 (2006), o valor justo “é o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada no mercado principal (ou mais vantajoso) na data de mensuração nas condições atuais de mercado (ou seja, um preço de saída), independentemente de esse preço ser diretamente observável ou estimado utilizando-se outra técnica de avaliação”.

No mesmo conceito, Ernest & Young (2014) afirma que a receita é mensurada com base no valor justo da contraprestação recebida, com a dedução dos descontos, abatimentos, encargos e impostos sobre as vendas, sendo que, o volume de uma transação deverá ser provenientes do

acordo entre a entidade e o comprador ou o usuário do bem em questão, ou seja, o valor da receita deverá ser o resultado da contraprestação feita em forma de caixa ou equivalente de caixa recebido ou a receber.

Após identificar o valor justo a ser mensurado, o passo seguinte é o reconhecimento dessa receita, de acordo com o a devida transação que originou tal ingresso de recursos na entidade.

### 2.2.2.2 Reconhecimento das receitas de vendas e serviços

No Tabela 2 a seguir, são apresentados os critérios que o CPC 30 estabelece para o devido reconhecimento da receita, de acordo com as atividades de vendas de bens, prestação de serviços, juros, *royalties* e dividendos.

Cabe destacar que, nos três tipos de atividades, a receita somente é reconhecida quando é provável que os benefícios econômicos associados à transação fluam para a entidade que está vendendo o ativo e/ou serviço. E havendo alguma incerteza do recebimento do montante que já foi reconhecido como receita, o mesmo deverá ser reconhecido como despesa, e não como ajuste da receita originalmente reconhecida.

Tabela 2

#### Reconhecimento da receita (CPC-30) - Receitas

VENDA DE BENS	PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	JUROS, ROYALTIES E DIVIDENDOS.
For provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade	For provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade	For provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade
O valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade.	O valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade.	O valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade.
As despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade.	As despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade.	Os juros devem ser reconhecidos utilizando-se o método da taxa efetiva de juros.
A entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios propriedade dos bens.	O estágio de execução ao término do período possa ser mensurado com confiabilidade.	Os royalties devem ser reconhecidos pelo regime de competência em conformidade com a essência do acordo.
A entidade não continue na gestão dos bens vendidos	-	Os dividendos devem ser reconhecidos quando for estabelecido o direito do acionista de receber o respectivo valor

**Nota.** Mesquita (2017, p.20 com base no CPC 30, 2012)

Tema central do presente estudo, para os serviços de incorporação imobiliária, o CPC 30 destaca que o reconhecimento da receita será determinado quando a entidade for capaz de transferir os riscos e benefícios da unidade vendida para o comprador, e não estabelecer nenhum controle de gestão do empreendimento (Scramin, 2012).

No modelo de comercialização dos imóveis brasileiros, usualmente os contratos não se enquadram como contratos de construção, pois são vendidos ‘na planta’ e os compradores têm pouca ou nenhuma oportunidade para alteração do projeto original (Mota et. al, 2012).

Nesse aspecto, o item 16 diz claramente que as receitas não devem ser reconhecidas quando houver riscos significativos de propriedade. Com instabilidade econômica do país, as empresas não conseguem ter certeza de que um contrato se cumprirá até o final. Os índices de distratos são muito grandes no ramo da incorporação imobiliária no Brasil.

De acordo com a IAS 18 (norma internacional equivalente ao CPC 30), a receita só é reconhecida no momento da conclusão da obra ou, em se tratando de serviços, de acordo com a evolução do serviço prestado (Dani et al. 2017).

O método da porcentagem completada (POC), definido no item 24 do CPC 30, lista três possibilidades de reconhecimento da receita:

- (a) levantamento ou medição do trabalho executado;
- (b) serviços executados até a data, indicados como percentual do total dos serviços a serem executados; ou
- (c) a proporção entre os custos incorridos até a data e os custos totais estimados da transação. Somente os custos que efetivamente possam ser identificados com os serviços executados até a data devem ser incluídos nos custos incorridos até a data de mensuração. Da mesma forma, somente os custos que reflitam serviços executados ou a serem executados devem ser incluídos nos custos totais estimados da transação (CPC, 2012b).

Muito embora os elementos citados evidenciem o enquadramento dos contratos de incorporação como um contrato de venda futura, após uma série de discussões e questionamentos, em dezembro de 2010 o CPC elaborou e divulgou a orientação técnica OCPC 04 (2009), que embora fosse um completo ao ICPC 02, não tinha qualquer correlação às normas internacionais (Falcão et. al, 2014).

Em seu segundo parágrafo, a orientação ressaltava que:

A estrutura da norma internacional, e agora brasileira, tem como axioma que qualquer norma emitida pelo IASB está subordinada ao objetivo da contabilidade que é o de demonstrar uma visão justa e verdadeira (*true and fair view*) da situação patrimonial da empresa.

A orientação estava pautada em ponderações sobre as possíveis formas de registro da receita (ou não) enquanto as unidades ainda estivessem em construção, trazendo as particularidades do mercado nacional, que não estavam contempladas no ICPC 02, já que era uma cópia fiel ao Ifric 15 (Facção et. al, 2014). Dentre as principais ponderações destacam-se:

- O documento contratual firmado entre as partes tem força de escritura pública, e assegura ao comprador os direitos de livre utilização do bem (alienação, garantia, dação, e etc.), evidenciando que o comprador tinha de fato o direito sobre o bem, a ponto de transforma-lo em dinheiro quando deseja-se;
- Em caso de revenda do imóvel em construção, os eventuais ganhos e perdas pela valorização ou desvalorização durante a construção teriam impactos apenas ao adquirente e não para a construtora;
- O IFRIC 15, em suas Bases para Conclusões (*Basis for Conclusions* – BC26) expõe que contratos com transferência continuada não são comuns na prática, porém, a interpretação descreve que são possíveis e ocorrem em algumas jurisdições, como no Brasil, onde o comprador não adquire somente um direito de comprar (uma opção) e sim de fato desembolsa parcelas que pretendem liquidar a obrigação contratual diretamente associada ao ativo em construção.

### **2.2.3 Pronunciamento Técnico CPC 47 - Contratos com clientes**

A partir de 1º de janeiro de 2018 as demais normas que abordavam o tema foram integralmente substituídas pelo Pronunciamento Técnico CPC 47 (com correlação à IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers*), que trata de uma maneira geral todo o tipo de receitas de contratos com clientes, e segundo IFRS (2014, *apud* Pasquale & Russo, 2017) o IFRS 15 possui o objetivo:

[...] de estabelecer os princípios que as entidades devem utilizar para reportar informações úteis aos usuários das demonstrações financeiras foi criado o IFRS

15 para guiar os usuários a respeito da natureza, valor, tempestividade e incertezas de receita e fluxos de caixa que surgem a partir de contratos com clientes.

O IFRS 15 – *Revenue from contract with customers*, emitido em 2014, é o resultado de um projeto conjunto entre o IASB – *International Accounting Standard Board* e o FASB – *Financial Accounting Standard Board*, órgão responsável pela emissão dos pronunciamentos contábeis nos Estados Unidos, os chamados USGAAP, que durou aproximadamente 5 anos.

Esse projeto constituiu um marco na convergência contábil internacional (Cova, 2016), procurando estabelecer um modelo que possa ser aplicado a todos os segmentos de mercado, não somente no que se refere ao reconhecimento de receita, mas também na determinação de seu preço e na sua alocação quanto às obrigações de desempenho de um contrato (Pirolo, Santos, Sanches & Gonçalves, 2016).

O cerne do CPC 47 é que uma entidade deve reconhecer a receita para retratar a transferência de controle de bens e serviços prometidos para clientes em um montante que reflita a contraprestação a que a entidade espera ter direito em troca desses bens e serviços. Sendo assim, o reconhecimento da receita está baseado na satisfação da obrigação de desempenho da empresa, a qual ocorre quando o controle de um bem ou serviço é transferido para o cliente (Mott & Sanches, 2017).

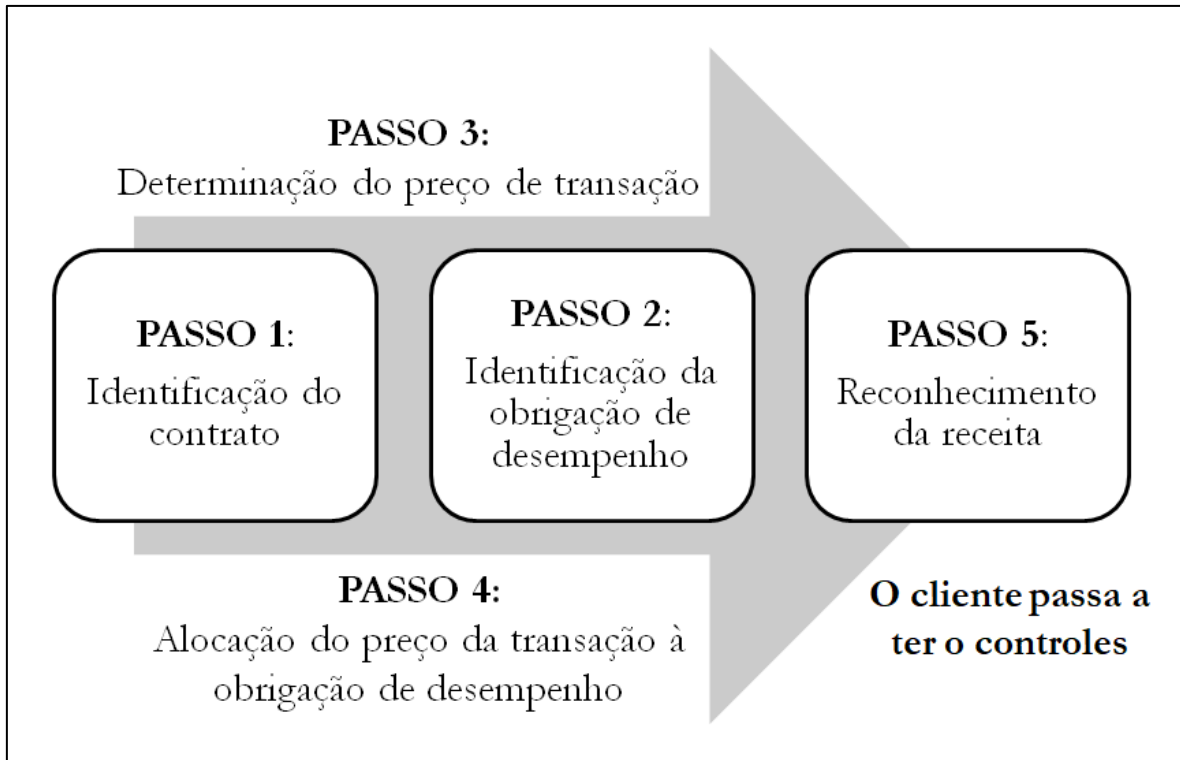
Percebe-se que o conceito principal do CPC 47 não é tão diverso do que estava estabelecido pelo CPC 30 (norma substituída a partir de 2018, assim como o IAS 11, o SIC 31, o IFRIC 13, 15 e 18). No entanto, o CPC 47 pretende trazer maior detalhamento para as operações complexas, melhor comparabilidade para operações similares além de tornar mais simples a divulgação dos requerimentos adotados para o reconhecimento de receita, pela utilização do embasamento de uma única norma (Tavares, 2016).

Ainda segundo Tavares (2016), uma mudança relevante trazida pelo IFRS 15 é a uniformização do conceito do que é um contrato bem como os passos a serem seguidos no processo de reconhecimento, mensuração e evidenciação da receita.

### ***2.2.3.1 Reconhecimento das receitas de contratos com clientes***

Inicialmente a entidade deverá avaliar se o contrato em questão está ao alcance do CPC 47, ou possui alguma norma específica individual.

O pronunciamento técnico divide o processo de reconhecimento das receitas em cinco etapas (ilustradas na Figura 3), que devem ser executadas pela entidade, que inicialmente deverá avaliar se o contrato em questão está ao alcance do CPC 47, ou se possui alguma norma específica individual.



**Figura 3.** Etapas para o reconhecimento da receita segundo o CPC-47

**Nota.** Mesquita (2017, com base no CPC 47, 2016)

No primeiro passo, que se refere a identificação contratual, a regra estabelece que um contrato com cliente só poderá ser contabilizado se atender aos seguintes critérios: (i) tem que ter sido aprovado pelas partes e as mesmas devem estar comprometidas com as suas respectivas obrigações contratuais; (ii) deve ser possível que a entidade identifique os bens e direitos de cada parte em relação aos bens ou serviços a serem transferidos, assim como a sua condição de pagamento; (iii) o contrato deve possuir substância comercial e (iv) deve ser provável o recebimento pela contraprestação dos bens e serviços (Pirolo, Santos, Sanches & Gonçalves, 2016). A norma também trata da combinação de contratos, uma vez que pode existir um conjunto de contratos com um mesmo cliente o que caracterizarem um pacote de produtos e/ou serviços, desde que, (i) os contratos tenham sido negociados como um pacote de objetivo único; (ii) o valor da contraprestação a ser paga pelo contrato tenha dependência do desempenho de outro contrato; e (iii) os bens ou serviços constituam uma mesma obrigação.

Na segunda etapa, segundo Tavares (2016), deve-se identificar as obrigações de desempenho e se elas são ou não distintas. Caso negativo, não podem ser contabilizadas separadamente. Os contratos são considerados distintos quando é possível que o cliente obtenha o benefício econômico futuro individualmente, através de recursos prontamente disponíveis ou quando seja possível a identificação no contrato da transferência individual dos bens ou serviços.

O terceiro passo envolve o preço da transação, que é o montante fixo ou variável que a entidade espera obter em troca da transferência dos bens ou serviços para o cliente. Esse montante pode sofrer ajuste do valor do dinheiro no tempo ou de componentes financeiros. Nessa etapa, a entidade terá que estimar o valor da contraprestação variável e excluir os valores esperados de reversão de receita associados à incerteza da resolução (Tavares, 2016).

A Tabela 3 a seguir demonstra os fatores para a entidade determinar o preço da transação, sendo que o mesmo representa o valor total cobrado na contraprestação do bem e/ou serviço, acordado entre as partes.

Tabela 3  
**Fatores para a determinação do preço de transação**

Fatores	Descrição
Contraprestação variável	A entidade deve estimar o valor da contraprestação à qual a entidade terá direito em troca da transferência dos bens ou serviços prometidos ao cliente.
Restrição de estimativas de contraprestação variável	A entidade inclui o valor de contraprestação variável no preço da transação apenas na medida em que seja provável que um estorno significativo – ou seja, um ajuste para baixo significativo no valor da receita acumulada reconhecida.
Existência de componente de financiamento significativo no contrato	Para contratos com um componente de financiamento significativo, a entidade ajusta o valor prometido da contraprestação para refletir o valor do dinheiro no tempo.
Contraprestação não monetária	A entidade deve mensurar a contraprestação não monetária (ou promessa de contraprestação não monetária) pelo valor justo.
Contraprestação a pagar ao cliente	Determinação se a contraprestação devida a um cliente representa uma redução do preço da transação, um pagamento de um bem ou serviço distinto, ou uma combinação de ambos.

**Nota.** Mesquita (2017, com base em Kpmg, 2014)

Após a definição do preço da transação como um todo, a entidade deve alocar o mesmo a cada obrigação de desempenho identificada na segunda etapa, executando assim o quarto passo mencionado na norma.

Finalmente, se atinge o quinto passo, onde a empresa efetivamente reconhece a receita na medida em que a obrigação de desempenho é realizada. Isso pode ocorrer ao longo do tempo ou em um momento específico, bem como depende da efetiva transferência de bens ou serviços para o cliente (Pirolo, Santos, Sanches & Gonçalves, 2016).

A aplicação do IFRS 15, segundo Mott & Sanches (2017) exige das empresas, dos auditores e dos investidores uma melhor interpretação do evento que envolve a geração de receita, a fim de definir o momento mais adequado para o seu reconhecimento. Um ponto relevante, é que as empresas terão que utilizar alto grau de julgamento para a definição de diversos fatores exigidos pela norma. De qualquer maneira, os impactos na aplicação do modelo de cinco etapas tendem a variar conforme o setor de atuação da empresa, sendo que algumas empresas poderão ter alterações significativas na tempestividade e no montante da receita a ser reconhecida (Tavares, 2016).

### **2.2.3.2 Memorando CVM nº6/2018 – CVM/SNC e Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº02/2018 – Complementares ao CPC 47**

As normas contábeis exigem a seleção ou definição *ex ante* de políticas contábeis que enderecem o processo de reconhecimento, mensuração e divulgação dos eventos econômico-financeiros a serem retratados pela contabilidade, para guiar o momento da elaboração das demonstrações financeiras das entidades (CVM, 2018).

Dado esse cenário, a política contábil adotada no Brasil, desde antes da adoção das normas IFRS, para o reconhecimento de receita pelas companhias abertas do setor de incorporação imobiliária, no momento das venda de unidade na planta, com pagamento parcelado durante a construção e quitação do saldo devedor através de financiamento (bancário ou por meio da própria incorporadora), baseou-se (como atualmente ainda é praticado) no método do percentual de andamento da obra (em inglês, *Percentage of Completion* – PoC).

Essa prática consiste no reconhecimento de receita à medida que a obra evolui (e o driver utilizado pelo mercado como *proxy* para tal é a razão entre custo incorrido e custo orçado) e está assentada no axioma contábil da utilidade das demonstrações financeiras (DFs), cujo núcleo central recai na determinação de que elas (as demonstrações financeiras) reflitam com fidedignidade os eventos econômicos relevantes incorridos na execução do objeto social da

entidade, em consonância com o modelo de gestão empreendido na transação de compra e venda de unidade imobiliária a ser construída.

Após o início de vigência do novo Pronunciamento Técnico CPC 47 (IFRS 15) aprovado pela Deliberação CVM nº 762/2016, o reconhecimento das receitas de contratos com clientes passaram a ter uma nova disciplina normativa, baseada na transferência do controle de um bem ou serviço, sendo transferência observada em um momento específico (*at a point in time*), seja essa transferência observada ao longo do tempo (*over time*), conforme a satisfação ou não das denominadas “obrigações de performance” contratuais.

O entendimento da Superintendência de Normas Contábeis e de Auditoria – SNC e da Superintendência de Relações com Empresas - SEP que a adoção de uma ou mais políticas contábeis será feita em função de adequadas análises contratuais por parte da administração da companhia, em linha com os pontos da norma.

No caso específico do setor de incorporação imobiliária, a manutenção do método de reconhecimento de receitas denominado POC (*over time*) ou adoção do método das chaves (*at a point in time*), por exemplo, decorreria dessa avaliação.

No dia 10 de janeiro de 2018, a SNC e a SEP, emitiram o OFÍCIO-CIRCULAR/CVM/SNC/SEP/n.º 01/2018, cujo objetivo foi o de orientação quanto a aspectos relevantes a serem observados na elaboração das Demonstrações Financeiras para o exercício social encerrado em 31.12.2017, sendo que, dentre outros temas, abordava o reconhecimento de receita nas companhias abertas do setor de incorporação imobiliária. Naquela oportunidade as áreas técnicas orientaram as companhias abertas e seus respectivos auditores independentes no seguinte sentido:

“[...] Enquanto o processo de discussão da OCPC 04 não for concluído e de forma a permitir a previsibilidade normativa, evitar prejuízos informacionais ao mercado de capitais brasileiro e evitar transtornos aos departamentos de contabilidade e controladoria das empresas, as áreas técnicas da CVM orientam o mercado no sentido de observar o que está Memorando 6 (0545788) SEI 19957.006289/2018-37 / pg. 1 previsto na OCPC n. 04 ora vigente, aprovada pela Deliberação CVM nº 653/2010, aplicando-se os ajustes que se fizerem necessários em função da vigência da IFRS n. 15 para 01.01.2018, quando da elaboração das demonstrações financeiras das entidades de incorporação imobiliária no Brasil nos exercícios encerrados em ou após 31.12.2017.”

Passados mais de seis meses desde aquela orientação, o Colegiado da CVM deliberou, através no Memorando nº 6/2018-CVM/SNC, o entendimento final pela sequência e manutenção do método já utilizado pelas empresas brasileiras, sob a conclusão de que o entendimento dado pelo IFRIC não se aplica às entidades brasileiras, uma vez que o entendimento do momento da transferência do bem ou serviço parte de premissas fáticas e jurídicas observadas no contexto pátrio das incorporações imobiliárias.

Também destacou-se que, nesse sentido, a promessa de compra e venda registrada no registro imobiliário, dotada de eficácia real e tutela específica, assegura ao cliente o mesmo controle – em termos de direcionamento de uso e aproveitamento de benefícios – do que o título de propriedade, sendo esse último é retido pela incorporadora, enquanto o cliente não finalizar a integralidade as suas obrigações, para fins de garantia, o que, de acordo com § 38, b, do CPC 47, não é relevante para a análise da transferência de controle. Uma vez firmado o compromisso, a incorporadora perde o poder de dispor e direcionar o uso do ativo em construção.

Adicionalmente, foi pontuado que, a promessa vincula, imediata e irrevogavelmente, uma fração ideal do condomínio ao cliente, de tal maneira que, à luz do direito brasileiro, o compromisso de compra e venda tem por objeto um bem presente, assemelhando-se assim a realização de uma construção no terreno do próprio cliente, assumindo o incorporador o papel de executor dos serviços contratados, a indicar que a transferência do ativo em construção ocorre progressivamente ao longo da obra.

Na sequência, o Colegiado também pontuou que, em sua decisão, os aspectos estruturais do condomínio edifício são definidos no memorial de incorporação, que ocorre antes do próprio início das vendas das unidades, sendo assim, uma vez firmado o compromisso, nenhuma das partes se encontra em condição de alterá-los durante a construção, o que torna tal critério, no contexto do direito brasileiro, irrelevante para avaliar se a transferência do controle do ativo, da incorporadora para o cliente, ocorre ao longo ou ao final da obra.

Por fim, em 12 de dezembro de 2018, a diretoria colegiada da CVM, considerando o entendimento trazido no Memorando nº 6/2018-CVM/SNC como pacificado, emitiu o Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº 02/2018 com o intuito de “orientar as companhias abertas do setor e seus auditores independentes quanto à uniformização de procedimentos contábeis e estabelecimento de padrões mínimos, de conteúdo e forma, para as notas explicativas correspondentes, necessários para levar a efeito as determinações emanadas daquela decisão”, e adicionalmente, forneceu alguns exemplos práticos, com diferentes cenários, sobre os registros contábeis do tema (Ofício-Circular CVM n.2, 2018, p. 5).

### **2.3 Comparação da teoria com a norma**

Para melhor entendimento das normas, faz-se necessário analisá-las à luz da teoria contábil. Nesse capítulo será demonstrada a visão de diversos autores sobre a teoria contábil, bem como comentários relacionando aos principais pontos abordados nessas teorias.

#### **2.3.1 Realização da receita**

A complexidade em se determinar o momento do reconhecimento das receitas das entidades do setor da construção é notória. Tal fato acontece, principalmente, devido ao longo ciclo operacional das obras. Normalmente, uma obra leva mais de um exercício social para ser concluída.

Iudícibus (2009) concorda com o fato de que o problema fundamental em torno das receitas está associado ao momento do seu reconhecimento, e chama atenção para o fato que isso impacta conseqüentemente no reconhecimento do próprio lucro ou prejuízo das entidades.

As normas que tocam nesse tema, tendem a definir com maior clareza como e em qual momento, especificamente, devem ser reconhecidas as receitas, reduzindo os problemas de mensuração e melhorando assim a comparabilidade das informações entre as entidades.

Souza, Souza e Dalfior (2015) reconhecem que a receita é a linha mais importante na demonstração dos resultados, sendo, por isso, o fator primordial para medir o desempenho econômico das entidades.

Nessa direção, a correta apuração dos resultados das entidades, a avaliação sobre os valores dos negócios e, em última instância, a própria riqueza distribuída, ou prejuízo atribuído, aos investidores são afetados, sobremaneira, pelo reconhecimento das receitas.

Reis (2017) explica que a receita deve ser reconhecida tempestivamente. Ou seja, quando ela efetivamente ocorre (no momento da venda). Mas a sua realização se dá somente com a transferência da titularidade do bem ou serviço ao cliente.

Almeida (2014) disserta que a receita deve ser reconhecida de acordo com seus componentes:

Quando os componentes são considerados separadamente identificáveis, ainda vai ser necessário considerar se é possível alocar receitas entre eles em uma base confiável, e também considerar quando a receita deve ser reconhecida em relação a cada componente (Almeida, 2014, p. 180).

Diante disso, pode-se dizer que o registro da receita está intimamente ligado à manutenção de uma base confiável de transferência ao cliente da responsabilidade do bem ou serviço e, quando existir a possibilidade de diferenciação entre os produtos a serem entregues,

estes devem mensurados separadamente. Assim, corroborando a nova norma, as obrigações de desempenho devem ser mensuradas separadamente toda vez que for possível utilização dos bens ou serviços isoladamente.

Marion (2010) afirma que a realização da receita coincide ao momento em que essa receita é gerada. Logo, o fato gerador se dá na transferência dos bens ou serviços para seus compradores em troca de dinheiro.

O reconhecimento da receita está definido assim por Iudícibus (2009, p.17):

[...] a regra geral consiste em se considerar a receita “ganha” e, portanto, reconhecível, quando produtos ou serviços são alocados “à disposição” do cliente.

Mota et al. (2012) destacam a relevância da receita na tomada de decisões pelos usuários dos relatórios financeiros e se constitui na principal base para a determinação do lucro.

Almeida (2016) revela que a receita aumenta os benefícios econômicos contábil na forma de entradas ou aumento de ativos. Iudícibus (2015), por seu turno, conceitua que receita é a entrada de elementos para o ativo sobre forma de dinheiro ou direitos a receber.

Ainda segundo Iudícibus (2009) para se ter uma boa mensuração da receita, faz-se necessário a determinação do valor de troca dos serviços ou produtos pela entidade. Esse valor está apoiado no valor presente dos fluxos recebidos em dinheiro, resultantes de uma transação que produza receita.

Cova (2016) caracteriza o fenômeno econômico de receita como sendo o principal indicador para a medição do desempenho e avaliação das organizações. Além do que, o reconhecimento da receita e a apropriação de despesas estão intimamente ligados. Importante, nesse ponto, se destacar que mesmo tendo sido determinadas em bases estimadas, a receita não deve ser registrada sem ter uma despesa associável que seja descrita de forma direta e resumida (Iudícibus, 2015).

Niyama (2010, p.77) traz o reconhecimento da receita em contratos de construção como sendo:

Normalmente, empreendimentos de longo prazo, em especial os contratos de construção, demandam um período de tempo que usualmente excede o exercício social desde a sua produção, venda e recebimento. Os princípios contábeis recomendam como ponto de reconhecimento da receita o chamado ponto de transferência, quando o produto é entregue ao cliente ou o serviço é efetivamente prestado, coincidindo geralmente com o ponto de venda.

Segundo Lopes e Martins (2005), receitas são entradas ou outros aumentos do ativo, extinção do passivo, ou uma combinação desses fatos econômicos, advindo da venda de ativos, da entrega de serviços ou outras atividades objeto central da atividade da entidade. Nessa linha, conforme os autores, deve-se reconhecer a receita no período em que ocorre a variação econômica geradora dessa receita.

Por fim, em síntese, o reconhecimento da receita ocorre à medida em que são transferidos aos clientes das entidades os benefícios e as responsabilidades sobre os bens ou produzidos ou negociados pelas entidades. Essa transferência pode se materializar com a entrega dos bens, objetos de uma venda, ou ainda quando da finalização ou conclusão de uma etapa do serviço contratado.

### ***2.3.2 Realização da receita em confrontação com as Despesas***

Para toda receita deve existir uma despesa correspondente. Assim, em um processo harmônico com o princípio da competência, as realizações das receitas e despesas estão fortemente ligadas na medida em que elas ocorrem, independe se foram recebidas ou pagas.

Nesse ponto Iudícibus (2015, p.46) comenta que usualmente não se reconhece a receita sem que exista uma despesa associada, mesmo que apenas como estimativa (como a provisão para devedores duvidosos, por exemplo).

Assim, julgamos que os dois aspectos da questão devam ser tratados em conjunto, mesmo que, na ordem temporal estrita dos reconhecimentos, primeiramente se faz um esforço para retratar a receita (na demonstração de resultados) e, em seguida, a despesa. Porém, isso se trata de uma ordem prática do que uma precedência no tempo do uso dos recursos.

Já para Hendriksen e Van Breda (2016), a importância desse conceito está no fato de que a mensuração do lucro ao final de um projeto é relativamente fácil – normalmente, o lucro obtido no projeto inteiro é o dinheiro acumulado no projeto. É muito mais difícil determinar o lucro antes do encerramento de um projeto (Hendriksen; Breda, 2016, p. 105).

Iudícibus, Marion e Faria (2009) ao tratarem do reconhecimento da receita em obras de grande complexidade destacam:

Para obras de grande complexidade, com subetapas de duração variável e características diferenciadas, torna-se difícil estabelecer uma única porcentagem de acabamento com relação ao produto final. Assim, o relacionamento entre custos incorridos no exercício e custo total do produto ou projeto é, provavelmente, o melhor critério a ser aplicado (Iudícibus, Marion & Faria, 2009, p. 93).

Hendriksen e Van Breda (2016) criticam o método da porcentagem de conclusão, tradicionalmente adotado no segmento da construção civil:

Uma crítica imediata a esse acréscimo é a que impede o uso do método da porcentagem de conclusão, segundo o qual a receita é reconhecida antes da transferência de um produto ou serviço (2016, p. 224).

De acordo com Hendriksen e Van Breda (2016, p. 224) O FASB em debate sobre o problema do reconhecimento da receita conceitua:

Receitas são entradas ou outros aumentos de ativos de uma entidade, ou liquidações de seus passivos (ou ambos), decorrentes da entrega ou produção de bens, prestação de serviços, ou outras atividades correspondentes a operações normais ou principais da entidade.

Ainda, segundo Hendriksen e Van Breda (2016), o FASB concentra a atenção no dinheiro recebido, e define a receita em termos de entrada de ativos nas entidades como consequência natural das vendas de bens e serviços.

Silva (2017) pressupõe a simultaneidade da confrontação de receitas e despesas correlatas como consequência do reconhecimento simultâneo das receitas e despesas. Esse período de reconhecimento diz respeito a ocorrência pelo princípio da competência.

Além da definição do momento outras condições necessárias ao reconhecimento contábil são: ser mensuráveis, relevantes e confiáveis (Hendriksen & Van Breda, 2016).

Marion e Yamada (2006, p. 54) reforçam a ideia da importância da confrontação das receitas e despesa ao mencionarem que o lucro será apurado em um intervalo de tempo determinado, normalmente de um ano, sendo que, todas as despesas incorridas nesse espaço de tempo (mesmo que não tenham sido pagas) serão subtraídas do total das receitas obtidas no mesmo espaço de tempo (mesmo que não tenham sido recebidas).

Acerca da Comissão da *American Accounting Association* (AAA), que trata da vinculação das receitas e despesas, Hendriksen e Van Breda (2016, p. 237) definem:

Tal vinculação foi definida pela comissão da AAA em 1964, que tratou de seu conceito, vinculação é o processo de registro de despesas com base numa relação de causa e efeito com receitas registradas. A comissão defendeu a posição de que os custos (definidos como produtos e serviços de fatores utilizados) deveriam ser vinculados a receitas realizadas dentro de um período específico, com base em alguma correlação positiva constatável entre tais custos e as receitas reconhecidas.

Ainda de acordo com Hendriksen e Van Breda (2016), as regras de reconhecimento de receita para o setor imobiliário são ainda mais detalhadas e de tal modo complicadas, que o próprio FASB se viu obrigado a auxiliar os usuários das normas com a produção de fluxogramas que ilustram o processo de reconhecimento da receita e, com isso, exemplificam as condições

necessárias para o reconhecimento, a saber: (i) vencer o período de devolução; (2) as receitas passarem a ser cobráveis, e as expectativas de perdas reduz a níveis inferiores a 10%; (3) as contas a receber não poderem ser subordinadas - quando o comprador não pode contratar uma segunda hipoteca; (4) conclusão do desenvolvimento, quando o vendedor deixa de se obrigar a realizar desenvolvimentos adicionais.

Importante frisar ainda que, na existência de operações com receita futura, a receita é realizada a medida em que o custo e a despesa futura também forem ocorrendo (Silva, 2017). Nesse interim, as despesas e perdas ocorridas em determinado período devem necessariamente ser confrontadas com as receitas daquele mesmo período (Iudícibus; Marion & Faria, 2009). As novas normas, convergentes às internacionais, vieram para facilitar esse processo de reconhecimento. Em se tratando do setor da construção civil em particular, as dificuldades de mensuração praticamente deixaram de existir. Atualmente, é possível, de maneira mais clara, perceber que tanto a teoria quanto a norma estão em harmonia.

Por fim, o mercado nacional da construção civil ainda possui outra característica relevante, o alto grau de distratos das vendas. O índice no Brasil é altamente impulsionado pela instabilidade econômica. Portanto, ter precaução em relação ao reconhecimento da receita, de forma a se certificar que essa receita será efetivamente concluída, contribui para a continuidade da empresa.

### **2.3.3 Confiabilidade e conservadorismo**

Ao analisar uma demonstração financeira os investidores ou demais usuários da demonstração precisam garantir que não restem dúvidas em relação a essas informações, ou seja, é importante que demonstrações espelhem o máximo possível da realidade econômica dos negócios.

O conservadorismo ou prudência permite certo grau de precaução na elaboração das demonstrações, permitindo ao investidor que não tenha surpresas no decorrer de suas operações.

Sobre o tema Hendriksen e Van Breda (2016, p. 105) afirmam:

A restrição geral de incertezas tem servido de base para o conceito contábil tradicional de conservadorismo. [...] é uma limitação à apresentação de dados que poderiam ser confiáveis e relevantes.

Já Santos, Schmidt e Machado (2005, p.50) conceituam o conservadorismo ou prudência como:

Naturalmente, é necessário que as alternativas mencionadas configurem, pelo menos à primeira vista, hipóteses igualmente razoáveis. A provisão para créditos de liquidação duvidosa constitui exemplo da aplicação do princípio da prudência, pois sua construção determina o ajuste para menos, de valor decorrente de transações com o mundo exterior, das duplicatas ou de contas a receber. A escolha não está no reconhecimento ou não da provisão, indispensável sempre que houver risco de não – recebimento de alguma parcela, mas, sim, no cálculo do seu montante.

Para Iudícibus, o conservadorismo deve ser entendido como elemento de vocação da profissão, disciplinando o entusiasmo dos donos e administradores de negócios na apresentação das perspectivas da entidade (Iudícibus, 2015).

Sobre o princípio da prudência (conservadorismo) Silva e Marion (2013, p.24) comentam:

Ser prudente é ser cauteloso, ver longe, ver com antecipação, mergulhar o olhar no futuro. As incertezas que inevitavelmente cercam muitos eventos e circunstâncias são reconhecidas pela divulgação de sua natureza e extensão e pelo exercício da prudência na elaboração das demonstrações contábeis.

Silva e Marion (2013, p.31) ainda complementam:

O princípio da prudência pressupõe o emprego de certo grau de precaução no exercício dos julgamentos necessários às estimativas em certas condições de incerteza, no sentido de que ativos e receitas não sejam superestimados e que passivos e despesas não sejam subestimados, atribuindo maior confiabilidade ao processo de mensuração e apresentação dos componentes patrimoniais.

Em concordância com a nova norma, o reconhecimento da receita se dá conforme a certeza do ganho e transferência da titularidade, tomando como exemplo a incorporação imobiliária. A norma define que somente pode ser reconhecida a receita na entrega das chaves, nesse caso, a norma previne que as empresas tenham perdas devido a apropriações errôneas.

### **2.3.4 Regime de competência**

Em consonância com o princípio da competência, deve-se contabilizar as receitas e as despesas quando efetivamente acontecem, independente a data do efetivo recebimento ou pagamento (Marion & Yamada, 2006).

A competência é definida por Santos, Schmidt e Machado (2005, p.45) como sendo:

A competência é o princípio que estabelece quando determinado componente deixa de integrar o patrimônio, para transformar-se em elemento modificador do patrimônio líquido. Da confrontação entre o valor final do aumento do patrimônio líquido, usualmente denominado “receita” e das suas diminuições, normalmente chamadas de “despesas”, emerge o conceito de “resultado do período”: positivo, se as receitas forem maiores do que as despesas, ou negativo, quando ocorrer o contrário.

Iudícibus, Marion e Faria (2009, p. 95) discorrem o tema afirmando que:

No reconhecimento das despesas é importante ressaltar que o mesmo não está relacionado ao montante de recursos efetivamente pago no período, mas ao consumo de ativos, à ocorrência de um fato gerador da despesa e a seu confronto com as receitas atribuídas ao período da forma vista no item anterior, ou ao período, quando não for possível o confronto direto com as receitas.

Conforme Marion (2010), as demonstrações contábeis são preparadas no pressuposto básico regime contábil de competência. Portanto, as receitas e despesas são registradas no momento da ocorrência.

Assim, receitas e despesas pertencem ao resultado do período em que ocorreram, sempre de forma simultânea e relacionadas, independentemente de recebimento ou pagamento (Silva, 2017).

Iudícibus (2009, p.18) define competência dos exercícios como:

O reconhecimento de receitas e despesas está identificado com períodos específicos e associado ao surgimento de “fatos geradores” de natureza econômica, legal e institucional, não sendo evento fundamental para tal reconhecimento o desembolso de caixa ou o recebimento de numerário.

Lemes e Carvalho (2010) lembram que o regime de competência deve servir como base da preparação das demonstrações contábeis, exceção feita às demonstrações dos fluxos de caixa.

Conforme afirma Marion e Yamada (2006, p. 54), as receitas à luz do princípio da competência são:

A receita será contabilizada no período em que for gerada, independentemente do seu recebimento. A receita será considerada gerada (ganha) no momento em que ocorre a transferência da propriedade da mercadoria (entrega) ou serviço já foi prestado.

Com relação ao princípio de competência atendido na nova norma, a receita é reconhecida apenas no momento da sua efetivação, que acontece na transferência da responsabilidade do bem ou serviço ao cliente.

### 2.3.5 Comparabilidade das demonstrações

A comparabilidade é característica qualitativa das demonstrações contábeis, e foi assim definida por Reis (2017, p. 85):

[...] preocupa-se em gerar informações que permitam aos usuários comparar demonstrações contábeis de uma entidade, apuradas em diferente espaço de tempo. Essa comparação permite ao usuário da contabilidade apurar e assimilar as diferenças existentes entre elas. A comparabilidade pode também ser efetuada entre relatórios de entidades diferentes. As modificações nas práticas contábeis devem ser divulgadas aos usuários.

As demonstrações contábeis devem propiciar ao usuário o discernimento da evolução, no tempo, da entidade observada, além de permitir a comparação com as demonstrações contábeis de outras entidades (Iudícibus, 2015).

Para Hendriksen e Van Breda (2016), a comparabilidade está intimamente ligada a dois fenômenos econômicos: (i) uniformidade, ou seja, ter tratamento de forma idêntica eventos iguais; e (ii) consistência na adoção dos procedimentos contábeis, utilizados por uma entidade em períodos distintos.

Em conformidade à teoria, no que diz respeito a comparabilidade, o CPC 47 inova apresentando um modelo único de tratamento para a realização da receita e assim a nova norma deixa as informações mais claras e confiáveis.

Com o advento dos CPCs 30 e 17, o reconhecimento da receita das entidades do setor imobiliário passaram a ser obrigatoriamente pelo método da porcentagem completada (POC). Até o advento dessas normas, as empresas tinham à disposição três métodos de mensuração de receitas:

- (i) por medição do trabalho executado;
- (i) por serviços executados até a data, indicados como percentual do total executados; ou
- (ii) proporcional os custos incorridos até a data do encerramento das demonstrações contábeis vis-à-vis os custos totais estimados da transação.

A manutenção dos três métodos comprometia o princípio da comparabilidade, uma vez que os métodos variavam entre as empresas.

Conforme Silva (2017), por meio da comparabilidade em relação a períodos distintos, os usuários têm de ser capazes a identificar tendências em sua posição patrimonial, financeira e do desempenho da entidade, assim como também possível efetuar capazes comparações em diversas entidades.

O termo “comparabilidade” representa confrontar, relacionar, contrapor, semelhar, estabelecer comparação. Assim sendo, os usuários das informações contábeis devem ser capazes de comparar as demonstrações da entidade ao longo do tempo, a fim de identificar tendências em sua posição patrimonial e financeira e no seu desempenho. Os usuários devem, também, ser capazes de comparar as demonstrações contábeis de diferentes entidades para avaliar suas posições patrimoniais e financeiras, desempenhos e fluxos de caixa relativos (Silva & Marion, 2013, p. 24).

Para que efetivamente as empresas possam ser comparadas, seus critérios de mensurações de receitas e despesas devem estar claramente especificados, além disso, os procedimentos realizados devem ser os mesmos.

Outro fator importante sobre as características qualitativas das demonstrações é a conformidade. Pelo princípio da comparabilidade, as entidades devem adequar suas demonstrações contábeis de modo que ao menos os dois demonstrações financeiras divulgadas sejam comparáveis ao menos nos dois períodos em que são obrigadas a publicar seus resultados, como, por exemplo, ao publicar os resultados de 2018, os valores expressos nas demonstrações devem estar de acordo com o CPC 47. Desse modo, as informações comparativas de 2017

também devem estar adaptadas aos requisitos da nova norma.

A consistência pode e deve ser interpretada mais amplamente, no sentido da divulgação, a cada período, de toda informação necessária relevante para que os usuários possam fazer previsões. (Hendriksen & Van Breda, 2016, p. 103).

## 2.4 Teoria da Regulação Contábil

O conceito de regulação pode adotar diversos significados. Zerk (2006) afirma, por exemplo, que para propósitos legais, a regulação normalmente tem relação com o controle sobre atividades privadas com exercício de ente público. No entanto, a regulação também pode adotar um significado de fonte mais diversa de controle social ou influência, incluindo processo não formais ou até não estatais. A autora afirma que o entendimento da regulação passa pela correta compreensão das influências e das pressões que orientam o comportamento do próprio regulador e, como isso pode ser manejado para atingir uma determinada meta.

Para Baldwin e Cave (1999) a regulação deve ser entendida como uma atividade que restringe ou previne a ocorrência de comportamentos indesejados, limitando a liberdade dos agentes. Essa afirmação, no entanto, pode ser utilizada para compreender as influências permissivas ou facilitadoras de comportamento.

A regulação, para a contabilidade internacional, compreende o sistema de normas emitidas pelo IASB que definem os elementos de prática e princípios norteadores da elaboração dos relatórios financeiros e que limitam a liberdade das organizações (Kothari et al., 2010).

A economia política que se dedica ao estudo da regulação de atividades econômicas, tem utilizados os princípios da microeconomia para analisar o processo político e buscar explicações às razões e os incentivos que apoiam os processos regulatórios. Stigler (1971), ressalta que as teorias sobre regulação devem explicar e antever quem serão os beneficiários da adoção de um regulamento, quais seriam atividades com maior probabilidade de serem reguladas e ainda de que forma essa regulação se dará na prática.

Viscusi *et al.* (2005) têm afirmado que a teoria da regulação passa por três estágios evolutivos.

Na abordagem inicial dessa evolução a regulação é vista como um solucionador de falhas de mercado, a exemplo de monopólios, externalidades negativas entre outros. Nessa abordagem, que é denominada Teoria do Interesse Público, a primazia é creditada a Pigou (1932). O autor admite que o regulador possui por objetivo a maximização do bem-estar da sociedade, buscando principalmente remediar as falhas das quais os próprios mecanismos do mercado não conseguem solucionar. Portanto, a regulação ocorre sempre para que os benefícios sociais, atribuídos ao regulamento, sejam maiores do que seus custos.

A segunda abordagem se baseia na tese de que a regulação foi criada em benefício das entidades reguladas e que, os reguladores, de alguma forma, acabam por serem capturados pelo setor (ou indústria) a ser regulado. A abordagem tem o nome de Teoria da Captura, admitindo que um regulador é totalmente subserviente e objetiva o atendimento passivamente aos interesses dos regulados.

O último estágio surgiu com os estudos de quatro autores, a saber: Stigler (1971), Posner (1974), Peltzman (1976) e Becker (1983). Esse estágio ganhou o nome de Teoria Econômica da Regulação, ou então Teoria dos Grupos de Interesse. A referida teoria é uma sofisticação da teoria da Teoria da Captura, uma vez que assume que a regulação é resultante de competição entre os grupos de interesses, sendo utilizada para aumentar o bem-estar do grupo mais influente.

Para esta pesquisa, o foco será na Teoria da Captura e no *lobbying* dos agentes sob o pronunciamento do CPC e CVM, que serão aprofundadas a seguir.

### 2.4.1 Definição de Lobbying

O *lobbying* é a ação de influenciar alguma decisão, ou o tomador da decisão, por intermédio da atuação persuasiva sobre o poder constituído, quer seja público ou privado (Lodi, 1986). Todavia, Kothari et al. (2010) defendem que o *lobbying* não pode ser confundido com uma atitude ilegal ou imoral, pois é considerado um meio legítimo pelo qual o regulador se mantém informado das práticas adotadas pelas empresas.

Em se tratando especificamente do sistema contábil, o *lobbying* também está relacionado com os custos políticos da ação dos gestores das empresas e entidades, sob a análise dos custos e benefícios auferidos pelo ato de suas ações perante os reguladores, com objetivo de influenciar os normativos contábeis (Watts & Zimmerman, 1978).

Silva *et al.* (2015) acrescentam ainda que *lobbying* é uma forma de persuasão, comunicação ou debate, objetivando direcionar a “tomada de decisão” sobre determinado assunto, que ocorre no âmbito público ou privado, e que visa gerar benefícios para grupos de pressão e/ou indivíduos paralelos, fazendo parte do meio em que tal atividade é exercida. Em suma, é o ato de persuadir na tentativa de galgar uma tomada de decisão favorável aos interesses próprios ou de grupos.

Na prática o *lobbying* geralmente está vinculado aos grupos de interesses que visam objetivos econômicos. No Brasil, por exemplo, o *lobbying* está intimamente relacionado com a atuação do Estado na economia, estabelecendo o *lobbying* como um dos principais instrumentos de poder público, pelo qual se leva informações concretas das demandas de determinados segmentos da sociedade à administração pública (Carmo, 2014).

As normas contábeis possuem importantes efeitos sobre as empresas e sociedade em geral, podendo gerar benefícios e custos sobre entes econômicos. Dessa forma é natural que os interessados e os afetados por esse processo se mobilizem para tentar influenciar os normatizadores na busca na geração de benefícios ou redução de custos, tornando o processo de normatização mais político do que técnico (Carmo, 2014).

Nesse sentido, a seguir são exploradas outras contribuições que visam compreender como se dá o processo de *lobbying* no âmbito da regulação contábil.

### 2.4.2 Lobbying na regulação contábil

O início da regulação contábil está atrelado, sobretudo, ao período econômico vivido nos Estados Unidos, logo após a Grande Depressão - em 1929. Nessa direção, o fundamento teórico vincula-se às teorias desenvolvidas no âmbito das Ciências Econômicas, que procuram examinar o comportamento do regulador a partir dos incentivos advindos de grupos de interesses, além de cobrir as razões pelas quais deveriam existir as intervenções dos entes públicos no mercado (Tavares, 2016).

Tavares, Paulo, Anjos, e Carter (2013) mencionam que a definição de normas contábeis é um processo político e sem neutralidade, pois alguns agentes econômicos buscam atender aos seus próprios interesses, interferindo na regulação dos procedimentos contábeis.

Fogarty (1992) menciona que as estratégias de *lobbying* na regulação contábil também podem ser analisadas à luz da teoria institucional, que arma que as ações das organizações devem ser vistas como uma busca por legitimidade na sociedade ou manutenção da credibilidade junto a agentes externos.

A seguir, apresenta-se um quadro resumo com estudos realizados no âmbito da Teoria da Regulação e o *lobbying* na regulação contábil:

Tabela 4  
**Pesquisas sobre *lobbying* na regulação contábil**

Pesquisa	Objetivo	Conclusão
MacArthur (1988)	Investigar se a submissão de comentários ao UK' ASB (28 propostas) tem relação com qualquer questão econômica (impacto nos números contábeis) ou política (hipótese dos custos políticos).	Por meio da análise de conteúdo, o autor identifica que as propostas com potencial consequência econômica ou política são as que despertam maior interesse das empresas. Esses dois fatores são positivamente relacionados com a maior (menor) frequência em termos de submissão, assim como com o maior (menor) volume de submissão.
Kenny e Larson (1993)	Investigar as atividades de <i>lobbying</i> ao <i>Exposure Draft</i> sobre <i>joint venture</i> .	Os autores analisaram as cartas comentários recebidas pelo IASC (hoje IASB) com a utilização da técnica de análise de conteúdo. Os resultados indicam que as empresas lobistas tendem a ser maior do que as não lobistas e agem no sentido de se evitar qualquer mudança no status quo vigente.
Meier, Alam, e Pearson (1993)	Investigar o <i>lobbying</i> realizado pelas firmas de auditoria em sete propostas de normas com efeito sobre os bancos e sobre associação de crédito e empréstimos.	Os autores utilizam um modelo probit em que a variável dependente assume valor "1" se o auditor for a favor da norma e "0", caso o contrário. As variáveis explicativas são proxies para o risco de auditoria. Os resultados indicam que o modelo de teste é válido estatisticamente e que os efeitos sobre o risco de auditoria são capazes de explicar o comportamento dos auditores em realizar <i>lobbying</i> no sentido de influenciar a emissão das normas pelo FASB.
Tutticci, Dustan, e Holmes (1994)	Entender o devido processo de emissão de normas do <i>Australian Accounting Standard-setting</i> . Para tanto, utilizam a análise de conteúdo do <i>exposure drafts</i> relacionada ao Ativo Intangível.	Os resultados indicam que estratégias (respostas) baseadas em argumentos com suporte conceitual e forte análise sobre o impacto nas demonstrações contábeis são mais úteis para influenciar o processo de emissão de normas. Esses resultados são embasados no sucesso observado na influência dos respondentes junto ao emissor ao analisar que a norma emitida atendeu as necessidades desses respondentes. Contudo, pelos resultados, não é possível identificar outros fatores causais.
Weetman, Davie, e Collins (1996)	Procura responder as questões como: (a) As estratégias dos lobistas podem ser identificadas? (b) Quais as possíveis razões para não se apresentar comentários pelas empresas não lobistas?	Usando o processo de emissão da norma Operating and Financial Review e entrevistas, os autores identificam que (a) em relação às estratégias de <i>lobbying</i> , ficou aparente que os preparadores são ágeis em suportar suas opiniões como sendo uma necessidade dos usuários das demonstrações financeiras e o fazem dessa forma para mostrar um aparente posicionamento desinteressado ou para apelar pela preferência do normatizador; (b) em relação aos não lobistas a principal razão relatada pelas entrevistas realizadas é que os mesmos acreditam que o melhor caminho para influenciar o normatizador seria por meio da participação de reuniões informais com o órgão normatizador.
Tandy e Wilburn (1996)	Investigar a participação da comunidade acadêmica no processo de emissão das normas, analisando as cartas submetidas aos <i>Discussion Memorandums</i> e <i>Exposure Drafts</i> para os SFAS 1 a 117.	Os resultados indicam uma baixa participação dos acadêmicos nas audiências públicas (651 cartas num total de 24.454, ou 2,7%). Esse resultado é decorrente da baixa expectativa de influenciar as decisões do FASB; falta de tempo e de recursos; recompensa inadequada dessa atividade pelas universidades; natureza técnica dos assuntos. Normalmente a participação ocorre quando se tem algum interesse no assunto ou se está conduzindo pesquisas relacionadas ou, ainda, quando se tem o sentimento de que suas opiniões podem influenciar as decisões do FASB. Além da análise das cartas comentários, a pesquisa foi complementada por meio de entrevistas junto aos docentes.

Continua

## Conclusão

Larson (1997)	Investigar as características dos respondentes e analisar se existiam diferenças significativas entre as empresas lobistas e não lobistas no que se refere ao tamanho da empresa, país de origem do respondente (13 países) e mercado de negociação das ações (norte-americano).	Analisando 17 Exposure Drafts, que resultou num total de 1.139 cartas comentários, os resultados indicam que as empresas lobistas de 11 dos 13 países, incluindo as empresas lobistas de origem americana, são maiores do que as empresas não lobistas em termos de receitas, lucros e ativos. Da mesma forma, empresas lobistas de 10 dos 12 países prevalecem sobre as não lobistas em termos de percentual de empresas com ações negociadas na bolsa de valores norte-americana
McLeay, Ordelheide, e Young (2000)	Examinar o impacto das atividades de <i>lobbying</i> na regulação contábil alemã, tendo em vista a posição dos preparadores, auditores e acadêmicos.	Os resultados sugerem que o grupo formado pelos preparadores (empresas) exerceu uma grande influência nas decisões legislativas alemã por serem mais ativos e suas propostas serem majoritariamente aceitas. Contudo, quando o modelo de teste é utilizado para incluir todos os efeitos das interações entre os grupos de interesse, os resultados revela que o grupo dos preparadores perde poder de influência individualmente, sendo que essa influência passa a depender crucialmente do suporte de pelo menos um dos outros dois grupos de interesse, ou seja, o alinhamento com um dos dois outros grupos aumenta significativamente a probabilidade da proposta ser aceita pelo legislador. Os acadêmicos mostraram-se mais ativos que os auditores, mas obtiveram a menor taxa de aceitação entre as propostas apresentadas.
Hill, Shelton, e Stevens (2002)	Investigar as atividades de <i>lobbying</i> no processo de emissão da norma SFAS 123 - Contabilização dos Pagamentos Baseados em Ação.	A existência de altos níveis de pagamentos baseados em ações, em especial aos executivos “top five” da amostra, indica um comportamento de rejeição da norma e mostra que as atividades de <i>lobbying</i> são empregadas visando benefícios próprios. Esse comportamento está diretamente relacionado com a possibilidade de mudanças nos contratos de compensação ou redução no preço das ações no caso de divulgação das informações. Os autores utilizaram as cartas comentários para mensurar a variável dependente e modelo de regressão logística para estimar os parâmetros do modelo
Georgiou (2010)	Investigar a natureza e participação dos fundos de investimentos do Reino Unido nas audiências públicas realizadas pelo IASB no período de 2001 a 2006.	A pesquisa foi viabilizada por meio de uma survey, e os resultados indicam que, comparando relativamente com outros grupos de interesse, o nível de participação dos fundos de investimento é baixo. As principais razões indicadas para essa baixa participação referem-se ao custo do lobbying sugerido que outros grupos é que deveriam representar os seus interesses, ou seja, que o processo deveria ser via organizações ou entidades de classe.
Stenka e Taylor (2010)	Compreender a complexidade das atividades de <i>lobbying</i> no âmbito de quatro <i>exposure drafts</i> . Os lobistas são classificados em dois grupos: corporativos e não corporativos, e as análises são realizadas com o emprego da ANOVA e regressão univariada.	Os resultados indicam que os lobistas classificados como corporativos devotam mais atenção aos assuntos relacionados à aplicabilidade do conceito de controle, enquanto que os lobistas não corporativos empregam maior atenção nos assuntos gerais. Em relação aos diferentes tipos de argumentos utilizados, aqueles embasados por suporte conceitual foram os mais frequentes, nos dois grupos. Quando analisados apenas os argumentos baseados em consequências econômicas foram mais consistentes para os grupo de lobistas corporativos.
Carmo <i>et al</i> (2011)	Investigar a influência de grupos de interesse no processo de emissão da norma sobre <i>lease</i> .	Os autores utilizaram 302 cartas comentários onde primeiramente se identificou o posicionamento de cada grupo de interesse para depois, via regressão logística, verificar se as características identificadas nos respondentes tiveram influência na posição final do IASB. Os achados indicam que apenas as opiniões dos profissionais contábeis, normatizadores nacionais e acadêmicos exerceram influência nas decisões tomadas pelo IASB.

### 2.4.2.1 Teoria do Interesse Público (TIP)

Pigou (1932) disserta que objetivo do regulador é maximizar o bem-estar da sociedade de forma geral e, por isso, ele sempre agirá em prol dos melhores interesses sociais. A regulação de um setor ocorre sempre que os benefícios sociais, de tal controle, forem maiores que seus custos. Fiani (1998), por seu turno, afirma que só a partir da Teoria do Interesse Público (TIP) foi possível tratar de maneira formal o intervencionismo estatal na economia, pois até aquele momento os trabalhos de Adam Smith negavam a necessidade de intervenção.

Logo a TIP parte do pressuposto que os mercados são frágeis e aptos a operar com ineficiência ou injustamente, quando funcionam sozinhos. Dessa forma, a regulação seria uma resposta do Estado às demandas públicas, objetivando retificar essas ineficiências e injustiças geradas pelo próprio mercado. Em consonância a esse pensamento, a regulação contábil seria uma necessária correção das seguintes falhas do mercado: (i) externalidades, ocasionadas pela subprodução de padrões contábeis; e (ii) assimetria da informação, que advém da divergência na informação e da qualidade normativa (Kothari et al., 2010; Tavares, 2016).

Além disso, as “falhas de mercado” são lacunas das condições mínimas necessárias operativas de um mercado competitivo. Desse modo, a regulação se torna útil para proteger os interesses dos consumidores e garantir o melhor desempenho econômico, sempre admitindo que os mercados estão sujeitos a uma série de imperfeições ou falhas, que, se não forem ajustadas ou corrigidas, resultam em ineficiência e/ou desigualdades (Godfrey, Hodgson, Holmes, & Tarca, 2006).

Em síntese, a TIP é uma resposta benevolente e socialmente eficiente para as falhas de mercado e, como tal, o regulador passa a ser caracterizado como entidade infalível e incorruptível, logo, excluindo da possibilidade de sofrer com pressões externas. Contudo, as transformações da economia nos países capitalistas trouxeram uma revisão sistemática desses fundamentos teóricos, criando abertura para o surgimento de outras abordagens teóricas, as quais admitem a contestação e a influência de indivíduos junto ao regulador (Fiani, 1998).

E sob a perspectiva do mercado incorporador, o presente trabalho investigará se, de alguma maneira a regulação é instituída com o propósito de defender o interesse do público contra perdas de bem-estar associadas a falhas de mercado.

### 2.4.2.2 Teoria da Captura

A Teoria da Captura assume, de plano, que toda a sociedade é economicamente racional e, nesse caso, cada pessoa se guia por seus próprios interesses para o ponto em que o benefício privado, que decorrente do *lobbying* ao regulador, seja minimamente igual ao custo privado da ação do *lobbying* (Godfrey et al., 2006). Pois bem, os defensores dessa teoria contestam o fato de a TIP considerar o regulador incorruptível e potencialmente infalível, discutindo regulação sob três visões: (i) marxista, (ii) de cientistas políticos; e (iii) dos economistas (Fiani, 1998; Posner, 1974).

Na visão de Marx, o capitalismo exercido pelas grandes corporações controla a regulação e as instituições. Todavia, esse argumento não explica o motivo da regulação servir aos interesses de pequenos empreendedores e outros grupos, não empresariais. No campo da ciência política, defende-se que as agências reguladoras são dominadas pelos próprios setores regulados, uma vez que as agências demoram um certo tempo para estabelecer mecanismos que superem os interesses de grupos específicos. Por sua vez, essa última abordagem não é capaz de explicar o motivo do setor regulado ser o único em ter o interesse de capturar as agências (Fiani, 1998; Posner, 1974; Tavares, 2016).

A proposta da visão dos economistas surge com a publicação de um estudo, “*The theory of economic regulation*”, de George Stigler em 1971. Stigler afirma que a regulação serve a interesses de grupos privados e chama atenção ao fato de que também existe a possibilidade de captura do regulador por outros grupos de interesses, que não as empresas reguladas. Stigler propõe uma

integração das visões dos economistas com a dos cientistas políticos e investiga o que determinaria a escolha de uma indústria para benefícios advindos dos favores dos entes estatais (Fiani, 1998; Stigler, 1971).

Há entendimento de que a Teoria da Captura surge como contraponto à TIP, uma vez que evidências empíricas confirmariam que a regulação exercida em prol da empresa regulada. Por outro lado, as duas teorias são extremistas, e, nesse ponto, diversas críticas são tecidas sob alegação de que o regulador está preocupado mesmo em manter-se no poder e, por assim, busca sempre atender as necessidades dos que exercem maior influência sobre ele, abrindo espaço a origem à Teoria Econômica da Regulação (Cardoso et al., 2009).

Nesse sentido, a pesquisa avaliará se os reguladores que atuam na normatização contábil do mercado incorporador imobiliário brasileiro estão agindo de alguma forma para benefício próprio ou para alguns grupos de interesses.

### **2.4.2.3 Teoria econômica da regulação**

Denominada também como Teoria dos Grupos de Interesse, a Teoria Econômica da Regulação preconiza que agências regulatórias passam a ser criadas com propósitos públicos de boa-fé, mas em função do mal gerenciamento esse objetivo nem sempre é alcançando (Posner, 1974). Carmo, Ribeiro, Carvalho, & Sasso (2012) confirmam que nesta nova visão, o regulador atua em busca da maximização do bem-estar, já que é um ser racional. Portanto o regulador não visa a redução de falhas de mercado, e sim o apoio político, atendendo a influência dos grupos de interesses que exercem maior pressão.

Becker (1983), Peltzman (1976), Posner (1974) e Stigler (1971), são conhecidos como os maiores teóricos dessa abordagem. Os autores analisaram a regulação como um produto de diferentes relações de grupos entre si, e, desses com o Estado. Na visão dos autores, a regulação não está integralmente a serviço do espírito público, mas de fato ocorre em função de uma competição pelo poder, na qual os grupos de interesses exercem influência nas normas para que estas favoreçam suas preferências (Baldwin, Cave, & Lodge, 2012).

No particular do processo normativo contábil, a pressão desses grupos pode ser promovida pelos próprios reguladores, com a utilização das consultas públicas realizadas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) – que sucedeu o *International Accounting Standards Committee* (IASC) -, pelo o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) dos Estados Unidos, ou ainda, pelo britânico *Accounting Standards Board* (ASB). Essa abordagem de, promover ou obstruir novas regulações ou, ainda, influenciar mudanças em regulações já existentes é objeto de estudos internacionais. A essas atividades também se dá o nome coletivamente de *lobbying* (Carmo, 2014).

Watts & Zimmerman (1978), percussores desse pensamento, estudam as influências no processo regulatório ao desenvolverem uma pesquisa sobre: a) a determinação de normas contábeis, na busca de melhor entendimento das fontes de pressão exercidas no processo regulatório; b) os efeitos de diversos padrões contábeis sobre diversos grupos de indivíduos; e c) as razões pelas quais alguns grupos são dispostos a investir recursos na tentativa de afetar esse processo. Portanto, o processo de regulação contábil é resultado de um processo político, no qual os indivíduos e os grupos se comprometem entre si, na tentativa de influenciar o regulador para que atenda às suas preferências.

Nesse aspecto Sutton (1984) desenvolveu teoria predizendo que o momento mais efetivo para influenciar o regulador é a etapa inicial. O sucesso obtido nessa da fase de consulta pública do *Discussion Paper* (DP) e a fase do *Exposure Draft*, por exemplo. O autor analisou as contribuições feitas a Contabilidade e o Custo Corrente, concluindo que o grupo de preparadores tem apresentado as maiores contribuições a processo de regulação.

Todavia, não há consenso em relação ao momento mais apropriado para influenciar os reguladores, isso porque um estudo de Georgiou (2004), baseado em entrevistas e questionários,

identificou que empresas concentram o *lobbying* em fases intermediárias das consultas públicas, e não na etapa inicial – que seria a mais apropriada como defende Sutton (1984).

Tavares (2016) analisou empiricamente esta hipótese com base na IFRS 15 (que versa sobre as receitas), partindo de argumentos expostos em cartas comentários, que fazem parte das consultas públicas. Os resultados sugeriram que o tempo influencia sobremaneira o *lobbying*, e que, o momento mais oportuno para influenciar os reguladores contábeis está entre a fase intermediária e final do processo, corroborando o estudo de Georgiou (2004).

Estudo realizado por Moraes dos Santos & dos Santos (2014) teve como objetivo identificar os principais fatores na adoção de estratégias de *lobbying* e a regulação contábil relacionada ao setor petrolífero. Para tanto, os autores utilizaram cartas e comentários enviados ao IASB, a base de dados da *Evaluate Energy*® e contou com aplicações de técnicas econométricas. Os resultados apontam que o grupo de interesse formado pelos preparadores das demonstrações contábeis das petrolíferas possuem incentivos econômicos para efetuar *lobbying*, em relação a determinadas regulamentos contábeis, como forma de defender seus interesses.

Zerk (2006), por sua vez, defende que o fator de sucesso de uma regulação reside na compreensão correta das influências e das pressões que influenciam o comportamento do regulador, além de compreender como esse regulador pode ser manipulado para atingir determinada meta (*lobbying*).

Assim, o presente trabalho investigará se, as normas contábeis estabelecidas para o segmento de incorporação imobiliária brasileiro é de alguma forma influenciado pelas próprias empresas reguladas.

## 2.5 Estudos anteriores

A seguir, serão abordados os diversos estudos realizados entre 2007 e 2017 que trataram sobre a temática do reconhecimento da receita, tanto no Brasil quanto no exterior.

Nascimento (2007) realizou pesquisa para questionar sobre as alterações produzidas nas normas nacionais para a convergência com as internacionais. O autor identificou que no momento da convergência as normas de contabilidade eram muito diferentes das regras fiscais e a maioria das empresas optava por atender apenas as exigências do fisco. Quando questionados se as empresas desconheciam as normas de contabilidade, ou se simplesmente tomavam como verdade a contabilidade ser regida pela legislação fiscal.

Ainda Fagundes (2017), concluiu que, antes da convergência às normas internacionais de contabilidade no Brasil, a maioria das empresas faziam somente o que era necessário para atender as exigências tributárias, ou seja, o foco principal era o atendimento ao fisco, e não comerciais. À época a Receita Federal chegou até propor que as empresas fizessem duas contabilidades, uma fiscal e uma societária.

Por alguns anos, as empresas eram obrigadas a enviar uma obrigação acessória chamada FCONT, na qual deveriam ser lançadas as diferenças entre as bases contábeis internacionais e a legislação fiscal. Em 2015, o Brasil sancionou a lei nº 12.973/15 que veio a alinhar a legislação fiscal com as IFRS.

Watanabe (2009) relatou a importância da convergência às normas internacionais, uma vez que as normas societárias entravam em conflito com a legislação fiscal, trazendo dúvidas, incertezas e descrédito dos usuários.

À época da convergência, as normas, até então adotadas pelo Brasil, divergiam sobremaneira das regras internacionais, levando grandes incertezas aos investidores internacionais. As diferenças eram tão significativas que era possível que os resultados divergissem materialmente, como, por exemplo, ter lucro em uma norma e prejuízo na outra (Fagundes, 2017).

Berstecher (2012), por meio de um comparativo, chamou a atenção para as deficiências das normas IAS 11 e IAS 18, afirmando que estas trazem impactos negativos ao desempenho das

empresas. Segundo o autor, para melhorar a eficiência do reconhecimento da receita, as normas deveriam considerar os distratos.

As vendas de apartamentos na planta são particularidades permitidas no Brasil, isso porque os empreendimentos podem demorar até cinco anos para serem concluídos. Durante esse período, mudanças na vida financeira das pessoas podem acontecer, o que acarreta não raramente devoluções. Portanto, os contratos de vendas de apartamento já preveem cláusulas que permitem o rompimento do contrato, não previsto nos CPCs 17 e 30.

Para Mota et al. (2012), o reconhecimento da receita foi feito de forma mais objetiva, ou seja, quando o processo de ganho está efetivamente concluído. Os problemas identificados foram: na distribuição de lucros, avaliações de desempenho, custo do seu capital próprio e de terceiros. A norma deixa claro que a receita para empresas imobiliárias somente deve ser feita na conclusão de suas obras.

As vendas de apartamento “na planta”, ou seja, ainda em construção, geravam muita discussão, com os requisitos dos CPCs 17 e 30, por conta do reconhecimento da receita ao longo do tempo em empresas incorporadoras, já que o cliente só possui o controle do bem na entrega das chaves. Como os CPCs 17 e 30 permitiam o reconhecimento da receita ao longo do tempo em empresas incorporadoras, a discussão atual para interpretação da norma está em como classificar a transferência do controle de bens, já que o cliente só tem o controle dos bens efetivamente na entrega das chaves.

Scramin (2012) descreveu que a forma utilizada para o reconhecimento da receita não transmitia a realidade das empresas. As normas IAS 11 e IAS 18 traziam muitas dúvidas nos tratamentos dos contratos, bem como na interpretação das normas, julgamentos e estimativas. As empresas estudadas demonstravam um resultado insatisfatório quanto à aderência das normas.

Os CPCs 17 e 30 permitiam vieses no reconhecimento da receita, pois admitia a adoção de três formas diferentes de cálculo do POC: (a) levantamento ou medição do trabalho executado; (b) serviços executados até a data, indicados como percentual do total dos serviços a serem executados; ou (c) a proporção entre os custos incorridos até a data e os custos totais estimados da transação, como nas informações contidas nas notas explicativas, apenas afirmava o método utilizado como sendo o método POC. Prática essa que fere o princípio da comparabilidade, pois para uma empresa poder ser comparada a outra, por exemplo, é necessário que sejam utilizados os mesmos métodos de cálculo.

Severiano, Alencar e Garcia (2013) enfatizam que a nova norma traz benefícios por requerer apenas um modelo de reconhecimento da receita, entretanto a adoção antecipada pode afetar o lucro líquido e indicadores financeiros. Vale ressaltar que a aplicação da nova norma não depende tão somente dos contadores, pois a mudança também afeta outros setores da entidade.

Nota-se, segundo os autores, que a nova norma trouxe certa clareza no entendimento sobre o momento exato do reconhecimento das receitas, embora haja procurações no mercado sobre essa mudanças impactarem os indicadores financeiros das empresas.

Outra preocupação é a mudança de comportamento dentro da gestão da empresa, pois a norma requer uma mudança e interação entre as áreas que se inicia com a confecção do contrato com o cliente e segue por toda grade operacional, até o reconhecimento da receita.

Desta forma, alguns setores que precisaram se adequar, e isso vai além dos departamentos de vendas, e passa pela necessidade de um sistema operacional informatizado, precificação e contabilidade, ou seja, toda essa mudança requerida pela norma, apesar de demonstrar dificuldade de aplicação por causa da movimentação, deve ser feita em diversos setores.

Santos e Salotti (2013) elaboraram uma pesquisa feita nas empresas incorporadoras listadas na BM&F Bovespa a fim de investigar quais os métodos utilizados no reconhecimento da receita em contratos de construção civil. Segundo o estudo a escolha entre esses métodos pode afetar os resultados das empresas, o que também levaram os autores a conclusão de que isso compromete o princípio da comparabilidade, comprometendo as análises de balanço e as tomada de decisão, principalmente, porque a receita é parte fundamental para a determinação do

desempenho das empresas e, conseqüentemente, do lucro das entidades.

Falcão, Pinto e Katsumi (2014) evidenciaram que a escolha dos métodos para cálculo do POC permite a omissão de uma parcela de receita no período ou até o reconhecimento da receita por regime de caixa, em empresas Ltda. Logo as análises financeiras dos investidores ficam comprometidas, principalmente, daqueles que possuem somente os demonstrativos financeiros como base das análises. Ressaltou ainda que o texto do IAS 18 permite reconhecer somente a receita no final do contrato. Dessa forma, concluíram que as normas vigentes não contemplam uma solução clara e objetiva para as empresas brasileiras.

Do estudo de Barbosa, Souza e Dalfior (2015) restou que, apesar de as empresas divulgarem, em suas notas explicativas, o reconhecimento da receita por meio do CPC 17, elas utilizavam formas diferentes de mensuração, que não ficavam claras na divulgação. Algumas das entidades adotavam o custo incorrido como base de valor enquanto outras o avanço físico da obra, comprometendo assim a comparabilidade dos demonstrativos.

Cova (2016) mostrou que as principais dificuldades para aderência da nova norma de receitas residem nas análises minuciosas dos contratos com clientes. Para enquadrar os contratos ao novo formato do IFRS, é inevitável um planejamento anterior a adoção antecipada, uma vez que as demonstrações devem fornecer informações comparativas e compreensiva. As mudanças decorrentes das adoção da nova norma foram significativas para diversos setores das empresas, como: (i) ambiente de controle, através de ajustes necessários de julgamentos e estimativas; (ii) com os investidores, por conta da comunicação com os fornecer das informações, sobre as principais mudanças e métricas aplicadas; (iii) de tecnologia da informação, pois foram necessárias as atualizações dos principais processos e controles conforme as alterações; (iv) dos aspectos tributários, para verificar as estratégias e planejamento tributário.

Mora, Souza e Dalfior (2015) verificaram que os impactos são significativos no que tange a controles e processos internos, indicadores de *performance*, planos de remuneração, pagamentos de impostos, dentre outros. Os impactos não são somente financeiros e contábeis, a nova norma pode afetar também o relacionamento com clientes.

Souza, Souza e Dalfior (2015) afirmaram que o reconhecimento da receita é um dos tópicos mais discutidos, tanto no mercado quanto no meio acadêmico. A nova norma visa melhorar a qualidade das informações, uniformizá-las e dar maior comparabilidade das informações divulgadas pelas diversas companhias.

Peter (2016) obteve a perspectiva das companhias belgicas sobre o IFRS 15, para as quais, as normas são notoriamente mais complicadas, se comparadas ao IAS 18 e o IAS 11. Entretanto a nova norma possui um guia eficaz para mensuração diante dos diferentes tipos de transações. As principais mudanças percebidas foram: a política dos impostos; a comunicação com os as partes interessadas; treinamento do pessoal envolvido; estrutura dos contratos com clientes; sistemas de informações e bônus e planos de remuneração.

Tavares (2016) discorreu sobre a unificação do IFRS com o US GAAP e, apesar de constatar a complexidade da norma, chegou à conclusão de que ela traz mais transparência aos demonstrativos contábeis. Dentre as mudanças observadas pelo autor, a mais significativa foi tempestividade do reconhecimento da receita. Nesse momento de transição, entendeu-se necessário refazer as projeções das receitas dos contratos que já estão em andamento, até que o novo projeto esteja inteiramente implementado.

Pirollo et. al. (2016) evidenciam que as empresas tinham o respaldo da utilização de opções de reconhecimento da receita, com a afirmativa de que estava de acordo com as IFRS, uma vez que a OCPC 04 orientava proceder dessa forma.

Khamis (2016), em seu estudo sobre a aplicabilidade da IFRS 15 no Egito, trouxe como recomendações de melhoria em diferentes áreas: nas categorias profissionais, criação de cursos de capacitação na área; nas empresas de auditoria, no aprimoramento do conhecimento através da educação continuada e treinamento dos membros sobre o assunto; no mercado de capitais, criar mecanismos de comunicação para preparação cultural de investidos e analistas financeiros.

Knoravá (2016), através do comparativo entre os requisitos do IAS 18 e a IFRS 15, aplicado às empresas tchecas, reconheceu que os requisitos do IAS 18 têm significantes diferenças nas qualidades das informações. No entanto, o IFRS 15 possui mais detalhes, tornando as informações úteis e mais relevantes.

Oncioiu e Tanese (2016), através do estudo realizado na Romênia, concluíram que o IFRS 15 estabeleceu um guia compreensivo do tratamento do reconhecimento da receita nos diferentes tipos de contratos. Os principais impactos foram para indústrias de *softwares*, construtoras, incorporadoras e telecomunicações.

Dani et al. (2017) apontaram que a nova norma reduziu o viés na comparabilidade de empresas nacionais e internacionais, contribuiu para solucionar divergências na contabilização das receitas. Do estudo tem-se que a adoção antecipada da norma pode causar impacto no valor das ações.

Campos (2017) discorreu sobre os critérios de reconhecimento de receita realizadas e concluiu que, referente à metodologia do POC, o prazo de evolução da obra implica diretamente no prazo de reconhecimento da receita e a metodologia através do IFRS 15 se associa às obrigações contratuais assumidas pela construtora. Por meio da IFRS 15, a organização tem a oportunidade de gerir seus ativos e passivos de modo a representar o seu ganho efetivo.

Fagundes (2017) apontou que: “A partir da conclusão das obras, o resultado obtido através dos dois métodos é praticamente o mesmo, uma vez que o reconhecimento da receita depende tão somente do volume de vendas”.

Atualmente existem muitos questionamentos no segmento de incorporação, com destaque a problemática do momento do reconhecimento das vendas das unidades em construção, se o modelo ideal é ao longo da obra ou somente no momento da entrega das chaves. A dúvida reside no fato de a norma ser antagônica ao modelo de negócio adotado no país, que adotou o modelo de reconhecimento das receitas mesmo que não se tenha transferido o controle do bem.

### 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O tipo de pesquisa é identificado por meio de três perspectivas: quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos e quanto à abordagem. Quanto aos objetivos, a pesquisa tem caráter exploratório, para Gil (2002) esse tipo de pesquisa proporciona maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito, objetivando o aprimoramento de ideias.

Quanto aos procedimentos, desenvolve-se por meio de pesquisa documental, utilizando-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, diferentemente da pesquisa bibliográfica que utiliza a contribuição de diversos autores sobre o tema (Gil, 2002). Dessa maneira, os materiais utilizados serão as contribuições enviadas à audiência públicas que trataram o tema da adoção ao CPC 47 (IFRS 15) e sobre as metodologias sobre o reconhecimento das receitas de incorporação imobiliária, e os estudos que tratam sobre a Teoria da Regulação.

Quanto à abordagem, trata-se de uma pesquisa realizada através de métodos qualitativos, os quais procuram entender o porquê das coisas, sem quantificar os valores, pois seus dados são não métricos, subjetivos e se valem de diferentes abordagens. Ou seja, a pesquisa qualitativa não se preocupa com a representatividade numérica, mas sim com a compreensão de seu objeto (Diez e Horn, 2013). Sendo assim, a pesquisa busca a compreensão dos métodos utilizados para o reconhecimento das receitas das incorporações imobiliárias à luz da Teoria da Regulação.

Trata-se de uma pesquisa baseada no método dedutivo, que para Silva (2010) esse método parte de uma premissa antecedente, que tem valor universal, e chega a uma premissa particular.

Inicialmente são apresentados os aspectos legais e normativos do mercado de incorporação imobiliária do Brasil, Argentina e México.

Para constituição da população desta pesquisa, foram selecionadas todas as empresas de capital aberto do segmento de incorporação imobiliária dos três países (Brasil, Argentina e México).

Na sequência, foram levantadas as demonstrações financeiras anuais de 2017 e 2018, e, as informações financeiras do terceiro trimestre (setembro) de 2019 das empresas selecionadas (a data-base de setembro de 2019 corresponde as últimas divulgadas na ocasião do levantamento).

Por fim, foram levantados os aspectos jurídicos relacionados aos contratos de compra e venda de imóveis em construção nos três países para análise das particularidades de cada mercado e principais diferenças entre eles.

Os resultados são apresentados no tópico a seguir.

## **4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

### **4.1 *O segmento de incorporação imobiliária dos países***

#### **4.1.1 *O mercado incorporador brasileiro e a polêmica do distrato 'pró-consumidor'***

Reconhecidamente um direito universal, instituído pela Organização das Nações Unidas (ONU) na 'Declaração Universal dos Direitos Humanos' de 1948, o direito à moradia está reafirmado na Constituição Federal Brasileira como um direito fundamental por meio da Emenda Constitucional nº 26 de 2000, que alterou a redação anterior do artigo 6º.

Marinho e Castro (2018) afirmam que no Brasil, até o começo do último século, os edifícios eram construídos sem a separação da propriedade das unidades autônomas, de forma associá-las a um condomínio de áreas comuns, como estamos acostumados a ver na atualidade. Há época, normalmente, uma pessoa construía um edifício, locando suas unidades autônomas, sem, portanto, transferir a propriedade. Passado o tempo, a atividade mobiliária passou a ser desenvolvida principalmente por empresas.

Ainda Marinho e Castro (2018) relatam que, após aquela época, os problemas habitacionais acarretados pela Primeira Guerra Mundial foram sentidos em todo o mundo e, como solução, houve a divisão dos edifícios em unidades dotadas de autonomia vinculando-as em condomínios, com partes de uso comum. O Brasil seguiu exatamente essa tendência, mas a antiga legislação não era mais suficiente para solucionar os problemas habitacionais daquela época.

Doutrinadores sobre o tema apontam como causas desse processo: (i) aumento demográfico; (ii) valorização dos imóveis, especialmente os urbanos; (iii) aumento da especulação imobiliária; e por fim, (iv) a inflação. Assim a indústria da construção civil desenvolveu-se e com o surgimento de um mercado cada vez mais relevante para a aquisição de apartamentos, surgiu a atividade ou negócio jurídico denominada "incorporação imobiliária". Antes, porém, surgiram as figuras do "incorporador", para depois nascer a caracterização subjetiva, ocorrendo a projeção objetiva da incorporação (Ghezzi, 2007, p.58).

Conforme Caio Mário da Silva Pereira, um dos mais relevantes civilistas do Brasil, que, inclusive, teve grande influência no desenvolvimento da incorporação imobiliária brasileira destacou:

Um indivíduo procurava o proprietário de um terreno bem situado e lhe propunha construir um prédio sobre o mesmo. Obtendo, assim, a anuência do proprietário do terreno, este indivíduo providenciava o projeto arquitetônico do edifício e oferecia à venda as suas unidades autônomas. Os candidatos à aquisição lhe faziam então propostas e quando ele contava com o número de pretendentes necessário para custear a obra, este indivíduo dava início a ela. Com a venda de todas as unidades autônomas do edifício, providenciava-se a transferência do domínio sobre as respectivas frações ideais a cada um de seus adquirentes através de uma mesma escritura pública. Por fim, com a conclusão da obra, o indivíduo

obtinha o “habite-se” das autoridades municipais, acertava suas contas com cada adquirente e lhes entregava as chaves das unidades autônomas. Este “indivíduo” era o incorporador (Pereira, 1996, pp. 231-232).

No início a atividade de incorporação era desenvolvida fundamentalmente pelas construtoras. Na sequência, diversos outros profissionais – a exemplo de corretores – passaram a explorar esta atividade também. Houve o tempo, então, que até comerciantes de outras áreas e investidores, passaram a se dedicar ao ramo (Marinho & Castro, 2018).

Com a ausência de dispositivos legais, associada aos altos lucros obtidos com a atividade, o ramo tornou-se atrativo ao empresariado, ainda que sem qualificação, o que acarretou prejuízos aos adquirentes de empreendimentos imobiliários (Polido e Borges, 2016).

Nesse sentido, a partir de 1964, por meio da chamada Lei das Incorporações (Lei nº 4.591/1964), a atividade começou a ser devidamente regulamentada e introduzida no contexto social, algo extremamente relevante, visto que o segmento é fortemente articulado com atores econômicos de vários outros segmentos, essenciais à economia brasileira (Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias [ABRAINC], 2017).

O segmento de incorporação brasileiro é caracterizado pela construção de imóveis que farão parte de um conjunto imobiliário e sua comercialização, enquanto em construção, é regulamentada - além dos artigos 28 a 31 da Lei 4.591/1964 - pelas Leis nº 4.864/1965 e 10.931/2004, sendo que essa última acrescentou à Lei nº 4.591/1964 os arts. 31-A a 31-F, que dispõem sobre a instituição de patrimônios separados, de afetação, para cada incorporação, e dão nova redação a mais dispositivos dessa lei, entre eles o § 2.º do art. 32, que caracteriza o contrato de ‘promessa de venda’, que é a forma usada com maior frequência para comercialização e formalização das vendas dos imóveis, como um contrato irrevogável.

Deve-se também acrescentar a Lei 9.514/1997, que reformulou o sistema de garantias reais imobiliárias e criou novos mecanismos de captação de recursos destinados à construção e à comercialização de imóveis, entre eles a venda fiduciária de propriedades, a cessão fiduciária de créditos oriundos comercialização de imóveis em construção e a securitização desses créditos, a partir de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI).

Esse negócio é estruturado a partir do arquivamento e registro – no Registro de Imóveis – de um conjunto de documentos denominados ‘Memorial de Incorporação’, que terá o comprovante da titularidade do incorporador sobre o terreno em que será feita a obra, a descrição das frações ideais (FII), a discriminação e caracterização do futuro conjunto imobiliário e de suas unidades imobiliárias autônomas e demais elementos essenciais para caracterização do empreendimento.

O registro do Memorial concederá identidade própria à incorporação a que se refere e definirá os direitos e obrigações relativos a ela.

Considerasse finalizado o objetivo da incorporação mediante construção e entrega dos conjuntos imobiliários averbados no Registro Imobiliário, e liquidação dos seus passivos, que são diretamente ligados às responsabilidades decorrentes do financiamento atribuído à construção do imóvel e que é resgatada com o produto das vendas das unidades que integram o conjunto imobiliário.

Os itens descritos do Memorial evidenciam a independência material e financeira da incorporação, exercida pela sua capacidade de gerar receitas mediante vendas de suas unidades em construção e em valores suficientes para conclusão da obra e retorno do investimento.

Tendo em vista o potencial das receitas sinalizado pelas vendas, o incorporador toma financiamento no mercado financeiro e, como forma de garantia, concede à instituição financeira fiduciariamente os créditos (existentes e futuros) constituídos nas promessas de venda e dá em garantia o terreno e as futuras cessões do conjunto imobiliário.

A forma de financiamento é extremamente relevante, pois em linhas gerais, o valor das parcelas pagas pelos adquirentes ao longo a construção (cerca de 30% do valor de venda) é insuficiente para custeá-la no tempo programado para sua conclusão e seu valor é liberado

parceladamente, em correspondência às etapas da obra, a instituição financiadora executa de modo direto a cobrança dos créditos cedidos em garantia fiduciária e credita ao incorporador os valores recebidos para amortização do financiamento (Lei nº 9.514, 1997).

Os contratos de cessão fiduciária dos créditos oriundos das promessas de venda são especialmente relevantes na operação de captação de recursos destinados à incorporação, tendo inclusive uma regulamentação especial previstas nos artigos 18 a 20 da Lei nº 9.514/1997, pois fazem parte da garantia tangível que concede segurança jurídica ao desenvolvimento regular da incorporação, pois possui como lastro, promessas de venda de imóveis, celebradas em caráter irrevogável, e, além disso, possui liquidez confiável, uma vez que seu objeto material é o crédito do qual recebimento é legalmente atribuído ao cessionário, gerando para esse (em maior parte, o financiador da obra) a legítima expectativa de recebimento do financiamento garantido, dentro um prazo pré-estabelecido.

Tendo em vista o nexo funcional que relaciona os contratos de venda das unidades e a dependência da incorporação de suas próprias forças, o direito positivo protege seu acervo no interesse comum da coletividade dos contratantes via mecanismos econômicos, financeiros e, até mesmo processuais, com a finalidade de garantir a manutenção do fluxo financeiro necessário na obra e a liquidação do seu passivo, dentre os quais se destacam: (i) blindagem patrimonial mediante constituição de um acervo isolado, de afetação, para cada incorporação imobiliária, descrito no artigo 31-A da Lei nº 4.591/1964; (ii) irrevogabilidade das promessas de venda, descrito no § 2.º do art. 32 da Lei nº 4.591/1964; (iii) blindagem do produto das vendas mediante impenhorabilidade dos créditos oriundos da venda dos imóveis, descritas no art. 833, XII, do novo Código de Processo Civil, Lei nº 13.105/2015; (iv) procedimento extrajudicial de cobrança e leilão para recomposição do capital da incorporação, em caso de inadimplemento da obrigação dos adquirentes, descrita no art. 63 da Lei nº 4.591/1964, dentre outras diretrizes que vinculam os créditos oriundos das promessas prioritariamente à conclusão da obra e liquidação do seu passivo.

De acordo com os princípios fixados pelo direito positivo, os contornos econômicos, financeiros e jurídicos caracterizam a incorporação imobiliária como entidade que, ainda que sem personalidade, é dotada de autonomia econômica e financeira.

Desta maneira, de forma direta ou indireta, as normas legais que dispõem sobre a segregação patrimonial têm como premissa a capacidade de autonomia econômica e financeira de cada empreendimento e a limitação dessa capacidade, considerando que o lastro para formação de capital reservado à sua execução é seu próprio ativo, que é capaz de gerar de maneira autônoma, os recursos necessários à conclusão da obra, liquidação do seu passivo e retorno do investimento, porém é limitado ao potencial da venda de suas unidades imobiliárias que serão constituídas.

Conforme essas premissas de formação, execução e conclusão do contrato de incorporação, que identificam como fonte de fonte de geração de caixa o produto da venda do seu próprio ativo, explicam e justificam a faculdade, legalmente atribuída ao incorporador, de se valer de um tempo de carência, em que será capaz de avaliar com um bom nível de precisão, a receptividade do produto ofertado, podendo, dessa forma, confirmar ou desistir da realização do empreendimento (Chalhub, 2016).

Conhecida essa estruturação, a análise do risco de uma incorporação imobiliária possui como estimativa o potencial econômico-financeiro do seu ativo e leva em conta a consistência do fluxo financeiro originado pelos pagamentos dos créditos constituídos nas promessas de venda, que são cedidos fiduciariamente em garantia do financiamento da obra.

Cantidiano e Muniz (2014) definem que estes e outros elementos caracterizam a incorporação imobiliária como uma unidade operacional dotada de autonomia similar à de um *project finance*, pois:

(...) consiste na captação de recursos financeiros por meio de complexa estrutura contratual para viabilizar um projeto sem comprometimento, ou com

comprometimento limitado, do patrimônio do empreendedor; na perspectiva jurídica, constitui-se numa rede de contratos coligados que, buscando uma adequada alocação de riscos, viabilize o desenvolvimento de um empreendimento com base nos recursos por este gerados e nas garantias dele exclusivamente derivadas.

Tanto um *project finance* como a incorporação imobiliária têm como objeto uma complexa estrutura contratual para proporcionar um projeto sem riscos, ou com riscos limitados ao apetite do investidor.

Nos dois casos a operação é sustentada pelo fluxo de caixa originado do próprio empreendimento, que é impreterivelmente utilizado como garantia do financiamento para sua execução e empregado para sua amortização, daí a necessidade de avaliação do risco do financiamento concentrar-se na análise do potencial de venda desse ativo.

Conhecida essa caracterização, a incorporação imobiliária, assim como as operações estruturadas nos moldes de um *project finance*, é normalmente organizada em maneira de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE), que possui como objeto social especificamente um determinado empreendimento, cujas obrigações são quitadas de acordo com os fluxos das receitas extraídas da própria SPE (Chalhub, 2016).

Porém, mesmo que não seja organizada em forma de uma SPE ou de um patrimônio de afetação, e mantenha no patrimônio geral do incorporador sem destaque nenhum destaque, o correto é que cada incorporação corresponda a um conjunto de direitos e obrigações, no qual as receitas da venda e do financiamento são naturalmente destinadas à realização do próprio empreendimento.

A conformação é similar às operações de *project finance* de Parceria Público-Privada (PPP), que de forma similar, firmam unidades econômicas autônomas e, dessa forma, o financiamento nessa modalidade leva em conta os riscos inerentes ao próprio projeto, que precisam ser considerados diferentes dos riscos dos controladores da SPE. Como normalmente a principal garantia dos financiadores é o lastro das receitas operacionais futuras, os financiadores possuem grande interesse em evitar qualquer adversidade na concessão. Nesse sentido, a constituição de uma SPE constitui uma boa maneira de assegurar que o projeto seja afetado somente pelos próprios riscos, sem ser afetado pelos demais riscos suportados pelos controladores.

Partindo do pressuposto de que a atividade de incorporação imobiliária depende da consistência dos seus fluxos financeiros provenientes das vendas das unidades e de um rigoroso controle da alocação dos recursos, o direito positivo institui mecanismos de vinculação das suas receitas, entre os quais destacam-se os arts. 31-A a 31-F da Lei 4.591/1964, o art. 119, IX, da Lei 11.101/2005 e o art. 833, XII, do Código do Processo Civil de 2015 (Lei 13.105/2015).

Importante destacar que, nos arts. 31-A a 31-F da Lei nº 4.591/1964 estão as normas que regulamentam a formação de um acervo isolado para cada incorporação imobiliária, e institui formas e métodos de controles, inclusive a criação de uma ‘comissão de representantes’ dos adquirentes, como forma de assegurar a execução da obra e o pagamento do passivo da incorporação, mesmo em caso de falência ou recuperação judicial da empresa incorporadora.

Como se conhece, a afetação importa na formação de um grupo patrimonial isolado no patrimônio geral do sujeito, equipado de autonomia funcional para cumprimento de determinada função, sem que se lhe atribua uma nova personalidade; é o caso, como exemplo, do quinhão da herança, que não se funde com o patrimônio do herdeiro, porém “fica como trecho de outro colorido no patrimônio do herdeiro”, como destaca Miranda (1954), além de várias outras situações de segregações patrimoniais comuns na sociedade contemporânea, como os fundos de investimento, o regime fiduciário no processo de securitização, as garantias fiduciárias de todos os tipos etc.

A comodidade prática da separação de grupos patrimoniais dentro do patrimônio do sujeito, além de estar associada à ideia de resguardar determinados bens a um fim exclusivo,

também diz respeito à discriminação de determinado núcleo de propriedades em favor de certo grupo de credores, como menciona Messineo (1971):

A utilidade e a função prática da criação de um patrimônio separado, no âmbito do patrimônio do sujeito, decorrem da possibilidade: 1) de atribuir ou de reservar certos bens a uma determinada exclusiva destinação, de maneira que fique excluída outra destinação, mesmo que não possa ser alcançada; 2) ou então de reservar a um certo grupo de credores um determinado núcleo de bens, sobre os quais possam eles satisfazer-se com exclusão dos outros; com a consequência de que os outros credores fiquem excluídos e de que, sobre os outros bens, tal grupo de credores não pode alegar direitos ou que, ao contrário, este grupo pode satisfazer-se só subsidiariamente, e se necessário, sobre os restantes bens do sujeito (devedor).

À medida que o patrimônio de afetação corresponde a um grupo de direitos e obrigações constituídos finalidade pré-estabelecida, precisa desenvolver-se por conta própria e no limite de suas possibilidades, constituindo uma universalidade, respondendo pelas suas obrigações contraídas para realização de sua finalidade a qual foi estruturado ou que esta esteja vinculada, pois apenas ele quem responderá pelas obrigações relativas a essa massa e apenas por essas obrigações, excluindo assim as obrigações que estejam fora desse grupo patrimonial.

O patrimônio de afetação é composto de ativos e passivos próprios e métodos de controle da aplicação dos seus recursos, constituindo assim uns “pequenos organismos patrimoniais, com uma vida própria, com a sua autonomia distinta, sob um regime jurídico todo particular” (Lopes, 1962).

A comissão de representantes dos adquirentes deverá acompanhar a construção através de relatórios trimestrais sobre o ritmo da obra, e também a programação das entradas de recursos a destinados a ela, fato que possibilitará a medição da evolução da construção e a verificação da compatibilidade das alocações de recursos, de acordo com o cronograma físico do empreendimento, habilitando assim a comissão, a adotar atitudes necessárias para recolocar a obra em seu fluxo normal, que deve coincidir ao programado no contrato (Lei 4.591, 1964).

Essa função é similar ao do agente fiduciário em relação às debêntures, ao qual é incumbido de proteger os direitos e interesses dos debenturistas, mediante controle do desempenho da sociedade emissora e adoção de medidas necessárias ao cumprimento dos seus direitos, com a diferença que, na incorporação imobiliária, o poder de controle da comissão de representantes é inclusive maior, já que neste caso os adquirentes é quem possuem poder de controle sobre o ritmo das obras e assumem a administração de maneira direta nos casos previstos em lei (Chalhub, 2016).

As normas que tratam sobre o tema da afetação da incorporação são dotadas de boa eficácia, resultante não apenas da blindagem do patrimônio composto pelos direitos e obrigações de uma conhecida incorporação, que preserva os recursos inerentes à execução da obra, mediante lastro de suas receitas, mas também, de meios de autodefesa dos credores a ela vinculados, que, por meio da comissão de representantes dos adquirentes, são legalmente habilitados a realizar de modo direto seus direitos, mediante avanço da obra ou liquidação do patrimônio, a partir de atos extrajudiciais.

Com essa finalidade, a lei confere poderes à comissão de representantes para que, na possibilidade de falência ou recuperação da empresa incorporadora, assuma a administração da incorporação, prossiga com a obra ou liquide o patrimônio de afetação correspondente à incorporação, o mesmo ocorrendo na hipótese de interrupção ou atraso injustificado da obra, caso em que a posse da comissão de representantes na administração apenas é admitida se, mesmo após ser notificado, o incorporador não recolocar a obra no curso normal estabelecido.

De acordo com Chalhub (2016) semelhante às instruções sobre a cessão fiduciária dos créditos oriundos de promessas de compra e venda, a proteção patrimonial da incorporação está contemplada em garantia de financiamento da incorporação, tenha ou não sido destacada em um

patrimônio de afetação. Nesse intuito, dispõem os arts. 18 a 20 da Lei nº 9.514/1997 que em caso de falência do cedente fiduciante, “prosseguirá o cessionário fiduciário [instituição financiadora da incorporação] no exercício de seus direitos.”, ou seja, o cessionário fiduciário continuará a receber os créditos cedidos fiduciariamente, destinando o produto recebido à amortização do financiamento da construção.

Seguindo no plano processual, o novo Código de Processo Civil (Lei nº 13.105/2015) também protege o fluxo financeiro da incorporação ao destacar como impenhoráveis os créditos oriundos da venda das unidades, vinculados à execução da obra (art. 833, XII, do Código de Processo Civil/2015), expandindo os efeitos da separação patrimonial, na medida em que a impenhorabilidade alcança toda e qualquer incorporação imobiliária, independente de terem sido separadas como patrimônio de afetação averbado no Registro de Imóveis.

Além disso, essa nova determinação processual está em linha com a doutrina e a jurisprudência que já há muito tempo reconhece a natural autonomia patrimonial da incorporação imobiliária como forma de defesa e proteção da coletividade dos contratantes, independente da constituição formal de um patrimônio isolado.

Exemplo disso é o acórdão do Recurso Especial 1.115.605/RJ (2009), que exclui empreendimento específico dos efeitos da falência de certa incorporadora, mesmo tendo sido decretada sua falência antes da vigência da Lei nº 10.931/2004, cujo art. 53 instituiu as normas sobre a afetação das incorporações imobiliárias.

A decisão se fundamentou no sentido de que a incorporação imobiliária configura um patrimônio naturalmente separável e que a efetivação de sua separação e a posse dos adquirentes na administração, em caso de falência da incorporadora, “constitui a melhor forma de certificar-se a funcionalismo econômica e conservar a função social do contrato de incorporação, do ponto de vista da coletividade dos contratantes” (Recurso Especial 1.115.605/RJ, 2009).

E é em analogia com a caracterização da incorporação imobiliária como unidade econômica autônoma que a Lei nº 4.591/1964 instituiu uma série de requisitos para a celebração de contratos de venda das unidades imobiliárias em desenvolvimento e define elementos de sua peculiar caracterização, tendo em vista conservar os recursos destinados ao pagamento das obrigações correntes do negócio.

O contrato de ‘promessa de compra e venda’ de imóveis, que no contexto da incorporação imobiliária cumpre um papel duplo de transmissão de direito aquisitivo e de formação do capital da incorporação, precisará atender, além das características mais genéricas descritas no art. 1.417 do Código Civil (CC) de 2002, aos requisitos estabelecidos pelos arts. 28 e ss. da Lei nº 4.591/1964, criado exclusivamente para atender à lacuna genérica estabelecida pelo Código Civil, criando um tipo específico de promessa de venda, que se molda à utilidade econômica e social da incorporação imobiliária, e para este fim, entre outras particularidades, vincula o produto das alienações ao pagamento das obrigações da incorporação.

Cabe destacar a particularidade da irretratabilidade desse tipo de contrato, que obriga o incorporador a outorgar o contrato definido ao adquirente e lhe assegura o direito à adjudicação compulsória e sujeita o adquirente que não cumprir o contrato à perda das arras e à indenização das perdas e danos derivados da quebra do contrato (art. 419 do CC/2002).

Segundo o § 4º do artigo 35 da Lei 4.591/1964, na incorporação imobiliária, até mesmo o recibo do sinal e os ajustes preliminares da venda são equiparados à negócios de transmissão imobiliária irretratáveis, passíveis inclusive de registro no Registro de Imóveis (órgão que fiscaliza o direito real de compra ao adquirente), daí a necessidade de rigidez dos vínculos obrigacionais dos contratos.

A irretratabilidade é pertinente à natureza específica das promessas, nesse contexto não apenas para dar resguardo patrimonial a cada adquirente de maneira individual, mas também, por que o conjunto desses contratos é fonte de provimento financeiro indispensável para a atividade econômica da incorporação (Challub, 2016).

Ainda segundo Challub (2016), é a expectativa dessa estabilidade no fluxo financeiro, sinalizada pela irretratabilidade que inspira confiança no mercado financeiro na liquidez dos contratos de promessa, estimulando a concessão de financiamento para a construção, certificado pelos créditos nelas constituídos, mediante cessão fiduciária, além de hipoteca ou propriedade fiduciária sobre o terreno e acessões.

Outra peculiaridade que distingue a promessa de venda de que trata o art. 1.417 do Código Civil daquela tipificada nos arts. 28 e ss. da Lei 4.591/1964 é o interesse coletivo que vincula os adquirentes, na medida em que, de uma parte, a execução de cada contrato de venda depende do desempenho coordenado dos adquirentes e do incorporador e, de outra maneira, as questões de natureza individual são condicionadas pelo interesse comum da coletividade dos adquirentes, pois cumpre papel fundamental na função de aporte de capital exercida por essa promessa.

Nesse contexto, o conjunto dos adquirentes forma uma coletividade que se vincula, a partir de contratos comunitários, nos quais, como observa Costa (2005), a noção de comunidade e de coligação está implícito na própria racionalidade econômico-social dessa espécie de atividade empresarial:

Uma vez que num dos polos não está meramente o interesse de uma soma aritmética de 'individualidades', mas interesses supra-individuais ou coletivos (...), razão pela qual na apreciação desses contratos, os direitos subjetivos de cada um dos contratantes não podem ser vistos de modo atomístico, como se cada um fosse uma entidade isolada, envolvido na hobbesiana luta de todos contra todos. Dessa compreensão resulta a afirmação da transindividualidade ou comunitariedade que está no fulcro da operação jurídica e econômica de tais contratos.

Em razão dessa ligação de interesses que os direitos individuais dos promitentes compradores precisam ser equilibrados com os interesses coletivos que vinculam os objetivos dos compradores, uma vez que a realização da função econômica e social desse tipo de contrato, somente será concretizada com a participação do conjunto dos adquirentes, mediante aporte linear das parcelas do valor acordado na programação do contrato.

Outra característica específica na promessa de venda de imóveis de uma incorporação é o nexos funcional da construção em relação ao objetivo do contrato de venda e transmissão da propriedade ao passo que, a construção é a atividade principal descrita na promessa de venda do imóvel, mas somente é executada a partir das receitas oriundas das promessas de venda, sejam elas de maneira direta (pelas parcelas pagas antecipadamente), ou indiretas (pelos financiamentos obtidos a partir das garantias constituídas a partir das promessas).

Todas essas peculiaridades na promessa de compra e venda de imóveis integrantes de incorporações imobiliárias descritas aqui, conjugam-se como elementos comuns da incorporação imobiliária, fato que é indiferente ao pronunciamento de uma das partes, uma vez que preenchem o conteúdo fundamental da promessa e "existe (...) sem necessidade de manifestação de vontade dos que negociam, ou que negocia, a lei mesma os estabelece" (Miranda, 1954).

Tais elementos são necessariamente, considerados no processo de análise desses contratos, pois formam uma grade que constitui a fonte de alimentação financeira da incorporação, ao modo que se houver uma quebra sistêmica, a finalidade da incorporação poderá ser atingida por completo (Chalhub, 2016).

Ainda que esses contratos sejam estruturalmente independentes, eles operam de forma integrada, e disso resulta que o problema de como um contrato pode influenciar sobre o outro, tal como observa Gonçalves (2017), ao citar que:

Contratos coligados são, pois, os que embora distintos, estão ligados por uma cláusula acessória, implícita ou explícita. Ou, no dizer de Almeida Costa, são os que se encontram ligados por um nexos funcional, podendo essa dependência ser bilateral (vende o automóvel e a gasolina); unilateral (compra o automóvel e

arrenda a garagem, ficando o arrendamento subordinado à compra e venda); alternativa (compra a casa na praia ou, se não for para lá transferido, loca-a para veraneio). Mantém-se a individualidade dos contratos, mas 'as vicissitudes de um podem influir sobre o outro'.

Nesse processo de interpretação, nota-se com clareza que a finalidade do contrato “não é a de exclusivamente atender aos interesses das partes contratantes, como se ele tivesse durabilidade autônoma, fora do mundo que o cerca” (Pereira, 2004, p.13), uma vez que pelo princípio da autonomia do contrato, tal como os demais princípios, se agrega o princípio da função social, que, em certas situações, impossibilita que prevaleçam os demais princípios, como observa da Pereira (2004, p. 14) ao comentar o art. 421 do Código Civil:

O legislador atentou aqui para a aceção mais moderna da função do contrato, que não é a de exclusivamente atender aos interesses das partes contratantes, como se ele tivesse existência autônoma, fora do mundo que o cerca. Hoje o contrato é visto como parte de uma realidade maior e como um dos fatores de alteração da realidade social. Essa constatação tem como consequência, por exemplo, possibilitar que terceiros que não são propriamente partes do contrato possam nele influir, em razão de serem direta ou indiretamente por ele atingidos. A função social do contrato, portanto, na aceção mais moderna, desafia a concepção clássica de que os contratantes tudo podem fazer, porque estão no exercício da autonomia da vontade. O reconhecimento da inserção do contrato no meio social e da sua função como instrumento de enorme influência na vida das pessoas, possibilita um maior controle da atividade das partes (...). Como princípio novo ele [o princípio da função social] não se limita a se justapor aos demais, antes pelo contrário vem desafiá-los e em certas situações impedir que prevaleçam, diante do interesse social maior.

Assim exposto, a finalidade social do contrato de promessa de venda dos imóveis integrantes da incorporação estão relacionados à coletividade dos contratantes, e não apenas no ambiente exclusivo “da relação posta entre parênteses, encapsulada”, que vincula qualquer promitente comprador, de maneira isolada, especialmente frente à forma da incorporação como uma unidade econômica autônoma, em que a origem de seus fluxos provém de pagamentos realizados pelos adquirentes.

E em face dessa analogia que os efeitos dos distratos desses contratos de promessas no contexto da incorporação devem ser avaliados de modo a evitar o insucesso do interesse comum.

A permissão do arrependimento como motivador do distrato pode provocar uma grave distorção no segmento, ao passo que, por exemplo, atende a pretensão de desfazimento imotivado por iniciativa de promitente comprador-investidor, que quando adquire o imóvel “na planta” e, verifica que suas estimativas de ganho não se cumpram no momento da entrega das chaves, procure se desfazer do ativo, se aproveitando de uma jurisprudência protetiva do adquirente, enquanto consumidor, como registra a doutrina:

Pode ocorrer que alguns adiram à incorporação e, se o mercado não for favorável para a atividade imobiliária, exijam a restituição do que pagaram, com juros e correção monetária, tal como se a aplicação tivesse sido feita em caderneta de poupança (Bulgarelli, 1993).

Vale mencionar que, dentro de uma perspectiva social e econômica em que a coletividade não é apenas representada pela parte mais fraca, não se justifica a aplicação, em prol do promitente comprador-investidor, uma jurisprudência tão protetiva do adquirente qualificado como consumidor, uma vez que, ao adquirir, com o intuito de investimento, o promitente comprador assume o risco do negócio, seja de ganho ou de perdas, será dele o ganho ao revender o imóvel por ocasião do “habite-se”, da mesma maneira que ele é que precisa se sujeitar a eventuais prejuízos se não houver a valorização esperada, assim como em qualquer investimento (Timm, 2009).

Ainda Timm (2009), menciona que, esse tipo de comportamento protetivo pode elevar os custos a outros consumidores, pois se cria no mercado um padrão de comportamento, e todos consumidores são vistos como uma classe.

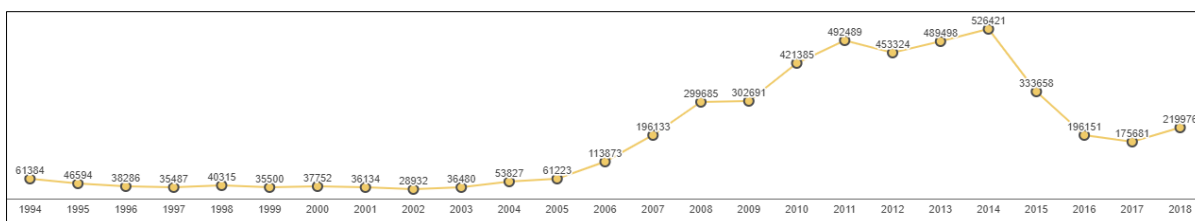
Nesse sentido, em texto em que analisa aspectos relativos à Súmula 543, Rego (2015) chama a atenção para os efeitos da descapitalização da incorporação em decorrência de desfazimentos de promessas de compra e distribuição:

Quando o mercado está se valorizando mais do que os índices de reajustes legais, este adquirente coloca sua unidade à venda, repassando o valor a outro cliente e saindo do negócio com o seu lucro. Por outro lado, quando o mercado está em crise, com valores que não acompanham, esse investidor prefere sair do negócio, realizando parte de suas perdas. Entretanto, ao se deferir a recuperação do capital investido, em parcela única e imediatamente, pode-se até dizer que se protegeu o adquirente na forma da legislação consumerista. Em verdade, porém, se protegeu um investidor/especulador, mas foram ‘desprotegidos’ todos os demais verdadeiros consumidores, destinatários finais das unidades em incorporação, que, diante da descapitalização da incorporadora, correm o risco de ver a obra atrasar. E, se um número expressivo de investidores desistir do negócio, corre-se o grave risco de a incorporação ficar sem recursos para ser concluída. Quem perde mais?

Ainda Rego (2015) menciona que, por vezes, quando a lei visa proteger o adquirente ‘visível’, desconsidera o efeito econômico que prejudica os adquirentes ‘invisíveis’, e por esse motivo, o cita a necessidade de uma revisão das peculiaridades do segmento, com o intuito de, ao proteger individualmente um adquirente, não ocorra uma crise sistemática do segmento de incorporação

Cabe lembrar que, para vencer a derrocada do sistema de financiamento imobiliário ocorrido na década de 1980, que teve como marco a extinção do Banco Nacional da Habitação (BNH) em 1986, a mobilização da sociedade e dos setores envolvidos, visando à estruturação de um novo sistema, apenas veio a surtir efeito apenas 1997, ou seja, 11 anos depois do momento em que foi originado um novo sistema de financiamento pela Lei nº 9.514/1997.

É notável que, a reconstituição de um sistema, na prática, demanda bastante tempo após a aprovação da lei que o institui, como bem ilustra o extenso percurso trilhado até se atingir a recomposição do sistema de financiamento imobiliário, visto que, apesar de a Lei 9.514 ter sido aprovada em 1997, o desequilíbrio sistêmico ocorrido no início dos anos 1980 perdurou por aproximadamente 20 anos, mantendo quase parado o setor da produção e comercialização de imóveis até 2004, no momento em que retomou o curso de desenvolvimento comum, como demonstra a figura 1 abaixo:



**Figura 1.** Quantidade de imóveis financiados com recursos da poupança (SBPE).

**Nota.** Banco de dados CBIC

Perante a crise que passa a economia nacional, em particular o mercado imobiliário, que ao longo dos anos de 2014 a 2016, precisou ser seriamente estudada os critérios de liquidação do crédito decorrente das resoluções e dos distratos das promessas de compra e venda.

O fenômeno em série da “desistência” dos contratos de promessa de compra de imóveis ocasionou uma revisão do critério que prioriza o direito individual do inadimplente ante o interesse da coletividade dos contratantes, não obstante à preservação das condições financeiras

da realização do objeto contratual do empreendimento em que se verifica a quebra do contrato, mas, também, com a atenção voltada para o risco sistêmico do setor de produção e financiamento imobiliário, como observa Fonseca (2007):

(...) a função social do contrato deve servir para a harmonização desta realidade com os princípios e objetivos constitucionais. Impõe-se, nesse campo, no entanto, a preocupação com a economicidade da decisão a ser adotada em cada caso concreto, e as repercussões e impactos que poderá causar na economia como um todo, e nos valores eleitos como relevantes pelo ordenamento. Assim (...), a proteção do economicamente mais fraco nas locações ou aquisições de imóveis não deve ser promovida de forma que sejam prejudicados os investimentos na construção civil, o que, em última instância, prejudica o mercado imobiliário e gera uma escassez de moradias, afetando negativamente o direito de toda a sociedade, e principalmente das próprias classes menos favorecidas, a uma habitação digna.

E com base nesse histórico de conflitos, no dia 28 de dezembro de 2018 foi publicada, a Lei nº 13.786/2018, que alterou as Leis nº 4.591/1964, e a Lei nº 6.766/1979, para regulamentar as rescisões em incorporações imobiliárias e especialmente disciplinar sobre a resolução das quebras de contrato por inadimplemento dos adquirentes de unidade imobiliária em incorporação imobiliária e em parcelamento de solo urbano.

De acordo com o texto da lei, entre as principais mudanças, denota-se que a aplicação de multa ao adquirente que desiste da aquisição do imóvel na planta e, estabeleceu sanções à construtora em caso de atraso superior a 180 (cento e oitenta) dias na entrega da obra (Lei nº 13.786, 2018).

De acordo com o novo texto do artigo 67-A inserido na Lei nº 4.591/64, em caso de desfazimento do contrato, mediante distrato ou resolução por inadimplemento absoluto de obrigação pelo adquirente, este terá o direito à restituição das quantias que houver pago diretamente ao incorporador, atualizadas com base no índice contratualmente estabelecido para a correção monetária das parcelas, com a dedução da pena convencional de até 25% (vinte cinco por cento) para imóveis que não estiverem submetidos ao regime de patrimônio de afetação - quando o patrimônio é separado legalmente daquele do incorporador -, sendo certo que haverá a dedução de até 50% (cinquenta por cento) do valor pago para os imóveis que estiverem submetidos ao referido regime.

Importante observar que, além das retenções citadas acima, também serão descontados os valores pagos pela comissão de corretagem, em atenção ao entendimento firmado pelo STJ no julgamento do Recurso Especial nº 1.599.511/SP (2016), que confirmou a possibilidade de repasse da comissão de corretagem ao consumidor em caso de expressa previsão no contrato de compra e venda do imóvel.

Outro ponto relevante foi o acréscimo do § 2º do artigo 67-A, que possibilitou para os casos de imóvel já entregue, a retenção pela incorporadora de valores relacionados à fruição do imóvel, no percentual equivalente a 0,5% sobre o valor atualizado do contrato, além das deduções relacionadas aos encargos incidentes sobre o imóvel e despesas previstas em contrato (Lei nº 13.786, 2018).

Houve ainda o acréscimo do § 9º do artigo 67-A, que possibilitou que, caso o adquirente que pretenda desistir do contrato encontre um comprador substituto que o sub-rogue nos direitos e obrigações originalmente assumidos, e desde que haja anuência do incorporador e a aprovação dos cadastrados e da capacidade financeira do comprador substituto, não incidirá nenhuma penalização contratualmente prevista para o desfazimento do negócio (Lei nº 13.786, 2018).

Por fim, outro ponto de destaque foi a inclusão do direito do arrependimento (previsto no Código de Defesa do Consumidor art. 49 da Lei nº 8.078/1190) em que dá ao consumidor o poder para desistir da compra do imóvel, sem qualquer retenção, inclusive de corretagem, caso

exerça sua opção pela desistência dentro do prazo de sete dias, contados da compra do imóvel. Se esse prazo for ultrapassado, incidirão todas as regras anteriormente previstas.

Contudo, o Brasil ainda segue distante de uma regulação ideal, e de acordo com Cambaúva (2017) em um estudo para o Banco BTG, constatou que, o Brasil ainda destoa de outros países (na América Latina e nos mercados mais desenvolvidos) como o mais ‘pró-cliente’, pois em situações análogas de rescisões unilaterais pelos compradores, é possível verificar que, países como México, Estados Unidos, Itália, Portugal e Austrália, as incorporadoras conseguem deduzir até 100% do valor pago, e ainda podem aplicar (em alguns casos) penalizações adicionais.

#### **4.1.2 O mercado incorporador argentino e os problemas inflacionários**

Tal como no Brasil, a Constituição Federal da Nação de 1853 e vários tratados sobre direitos humanos, dos quais a Argentina é parte, preveem expressamente o direito à propriedade privada.

A Argentina é uma das economias emergentes e sua capital Buenos Aires é uma das cidades em desenvolvimento mais rápido do mundo.

Após a grande crise de 2001/2002, quando o Peso argentino sofreu uma grande desvalorização no mercado, aqueles que conseguiram sobreviver, olharam para o setor imobiliário como um lugar seguro para investimentos, e iniciaram uma expansão que levou o setor a se tornar um dos principais polos de recuperação econômica (Ghilardi, Lapelle e López, 2009).

Em 2003, Néstor Kirchner se tornou presidente e começou a implementar novas políticas. Essas políticas foram baseadas na re-industrialização, substituição de importações, aumento das exportações, superávit fiscal consistente e alta taxa de câmbio.

De acordo com o portal ‘*Direct From Developers*’, o mercado de ações retornou e o setor imobiliário tem sido um segmento de grande destaque, e embora os preços dos imóveis tenham aumentado devido à alta inflação do país, eles ainda são notavelmente baratos quando comparado a preços dos principais sites imobiliários da Europa e nos Estados Unidos, que chegam a ter preços 10 vezes maiores que os imóveis argentinos comparáveis. (<http://www.directfromdevelopers.com/argentina/index.asp>, recuperado em 23 de janeiro de 2019)

Um ponto de destaque é que as transações imobiliárias na Argentina quase sempre são feitas em dinheiro. Dito isto, não é fácil conseguir dinheiro para aquisições de imóveis no país (Bloomberg, 2019).

Apesar da retomada econômica pós-recessão de 2001/2002, durante o período de 2008 a 2015, o crescimento do setor de construção desacelerou devido, entre outros fatores, à uma nova crise financeira que atingiu os mercados internacionais, que resultou na ausência de crédito para investidores, aumento das restrições cambiais e contínua depreciação do dólar em relação ao peso argentino. Além disso, vale ressaltar que, devido às restrições mencionadas, durante este período o setor financeiro privado não aumentou as fontes ou o montante de financiamento concedido para investimentos imobiliários (Bloomberg, 2019).

Nos aspectos jurídicos, os contratos e transações de imóveis são regidos pelo Código Civil e Comercial nº 26.994 de 2014 (*Código Civil y Comercial de la Nación - CCC*) e por outras leis específicas, tais como a Lei nº 13.512 sobre propriedade horizontal (*Propiedad Horizontal*); Lei nº 24.441 que rege as relações de confiança, a Lei nº 23.091 sobre Locações Urbanas, Lei nº 13.246 sobre Locações Rurais, Lei nº 17.801 sobre registros imobiliários e códigos de construção de cada província, etc.

Os tipos de direitos sobre terras reconhecidos na Argentina estão descritos em leis aprovadas pelo Congresso Argentino, principalmente no Código Civil, que incluem:

**Propriedade exclusiva:** A propriedade exclusiva confere todos os poderes para usar legalmente e alienar material e legalmente um imóvel. Todas as construções existentes pertencem ao proprietário, o qual presume-se que foram construídas

por esse proprietário, exceto evidências em contrário. Esse tipo de propriedade se estende ao subsolo e ao espaço aéreo, com exceção de casos específicos determinados por lei. O proprietário também tem o direito legal de excluir terceiros do referido imóvel.

**Propriedade comum:** Propriedade compartilhada é o direito sobre um imóvel que pertence a mais de uma pessoa, onde cada um possui uma parte indivisa do referido imóvel. Cada coproprietário pode, exclusiva ou conjuntamente, usar a propriedade comum sem alterar seu destino e, também pode concordar com o uso da propriedade comum em horários alternados ou com o uso exclusivo sobre partes determinadas da propriedade.

Além disso, cada coproprietário pode vender ou onerar sua parte indivisa sem o consentimento dos outros coproprietários, enquanto a venda do conjunto propriedade requer o consentimento de todos os coproprietários. Cada coproprietário é responsável pelo pagamento das despesas correspondentes à sua parte, bem como pelo reembolso a outros coproprietários das despesas nas quais eles possam ter incorrido excessivamente em relação às suas ações. Salvo acordo em contrário, todo coproprietário pode exigir a partição legal da propriedade e a divisão da propriedade.

**Condomínios:** O condomínio (propriedade horizontal) confere direitos de uso e descarte de uma parcela independente e indivisa de um edifício (denominada unidade funcional) e a parte proporcional das áreas comuns do referido edifício. As diferentes partes do edifício, bem como os direitos decorrentes, são interdependentes. Este tipo de imóvel exercido sobre a unidade funcional, que pode consistir em apartamento, imóvel comercial ou outro espaço com independência funcional e acesso direto ou indireto a uma rua. O condomínio é regido por regulamentos internos que são incorporados à escritura.

**Empreendimentos Residenciais:** Esta categoria compreende clubes de campo, condomínios fechados, parques industriais, comerciais ou náuticos ou qualquer outro tipo de empreendimento residencial, independentemente do seu destino (propriedade rural ou permanente ou comercial), incluindo também aqueles com usos mistos, de acordo com os regulamentos administrativos locais. Os empreendimentos residenciais são considerados um tipo de condomínio.

As principais características desses desenvolvimentos são: inclusão do desenvolvimento, existência de áreas comuns e individuais e existência de um regulamento interno. Todas as partes e áreas comuns e exclusivas são interdependentes, bem como os direitos sobre elas, conformando um todo não divisível.

Aspectos relacionados a áreas autorizadas, dimensões, usos e outros elementos urbanísticos de empreendimentos residenciais são regidos por regulamentos administrativos locais de cada jurisdição.

**Direitos de superfície:** O direito de superfície é um direito temporário sobre os imóveis de terceiros, que confere ao seu titular o poder de usar e dispor do direito legal de plantar, florestar ou construir na referida propriedade (ou um direito sobre as plantações, florestas ou construções existentes), compreender o terreno, solo e / ou subsolo da propriedade, de acordo com os termos e condições estabelecidos no título da escritura. O terceiro continua sendo o proprietário do imóvel.

O prazo do direito de superfície não pode exceder setenta anos para construções ou cinquenta anos para plantações e florestas, ambos termos considerados a partir da data de aquisição do direito de superfície. O prazo pode ser renovado desde que não exceda os referidos prazos máximos.

O proprietário da propriedade mantém seu direito de vender e alienar a propriedade, desde que não interfira com o direito de superfície existente. Durante o prazo acordado, o titular do direito de superfície pode transferir e onerar as construções sem o consentimento prévio do proprietário.

**Usufruto:** O Usufruto confere o direito de usar os imóveis de terceiros. Este direito pode aplicar-se a uma propriedade inteira ou apenas a uma parte da referida propriedade. Este direito só pode ser concedido pelo proprietário da propriedade.

O usufruto pode ser concedido por toda a vida se o detentor do direito for um indivíduo ou, no máximo, 50 anos se o detentor for uma corporação.

De acordo com a lei argentina, todas as transferências ou a criação de direitos sobre imóveis devem ser concedidas como escritura pública perante um notário. O notário deve realizar a devida diligência para verificar a solidez do título do vendedor sobre a propriedade relevante, obter certificados atestando a propriedade e a inexistência de liminares impedindo a transferência. O notário também atua como um agente, retendo na fonte, os impostos relacionados à transferência.

Embora não seja obrigatório, pois as partes podem assinar diretamente a escritura de transferência e não assinar um contrato de compra preliminar, geralmente, vendedor e comprador elaboram um contrato de compra preliminar (*boleto de compraventa*) do imóvel, com a finalidade de acordarem os termos da transação, enquanto todas as formalidades exigidas para a execução da transferência ação sejam cumpridas.

Para celebrar o contrato preliminar de compra, cada uma das partes deve: (i) ter capacidade geral em termos de CCC quanto à execução de atos legais; (ii) possuir um número de identificação fiscal argentino; e (iii) no caso de indivíduos casados sob regimes de propriedade comunitária, obter o consentimento do cônjuge com a venda.

O contrato preliminar de compra geralmente inclui: (i) a identificação das partes; (ii) o preço e as condições de pagamento; (iii) uma descrição detalhada do imóvel a ser adquirido; (iv) a condição atual do imóvel a ser adquirido; (v) tempo de transmissão da posse sobre a propriedade; (vi) tratamento tributário da transação; (vii) obrigações gerais das partes; (viii) nomeação de um notário público para a concessão da escritura de transferência; e (ix) provisões relacionadas ao descumprimento das partes por suas respectivas obrigações.

Concluída a devida diligência do título e obtidos os certificados, o que geralmente leva cerca de 30 dias, as partes concederão a escritura de transferência que tenha substancialmente o mesmo conteúdo do contrato preliminar de compra.

O notário geralmente é escolhido pelo comprador. As taxas do notário geralmente variam de 1% a 1,5% do preço de compra. As taxas e despesas relacionadas à devida diligência sobre o título da propriedade são geralmente pagas pelo vendedor, enquanto as demais taxas são pagas pelo vendedor.

O estágio final para aquisição de imóveis é o registro da escritura de transferência no Registro Imobiliário da jurisdição onde a propriedade está localizada. Uma vez registrada, a propriedade do comprador sobre a propriedade é executória perante terceiros. Esse registro implica certas taxas que geralmente são incluídas nas taxas notariais e também são assumidas pelo comprador.

Os tempos envolvidos no registro da escritura dependerão da jurisdição relevante, mas em média isso deve levar entre 1 e 2 meses.

As transações imobiliárias são habitualmente negociadas “no estado em que se encontram”, no entanto, o Código Civil prevê certas garantias implícitas em uma venda concedida pelo vendedor ao comprador.

Essas garantias consistem no seguinte: (i) que o vendedor possui um bom título e que a propriedade está livre de ônus (*Garantía de evicción*); e (ii) que a propriedade não possui defeitos ocultos (*Garantía por vicios redhibitorios*).

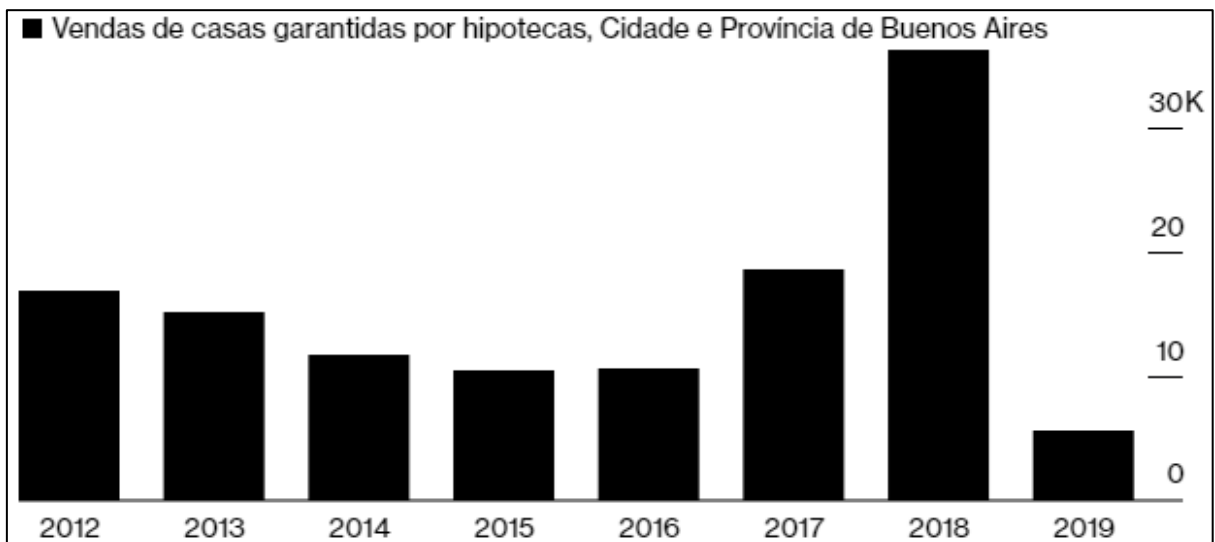
No aspecto de garantias bancárias para aquisições os meios mais comuns são as hipotecas e relações de confiança, muito empregada no direito argentino.

Uma hipoteca permanece em vigor e efeito até que todos os valores garantidos tenham sido pagos integralmente ou a hipoteca seja cancelada de outro modo por acordo mútuo. No entanto, a menos que prorrogado, o registro de uma hipoteca expirará automaticamente 20 anos a partir da data do registro.

Uma das grandes dificuldades do segmento se deve ao fato das aquisições/transações serem cotadas em dólares americanos, mas as hipotecas serem oferecidas apenas em pesos argentinos, o que gera certa instabilidade no segmento e causaram paralisia no mercado imobiliário argentino.

De acordo com dados levantados pela Bloomberg (2019) as vendas de imóveis com hipoteca caíram 87% na província e cidade de Buenos Aires até agosto de 2019, e o total de vendas de imóveis residenciais caiu 41%, de acordo com as organizações que rastreiam os dados.

Após a impressionante derrota do presidente Mauricio Macri por Alberto Fernandez em uma votação primária (e depois confirmadas nas eleições oficiais), foram criados novos limites para as compras em dólares no país, o que tornou ainda mais difícil comprar e vender, pois a maioria das transações é feita em dinheiro e sem hipoteca, e somando o fato do país ter uma das maiores taxas de juros do mundo e uma moeda que perdeu 68% de seu valor desde o início de 2018, o número de vendas despencou no setor, como mostra o gráfico abaixo:



**Figura 2.** O colapso devido a uma recessão e altas taxas de juros

**Nota.** Faculdades de Notariado da Cidade e Província de Buenos Aires

Com uma normatização voltada aos princípios da boa fé, destacados no art. 961 do CCC/2014, traz uma norma específica sobre a venda de coisas futuras, com hipótese de o comprador assumir o risco de que a coisa não venha a existir sem culpa do vendedor (art.1.131), e das penalizações nos contratos reincididos de maneira unilateral (art. 1.077) e suas disposições gerais de resolução (art. 1.078), que em termos práticos, atua em favor da parte comunicada pela intenção do distrato.

É comum observar no mercado perdas significativas de promitentes compradores que, após assumirem o compromisso de compra e venda e pagarem valores relevantes de entrada (visando segurar o preço final do imóvel), tem os empréstimos negados no banco devido ao acréscimo excessivo do preço final do imóvel.

O periódico Global Press Journal (2018), entrevistou o presidente da Câmara Argentina de Imóveis, Alejandro Bennazar, que mencionou os impactos, tanto para os compradores como para as empresas envolvidas no segmento, citando que a procura de novos contratos reduziram

em mais de 700%, e o periódico também destacou a frustração e medo dos compradores, destacando a frustração de não apenas renunciar o sonho da nova casa, como também da perda financeira dos valores empenhados em adiantamentos e documentação.

Atualmente, o país busca maneiras de ajustamento dos empréstimos e estabilidade econômica frente à forte desvalorização da moeda para reaquecer o segmento.

#### **4.1.3 O mercado incorporador mexicano e a semelhança entre os contratos de promessa e venda.**

De acordo com os dados divulgados pelo governo mexicano, a atual política de habitação e desenvolvimento urbano no México tem como estratégias alcançar maiores e melhores coordenações interinstitucional, avançar para um modelo de desenvolvimento urbano sustentável e inteligente, reduzir com responsabilidade o atraso da habitação, encontrar moradia decente para todos os mexicanos (México, 2019).

Nesse sentido, a Lei de Habitação, publicada em 27 de junho de 2006 (*Ley de Vivienda*) estabeleceu como uma habitação digna e decente, toda aquela que atenda as especificações relacionadas a assentamentos humanos e construção, habitabilidade, saúde, possua os serviços básicos e ofereça a seus ocupantes segurança jurídica em relação a sua propriedade ou posse legítima do seu povo.

Nesse aspecto, o governo federal classifica as propriedades imóveis da seguinte maneira:

**Mínima:** Moradia de características precárias às econômicas, construída sem projeto qualificado, sem acabamentos uniformes, espaços construídos com estrutura provisória, catalogados nesta seção por não possuírem a infraestrutura adequada;

**Interesse social:** Habitações construídas em grupos, conceituadas com protótipos, com projeto e infraestrutura adequados;

**Econômica:** Construções para uso econômico de moradias, com acabamentos mistos e falta de revestimentos, geralmente possuem infraestrutura parcial;

**Média:** Normalmente conceituada como uma casa individual, com espaços diferenciados por seus usos: sala de estar, sala de jantar, quartos, cozinha, banheiro. Acabamentos irregulares em termos de qualidade, com infraestrutura adequada.

**Residencial:** Espaços diferenciados por seus usos: sala de estar, sala de jantar, quartos, cozinha, banheiro, espaços para atender necessidades adicionais. Com um projeto adequado e a definição de acabamentos uniformes em termos de qualidade, infraestrutura adequada e tratamento especial para a segurança do local.

**Residencial Plus:** Espaços diferenciados por seus usos: sala de estar, sala de jantar, quartos, cozinha, banheiro, espaços para atender necessidades extraordinárias como piscina, salão de festas. Com um projeto adequado e a definição de acabamentos e uniformes de luxo em termos de qualidade, infraestrutura adequada e tratamento especial para a segurança do local.

Segundo os dados da Sociedade Hipotecária Federal (*Sociedad Hipotecaria Federal - SHF*), cada empreendimento possui um valor diferente de acordo com as suas especificações, e os seus valores são expressos em Unidades de Investimento (*Unidades de Inversión - UDIS*), que equivalem a 6,39 Pesos Mexicanos (Mex\$), de acordo com a conversão feita pelo Banco do México em dezembro de 2019.

Semelhante à prática adotada no Brasil, durante o período de negociação, construção e obtenção do crédito dos promitentes compradores, o México também adota a figura da 'promessa de compra e venda' para assegurar ao comprador o preço do ativo negociado, e ao vendedor a promitente venda futura, e concluído a fase de promessas, é necessário a confecção

de um 'contrato de compra e venda'. Tal compromisso está estabelecido no Código Civil Federal Mexicano de 1928, em seus arts. 2243 e ss.

Cabe ressaltar que, o compromisso de compra é um tipo de contrato pelo qual o vendedor se comprometerá a vender algo e o comprador se compromete a executar essa ação em uma determinada data no tempo.

Tais condições e multas também deverão ser estabelecidas caso essa promessa não seja cumprida, pois a principal intenção do compromisso de compra e venda é que ambas as partes concedam tempo para um contrato preparatório futuro e, no final do período de espera estabelecido, a assinatura do contrato prometido seja realizada.

Segundo o art. 2.246 do Código Civil, para que esse compromisso seja considerado válido, ele deverá ser: (i) um documento escrito; (ii) ter todas as características de um contrato definitivo; e (iii) definir um limite de tempo para se tornar o contrato de venda final.

O contrato de promessa de compra e venda será considerado como quebrado se: (i) a assinatura do contrato de venda não aconteça no momento pré-estabelecido na promessa; ou (ii) se alguma das partes se recusar a assinar (Art. 2.247 do Código Civil/1928).

De acordo com as disposições da Lei, as consequências serão onerosas para aqueles que são os responsáveis por algum um ato e não os cumprem, ou não os cumprem conforme o acordo, podendo ser responsabilizados por danos nos seguintes termos:

- Se o contrato for parcelado, começará a ter consequências a partir da data de vencimento.
- Se o prazo de pagamento não tiver sido estabelecido, o credor não poderá exigi-lo até os trinta dias seguintes à interpelação efetuada, judicial e extrajudicialmente, apoiada por um notário ou duas testemunhas.
- Se os pagamentos estabelecidos não forem feitos, a pessoa responsável pelo pagamento terá a obrigação de pagar uma indenização pelo simples fato de não ter cumprido o referido compromisso.

Em resumo, no direito mexicano, existe uma diferença importante sobre o que é uma 'promessa de compra e venda' e uma 'compra e venda futura ou parcelada', mas a nomeação dos dois atos jurídicos é frequentemente confundida. Porém, o exercício de diferenciá-los é de suma importância, visto que suas finalidades são diferentes e suas identificações são primordiais para entendimento das obrigações das partes.

Embora ocorra que, em dois atos jurídicos, o objeto do contrato e o preço que será pago sejam determinados, esses dois contratos têm obrigações diferentes.

Se por um lado o contrato de promessa de compra e venda especifica as obrigações a cumprir, que é principalmente a de (i) comprar pelo "comprador promissor" e (ii) vender pelo promitente vendedor, ambos, em um determinado momento, por outro, o contrato de compra e venda futura ou parcelada especifica as obrigações de transferência de posse de ativos, sendo transferência do domínio (propriedade) do objeto negociado pelo vendedor e a contraprestação por pagamentos do preço do bem negociado pelo comprador.

Nessa mesma linha, é válido destacar que o contrato de promessa de compra e venda pode ser celebrado por qualquer pessoa que tenha uma expectativa (imminente) de adquirir um imóvel sujeito a essa promessa, desde que esteja condicionada, é claro, ao promitente vendedor ou por quem tem poder de administração e não de domínio do bem, já que, ao concluir o seu objeto, esse tipo de contrato não transfere a posse de nenhum bem.

Já no contrato de compra e venda futura ou parcelada é necessário que, quem celebre a venda possua o ativo objeto da venda ou que quem atue em seu nome tenha o poder de propriedade.

O contrato de promessa de venda pode não se converter para um contrato de venda na medida em que os seus requisitos ou condições exigidos não sejam atendidos, como por exemplo: regularização em termos de licenças, propriedades, qualidade dos serviços, prazo de construções ou qualquer outro tipo de obstáculo, legal, econômico ou material.

E é por isso que o referido contrato de promessa precisa estabelecer claramente os termos, prazos e datas, ou a comissão de certos atos ou que certos eventos venham a se cumprir para atender às condições ou expectativas necessárias para ser sucedido pelo contrato final.

No entanto, é importante observar que, ao concluir esse tipo de contrato, o “promitente comprador” não adquire nenhum direito sobre o bem objeto do contrato, mas apenas uma expectativa, pois como próprio nome diz, é apenas uma “promessa” de vender ou comprar.

Diferentemente do contrato de compra futura ou parcelada, que é celebrado somente no momento em que o bem ou objeto que será vendido atenda aos requisitos ou expectativas do promitente comprador.

Normalmente, quando essa modalidade é escolhida no pagamento do preço, o vendedor reserva o domínio do bem, ou seja, não transmite a propriedade naquele momento; porém, o comprador tem certeza de que, no momento da liquidação do preço, automaticamente o bem se tornará sua propriedade.

Nos casos de quebra do contrato de promessa de compra e venda, a única ação necessária é o pagamento de uma indenização, uma vez que as partes não podem ser obrigadas a pagar o preço ou entregar o bem, precisamente porque este contrato não incorrem em obrigações de “dar”, mas de sim de “fazer”.

Já nos casos de quebra de contrato de compra e venda futura ou parceladas, poderá ser reivindicado por meios judiciais, o cumprimento forçado do contrato (o pagamento do preço e a entrega física do bem) ou a rescisão do contrato, por causa das obrigações que isso implica.

Em termos práticos e se tratando do segmento de construção e incorporação, como no contrato de promessa de compra e venda geralmente já são acordados os pagamentos (adiantamentos) e é feita uma solicitação (com assinatura do promitente comprador) para “separar” o direito de propriedade do bem ou “garantir” que o promitente vendedor efetivamente venderá esse bem em um determinado momento, a referida promessa já contempla a obrigação de “doar” (neste caso o pagamento do preço), e já está celebrando, por analogia, um contrato de venda futura ou parcelada.

## 4.2 *Relação de empresas listadas*

Preliminarmente houve a necessidade de se identificar o universo das companhias com ações negociadas nas bolsas de valores em seus respectivos países e que tivessem atividade(s) de: (i) construção civil; (ii) construção de imóveis, (iii) incorporação imobiliária e (iv) exploração de imóveis; todas relacionadas conforme a Tabela 5 a seguir:

Tabela 5

### **Empresas listadas em Bolsa do segmento de construção e incorporação civil**

<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Ação</b>	<b>Atividade principal</b>
MRV Engenharia	Brasil	MRVE3	Incorporação imobiliárias
Cyrela	Brasil	CYRE3	Incorporação imobiliárias
Direcional	Brasil	DIRR3	Incorporação imobiliárias
Rossi	Brasil	RSID3	Incorporação imobiliárias
Even	Brasil	EVEN3	Incorporação imobiliárias
Construtora Lindenberg	Brasil	CALI4	Incorporação imobiliárias
Tenda S.A.	Brasil	TEND3	Incorporação imobiliárias
CR2 Empreendimentos	Brasil	CRDE3	Incorporação imobiliárias
EZ Tec	Brasil	EZTEC3	Incorporação imobiliárias
Gafisa	Brasil	GFSA3	Incorporação imobiliárias
Helbor	Brasil	HBOR3	Incorporação imobiliárias
Inter	Brasil	INNT3	Incorporação imobiliárias
JHSF	Brasil	JHSF3	Incorporação imobiliárias; Exploração de imóveis próprios; Prestação de serviços (hotelaria e gastronomia)

Continua

## Conclusão

Joao Fortes	Brasil	JFEN3	Incorporação imobiliárias; Prestação de serviços (arquitetura e engenharia)
PDG	Brasil	PDGR3	Incorporação imobiliárias
RNI	Brasil	RDNI3	Incorporação imobiliárias
Tecnisa	Brasil	TCSA3	Incorporação imobiliárias
Trisul	Brasil	TRIS3	Incorporação imobiliárias
Consortio ARA	México	ARA	Incorporação imobiliárias
Corpovel S.A.B	México	CADU	Incorporação imobiliárias; Prestação de serviços (arquitetura e engenharia)
Corporacion Geo	México	GEO	Incorporação imobiliárias
Desarrolladora Homez	México	HOMEX	Incorporação imobiliárias; Prestação de serviços (engenharia)
Casas Javer	México	JAVER	Incorporação imobiliárias
Sare Holdings	México	SARE	Incorporação imobiliárias
Urbi Desarrollos	México	URBI	Incorporação imobiliárias; Prestação de serviços (engenharia)
Vinte Viviendas	México	VINTE	Incorporação imobiliárias
VESTA	México	VESTA	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis
Planigrupo Latam	México	PLANI	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis
Grupo GICSA	México	GICSA	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis
DINE	México	DINE	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis
TGLT	Argentina	TGLT	Incorporação imobiliárias
Caputo	Argentina	CAPU	Incorporação imobiliárias
Consultatio S.A.	Argentina	CTIO	Incorporação imobiliárias
IRSA Inversiones	Argentina	IRSA	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis; Venda de Mercadorias (telecomunicação)
IRSA Propriedades	Argentina	IRCP	Incorporação imobiliária; Exploração de imóveis
Dycasa	Argentina	DYCA	Incorporação imobiliárias; Prestação de serviços (engenharia)

Na tabela acima, tem-se o total de trinta e sete empresas listadas em bolsas de valores e que atuam nos segmentos ligados à construção civil. Dessa relação, o Brasil é o país com o maior número de companhias, totalizando dezenove, que representa 51%, seguido por México com doze e 32% do total, e por fim, a Argentina com outras seis empresas e 16% do total.

O total de companhias em cada país coincide com o tamanho das economias. Segundo dados divulgados pelo Fundo Monetário Internacional (IMF, 2019), tanto quando se analisa os resultados realizados em cada economia em 2018, quanto as estimativas para 2019, o Brasil é principal economia da América Latina, com um PIB de US\$ 1,86 trilhões em 2018 e expectativa de US\$ 1,84 trilhões para 2019, seguido pelo México, com um PIB de US\$ 1,22 trilhões em 2018 e expectativa de US\$ 1,27 trilhões para 2019, e por fim, a Argentina com um PIB de US\$ 0,51 trilhões e expectativa de US\$ 0,44 trilhões para 2019, como demonstram os dados da Tabela 6.

Tabela 6

**Produto Interno Bruto dos países em Dólares Americanos**

País	Unidade	Escala	PIB realizado em 2018	%	PIB projetado para 2019	%
Brasil	USD	Bilhões	1.867,82	52%	1.847,02	52%
México	USD	Bilhões	1.222,05	34%	1.274,18	36%
Argentina	USD	Bilhões	519,49	14%	445,47	12%
			<b>3.609,36</b>	<b>100%</b>	<b>3.566,66</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Adaptado do *International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2019*

Abaixo são apresentados os dados sobre os totais das receitas líquidas das empresas listadas do segmento (vide Tabela 5), apresentados em milhares e convertido em Dólares Americanos, com a finalidade de demonstrar a representatividade de cada país sob o aspecto de volume de faturamento das empresas do setor. Novamente pode-se constatar que o Brasil é o que tem o maior volume em relação aos demais países, pois o total das receitas líquidas de suas empresas nos últimos três anos representam pouco que 50% em relação ao total dos três países, porém, nesse aspecto há uma inversão de representatividade entre Argentina, que vem logo na sequência com 35% do total, e México, que representa pouco mais de 14% do total, como demonstram os dados da Tabela 7.

Tabela 7

**Total das receitas líquidas das empresas do segmento em Dólares Americanos**

País	Moeda	Escala	2017	2018	2019	Total	%
Brasil	USD	Milhares	4.671.324,98	4.280.338,55	3.579.052,25	<b>12.530.715,78</b>	50,5%
México	USD	Milhares	1.273.734,19	1.299.495,21	1.027.218,04	<b>3.600.447,44</b>	14,5%
Argentina	USD	Milhares	4.809.569,42	2.224.505,35	1.655.027,65	<b>8.689.102,42</b>	35,0%
			<b>10.754.628,59</b>	<b>7.804.339,11</b>	<b>6.261.297,94</b>	<b>24.820.265,64</b>	<b>100,0%</b>

**4.3 Forma de reconhecimento das receitas**

Foram levantadas as demonstrações financeiras anuais de 2017 e 2018, e, as informações financeiras trimestrais de setembro de 2019 das empresas selecionadas (a data-base de setembro de 2019 correspondiam as últimas divulgadas na ocasião do levantamento), com a finalidade de se identificar: (i) quais são os órgãos responsáveis pelas normas e regulações das empresas, (ii) quais eram os métodos de reconhecimento das receitas dos imóveis em construção, e (iii) quais eram as normas utilizadas.

Tabela 8

**Método de reconhecimento das receitas por empresa**

Empresa	País	Órgão(os) reguladores	2017	2018	2019	Norma contábil
MRV Engenharia	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Cyrela	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Direcional	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Rossi	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Even	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Construtora Lindenberg	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Tenda S.A.	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
CR2 Empreendimentos	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
EZ Tec	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Gafisa	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Helbor	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Inter	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)

Continua

## Conclusão

JHSF	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Joao Fortes	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
PDG	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
RNI	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Tecnisa	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Trisul	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Viver Incorporadora	Brasil	CRC, CPC, CVM	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (CPC 47)
Consortio ARA	México	CINIF, NIIF, CNBV	<b>Não publicada</b>			
Corpovel S.A.B	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Corporacion Geo	México	CINIF, NIIF, CNBV	<b>Não publicada</b>			
Desarrolladora Homez	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Casas Javer	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Sare Holdings	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Urbi Desarrollos	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Vinte Viivindas	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
VESTA	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
Planigrupo Latam	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
Grupo GICSA	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
DINE	México	CINIF, NIIF, CNBV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
TGLT	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
Caputo	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Método de chaves	Método de chaves	<b>(i)</b>	IFRS 15 (NIIF 15)
Consultatio S.A.	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Método de chaves	Método de chaves	Método de chaves	IFRS 15 (NIIF 15)
IRSA Inversiones	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Avanço de obras e Método de chaves	Avanço de obras e Método de chaves	Avanço de obras e Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
IRSA Propriedades	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Avanço de obras e Método de chaves	Avanço de obras e Método de chaves	Avanço de obras e Método de chaves	IFRS 15 e 16 (NIIF 15 e NIIF 16)
Dycasa	Argentina	FACPCE, CENCyA, CNV	Avanço de obras	Avanço de obras	Avanço de obras	IFRS 15 (NIIF 15)

**(i)** A partir de outubro de 2018, a Caputo foi incorporada pela TGLT

Em linhas gerais, pode-se observar que as estruturas de órgãos responsáveis pelas normatizações das informações financeiras dos três países são semelhantes pois possuem:

- **Conselho responsável pela regulamentação da profissão dos contadores:** sendo o Conselho Federal de Contabilidade (CRC) no Brasil, Conselho Mexicano de Padrões de Relatórios Financeiros (CINIF) no México, e Conselho Federal Argentino de Profissionais de Ciências Económicas (FACPCE) na Argentina;
- **Conselho de definição dos padrões contábeis:** sendo o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CRC) no Brasil, o Conselho Emissor de Normas de Contabilidade e Auditoria (CENCyA) na Argentina, e o mesmo Conselho Mexicano de Padrões de Relatórios Financeiros (CINIF) no México; e
- **Agência reguladora do mercado de capitais:** sendo a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) no Brasil, a Comissão Nacional Bancária de Valores (CNBV) do México, e a Comissão Nacional de Valores (CNV) na Argentina.

Das companhias listadas, não foram identificadas as informações acerca das companhias ‘Consórcio ARA’ e ‘Corporacion Geo’, ambas do México, pois embora tenham suas ações negociadas na CNBV, não publicaram suas políticas contábeis no site da Bolsa e não possuíam sites ativos de relacionamento com investidores.

Da seleção das companhias listadas nos três países e aptas para as análises, constatou-se que o Brasil é o único país em que todas as empresas utilizam, de maneira exclusiva, o método de ‘Avanço de obras’ para o reconhecimento das receitas de empreendimentos que estão em estágio de construção, incluindo os imóveis construídos sob medida, ou os construídos sob um único padrão, sendo o ‘Método de chaves’ aplicado apenas nos casos em que a construção já está finalizada.

Já para as empresas situadas na Argentina, constatou-se que são utilizados os dois métodos para os empreendimentos em construção, porém, o método de ‘Avanço de Obras’ é utilizado somente para os casos em que o empreendimento será construído com uma finalidade única (sob medida) e não tenha uso alternativo a não ser a venda ao promitente cliente que detenha o direito de fazer cumprir o contrato ao final do período de construção, como é o exemplo das empresas IRSA Inversiones e IRSA Propriedades, que possuem em seus portfólios os dois tipos construções de empreendimentos (padrões e customizados), ou da Dycasa, que possui apenas construções customizadas. Já para os empreendimentos imobiliários padronizados, a receita somente é reconhecida quando as unidades estão concluídas e a transferência do título de propriedade é legalmente formalizada, pois caso os apartamentos residenciais não sejam concluídos pelo desenvolvedor e, conseqüentemente, não sejam entregues ao comprador, a incorporadora é contratualmente obrigado a devolver ao comprador qualquer adiantamento recebido acrescido de um valor de multa contratual.

Por fim, assim como nas empresas argentinas, as empresas situadas no México usam como regra exclusiva o ‘Método de chaves’ para o reconhecimento das receitas de incorporação imobiliária em unidades ainda em construção, pois consideram que os riscos e benefícios dos bens produzidos e/ou o cumprimento das obrigações dos contratos dessa modalidade, só serão alcançados ao final da obra e conseqüente transferência da posse ao promitente cliente, sendo o método do ‘Avanço de obras’ utilizado apenas para reconhecimento de prestações de serviços de engenharia, construção civil ou urbanização.

#### 4.4 Penalizações dos distratos nos países

Nessa etapa da pesquisa, foram levantados os aspectos jurídicos relacionados aos contratos de compra e venda de imóveis em construção nos três países para análise das particularidades de cada mercado e principais diferenças entre eles, buscando-se: (i) comparar quais são os percentuais médios pagos pelos promitentes compradores antes do período de obras; (ii) quais são os percentuais médios pagos até a entrega das chaves; (iii) quais são as principais penalidades aplicadas aos compradores pelo distrato unilateral imotivado; e (iv) se existem penalidades adicionais ocasionadas pelos distratos.

A pesquisa usou como base um estudo elaborado em 2017, por Gustavo Cambaúva (em nome BTG Pactual), e verificou possíveis atualizações jurídicas ocorridas até o final do exercício de 2019, sendo o cenário atual demonstrado conforme Tabela 9 abaixo:

Tabela 9

#### Principais diferenças entre o Brasil e os demais países

País	Pagamento inicial	Pagamento até as chaves	Penalidade aos compradores	Penalidades adicionais
Brasil	10% a 30%	30%	Perda de 25% a 50% do valor pago.	N/A
México	05% a 30%	30% a 50%	Perda de 100% do pagamento	Pode ser processado e forçado a comprar
Argentina	20% a 30%	N/A	Perda de 100% do pagamento	Pode ser processado e forçado a comprar

**Nota.** Adaptado de Cambaúva, 2017.

Com base nos dados levantados, pode-se verificar que, embora tenham ocorrido evoluções nas penalizações aplicadas para os compradores que distratam os contratos de maneira imotivada e unilateral (anteriormente a penalização era de 5% do valor pago), o Brasil ainda possui legislações e penalizações mais brandas das que às aplicadas nos demais países, e segue ainda como o país mais favorável aos compradores, conforme dito por Cambaúva (2017) de que em “uma análise das diferenças em relação a outros países mostra que a decisão judicial no Brasil sobre cancelamentos é incerta e muito mais pró-consumidor”.

Nota-se que, mesmo que Argentina e México tenham realidades sociais muito similares às do Brasil, os contratos de promessa de compra e venda são considerados como irrevogáveis e/ou irretroatáveis, sendo possível distratá-los apenas nos casos que a incorporadora não cumpra com alguma cláusula descrita, sendo que, em determinados casos, a parte que decidir, de maneira unilateral, pelo encerramento do contrato, poderá ser forçada a executar o contrato de compra, fato que não se aplica ao contexto jurídico brasileiro.

#### 4.5 Reconhecimento de receitas a luz da teoria da regulação

Por fim, foram levantados e comparados: (i) quais eram os contratos usualmente utilizados para formalização das vendas na fase de construção das unidades e também das unidades já concluídas; (ii) quais eram os métodos de reconhecimento de receita em cada fase; (iii) quais eram os agentes reguladores que influenciavam de alguma forma na regulação contábil, sendo os resultados descritos na Tabela 10 a seguir:

Tabela 10  
**Comparação dos contratos e Agentes reguladores**

País	Fase de construção		Após a conclusão das unidades		Agentes reguladores	Normas aplicadas
	Tipo de contrato	Mensuração das receitas	Tipo de contrato	Mensuração das receitas		
Brasil	Promessa de compra e venda	Avanço de obras (POC)	Contrato de compra e venda e transferência da escritura	Método de chaves	CPC (representando o IFRS) e CVM	CPC 47 (IFRS 15) e Ofício Circular CVM/SNC/SEP/n.º 02/2018
Argentina	Contrato preliminar ( <i>boleto de compraventa</i> )	Método de chaves	Escritura de transferência	Método de chaves	IFRS	NIIF 15 (IFRS 15)
México	Promessa de compra e venda ( <i>contrato preliminar compraventa</i> )	Método de chaves	Contrato de compra e venda e transferência da escritura	Método de chaves	IFRS	NIIF 15 (IFRS 15)

De acordo com os dados obtidos, pode-se observar que os mercados dos três países se assemelham nos aspectos contratuais, mas possuem diferenças em relação ao Brasil quando o assunto é o método de reconhecimento de receita das unidades em construção e quais são agentes reguladores no segmento.

Inicialmente, os contratos foram separados em dois momentos, sendo o primeiro classificado como o de 'fase de construção', onde as partes interessadas firmam um compromisso (ou promessa) de negociação desse imóvel no futuro, e o segundo classificados como 'após a conclusão das unidades', onde o imóvel já está concluído e são firmados os contratos finais de vendas e a formalizadas as transferências da posse dessas unidades do imóvel.

Verificou-se que as vendas na fase de construção podem ser iniciadas mesmo antes do início das obras, pois nos três países, os primeiros interessados já podem formalizar suas intenções de compra baseadas no projeto disponibilizado pelo incorporador, e em muitos casos, principalmente no mercado brasileiro, a adesão dos clientes é uma das formas do incorporador seguir, ou não, com o projeto de construção. Nessa fase, firma-se um contrato de 'promessa' de compra futura, onde as partes concordam com o projeto, prazos da obra, valores que serão pagos, formas de pagamento - tanto durante essa fase de construção como após a entrega do imóvel - e forma de transferência da posse.

Esses contratos, embora tenham uma nomenclatura de 'promessas', possuem características semelhantes de irretratabilidade, pois criam obrigações distintas para as duas partes, sendo a do incorporador de construir o imóvel de acordo com as características aprovadas no projeto inicial, e a dos clientes de efetuarem pagamentos - que podem ocorrer antes, durante e após conclusão das obras - para a aquisição do imóvel construído. Nesse aspecto, o único país que possui uma peculiaridade é o Brasil, pois é país com características legais que mais propiciam o distrato dessa promessa, já que as penalizações aplicadas são limitadas a 50% do valor pago até o momento do distrato, diferente de Argentina e México, onde os distratantes perdem 100% dos valores pagos, e podem até serem obrigados a cumprirem com a promessa de compra, vide Tabela 7.

Semelhante às características dos distratos, para o reconhecimento das receitas nessa fase de construção, o Brasil é único país que destoa dos demais, pois embora tenha menos segurança jurídica sobre a concretização da venda final - em virtude do protecionismo ao cliente -, é o único país que adota o POC como método mensuração dessas receitas, pois entende que o contrato firmado pode ter etapas de cumprimento à medida que existe o avanço da obra. Já nos demais países, o método adotado nessa fase é o método de chaves, pois ambos entendem que o contrato firmado só poderá ser considerado como cumprido após a transferência da posse.

Outro ponto destacado é que no Brasil, as empresas desse segmento e que tenham construções em curso, precisam estar em conformidade com as normas emitidas por dois reguladores: o IFRS (representado pelo CPC) que regulamenta as normas contábeis internacionais e emitiu o IFRS 15 (CPC 47) sobre o tema, e a CVM, que regulamenta o mercado de capitais e emitiu um Ofício-Circular n.º 02/2018 que alterava alguns pontos e entendimentos descritos pelo IFRS. Já na Argentina e México, as companhias declaram conformidade apenas com as normas internacionais emitidas pelo IFRS.

Na fase após a conclusão das unidades, normalmente é feito um contrato definitivo de compra e venda do imóvel, onde são firmados os valores finais, formas de pagamento e registrados das transferências de posse dessas unidades. Nesse aspecto, os três países são equivalentes em relação aos procedimentos.

Para a mensuração das receitas dessa fase, os três países também adotam o mesmo método (de chaves), pois entendem que o cumprimento do contrato se dará já na formalização final em uma única vez.

Por fim, tendo em vista o objetivo central do presente estudo, que buscava avaliar qual é influência de agentes econômicos para a determinação do método de reconhecimento de receita oriundas das vendas de atividade de incorporação imobiliária, pode-se concluir que a CVM tem atuado como um agente na restrição das escolhas contábeis disponíveis, à medida que contraria um padrão de normas utilizadas em mercados semelhantes, tal como aponta Sutton (1984), e haja vista que, tanto México como Argentina estão inseridos em um contexto econômico semelhantes, e inclusive possuem um nível de segurança maior em relação à realização dos seus contratos, mas adotam padrões diferentes aos usados no Brasil.

Destaca-se que esse posicionamento tem sido feito de maneira direta e formal, assim como detalha o estudo de Orens, Jorissen, Lybaert e Van Der Tas (2011), pois todas suas decisões têm sido publicadas via Cartas Públicas, Memorandos ou Ofícios.

Cabe ressaltar que a autarquia tem, além do dever de zelar pelo mercado de capitais, o dever de propiciar informação contábil útil e relevante aos *stakeholders*, o que significa dizer que, se o simples fato dos usuários da informação considerarem o POC mais útil, já seria argumento o suficiente para a CVM defender o método, porém, o que ocorreu na prática foi que o Brasil criou uma exceção única à adoção plena das IFRS's.

Esses resultados vão de encontro aos achados de Riahi-Belkaoui (2004), que mencionou que a divulgação de um padrão contábil é uma escolha social que motiva os reguladores a adotarem um processo político visando acomodar diversos interesses, incluindo os seus próprios, e análogo à teoria institucional, o regulador busca estratégias que visam manter o seu poder, credibilidade perante a comunidade ou reeleição dos seus membros, fato este que corrobora com os estudos de Fogarty (1992), que citou que as estratégias de *lobbying* na regulação contábil podem ser vistas como uma forma de legitimidade do órgão regulador perante a sociedade ou busca de credibilidade perante à agentes externos.

## 5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme já mencionou Carmo (2014), embora uma série de pesquisas apontem que a natureza política do processo regulatório da contabilidade tenha sofrido influências e *lobbying* dos interessados, existe certa escassez de pesquisas sobre os fatores que influenciam essa regulação contábil no mundo e não se tem investigações sobre as forças que afetam esse processo.

O desenvolvimento de normas contábeis passa por um processo político e sem neutralidade, pois alguns agentes econômicos buscam atender aos seus próprios interesses, interferindo assim na regulação dos procedimentos contábeis.

Esse trabalho teve por objetivo realizar uma análise comparativa sobre a influência dos agentes econômicos e reguladores para a determinação do método de reconhecimento das receitas oriundas das vendas de incorporação imobiliária, observando a atuação desses agentes econômicos interessados que possam ter atuado em benefício ou propósitos próprios em detrimento da normatização usada no país.

Para isso, foram analisadas as notas explicativas das demonstrações financeiras de todas as empresas listadas em Bolsas de Negociações de Ações, pertencentes ao segmento de incorporação imobiliária ou construção civil, situadas no Brasil, Argentina e México, com finalidade de verificar quais eram os órgãos que regulavam a contabilidade desses países, quais eram as políticas contábeis adotadas, e quais eram os aspectos legais sobre os contratos de compra e venda de empreendimentos imobiliários, especificamente nos empreendimentos não customizados e que ainda estivessem em fase de conclusão de suas unidades, sendo avaliados principalmente os aspectos que penalizavam as partes que optassem em rescindir os contratos.

Primeiramente foram observados que os efeitos dos distratos são especialmente devastadores e relevantes para esse tipo de análise, uma vez que, são os principais ‘causadores’ de distorções nos demonstrativos apresentados das empresas que utilizem o método de reconhecimento das receitas de acordo com o avanço da obra. Nesse sentido, diferentemente de Argentina e México, onde os adquirentes são altamente responsabilizados pelas quebras imotivadas nos contratos de venda, o Brasil ainda oferece certa segurança jurídica aos adquirentes.

Tal fato ainda causa grande incômodo entre os empresários do segmento, tanto que, em entrevista ao portal da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança, o conselheiro da Cyrela, Elie Horn, defender a ideia de que o cliente tenha que perder tudo o que adiantou, pois mesmo com a divulgação da nova legislação, ainda não seria o suficiente para ajustar as perdas que os distratos causavam no setor (Abecipec, 2017).

Já no aspecto normativo da contabilidade, pode-se concluir que o Brasil também está em caminho oposto aos demais países, pois embora tenha uma legislação que favoreça a incerteza da efetivação das receitas das promessas de compra e venda das unidades em construção, é o único país que segue adotando o modelo de ‘Avanço das obras’, mesmo que não tenham de fato, a certeza de que o passo de obrigação de desempenho tenha sido atendido.

Nesse sentido, buscou-se, através da revisão literária, avaliar se alguma entidade reguladora brasileira estaria agindo de maneira que influenciasse as escolhas e padrões contábeis, sob a perspectiva das teorias da regulação, sendo (i) do interesse público, em que a regulação busca corrigir falhas de mercado e zelar pelo interesse público; (ii) da captura, que a regulação visa a geração de lucros anormais positivos para as empresas reguladas; (iii) da competição entre grupos de interesse, em que a regulação é desenhada conforme os interesses dos grupos que exercem maior pressão relativa sobre o regulador.

E sob essa perspectiva, pode-se concluir que a CVM, embora tenha um papel específico e limitado de disciplinar e fiscalizar o mercado de capitais, também tem agido de maneira ativa na influência da regulação contábil, contrariando o entendimento do órgão responsável pela normatização das empresas do segmento no mundo todo (o IFRS), haja vista que, mesmo após a consulta pública ao IFRIC – órgão que assessora o IASB em questões de aplicações técnicas das

normas – optou pela manutenção do método POC, por, segundo consta em seus Memorandos, “se encontrar em melhores condições” para a avaliação da aplicação desse método.

Cabe destacar que o Brasil, além de se enquadrar em um mesmo cenário econômico e jurídico em relação aos contratos de compra e venda de imóveis que os demais países objeto do estudo, é também o país com a maiores possibilidades e aberturas jurídicas para a ocorrência de distratos unilaterais, o que deixa claro que não existe nenhuma condição específica ou favorável para o mercado brasileiro em relação aos demais países.

Sob a ótica da Teoria da regulação, o papel exercido pela CVM pode ser caracterizado como um comportamento em prol do Interesse Público (IIP), assim como mencionou Pigou (1932), pois em uma eventual alteração no método de reconhecimento das receitas geraria um problema maior no mercado de capitais, tendo em vista que os resultados já contabilizados no passado pelas empresas brasileiras já foram distribuídos ou reinvestidos em novos projetos, corroborando com os achados de Falcão, Pinto, e Niyama (2014), que já haviam mencionados que os conjuntos dos atuais IFRS não contemplavam todas as soluções objetivas para as adaptações brasileiras, uma vez que a prática usada teve como ponto de partida uma interpretação totalmente local.

Os resultados encontrados contribuíram para melhor compreensão de como a CVM age em relação à normatização da contabilidade do segmento de incorporação imobiliária, prioritariamente quanto ao entendimento sobre o reconhecimento das receitas dos empreendimentos em construção, e também demonstrou como a contabilidade do segmento, embora tenha caminhado em direção à uma padronização internacional, ainda tem especificidades em relação aos países semelhantes economicamente.

Por fim, tendo em vista que esse estudo teve por escopo a análise dos aspectos normativos e jurídicos do método de reconhecimento de receitas nas companhias abertas do segmento no Brasil, comparando-as com as companhias situadas em economias semelhantes, recomenda-se que novas pesquisas possam ser feitas com simulações sobre quais seriam os impactos econômicos em alguma eventual adesão completa ao entendimento do IFRIC.

## REFERÊNCIAS

- Almeida, M. C. (2014). *Curso de contabilidade introdutória em IFRS e CPC*. Editora Atlas SA.
- Amenabar, A. M. H. (2001). *Harmonização contábil em cinco países da América do Sul* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Anteprojeto de reformulação da Lei nº 6404/76, de 05 de julho de 1999*. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, define e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e publicação de demonstrações contábeis, dispõe sobre os requisitos de qualificação de entidades de estudo e divulgação de princípios, normas e padrões de contabilidade e auditoria, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, e dá outras providências. Recuperado em: <http://sistemas.cvm.gov.br/port/atos/leis/anteprojeto.asp>
- Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias - ABRAINC (2017). *Análise dos Efeitos Econômicos e Financeiros dos Distratos nas Compras de Imóveis Residenciais na Planta sobre as Empresas Incorporadoras*. Recuperado em: <https://www.abrainc.org.br/wp-content/uploads/2018/05/1932-17-Produto-2.pdf>
- Barbosa, T. C. M., Souza, C. A., & Dalfior, V. A. O. (2015). Reconhecimento e evidência da receita e despesa por empresas da construção civil em conformidade com o CPC 17—Contratos de Construção. Anais do Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 12.
- Barbosa, T. C. M., Souza, C. A., & Dalfior, V. A. O. (2015). *Reconhecimento e evidência da receita e despesa por empresas da construção civil em conformidade com o CPC 17—Contratos de Construção*. Anais do Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 12.
- Bengtsson, E. (2011). *Repoliticalization of accounting standard setting—The IASB, the EU and the global financial crisis*. *Critical Perspectives on Accounting*, 22(6), 567-580.
- Berstecher, M. D. (2012). *Impactos da adoção dos pronunciamentos e interpretações emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC): uma análise do setor imobiliário e construção civil e um estudo de caso da Companhia Gafisa SA*.
- Bloomberg (2019). *Capital Controls, Sky-High Rates Crush Argentine Housing Market*. Recuperado de: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-01/capital-controls-sky-high-rates-crush-argentine-housing-market>
- Bulgarelli, W. (1993). *Questões contratuais no código de defesa do consumidor*. Editora Atlas.
- Cambauva, G. (2017). *Cancellation Law? If so, what are the impacts?—Equity Research*, BTG Pactual.
- Cambria, M. (2008). *O impacto da primeira adoção das normas IFRS nas empresas européias químicas e de mineração: pesquisa descritiva* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Campos, L. A. (2017). *Indicadores de desempenho para organizações da construção civil com adoção da IFRS 15*.
- Cantidiano, L. L., & Muniz, I. (Eds.). (2014). *Temas de direito bancário e do mercado de capitais*. Renovar.
- Carsberg, S. B. (1997). *Uniformizando as normas contábeis ao redor do mundo*. *Gazeta Mercantil*, 2, 19-citation\_lastpage.
- Chalhub, M. (2016). *A promessa de compra e venda no contexto da incorporação imobiliária e os efeitos do desfazimento do contrato*. *Revista de Direito Civil Contemporâneo*, São Paulo, 7, 147-183.
- Chatham, M. D., Larson, R. K., & Vietze, A. (2010). *Issues affecting the development of an international accounting standard on financial instruments*. *Advances in Accounting*, 26(1), 97-107.
- Comissão de Valores Mobiliários. (2018). *Decisão do colegiado de 03/07/2018*. Recuperado de: [http://www.cvm.gov.br/decisoes/2018/20180703\\_R1/20180703\\_D1063.html](http://www.cvm.gov.br/decisoes/2018/20180703_R1/20180703_D1063.html)
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). *ICPC-02 - Contrato de Construção do Setor Imobiliário*. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/69\\_ICPC%2002.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/69_ICPC%2002.pdf)
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2012). *CPC-17 (R1) - Contratos de Construção*. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/251\\_CPC%2017%20\(R1\)%202019102012.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/251_CPC%2017%20(R1)%202019102012.pdf)

- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2012). *CPC-30 (R1) - Receitas*. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/332\\_CPC%2030%20\(R1\)%2031102012-limpo%20final.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/332_CPC%2030%20(R1)%2031102012-limpo%20final.pdf)
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2016). *CPC-47 - Receita de Contrato com Cliente*. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/527\\_CPC\\_47\\_Rev%2014.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/527_CPC_47_Rev%2014.pdf)
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2019). *Conheça o CPC*. Recuperado de: <http://www.cpc.org.br/CPC/CPC/Conheca-CPC>
- Comunicado nº 14259 de 10 de março de 2006. Comunica procedimentos para a convergência das normas de contabilidade e auditoria aplicáveis às instituições financeiras e às demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil com as normas internacionais promulgadas pelo International Accounting Standards Board (IASB) e pela International Federation of Accountants (IFAC). Recuperado de: [https://www.bcb.gov.br/pre/projeto\\_convergencia/convergencia.asp?frame=1](https://www.bcb.gov.br/pre/projeto_convergencia/convergencia.asp?frame=1)
- Costa, J.M. (2005). *Reflexões sobre o princípio da função social dos contratos*. Revista Direito GV, 1(1), 41-66.
- Cova, C. J. G. (2016). *Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que Trata do Reconhecimento das Receitas de Contratos com os Clientes, e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras*. Pensar Contábil, 17(64).
- da Costa, M. A. (2005). *Contabilidade da construção civil e atividade imobiliária*. Atlas.
- da Silva, A. C. R. (2013). *Manual de contabilidade para pequenas e médias empresas*. EDa Atlas SA.
- Dani, A. C., dos Santos, C. A., Panucci Filho, L., & Klann, R. C. (2017). *Efeito da adoção antecipada da IFRS 15 na Qualidade da Informação Contábil*. Enfoque: Reflexão Contábil, 36(2), 131-146.
- de Matos, E. B. S., de Souza Gonçalves, R., Niyama, J. K., & Marques, M. (2013). *Convergência internacional: análise da relação entre o processo normativo e a composição dos membros do IASB*. Advances in Scientific and Applied Accounting, 6(1), 66-91.
- de Oliveira, N. A. L., da Costa Junior, J. V., & Coutinho, A. H. (2013). *Regulação contábil no Brasil: uma análise dos processos de audiência pública do comitê de pronunciamentos contábeis (CPC) nos anos de 2007 a 2011*. Advances in Scientific and Applied Accounting, 6(1), 49-65.
- de Sousa, E. P. (2015). *Contabilidade de contratos de construção e de incorporação imobiliária*. Decreto-Lei n. 9.295, de 27 de maio de 1946. Cria o Conselho Federal de Contabilidade, define as atribuições do Contador e do Guarda-livros, e dá outras providências. Recuperado de: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Decreto-Lei/Del9295.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del9295.htm)
- Decreto-lei nº 2.416, de 17 de julho de 1940. Aprova a codificação das normas financeiras para os Estados e Municípios. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1937-1946/Del2416.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del2416.htm).
- Decreto-lei nº 2.627, de 26 de setembro de 1940. Dispõe sobre as sociedades por ações. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil/Decreto-Lei/Del2627.htm>.
- Deegan, C., & Unerman, J. (2011). *Unregulated corporate reporting decisions: considerations of systems-oriented theories*. Financial accounting theory. London: McGraw-Hill. Direct From Developers
- dos Santos, F. B., & Salotti, B. M. (2013). *O método de reconhecimento de receita adotado pelas entidades de incorporação imobiliária brasileiras compromete a comparabilidade das demonstrações financeiras?*. Revista Contemporânea de Contabilidade, 10(21), 3-24.
- Elliot, B., & Elliot, J. (2002). *Financial accounting, reporting and analysis: International edition*. Essex, UK: Pearson Education Ltd.
- Estadão. (2019). *Perspectivas para o mercado imobiliário em 2019*. Recuperado de: <https://politica.estadao.com.br/blogs/fausto-macedo/perspectivas-para-o-mercado-imobiliario-em-2019/>
- Fagundes, V. (2017). *O reconhecimento da receita em contratos com clientes com uma abordagem a adoção do CPC 47 (IFRS 15): um estudo comparativo das mudanças das normas em empresas de construção civil e incorporadoras*.

- Falcão, D. F., Pinto, L. J. S., & Niyama, J. K. (2014). *Reconhecimento da receita de venda imobiliária: um estudo das maiores s/a's brasileiras no mercado residencial*. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ, 19(1), 24-41.
- Faria, A. C. D., Iudícibus, S. D., & Marion, J. C. (2009). *Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação*.
- Ferreira, A. R., & Theóphilo, C. R. (2006). *Contabilidade da construção civil: estudo sobre as formas de mensuração e reconhecimento de resultados*. In Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC.
- Fogarty, T. J. (1992). *Financial accounting standard setting as an institutionalized action field: constraints, opportunities and dilemmas*. Journal of Accounting and Public Policy, 11(4), 331-355.
- Fonseca, R. G. (2007). *A função social do contrato e o alcance do artigo 421 do Código Civil*.
- Gemaque, L. S. B. (2010). *Convergência das normas e práticas contábeis brasileiras às normas internacionais e suas implicações no Ensino Superior em Ciências Contábeis* (Dissertação do Curso de Mestrado Profissional em Administração e Controladoria). Universidade Federal do Ceará, CE, Brasil
- Georgiou, G. (2004). *Corporate lobbying on accounting standards: Methods, timing and perceived effectiveness*. Abacus, 40(2), 219-237.
- Georgiou, G. (2005). *Investigating corporate management lobbying in the UK accounting standard-setting process: a multi-issue/multi-period approach*. Abacus, 41(3), 323-347.
- Georgiou, G. (2010). *The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users*. The British Accounting Review, 42(2), 103-118.
- GERON, C. (2008). *Evolução das práticas contábeis no Brasil nos últimos trinta anos: da lei nº 6.404/76 à Lei Nº 11.638/07* (Doctoral dissertation, Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis, no Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade)-Universidade de São Paulo, São Paulo).
- Ghilardi, M. F., Lapelle, H., & López Asensio, G. (2009). *La Cadena de la Construcción en Rosario: dinámica reciente y perspectivas ante la crisis*. XIV Reunión Anual Red PYMES Mercosur. Santa Fe.
- Giner, B., & Arce, M. (2012). *Lobbying on accounting standards: Evidence from IFRS 2 on share-based payments*. European Accounting Review, 21(4), 655-691.
- Giroto, M. (2012). *A migração das normas contábeis brasileiras para o padrão internacional: especialistas analisam o processo*. Revista Brasileira de Contabilidade, (175), 6-23.
- Hansen, T. B. (2011). *Lobbying of the IASB: an empirical investigation*. Journal of International Accounting Research, 10(2), 57-75.
- Higuchi, H., Higuchi, F. H., & Higuchi, C. H. (2009). *Imposto de renda das empresas*. São Paulo: Atlas.
- Hill, N. T., Shelton, S. W., & Stevens, K. T. (2002). *Corporate Lobbying Behaviour on Accounting for Stock-Based Compensation: Venue and Format Choices*. Abacus, 38(1), 78-90.
- Ikuno, L. M., Niyama, J. K., Botelho, D. R., & Santana, C. M. (2010). *Contabilidade internacional: uma análise da produção científica sobre os principais periódicos internacionais da área (2000 a 2009)*. In Congresso USP de contabilidade e controladoria, X.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2017). *Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo*. Recuperado de: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101671.pdf>
- Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (2005). *NPC 27 - Demonstrações Contábeis - Apresentação e Divulgações*. Recuperado de: <http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/detPublicacao.php?cod=137>
- Instrução CVM nº 457 de 13 de Julho de 2007*. Dispõe sobre a elaboração e divulgação das demonstrações financeiras consolidadas, com base no padrão contábil internacional emitido pelo International Accounting Standards Board - IASB. Recuperado de: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst457.html>
- Iudícibus, S. D., & Marion, J. C. (1997). Sérgio de. *Teoria da contabilidade*, 3.

- Iudícibus, S. D., Martins, E., & Gelbcke, E. R. (2009). *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. São Paulo: Atlas, 2009. Contabilidade Comercial, 8ª. Ed., São Paulo: Atlas.
- Kenny, S. Y., & Larson, R. K. (1993). *Lobbying behaviour and the development of international accounting standards: The case of the LASC's joint venture project*. *European Accounting Review*, 2(3), 531-554.
- Khamis, A. M. (2016). *Perception of Preparers and Auditors on New Revenue Recognition Standard (IFRS 15): Evidence From Egypt*. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis*, 3(2), 1-18.
- Knorová, K. (2016). *Do Czech companies disclose revenue in accordance with IFRS requirements?*. *European Financial and Accounting Journal*, 11(3), 69-84.
- Koh, W. C. (2011). *What drives firms' decisions to lobby and determinants of their lobbying positions: Evidence from firms' comment letter submissions during FASB's stock option expensing proposal in 2004*. *The International Journal of Accounting*, 46(1), 1-24.
- Langli, J. C., & Saudagaran, S. M. (2004). *Taxable income differences between foreign and domestic controlled corporations in Norway*. *European Accounting Review*, 13(4), 713-741.
- Larson, R. K. (2002). *The LASC's search for legitimacy: an analysis of the LASC's Standing Interpretations Committee*. *Advances in international accounting*, 15, 79-120.
- Larson, R. K. (2008). *An examination of comment letters to the LASC: special purpose entities*. *Research in accounting regulation*, 20, 27-46.
- Larson, R. K., & Kenny, S. Y. (2011). *The financing of the LASB: An analysis of donor diversity*. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(1), 1-19.
- Laux, C., & Leuz, C. (2009). *The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate*. *Accounting, organizations and society*, 34(6-7), 826-834.
- Lei n. 10.411, de 26 de fevereiro de 2002*. Altera e acresce dispositivos à Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, que dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/L10411.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10411.htm)
- Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007*. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm)
- Lei n. 6.385, de 07 de dezembro de 1976*. Dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L6385.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L6385.htm)
- Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976*. Dispõe sobre as sociedades por ações. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/16404compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404compilada.htm)
- Lei nº 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. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.931.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.931.htm)
- Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005*. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm)
- Lei nº 13.786, de 27 de dezembro de 2018*. Altera as Leis nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, e 6.766, de 19 de dezembro de 1979, para disciplinar a resolução do contrato por inadimplemento do adquirente de unidade imobiliária em incorporação imobiliária e em parcelamento de solo urbano.. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2015-2018/2018/Lei/L13786.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13786.htm)

- Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964.* Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/14591.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/14591.htm)
- Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965.* Disciplina o mercado de capitais e estabelece medidas para o seu desenvolvimento. Recuperado de: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L4728.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4728.htm).
- Lei nº 4.864, de 29 de novembro de 1965.* Cria Medidas de estímulo à Indústria de Construção Civil. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4864.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4864.htm)
- Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997.* Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências. Recuperado em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19514.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19514.htm)
- Leite, J. D. S. J. (2004). *O Ensino da Contabilidade Internacional em Cursos de Graduação em Ciências Contábeis e sua Importância para a formação de Contadores Globais*. Revista de Contadores, 42-48.
- LIPPI, R. (2009). *Mudança contábil exige novo perfil de profissionais*. Conselho Federal de Contabilidade. Jornal Valor Econômico. São Paulo. 03 de abril de 2009. Resgatado em: <http://www.jusbrasil.com.br/noticias/981433/mudanca-contabil-exige-novo-perfil-de-profissionais>.
- Lopes, A. B. (2002). *A informação contábil e o mercado de capitais*.
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2005). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*.
- Lopes, M.M.S. (1962). *Curso de Direito Civil, vol. VI. Direito das coisas: princípios gerais, posse, domínio e propriedade imóvel*. 2a. ed. Rio de Janeiro: Livraria Freitas Bastos s/a.
- Lopes, T. (2008). *A evidenciação das informações tributárias pelas instituições financeiras em face da convergência para as normas internacionais* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- MacArthur, J. B. (1988). *An analysis of the content of corporate submissions on proposed accounting standards in the UK*. Accounting and Business Research, 18(71), 213-226.
- Maia, H. A. (2011). *Impacto das características específicas das companhias abertas brasileiras no nível de evidenciação contábil durante o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade*.
- Marinho, D. M., & de Castro, M. A. F. (2018). *Análise Comparativa Da Alavancagem Do Setor Incorporador E O Acordo Da Basileia Iii No Brasil* (No. lares\_2018\_paper\_101-marinho-castro). Latin American Real Estate Society (LARES).
- Marion, J. C. (2005). *Contabilidade empresarial*. Atlas.
- Martins, E. (2003). *Contabilidade de custos (Vol. 9)*. São Paulo: Atlas.
- Martins, E., Gelbcke, E. R., & Iudícibus, S. D. (2000). *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. São Paulo: Atlas.
- McLeay, S., Ordelheide, D., & Young, S. (2000). *Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany*. Accounting, Organizations and Society, 25(1), 79-98.
- Meier, H. H., Alam, P., & Pearson, M. A. (1993). *Auditor lobbying for accounting standards: The case of banks and savings and loan associations*. Accounting and Business Research, 23(92), 477-487.
- Memorando CVM n. 6/2018, de 28 de junho de 2018.* Reconhecimento de receita nos contratos de compra e venda de unidade imobiliária não concluída nas companhias abertas brasileiras do setor de incorporação imobiliária – Processo CVM SEI 19957.006289/2018-37. Recuperado de: <http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/decisoes/anexos/2018/20180703/1063.pdf>
- Mendes, A. C. F., & QUEIROZ, L. D. M. (2015). *Formas de reconhecimento das receitas nas empresas de construção civil listadas na BM&F BOVESPA*. In CONGRESSO UFU DE CONTABILIDADE (Vol. 1).
- Mesquita, W. D. L. (2017). *Impactos da adoção do CPC-47 no reconhecimento e mensuração das receitas: um estudo de caso de uma empresa da construção civil*.
- Messineo, F. (1971). *Manual de Derecho Civil y Comercial Relaciones obligatorias singulares*.
- Miranda, P. D. (1954). *Tratado de direito privado: parte geral*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1.

- Mota, R. H. G., Barros C. S. J., Niyama, J. K., & Paulo, E. (2012). *Reconhecimento de receitas nos contratos de construção imobiliária: um estudo do exposure draft ED/2010/6-receita de contratos com clientes*. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ, 17(2), 89-103.
- Mott, A. M. B.; Sanches, S. L. R. *Quebra de Paradigmas na Pesquisa Contábil: Oportunidade para Compreender a IFRS 15 (2017)*. Congresso Anpcont.
- Müller, A., & Scherer, L. (2009). *Contabilidade avançada e internacional*. Saraiva Educação SA.
- Nascimento, H. J. D. A. (2007). *Reconhecimento de receita e despesa em empresas de construção civil no Brasil: um estudo da aderência às normas contábeis*.
- Niyama, J. K. (2005). *Contabilidade internacional*. São Paulo: Atlas.
- Niyama, J. K.; Silva, C. A. T. (2008). *Teoria da Contabilidade*, 3, São Paulo: Atlas.
- Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº 02 (2018). Registros contábeis referentes ao reconhecimento de receita nos contratos de compra e venda de unidade imobiliária não concluída nas companhias abertas do setor de incorporação imobiliária, a serem observados na elaboração das Demonstrações Financeiras para o exercício social encerrado em 31.12.2018. Recuperado de: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares/snc-sep/oc-snc-sep-0218.html>
- Oncioiu, I., & Tănase, A. E. (2016). *Revenue from Contracts with Customers under IFRS 15: new perspectives on practice*. EuroEconomica, 35(2).
- Orientação técnica 04 (2010). *Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras*. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/138\\_OCPC\\_04.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/138_OCPC_04.pdf)
- Paulo, E. (2002). *Comparação da estrutura conceitual da contabilidade financeira: experiência brasileira, norte-americana e internacional* (Doctoral dissertation, Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis-UnB/UFPB/UFPE/UFRN.).
- Pereira, C. M. D. S. (1996). *Condomínio e incorporações: edição atualizada segundo a legislação vigente*. Rio de Janeiro: Forense.
- Pereira, C. M. D. S. (2004). *Instituições de Direito Civil. vol. 3, 11.ª e.*, Rio de Janeiro: Forense
- Peters, M. (2016). *The new IFRS 15 standard: implementation challenges for Belgian companies*.
- Pirollo, G. M., Santos, E. O., Sanches, S. L. R., & Gonçalves, M. N. *O IFRS 15 no reconhecimento das receitas em empresas de construção civil listadas na Bm&Fbovespa*.
- Projeto de Lei nº 3.741 de 08 de novembro de 2000. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, define e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e publicação de demonstrações contábeis e dispõe sobre os requisitos de qualificação de entidades de estudo e divulgação de princípios, normas e padrões de contabilidade e auditoria como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público. Recuperado em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=20141>
- Radebaugh, L. H., & Gray, S. J. (1993). *Pressures for international accounting harmonisation and disclosure. International Accounting and Multinational Enterprises*, third edition. New York: Wiley.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). *Accounting theory*. (5ª ed.). Londres: Thomson
- Recurso Especial 1.115.605/RJ (2009). Relator: Ministra Nancy Andrighui. Recuperado de: <https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/18804950/recurso-especial-resp-1115605-rj-2009-0004408-1/inteiro-teor-18804951?ref=juris-tabs>
- Recurso Especial 1.599.511/SP (2016) Relator: Paulo de Tarso Sanseverino. Recuperado de: <https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/381341817/recurso-especial-resp-1599511-sp-2016-0129715-8/relatorio-e-voto-381341838?ref=juris-tabs>
- Rego, W. (2015). *Breves apontamentos acerca dos fatos e das questões jurídicas abordadas no Acórdão do Recurso Especial n. 1.300.418-SC (2012/0000392-9)*. Revista do Superior Tribunal de Justiça - Edição comemorativa dos 25 anos do Código de Defesa do Consumidor.
- Reis, L. H. D. S. (2017). *Mudanças nos princípios contábeis, na evolução da teoria e normas de contabilidade*.

- Resolução CFC nº 1.055 de 07 de outubro de 2005. Cria o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), e dá outras providências. Recuperado de: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/legislacao/cfc1055.htm>
- Resolução n. 1.103, de 28 de setembro de 2007. Cria o Comitê Gestor da Convergência no Brasil, e dá outras providências. Recuperado de [http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES\\_1103.doc](http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1103.doc)
- Santos, J. L. D., Schmidt, P., & MACHADO, N. P. (2005). *Fundamentos da teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Scherrer, A. M. (2000). *Contabilidade Imobiliária: Abordagem Sistemática, Gerencial E Fiscal*. Editora Atlas SA.
- Schmidt, P.; Santos, J. L. *História da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 2006.
- Scramin, M. A. D. M. (2012). *Adoção do IFRS e CPCs no reconhecimento da receita e despesa em empresas de construção civil do ramo imobiliário: efeitos na qualidade das informações contábeis*.
- Severiano, L. S., de Alencar, R. C., & da Rocha Garcia, E. A. *ADOÇÃO DA IFRS 15–REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS EM EMPRESAS BRASILEIRAS: PRINCIPAIS OBSTÁCULOS*. Ciências Sociais Aplicadas em Revista, 17(32), 146-166.
- Silva, Cátia Beatriz Amaral; Madeira, Geová José; Assis, José Luiz Ferreira (2004). *Harmonização de normas contábeis: um estudo sobre as divergências entre normas contábeis internacionais e seus reflexos na contabilidade brasileira*. Revista Contemporânea de Contabilidade. a. 1, v. 1, nº 1, janº/junº 2004.
- Souza, E. T., Souza, C. A., & Dalfior, V. A. O. (2015). *O impacto do IFRS 15–Receita de contratos com clientes nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras*. IN: Simpósio de excelência em gestão e tecnologia, 28.
- Stenka, R., & Taylor, P. (2010). *Setting UK standards on the concept of control: an analysis of lobbying behaviour*. *Accounting and Business Research*, 40(2), 109-130.
- Tandy, P. R., & Wilburn, N. L. (1996). *The academic community's participation in standard setting: Submission of comment letters on SFAS nos. 1-117*. *Accounting Horizons*, 10(3), 92.
- Tavares, M. F. N., Paulo, E., dos Anjos, L. C. M., & Carter, D. (2013). *Contribuições ao exposure draft revenue from contracts with costumers: análise das opiniões das firmas sobre a obrigação de desempenho onerosa*. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 18(2), 81-99.
- Tavares, T. N. (2016). *A implementação do IFRS 15 no Brasil: análise das mudanças nos processos e controles internos para reconhecimento da receita nos contratos de construção*.
- Teixeira, L. P., & de Carvalho, F. M. A. (2005). *A construção civil como instrumento do desenvolvimento da economia brasileira*. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, (109), 9-26.
- Timm, L. B. (2009). *Ainda sobre a função social do direito contratual no Código Civil brasileiro: justiça distributiva versus eficiência econômica*. *Revista da AMDE*, 2.
- Tutticci, I., Dunstan, K., & Holmes, S. (1994). *Respondent Lobbying in the Australian Accounting Standard-setting Process*. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.
- Valor Econômico. (2017). *CVM vai manter forma de registro de receita*. Recuperado de: <https://valor.globo.com/empresas/coluna/cvm-vai-manter-forma-de-registro-de-receita.ghtml>
- Valor Econômico. (2018). *Incorporadoras continuarão a poder reconhecer receita ao longo da obra*. Recuperado de: <https://www.valor.com.br/empresas/5638799/incorporadoras-continuarao-poder-reconhecer-receita-ao-longo-da-obra>
- Watanabe, L. (2009). *A primeira adoção das normas internacionais de contabilidade: ensaio nas demonstrações financeiras das empresas brasileiras do setor da construção civil e incorporação imobiliária*.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). *Towards a positive theory of the determination of accounting standards*. *Accounting review*, 112-134.
- Weetman, P., Davie, E. S., & Collins, W. (1996). *Lobbying on accounting issues*. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.

- Weffort, E. F. J., & Carvalho, L. N. G. de. (2003). *O Brasil e a harmonização contábil internacional: influências dos sistemas jurídico e educacional, da cultura e do mercado*. Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Zanelatto, F. A. (2014). *Aspectos contábeis e fiscais da construção civil com enfoque no CPC 17-Contratos de Construção*.