

Antonio Zoratto Sanvicente

Professor Titular em Teoria da Administração Financeira — FEA/ USP
Professor Doutor do Departamento de Administração — FEA/USP

Introdução

A proposta de criação de um indexador específico a cada empresa, tendo em vista ajustar os seus resultados operacionais segundo as peculiaridades dessa empresa, feita em Famá (1986), pode ser incluída, na terminologia de *Demski & Feltham* (1976), como um exemplo do problema de "escolha entre alternativa de mensuração.

Tendo em vista algumas afirmações feitas no texto apresentado pelo autor da proposta na palestra que proferiu no IV Encontro Anual de Executivos Financeiros (Famá [1987]), tais como, por exemplo, as de que, sob inflação, "o lucro passa a ser apenas um valor nominal sem guardar relação real com os itens que lhe deram origem" (p.2), e que é portanto preciso "ajustar o lucro nominal à realidade" (p.2). é importante lembrar que esse tipo de proposição representa apenas um dos enfoques com os quais tem se desenvolvido o pensamento em Contabilidade, bem como salientar que há outros aspectos, ignorados na proposta, que não poderiam justificar esse tipo de afirmação, de acordo com um enfoque mais completo e moderno do que é a informação contábil.

Segundo *Demski & Feltham*, a literatura contábil está repleta de exposições sobre prós e contras de métodos específicos de mensuração de custos e resultados; exemplos são as discussões sobre custeio direto e custeio por absorção, as maneiras de medir ativos para cálculo da taxa de retorno sobre o investimento (*ROI*) afixação de preços de transferência entre unidades de uma mesma empresa, e métodos alternativos de alocação ou rateio de despesas gerais a produtos ou centros de custo.

Entretanto, segundo esses autores, essa literatura não havia desenvolvido, a época em que sua obra foi publicada, uma base conceitual para a escolha entre alternativas de mensuração. Para esses autores, existe um enfoque que preenche essa lacuna: fazer a escolha entre alternativas a partir de uma análise apoiada na teoria econômica, e encarada como uma decisão. Tal como na teoria do consumidor, o que é "melhor" depende de oportunidades, preferências e expectativas. Neste caso, o objetivo de escolha é informação, e é preciso considerar todos os recursos consumidos em sua obtenção. Assim sendo, a escolha deve ser feita com base no impacto esperado de medidas alternativas de custo sobre os resultados das ações selecionadas pelos usuários dessas medidas. Os autores reafirmam que não se trata de um enfoque revolucionário, mas que apresenta como vantagem reconhecer formalmente o problema de escolha de informação enfrentado pelo contador ou pelo "controller".

Três Enfoques Básicos

Para *Demski & Feltham*, há três enfoques gerais que têm tido impacto importante sobre a evolução do pensamento em Contabilidade, os quais passamos a explicar, mantendo os seus títulos no original:

1) “*historical communication*”

Este enfoque apoia-se na crença de que é possível estabelecer um conjunto único de regras de coleta e processamento de dados que permite que os dados resultantes sejam compreendidos por qualquer usuário. Assim, caberia ao usuário fazer os ajustes, nos dados que recebesse, para atender seus fins específicos. A decorrência lógica desse enfoque é o desenvolvimento de padrões e princípios de contabilidade, implicitamente baseado no conceito de verdade absoluta, sendo a principal tarefa do contador “escolher o procedimento de mensuração que identifica o custo verdadeiro, ou, pelo menos dele se aproxima” (*Demski & Feltham. p. 5*).

Nos trabalhos apresentados por Famá, citados, encontramos exemplos dessa posição, como também já foi reproduzido. Outros casos encontram-se no texto de sua palestra: usando a técnica por ele proposta, “obten-se uma medida do desempenho real da empresa” (Fama, [1987, p.8, nossa ênfase]).

Isso não quer dizer que algumas obras muito conhecidas, recentes, e outras não tão recentes assim, não reflitam posição semelhante. Como exemplo do segundo caso, citamos o .utilizadíssimo manual e *Horngren* (1972. p. 313): “A aceitação do custeio direto para fins de publicação externa de demonstrativos não deve ser a questão mais importante para contadores e administradores. Os sistemas de uma empresa permitem o uso de qualquer um dos métodos; o ponto importante é que os relatórios internos devem usar o enfoque de contribuição, isto é, o custeio direto como técnica de avaliação e controle” (nossa ênfase).

Já como exemplo de obra mais recente, e que está exercendo uma influência muito grande sobre os estudiosos desta área, podemos citar *Johnson & Kaplan* (1987) Esses autores propõem um re-exame da Contabilidade Gerencial para que “decisões possam ser tomadas com a melhor informação possível” (p.4), e mais adiante criticam os sistemas atuais e de informações contábeis para fins de gestão dizendo, entre outras coisas, que neles” o custeio de produtos é distorcido (p. 13), o que pressupõe, obviamente, existência de um custeio “correto” (nossa ênfase, acima).

2) “*user decision model*”

Neste segundo enfoque, parte-se da identificação das decisões a serem tomadas (por exemplo: investimento, fixação de preços, volume de operação). É reconhecida a possibilidade de que modelos diferentes de decisão conduzam a necessidade de geração de dados distintos. O desenvolvimento do *management accounting* “, particularmente o custeio”.

direto, decorreu dessa idéia, e é o seu estado atual que é criticado por *Johnson & Kaplan*. Esse enfoque teve uma contribuição importante porque refletiu um reconhecimento de que há diferenças entre usuários. Entretanto, os dois enfoques anteriores têm, segundo *Demski & Feltham*, três defeitos básicos:

a) a verdade não pode ser obtida a custo zero, ou seja, toda mensuração consome recursos. Portanto, qualquer teoria de mensuração deve ter com componente o custo de mensuração (p.7-8) para *Demski & Feltham*. Os dois enfoques anteriores consideram custos e benefícios implicitamente. Assim, para o enfoque de “*historical communication*”, não vale a pena fazê-lo. Entretanto, o problema é que nesses enfoques isso não é feito explicitamente. Por isso, eles são incapazes de explicar porque um método de custeio é escolhido, e não outro, e muito menos indicar que considerações deveriam ser feitas ao se avaliar a viabilidade de substituir um método de mensuração de custos ou resultados por outro.

b) como os usuários de informações operam sob incerteza, o reconhecimento desse fato põe em cheque o conceito de “custo verdadeiro” ou “custo real”, já que ele implicitamente pressupõe um ambiente de certeza.

c) para pessoas diferentes, com preferências distintas, as reações a medidas específicas também podem ser diferentes. Como exemplo, citam a possibilidade de distorção intencional de padrões de custo numa empresa, quando um gerente comunica padrões a um subordinado. Para o gerente, eles são razoáveis, mas, para o subordinado, são “apertados” em demasia. Portanto, poder-se-ia falar em dois “custos verdadeiros”.

Demski & Feltham propõem um terceiro enfoque:

3) “*information evaluation*”

Segundo este enfoque, maneiras diferentes de medir custos ou resultados são preferíveis na medida em que produzem resultados mais desejáveis do que os recursos que consomem. Por exemplo, dizem que “um sistema de mensuração que distorce sistematicamente o saldo de caixa de uma empresa pode ser desejável, dependendo da aplicação a que se destinam os dados e do custo de produção de medidas mais precisas”(p.8).

Ilustração “*informação Evaluation*”

Para fixar melhor as idéias, reproduzimos abaixo, de maneira resumida, o exemplo apresentado por *Demski & Feltham* para explicar o enfoque que propõem.

Exemplo: Imagine-se o caso de uma empresa à qual é feita uma

encomenda especial, de 1000 unidades de um produto, ao preço unitário de \$20. A encomenda é dita especial no sentido de que não se repetirá e não eteterirá com as vendas atuais e tutoras na empresa.

Os custos estão assim estimados:

matéria-prima: \$ 5.000

Mão-de-Obra Direta: 800 horas no departamento A

200 horas no departamento B

A encomenda se será aceita se tiver margem ai contribuição esperada positiva, ou seja, se o incremento esperado de custos de mão-de-obra direta e despesas gerais for interior a \$ 15.000, ou seja, incremento de receita menos incremento de custos de matéria-prima.

No sistema de mensuração de custos atualmente usado pela empresa, a alocação de custos de mão-de-obra direta e despesas gerais variáveis aos produtos é feita segundo uma taxa média, calculada para toda a fábrica. No período mais recente, essa taxa foi de \$ 16 por hora de mão-de-obra direta.

Portanto, nas condições presentes, a margem de contribuição esperada é: \$ 20.000 - \$ 5.000 - \$16 (800+200) = -\$ 1.000, e a encomenda deveria ser rejeitada.

suponhamos, porém, que seja feita uma análise para calcular novamente as taxas de alocação. Ou seja, que alguém proponha um sistema supostamente "melhor", "mais preciso", ou "real". O que o enfoque de "information evaluation", sendo atualmente explicado, pretende indicar é que a pergunta apropriada, neste momento, é: deve ser feita a análise e devem ser fornecidos os seus resultados a quem vai tomar a decisão? A atitude correta não é: e na indiscutível que devemos usar o novo sistema, Afinal, ele é "melhor"!

Imaginemos que o contador suponha que a análise, uma vez feita, apresente um dos três resultados possíveis indicados a seguir:

| Evento | Taxa para Depto. A | Taxa para Depto. B |
|---------------|---------------------------|---------------------------|
| 1 | \$12 | \$ 20 |
| 2 | 14 | 18 |
| 3 | 16 | 16 |

Como pode ser observado, o terceiro evento significa: "foi feita uma nova análise e se confirmou a média que já utilizávamos". Para uso posterior, imaginemos que os três eventos tenham as seguintes probabilidades: 0,2;

0,2 e 0,6 respectivamente.

Com os dados acima, os resultados possíveis passariam a ser:

| | Evento 1 | Evento 2 | Evento 3 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| Receita adicional | \$20.000 | \$20.000 | \$20.000 |
| Custos adicionais | | | |
| Materia prima | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Mão-de-obra e despesas gerais e variáveis | | | |
| Depto. A | 9.600 | 11.200 | 12.800 |
| Depto. B | 4.000 | 3.600 | 3.200 |
| Total de custos | \$18.600 | \$19.800 | \$21.000 |
| Margem de contribuição | \$ 1.400 | \$ 200 | \$-1.000 |

Supomos que o responsável pela decisão em relação à encomenda, conhecendo os resultados da análise, os use na tomada da decisão. Portanto, a encomenda só será aceita pela empresa se a análise produzir a informação de que as taxas são iguais a \$ 12 e \$ 20, ou \$ 14 e \$ 18 (isto é, se a "realidade" for diferente do que se conhece antes da Implantação do novo método de mensuração).

Para o contador, cujo problema é **decidir entre sistemas de estimação de taxas** (uma decisão muito diferente, e anterior, portanto, à que foi exposta no parágrafo precedente), há duas alternativas:

- não mudar o sistema de mensuração, com resultado adicional, para a empresa, igual a \$ 0;
- fazer a substituição pelo novo sistema, "real", com ganho adicional de \$ 1.400, \$ 200, ou \$ 0 (no terceiro evento, como nos demais, o usuário da informação toma a decisão racional, dada a informação obtida, isto é, se ocorrem os eventos 1 ou 2, a encomenda é aceita, e se ocorre o evento 3, como resultado da análise, a encomenda não é aceita), menos o custo da análise".

Como escolher? Tudo depende de preferências (racionalidade e aversão a risco), expectativas quanto à possibilidade de ocorrência de cada evento, e do custo da análise (representado abaixo por C).

Supondo que as preferências sejam expressas por neutralidade em relação ao risco, e com as probabilidades acima fornecidas, temos:

$$\text{Margem de contribuição esperada} = 0,2 (\$1.400) + 0,2(\$ 200) + 0,6 (\$ 0) - c = \$320 - c$$

Assim, a análise (mudança de sistema de mensuração) só valeria a pena se $C < \$ 320$.

Em outras palavras, **SE O CUSTO DA ANÁLISE FOR SUPERIOR A \$ 320, NÃO VALERÁ A PENA USAR UM SISTEMA DE MENSURAÇÃO SUPOSTAMENTE "MAIS CORRETO OU "REAL"!**

Considerações sobre o Custo da Informação

Uma possível crítica ao enfoque exemplificado seria a de que, na prática, isto é, em situações mais próximas da realidade, é muito difícil estimar o custo da informação, Isso é, porém, não é correto.

O que foi visto nesse exemplo é uma aplicação da idéia de cálculo do "valor esperado da informação imperfeita" (ver *Holloway* [19791], para uma apresentação completa, e Foster (1978, Cap. 1), para uma aplicação a um problema na área de Contabilidade). A sua principal vantagem é permitir que se determine formalmente o benefício marginal de novas informações, e se fixe o custo máximo que estaríamos dispostos a pagar pelas novas informações (custo marginal).

Neste sentido, a parte mais complexa da análise não é o cálculo do custo da informação, e sim o cálculo dos benefícios, mas é justamente para isso que se usa a "teoria da decisão". Para se ter uma noção do que seria preciso para chegar a um cálculo do custo de um novo sistema de informações, basta ver o texto às páginas 147-148 de Famá (1986), para se perceber que bastaria orçar as diversas atividades ali previsíveis:

"No caso das sociedades pesquisadas, analisaram-se os resultados de cerca de 3.600 notas fiscais de recebimento e cerca de 6.400 notas fiscais de vendas, recebidas e emitidas mensalmente em empresas que possuem, em média, 3.640 funcionários, 56 tipos de linhas de produtos e cerca de 60 tipos principais de "matérias-primas".

O volume do processamento necessário para esses dados de entrada poderia ser estimado facilmente através das análises exigidas, do tempo de digitação, e da velocidade com a qual a unidade central de processamento de dados produziria o número-índice aí proposto. (É preciso lembrar que esse levantamento destinou-se não apenas a eventual utilização regular do indexador interno, mas principalmente ao seu desenvolvimento inicial para implantação.)

E tampouco é única a idéia de comparar custos e benefícios de índices diferentes de preços da "teoria da decisão". Para comprovar isso, veja-se o artigo de *Shriver* (1986), no qual, em resposta a uma solicitação do *Financial Accounting Standards Board*, e para avaliar a "confiabilidade dos dados exigidos pelo *Statement 33*", são apresentadas evidências sobre a precisão de diferentes índices para a estimação de custos correntes de máquinas e equipamentos.

Uma das conclusões desse artigo é bastante relevante ao contexto da presente discussão: "os índices mais específicos nem sempre resultam

em precisão maior de que índices mais agregados” (p. 162). Compare-se essa conclusão de uma análise quantitativa extensiva com a opinião expressa em Famá (1986, p.5):

“O índice de variação do valor da ORTN, assim como qualquer outro índice genérico da Economia [sic], tais como IGP, INPC, taxa de variação cambial, etc., mantém a grande restrição de não especificidade da própria empresa” (nossa ênfase).

A esta altura, espero que o leitor já tenha compreendido que a palavra restrição é imprópria, quando se discute o papel do dado contábil do ponto de vista da teoria da informação: o índice tem valor (seu benefício marginal é superior a seu custo marginal) ou não o tem, e pode muito bem acontecer que essa relação seja mais favorável para um índice “genérico” do que para um índice mais “específico”, ou ainda, como mostra Shriver, que um índice genérico pode levar a melhores previsões do que índices específicos.

EM RESUMO, É IMPORTANTE, ESPECIALMENTE PARA AQUELES QUE SE PREOCUPAM COM A “PRÁTICA”, QUE NÃO PODEMOS FUGIR A UMA QUANTIFICAÇÃO DE CUSTOS E BENEFÍCIOS; O “TEÓRICO” E INACEITÁVEL É FICAR LIMITADO A ARGUMENTAR QUE NOVAS INFORMAÇÕES DEVEM SER OBTIDAS PORQUE SÃO “MELHORES” OU MAIS “CORRETAS”.

Evidências sobre a Utilidade de Informações Alternativas para os

Devido à falta de pesquisa sobre a reação do público investidor à divulgação de informações contábeis e financeiras no mercado brasileiro de ações, nada pode ser afirmado ainda sobre a “utilidade” de métodos diferentes de ajuste de demonstrativos em função da inflação.

E é justamente por isso que é de estranhar que se introduziu, pela Instrução CVM nº- 64, de 19 de maio de 1987, o método de correção integral com a intenção de homogeneizar a publicação de resultados, com a declarada finalidade de aprimora-la (torna-la “melhor” na linguagem deste trabalho).

Essa intenção fica clara no texto da Nota Explicativa à Instrução, que diz ter havido uma preocupação “com a evolução qualitativa das demonstrações financeiras”, e se refere a “pilares básicos” da Contabilidade. Portanto, também aí se acreditou num conceito de “verdade absoluta”. já apontado acima, que nada tem a ver com o valor da informação que está sendo produzida.

Voltando à questão da “utilidade” das informações sobre o efeito da inflação nas empresas, podemos citar os resultados comentados em Griffin (1982):

“Com base em numerosas pesquisas, demonstrações suplementares sobre custos de reposição de ativos ou avaliação de despesas a valores correntes parecem não ter tido impacto significativo sobre retornos em títulos”. (p.191) Isso quer dizer, na verdade, que sua publicação, em função do FAS 33 (“*financial reporting and changing prices*”), pareceu não fornecer novas informações ao mercado, o que não

quer dizer que não seja relevante, pois poderia ter sido obtida de outra maneira; o "sistema FAS 33", isto sim, é que não tinha "conteúdo informacional". Prosseguindo, Griffin diz que esses resultados (a irrelevância do FAS 33) foram verificados "apesar da queda óbvia e às vezes dramáticas pela taxa de retorno contábil resultante da formação de lucros baseados em custo Histórico para o uso de custo corrente ou custo de reposição".

Em função de sua reduzida informatividade, o que era preconizado pelo FAS 33 veio a desaparecer virtualmente em 1986 com o FAS 89. Em vigor desde 2 de dezembro de 1986, essa nova norma suplantou não só a de número 33, como suas adaptações e complementações: FAS 39, 40, 41, 46, 54, 69, 70 e 82.

Por 4 votos a 3, o FASB tornou voluntária a divulgação suplementar de informações a custo corrente e poder aquisitivo constante, e isso em consequência de um experimento que havia durado cinco anos.

Conforme a revista FORBES (1º. de junho de 1987). Inicialmente, na década de 1970, as grandes empresas haviam resistido a introdução de alguma fórmula de ajuste pela inflação porque temiam que qualquer fórmula de reajuste resultasse em informações sem utilidade e levasse a custos maiores.

É importante lembrar que o FAS 33 exigia a determinação de custos correntes, levando a investigação dos preços de ativos e tecnologias ao nível do estado da arte e não uma simples indexação de custos históricos (seja por um índice oficial comum ou por um indexador específico), e portanto, era um sistema relativamente caro. Em que pese essa diferença importante não deixa de ser interessante observar como os aspectos básicos da discussão aparentemente conceitual desenvolvido neste trabalho estão principalmente preocupados com os aspectos práticos do problema, conforme as ênfases feitas no parágrafo anterior.

Por fim, e por motivos de coerência, é preciso não esquecer que uma questão empírica crucial, que ainda sequer começamos a estudar, é a do possível impacto, sobre preços de mercado de valores mobiliários da divulgação de demonstrações financeiras ajustadas à variação de preço no Brasil. É possível que esse impacto seja substancial (ou não) e que assim esses ajustes possam ser considerados informativos (ou não), mas, enquanto esse estudo não for feito, não é recomendável confirmar que o ajuste contribui com algo de significado.

É provável que esses ajustes sejam tão mais informativos quanto menor for a correlação entre valores correntes e valores históricos nas demonstrações financeiras de uma dada empresa. (Caso contrário se a correlação fosse elevada), a informação equivalente poderia ser conseguida com a série de valores históricos. E aí é plausível que essa informatividade não dependa, necessariamente, do nível da taxa de inflação.

Resumo

No objetivo de escolha da informação é preciso considerar todos os recursos consumidos em sua obtenção. Assim sendo, a escolha deve ser feita com base no impacto esperado de medidas alternativas de custo sobre os resultados das ações selecionadas pelos usuários dessas medidas.

- Entendo as críticas de Demski & Feltham deve-se observar que:
- a) a verdade não pode ser obtida a custo zero, ou seja, toda mensuração consome recursos:
 - b) como os usuários de informações operam sob incerteza, o reconhecimento desse fato põe em cheque o conceito de “custo verdadeiro” ou “custo real”, já que ele implicitamente pressupõe um ambiente de certeza.
 - c) para pessoas diferentes, com preferências, distintas, as reações a medidas específicas também podem ser diferentes. Como exemplo citam a possibilidade de distorção intencional de padrões de custo numa empresa, quando um gerente comunica padrões a um subordinado. Para o gerente, eles são razoáveis, mas, para o subordinado, são “apertados” em demasia. Portanto, poder-se-ia falar em dois “custos verdadeiros”.

Portanto, é importante, especialmente para aqueles que se preocupam com a “prática”. que não podemos fugir a uma quantificação de custos e benefícios: o “teórico” e inaceitável é ficar limitado a argumentar que novas informações devem ser obtidas porque são “melhores” ou “mais corretas”.

Referências Bibliográficas

DEMSKI, J.S. & PELTHAM, G. A. *Cost determination: A conceptual approach.* Iowa: Iowa State University Press, 1976

FAMA, R Análise ao desempenho operacional das empresas com a utilização de numeros-índices: Um estudo num conglomerado empresarial. Tese (Doutorado). São Paulo, 1986. Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo.

-----Indexador interno das empresas versus OTN e Dólar. Palestra proferida no IV Encontro Anual dos Executivos Financeiros, em 24 de agosto de 1987.

FOASTER, G *Financial statement analysis.* NJ. Prentice-Hall, 1978.

GRIFFIN, P.A. *Usefulness investors and creditors of information provided by financial reporting.* *Financial Accounting, Standards Board Research Report.* CT. Stamford. 1982.

HOLLOWAY, C.A. *Decision making under uncertainty: models and choices.* NJ.: Prentice-Hall, 1979 .

HORNGREN C.T. *Cost Accounting* 3rd . Edition. NJ.: Prentice-Hall, 1972

JOHNGREN H T. & KAPLAN R S. *Relevance lost: The rise and fall of management accounting.* Boston: Harvard Business School Press. 1987

SHIVER K A. *Further evidence on the marginal Gains in accuracy of*

alternative levels of specificity of the producer price index.. Journal of Accounting Research. Spring. 1986. p 151-165.

FORBES. *Victory at Last?* 1º ao junho de 1987. p 65-6.

Nota do Autor

Agradeço às sugestões feitas pelo Prof. Dr. Sergio de Ludicibus, que permitiram investigar novos aspectos da questão, que julgo terem enriquecido com o trabalho