
MENSURAÇÃO DE ATIVOS NOS RELATÓRIOS GERENCIAIS DE COMPANHIAS ABERTAS

ARTIGO - MARKETING

Reinaldo Guerreiro

Professor Titular do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA/USP

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA/USP

Pesquisador da FIPECAFI-FEA-USP

E-mail: reiguerr@usp.br

Recebido em: 18/05/2005

Aprovado em: 18/09/2005

Jaime Crozati

Professor da Universidade Estadual de Maringá

Doutor em Contabilidade e Controladoria pela FEA/USP

E-mail: jcrozatti@uem.br

Máisa de Souza Ribeiro

Professora do Departamento de Contabilidade da FEA-RP/USP

Chefe do Departamento de Contabilidade da FEA-RP/USP

E-mail: maisorib@usp.br

RESUMO

Este trabalho tem o objetivo de identificar como determinados conceitos apresentados na teoria contábil estão sendo usados por empresas brasileiras na prática da mensuração de ativos para efeito de elaboração de relatórios gerenciais. A pesquisa foi realizada mediante o envio de 133 questionários a um conjunto de empresas selecionadas, cadastradas no banco de dados da FIPECAFI-FEA-USP. Desses questionários, 53 corretamente respondidos foram utilizados. Os resultados evidenciam que os conceitos de mensuração de ativos que seguem os preceitos da legislação societária e fiscal são os mais utilizados na preparação dos relatórios gerenciais pelas empresas da amostra. Estes resultados indicam que, no âmbito das grandes empresas brasileiras, a prática da contabilidade gerencial está intimamente associada às normas e regulamentos da contabilidade fiscal e societária e que conceitos de mensuração contábeis considerados inovadores têm baixo grau de utilização.

Palavras-chave: Contabilidade gerencial, Mensuração de ativos, Companhias abertas.

ASSET EVALUATION FOR MANAGEMENT REPORTS OF BRAZILIAN PUBLIC COMPANIES

ABSTRACT

This paper identified specific concepts presented in accounting theory and their use in the determination of assets for reports. A questionnaire on the subject was sent to 133 companies selected from the FIPECAFI-FEA-USP database, produced 53 replies that qualified. Results showed that the traditional concepts of asset evaluation in accordance with legal organizational and fiscal principles were most frequently employed and also disclosed only a limited use of concepts considered to be innovative, in management reports by public companies.

Key words: Management accounting, Asset measurement, Public companies.

1. INTRODUÇÃO

A inovação em tecnologia tem-se caracterizado por ser um dos principais caminhos dentre os utilizados pelas empresas para obterem níveis crescentes de eficácia. No campo da mensuração de ativos, a inovação se dá pela utilização de conceitos que evidenciam de forma mais adequada o valor econômico dos objetos e eventos. Esse atributo é mensurado por meio de critérios e conceitos diferentes dos utilizados na prática da mensuração contábil para finalidades societárias e fiscais, que podem ser considerados “mais avançados”, uma vez que prometem explicitar melhor a situação econômica relatada no relatório ao usuário. Na obra da Fipecafi (2001) é apresentado um rol de conceitos a serem utilizados na mensuração de ativos. Grande parte desses conceitos somente pode ser utilizada nos relatórios destinados ao usuário interno, já que não atende às normas da contabilidade societária e fiscal.

Tendo em vista que estão implícitos nesses conceitos aspectos de inovação e avanço conceitual, é esperado que, com sua utilização, haja aumento no nível de eficácia das decisões dos gestores. Diversos autores, entre os quais Johnson e Kaplan (1991), Catelli (1999), Shank e Govindarajan (1997), atribuem a esses conceitos um certo grau de responsabilidade pelo sucesso de empresas, pois eles estão presentes no processo de decisão e são imprescindíveis como instrumentos de gestão em ambientes competitivos. Em geral, os conceitos propõem a obtenção de uma visão mais clara e objetiva da realidade nas organizações. O objetivo ao se utilizarem tais conceitos é propiciar aos tomadores de decisão condições mais favoráveis para a elevação contínua do nível de eficácia da empresa. Um exemplo da necessidade de novos conceitos nos relatórios gerenciais é a afirmação de Iudícibus (2000a:23) de que a contabilidade deve “[...] desvencilhar-se dos atávicos apegos a custos e preços para aventurar-se, com risco calculado, para o valor”, sob pena de viver um relacionamento com o usuário tomador de decisões “[...] como num casamento de conveniência, no qual os cônjuges (contabilidade e decisões) não serão felizes”. Para esse autor, esta situação é resultado da crescente necessidade dos usuários de conhecer o valor dos eventos e objetos, e não só do custo, como vem sendo feito.

A obra da Fipecafi (2001) defende uma informação contábil suportada por modelos de mensuração complementares que utilizem dois ou mais critérios de forma paralela e comparativa. Para essa instituição, a informação nessa condição seria mais transparente e propiciaria uma visão maior dos eventos contemplados, e também haveria a necessidade de adequada preparação das pessoas para seu uso. Iudícibus (2000a) dá exemplos das diversas discussões que têm sido feitas sobre a necessidade de mudança por força das condições do ambiente. As escolas de contabilidade, principais centros de desenvolvimento dessa área de conhecimento no Brasil e em muitos países, têm tentado oferecer à comunidade novos conceitos que podem, segundo argumentam diversos autores, contribuir com a esperada melhoria no nível de eficácia das decisões. O que se observa é que esses conceitos, por representarem um certo avanço e inovação em relação a outros utilizados há mais tempo, apresentam um nível maior de sofisticação na evidenciação da realidade econômica das empresas.

Diante do contexto apresentado, este trabalho tem por objetivo identificar como os conceitos relativos à mensuração de ativos disponíveis na teoria contábil estão sendo utilizados praticamente nas empresas. Pretende-se confrontar a prática nas empresas com os parâmetros da teoria contábil apresentada na bibliografia, no que se refere aos conceitos de mensuração de ativos. Neste estudo, a preocupação em focar os conceitos que suportam a mensuração de ativos relaciona-se ao fato de que essa mensuração está no cerne da teoria da contabilidade (IUDÍCIBUS, 2000b) e afeta toda a experiência e as decisões dos gestores. Nesse sentido, a metodologia utilizada para o desenvolvimento deste trabalho fundamenta-se na revisão de literatura relativa aos conceitos de mensuração de ativos e em pesquisa empírica com uma amostra selecionada de empresas de capital aberto.

2. FUNDAMENTAÇÃO CONCEITUAL

Tendo em vista o objetivo deste estudo, efetuou-se uma revisão bibliográfica para fundamentar conceitualmente a questão central da pesquisa. Dessa forma, foca-se inicialmente o tema da mensuração de ativos. A teoria contábil indica que os ativos podem ser mensurados sob duas

abordagens: a valores de entrada, que representam o montante sacrificado pela empresa para a obtenção do ativo, e a valores de saída, que representam o montante a ser incorporado ao patrimônio da empresa no caso de alienação do ativo. Os demais temas da revisão conceitual objetos da pesquisa são: os métodos de custeio, o tratamento contábil dos efeitos da inflação e a prática da depreciação.

2.1. Mensuração a valores de entrada

Em contabilidade, a mensuração pelos valores de entrada traduz o sentido de custo. O custo representa o montante de recursos sacrificados para a obtenção de outro recurso ou conjunto de recursos. Os conceitos de mensuração com base no custo evidenciam quanto a empresa sacrifica de seus ativos para a obtenção de novos ativos. Segundo a obra da Fipecafi (2001:28), os valores de entrada representam o sacrifício que a empresa teve (passado), tem (presente) ou terá (futuro) que realizar para adquirir um dado recurso. As principais opções compreendidas pelos valores de entrada, considerando-se o aspecto temporal, são as seguintes: (i) passado – custo histórico, (ii) presente – custo corrente e (iii) futuro – custo de reposição futuro.

Para Hendriksen e Van Breda (1992:487), os atributos relacionados ao custo histórico são preferidos pelos profissionais que enfocam a história do empreendimento. Segundo eles, tais profissionais tendem a favorecer os custos históricos, pois estes supostamente contam melhor a história da companhia; os futuristas, por sua vez, preferem o custo de reposição, porque estes evidenciam os períodos futuros. Por terem tais preferências, esses profissionais enfatizam ora o Balanço Patrimonial, ora a Demonstração do Resultado do Exercício, que identificam o resultado mais aproximado do que deverá acontecer no futuro.

2.1.1. Custo histórico

O conceito de custo histórico está correlacionado com a necessidade de controle dos recursos investidos, mensurados pelo montante de caixa sacrificado pelo proprietário ou colocado sob responsabilidade de um terceiro. Propicia um excelente meio de controle do resultado econômico para empreendimentos com final determinado. Comparando-se o valor investido, mensurado pelo

montante de caixa consumido na data do investimento, com o valor resgatado, mensurado pelo caixa obtido na data da realização ou recuperação de todos os investimentos, encontra-se, por diferença, o exato valor do resultado econômico e financeiro do empreendimento realizado. Portanto, neste conceito os ativos são mensurados pelo valor desembolsado na data da aquisição.

Segundo Hendriksen e Van Breda (1992:372), o custo histórico representa o valor de troca das mercadorias e serviços no momento em que foram adquiridos pela empresa, e a grande adesão a ele é devida à suposição de que é verificável, dado que representa o montante de pagamentos realizados pela empresa.

Iudícibus (1994:103) utiliza a citação do *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)* de 1957 para definir custo: “[...] presumindo um mercado livre, o custo de aquisição expresso no preço de barganha de um ativo é uma quantificação satisfatória das expectativas de serviços futuros no momento da compra”. Assumindo a definição do *AICPA* como de custo histórico, Iudícibus (1994:103) apresenta uma das razões para a grande preferência pelo custo histórico, que é a verificabilidade e a expressão de forma mais objetiva dos potenciais futuros do ativo no momento da compra, mencionando: “[...] verifica-se, portanto, que uma das razões mais fortes para a adoção do custo histórico é sua possível aderência, no momento da aquisição, para expressar os potenciais de serviços futuros, para a empresa, do ativo que está sendo adquirido”.

2.1.2. Custo corrente

Os custos correntes representam o preço de troca que seria exigido hoje para obter-se o mesmo ativo ou um ativo equivalente. Hendriksen e Van Breda (1992:374) afirmam que a confrontação de despesas com suas respectivas receitas poderá ser feita com base nos preços correntes das mercadorias ou serviços usados ou consumidos. Dessa forma, esses autores (1992:374) ressaltam que o uso do preço corrente permite a identificação do resultado proveniente da transação em si e dos ganhos e perdas decorrentes da manutenção dos ativos antes de sua utilização. A diferença entre o custo histórico e o custo corrente representa o ganho ou perda ocorridos em função da mudança dos preços de mercado dos ativos mantidos pela empresa.

Segundo Hendriksen e Van Breda (1992:426), os custos correntes refletem os preços que poderão ser pagos por um ativo, ou por seu uso, na data de encerramento do balanço, do consumo ou da venda. Para efeito de estoques, é o custo de aquisição ou produção na data do encerramento do balanço. Em relação aos imobilizados, seria o custo de aquisição, nessa mesma data, de um ativo nas mesmas condições e tempo de uso de um bem da empresa. Sintetizando, custo corrente representa o montante que a empresa deveria pagar, no momento atual, para obter seus ativos e serviços e, portanto, representa a melhor mensuração do valor de entrada dos recursos utilizados para produção das receitas correntes.

2.1.3. Custo corrente corrigido

O conceito de custo corrente corrigido corresponde à atualização do preço corrente de data anterior para data atual com a utilização de índice de inflação da economia. Esse conceito constitui-se em aperfeiçoamento do conceito do custo corrente em ambiente de economia inflacionária. Segundo Iudícibus (1994:105), o custo corrente corrigido combina as vantagens do custo corrente com as do custo histórico corrigido. Os ativos existentes em uma determinada data inicial (t_0) são avaliados a valores correntes (de reposição). Após a passagem do tempo, os ativos existentes em uma data posterior (t_1) são também avaliados a custos correntes de reposição dessa data. Embora em cada data esses valores representem a mais razoável aproximação dos valores econômicos dos ativos, estes podem não ser comparáveis nas duas datas se houver ocorrido no período variação do poder aquisitivo médio geral da moeda (inflação ou deflação). Assim, para a comparação entre os ativos da data t_0 e os da data t_1 , deve-se tomar o valor corrente em t_0 e multiplicá-lo pelo coeficiente de variação geral de preços dados por $IGPT_1/IGPT_0$. O resultado será comparável, em poder aquisitivo, com o ativo avaliado a custos correntes em t_1 .

2.2. Mensuração a valores de saída

Valor, ou preço de saída (Hendriksen e Van Breda, 1992), representa o montante econômico de recursos, expresso em termos monetários, que passa a fazer parte do patrimônio de uma entidade quando esses recursos são trocados por outros de sua propriedade em transações com terceiros. Quando uma empresa vende produtos aos seus clientes, o

valor da venda é mensurado pelo preço obtido no processo de negociação entre cliente e fornecedor. A obra da Fipecafi (2001:95) define valores de saída como o valor de venda de seus ativos, mencionando que “[...] os valores de saída são aqueles obtidos nos segmentos de mercado onde a empresa oferta seus recursos”. Em outras palavras, eles representam o benefício que a empresa auferiu (passado), auferirá (presente) ou auferirá (futuro) com a realização de seus recursos, ou seja, com sua venda no mercado.

A utilização de valores de saída na mensuração ou avaliação tem sido apontada recentemente (FIPECAFI, 2001; IUDÍCIBUS, 2000a) como uma necessidade da contabilidade para aumentar sua utilidade junto ao usuário. No contexto atual dos negócios, em que eventos – como *joint ventures*, fusões, incorporações, formação de mercado comum e principalmente a disseminação da tecnologia, que capacita o cidadão comum a lidar com múltiplas informações a respeito de uma mesma realidade – estão ocorrendo com velocidade cada vez maior, a contabilidade deve estar preparada para satisfazer às diferentes necessidades de seus usuários, que parecem querer conhecer mais da realidade financeira dos empreendimentos do que simplesmente seu custo. Os valores de saída parecem ser os elementos capazes e disponíveis na teoria para efetivar essa mudança.

2.2.1. Valor de realização

O valor realizado é o valor pelo qual os elementos patrimoniais podem ser transferidos aos clientes. Este conceito pressupõe a existência de um mercado organizado e esse tipo de mensuração tem a limitação de poder ser aplicado apenas a itens do patrimônio que tenham preços correntes de mercado. Hendriksen e Van Breda (1992:499) ressaltam que o valor de realização é definido como o preço de saída menos o valor corrente de todos os custos e despesas referentes ao processo de elaboração, venda e entrega da mercadoria. Segundo Glautier e Underdown (1994:353), o valor realizado é baseado no conceito de custo de oportunidade, que é expresso em termos de benefícios perdidos na manutenção de um ativo ao invés de outra alternativa. Valor de realização, denominado por Iudícibus (1994:102) como preços correntes de venda, é o valor pelo qual se espera vender os ativos deduzidos dos gastos necessários

para fazê-lo, em um mercado organizado, ou seja, em condições normais de venda.

2.2.2. Valor de liquidação

Este conceito, em tese, deve ser aplicado quando a entidade encerra suas atividades. Hendriksen e Van Breda (1992) afirmam que o conceito de valor de liquidação assume a venda forçada mediante uma redução nos preços, o que ocasiona, muitas vezes, preços abaixo do custo. Representa o montante que poderia ser efetivamente recebido se fossem oferecidos todos os elementos de seu inventário de uma só vez, o que poderia provocar mudanças nos preços praticados pelo mercado, em razão do volume e da urgência na oferta. Para Iudícibus (1994:102), os valores de liquidação representam a hipótese extremada de valores de saída, porque presumem uma venda forçada tanto para clientes normais, a preços extremamente reduzidos, como para outras firmas, bem abaixo do custo. Deveriam ser utilizados apenas quando mercadorias ou outros ativos se tornam obsoletos e quando a empresa não espera continuar o empreendimento em futuro próximo.

2.2.3. Valor atual das entradas futuras de caixa

A mensuração neste conceito trata de avaliar cada um dos elementos patrimoniais pelo que representam de entrada ou saída de numerário em períodos futuros, descontando-os através de uma taxa que represente a oportunidade de a empresa possuir ou desembolsar numerários no lugar de outros ativos ou dívidas na data da mensuração. Iudícibus (1994:102) descreve o valor atual das entradas futuras de caixa como o valor presente do preço de venda dos ativos e justifica sua classificação como valor de saída porque “[...] pressupõe a venda dos produtos ou serviços da Entidade, ou do ativo específico, descontando as despesas de desembolso [...]”; ressalta que o processo de determinar o valor presente dos fluxos de caixa esperados envolve o estabelecimento de taxa adequada de juros e a estimativa de recebimento dos valores previstos.

2.3. Métodos de custeio

Neste tópico discutem-se alguns conceitos que dizem respeito à alocação ou identificação de custos a objetos ou eventos. Na mensuração de ativos, este assunto é tão relevante quanto o discutido no tópico

anterior, para aqueles elementos do ativo que são obtidos na própria empresa, como estoques de produtos industrializados. Martins (2003:37) entende que “[...] custeio significa Apropriação de Custos. Assim, existe Custeio por Absorção, Custeio Variável, *ABC*, *RKW* etc.”

2.3.1. Custeio pleno

Este conceito considera que o valor total de recursos consumidos pela empresa é alocado aos produtos e serviços obtidos em um determinado período. Nesse sentido, todos os custos e todas as despesas são considerados para efeito de custeio de produtos e serviços, dentro de uma abordagem de *full costing*. A escola alemã de contabilidade, através do sistema conhecido no Brasil como *RKW*, é uma das mais antigas na utilização desse método de custeio.

2.3.2. Custeio por absorção

Representa a completa alocação aos produtos do custo dos recursos utilizados diretamente na atividade de produção. São exemplos de tais recursos a depreciação de instalações e equipamentos, aluguéis, salários de supervisores e outros custos que não guardam identificação direta com o produto. Neste método de custeio, os recursos não ligados diretamente à atividade de produção são denominados de despesas e seu valor é levado diretamente para o resultado do período. Segundo Martins (2003:37), o custeio por absorção é o método derivado da aplicação dos princípios de contabilidade geralmente aceitos. Consiste na alocação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção. As despesas são levadas diretamente para o resultado do período.

Vanderbeck e Nagy (2001:407) mencionam que a alternativa para o custeio direto é o custeio por absorção ou custo total. Sob esse método, tanto os custos fixos quanto os custos variáveis de manufatura são atribuídos ao produto. Horngren (1972:311), fazendo uma comparação entre o custeio por absorção e o variável, afirma que o primeiro aloca os custos fixos aos estoques, ao passo que o segundo os considera no resultado do exercício em curso. Horngren *et al.* (2000:211) mencionam que o custeio por absorção é o método de custeio do estoque no qual todos os custos de fabricação, variáveis e fixos, são considerados

custos inventariáveis. Isto é, o estoque “absorve” todos os custos de fabricação.

2.3.3. Custeio baseado em atividades – *Activity Based Costing*

O sistema *ABC* utiliza a abordagem do custeio pleno, procurando correlacionar o consumo dos recursos com os produtos e serviços por meio do conceito de *cost drivers*, ou seja, direcionadores de custos. A idéia básica desse sistema é correlacionar todos os recursos consumidos com as atividades da empresa e, em seguida, identificar os custos das atividades com diferentes objetos de custeio, como produto, serviço, cliente.

Horngren *et al.* (2000:144) entendem que, pelo método *ABC*, as atividades são os objetos de custos, e o montante de custos atribuídos a elas é o parâmetro para sua distribuição aos produtos, serviços ou clientes. O conceito de direcionadores de custo é utilizado para definir o número de centros de custos indiretos a serem utilizados e o critério de alocação preferível para cada um desses centros. Atkinson *et al.* (2000:53) confirmam tal entendimento, ressaltando que o referido sistema evita a arbitrariedade provocada pelas alocações na forma de rateio e distorções subseqüentes nos custos por atribuir primeiro os custos dos recursos às atividades que os utilizam. A seguir, os custos das atividades são atribuídos aos produtos, serviços e clientes que criaram demanda pelas atividades executadas ou foram por elas beneficiados.

2.3.4. Unidades de Esforços de Produção – UEP

A idéia subjacente a esse método é o cálculo e utilização de uma única medida de produção para toda a empresa. De acordo com Allora e Allora (1995), o engenheiro francês Georges Perrin, pela elaboração da sua “unidade de GP” à época da Segunda Guerra Mundial, foi o verdadeiro pioneiro das técnicas modernas de unificação da produção. Bornia (1995) relata que um discípulo de Perrin, Franz Allora, modificou o método GP, criando o que denominou método das UP’s (unidades de produção) ou método das UEP’s (unidades de esforços de produção) e trazendo-o para o Brasil no início da década de 60. No método UEP, os custos unitários de produção são resumidos em custos de matérias-primas e custos de transformação. O foco desse método é o custo de transformação dos produtos. É definida uma unidade para representar

os esforços de produção (UEP), que serve de denominador comum de todas as atividades fabris envolvidas na empresa. Do ponto de vista do custeio dos produtos e serviços, esse método utiliza uma abordagem de custeio pleno.

2.3.5. Custeio variável

O conceito de custeio variável, também conhecido como custeio direto, orienta que somente os custos variáveis de produção devem ser alocados aos produtos e serviços. Assim, todos os custos fixos de produção, bem como as despesas administrativas, comerciais e financeiras, são levados para o resultado do período. Segundo Martins (2003:197), “[...] no Custeio Variável só são alocados aos produtos os custos variáveis, ficando os fixos separados e considerados como despesas do período, indo diretamente para o Resultado; para os estoques só vão, como consequência, custos variáveis”.

Vanderbeck e Nagy (2001:407) ressaltam a variabilidade dos elementos de custos no sistema de custeio direto, mencionando que, nesse método, o custo de um produto manufaturado inclui apenas os custos que variam diretamente com o volume de produção, ou seja, materiais diretos, mão-de-obra direta e custos indiretos de fabricação variáveis. Os autores observam que esse método é também conhecido como custeio variável, porque apenas os custos variáveis de uma manufatura são atribuídos ao produto; os custos indiretos de fabricação fixos são classificados como custo de período e debitados totalmente no período no qual foram incorridos. De acordo com Horngren *et al.* (2000:211), o custeio variável é o método de custeio de estoque em que todos os custos de fabricação variáveis são considerados custos inventariáveis. Assim, todos os custos de fabricação fixos são excluídos do custo do produto e considerados como custos do período em que ocorreram. Maher e Deakin (1994:316) ressaltam que a diferença de tratamento dos custos fixos entre o método do custeio por absorção e o método de custeio variável gera impactos no fluxo de custos, no resultado do período e no processo de tomada de decisões.

2.3.6. Contabilidade de ganhos - *Throughput Accounting*

O conceito de contabilidade de ganhos está associado à Teoria das Restrições (GUERREIRO,

1995). Do ponto de vista do custeio de produtos e apuração de resultados, a contabilidade de ganhos equivale à adoção do método do custeio variável. Uma pequena diferença é que na contabilidade de ganhos o produto acabado é valorizado somente pelo custo da matéria-prima, enquanto o custeio variável orienta que todos os custos variáveis devem integrar o custo do produto ou serviço.

Guerreiro (1999:19) ressalta que o ganho (*throughput*) representa o quanto o valor das vendas supera o montante de custos necessários para gerá-las. O ganho é definido como o índice pelo qual o sistema gera dinheiro através das vendas. Mais especificamente, ganho corresponde ao preço de venda menos o montante de valores pagos a fornecedores pelos itens relacionados com os produtos vendidos, não importando quando foram comprados. Como exemplo de valores pagos, podemos citar o valor dos materiais comprados dos fornecedores, comissões pagas a vendedores externos, taxas alfandegárias, transportes externos. Na teoria das restrições, o momento do reconhecimento do ganho corresponde ao momento da entrega do produto ao cliente. Há uma ênfase muito grande no sentido de somente reconhecer-se o ganho quando a empresa vende seus produtos e não quando ela os produz.

Segundo Goldratt (1992:17), “[...] ganho é definido como o índice pelo qual o sistema gera dinheiro através das vendas”. O autor enfatiza que o ganho não deve ser confundido com vendas, e exemplifica: com a venda de um produto por US\$ 100, cujos custos de matéria-prima e peças tenham sido de US\$ 30, o ganho será de US\$ 70. Goldratt (1992:18) sintetiza o conceito da seguinte forma: “[...] ganho é o preço de venda menos o montante pago a nossos fornecedores pelos itens que entraram no produto vendido, não importando quando compramos estes itens”. Goldratt (1992) enfatiza ainda que, além da matéria-prima e insumos básicos, também devem ser deduzidos do preço de venda para o cálculo do ganho: serviços de terceiros, comissão de vendedores externos, taxas alfandegárias e despesas de transporte.

2.4. Dimensão financeira na mensuração de ativos

A dimensão financeira na mensuração dos ativos pode ser analisada sob o prisma do efeito da inflação e dos juros reais.

2.4.1. Moeda de poder aquisitivo constante

O conceito de moeda constante procura eliminar o efeito inflacionário dos valores das transações ocorridas em ambiente de altas oscilações de preços dos bens da economia. Os valores nominais são convertidos em valores na moeda constante, em função dos índices de inflação. Os valores em moeda constante permitem a comparabilidade entre valores de diferentes datas, bem como o somatório de valores históricos, e ainda detectar os ganhos e perdas decorrentes das oscilações de preços. Tratando de avaliação do poder aquisitivo da moeda, Hendriksen e Van Breda (1992:423) ressaltam que as demonstrações contábeis elaboradas em moeda de poder aquisitivo constante não têm por função demonstrar o valor corrente dos itens do patrimônio, mas sim o custo histórico, porém com o restabelecimento do poder aquisitivo da moeda.

2.4.2. Efeitos financeiros nas transações

Uma das preocupações relevantes na mensuração de ativos está relacionada ao conceito de valor do dinheiro no tempo (juros reais), vinculado aos prazos de pagamento ou recebimento das transações. A idéia básica é que o valor de uma receita a ser recebida em data futura incorpora a receita operacional à vista e mais o valor da receita financeira da venda, e o valor do custo a ser pago em data futura incorpora o valor do custo à vista mais a parcela do custo financeiro da compra (PELEIAS, 2002:117). Por outro lado, os valores das correspondentes contrapartidas (recebível e exigível) devem ser ajustados a valor presente, o que representa a melhor expressão do valor econômico dessa natureza de ativos e passivos.

2.5. Depreciação

No enfoque da contabilidade societária e da contabilidade para finalidades fiscais, a depreciação é entendida como o desgaste decorrente do uso ou de causas naturais, ou ainda da obsolescência dos bens físicos de propriedade de uma entidade, incluindo edifícios, construções e projetos florestais (FIECAFI, 1994). Nesse enfoque, o valor da depreciação dos bens ativados representa a parcela de amortização de seu custo histórico contabilizado.

Uma consideração sobre o conceito e a mensuração da depreciação sob o aspecto econômico pode ser encontrada em Reis (1997).

Esse autor menciona que o ativo se refere a um agente econômico que possui um determinado valor econômico que corresponde ao estoque de serviços a serem utilizados durante a vida útil do bem. Economicamente, o valor do bem corresponde ao valor presente do fluxo de valores dos benefícios (ou serviços) a serem gerados pelo ativo. Conceitualmente, o valor econômico da depreciação corresponde à perda do valor econômico do ativo, em virtude da utilização dos serviços e da correspondente diminuição do estoque de serviços.

Segundo Glautier e Underdown (1994:132), a depreciação é uma progressiva redução do fluxo líquido de caixa esperado do ativo, representada pelo declínio do valor econômico do ativo com o passar do tempo, que pode ocorrer em razão de: deterioração física do ativo, obsolescência e defasagem tecnológica. Sob o ponto de vista de Hendriksen e Van Breda (1992:524), a depreciação é um processo de alocação do valor de entrada, normalmente o custo original ou reavaliado, dos ativos imobilizados nos vários períodos em que se espera o seu benefício. O principal objetivo da depreciação é a confrontação de receitas e suas respectivas despesas em cada período.

3. ESTUDO EMPÍRICO

3.1. Aspectos metodológicos

Segundo Richardson (1985), os estudos enquadram-se como exploratórios quando não se tem informação sobre determinado tema e se deseja conhecer o fenômeno. Este trabalho foi desenvolvido com o objetivo de identificar como determinados conceitos contábeis apresentados na teoria contábil, relacionados à mensuração de ativos, estão sendo utilizados na prática pelas empresas. Foi enfatizado como as empresas mensuram, em relatórios internos, os estoques de matérias-primas e outros materiais utilizados em processos produtivos, os estoques de produtos

acabados, os bens do imobilizado de uso e os bens do imobilizado que não estão em uso. Foram contemplados também o método de custeio utilizado pelas empresas; o tratamento dos valores de juros embutidos nos valores a prazo; a consideração sobre o tratamento dos efeitos inflacionários e a metodologia de cálculo da depreciação nos relatórios gerenciais.

A pesquisa de caráter exploratório foi realizada mediante o envio de 133 questionários a uma amostra intencional de companhias abertas cadastradas no banco de dados da Fipecafi, que é o mesmo usado para elaboração da edição anual das Melhores e Maiores empresas brasileiras da revista brasileira de negócios *Exame*. Os resultados das 53 empresas que devolveram questionários corretamente respondidos são analisados a seguir. Constatou-se que 94,3% dos questionários recebidos foram respondidos por diretores ou gerentes das áreas de administração, contabilidade, controladoria, finanças ou planejamento. Os resultados desta pesquisa não podem ser generalizados; porém, tendo em vista a amostra ser constituída de empresas de capital aberto, os resultados obtidos tendem a ser observados nas demais empresas brasileiras.

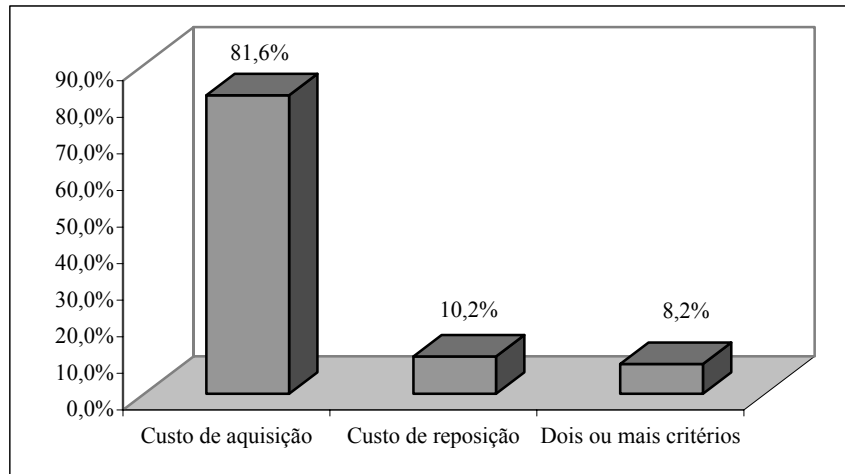
3.2. Resultados obtidos

Os resultados obtidos pela pesquisa são apresentados a seguir.

3.2.1. Critério de mensuração de estoques de matérias-primas e materiais

Dos 53 questionários recebidos em devolução, 49 apresentam resposta a essa questão. As empresas que não responderam declararam não possuir estoques de matérias-primas ou materiais de fabricação por serem prestadoras de serviços. O Gráfico 1 demonstra os resultados obtidos dessa questão.

Gráfico 1: Critério de mensuração de estoques de matérias-primas e materiais



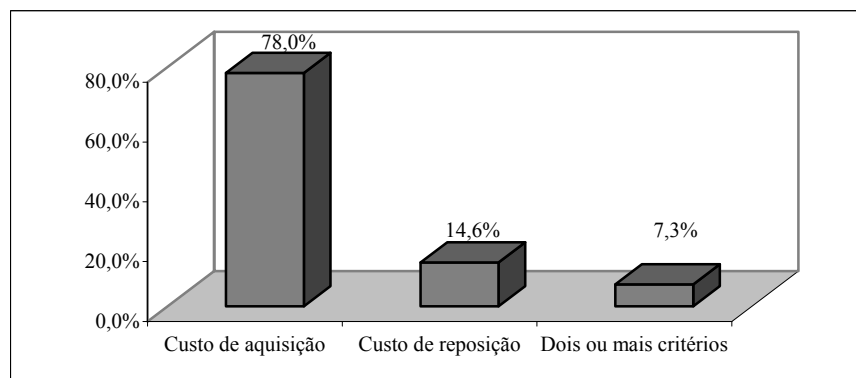
Fonte: Elaboração própria.

Pode-se verificar que o critério de mensuração de matérias-primas e outros materiais para fabricação ou revenda utilizados pelas empresas pesquisadas é, em sua totalidade, o custo, seja ele o histórico ou o de reposição. Deve ser observado que quatro empresas responderam que utilizam tanto o custo histórico quanto o custo de reposição para mensurar os estoques, e nenhuma empresa utiliza mensuração de estoques de matérias-primas com base em valores de saída em seus relatórios gerenciais.

3.2.2. Critério de mensuração do estoque de produtos acabados

A questão sobre os estoques de produtos fabricados foi respondida por 41 empresas. As 12 restantes observaram não possuir estoques de produtos acabados por serem empresas comerciais ou prestadoras de serviços. Os resultados dessa questão estão tabulados no Gráfico 2.

Gráfico 2: Critério de mensuração de estoques de Produtos Acabados

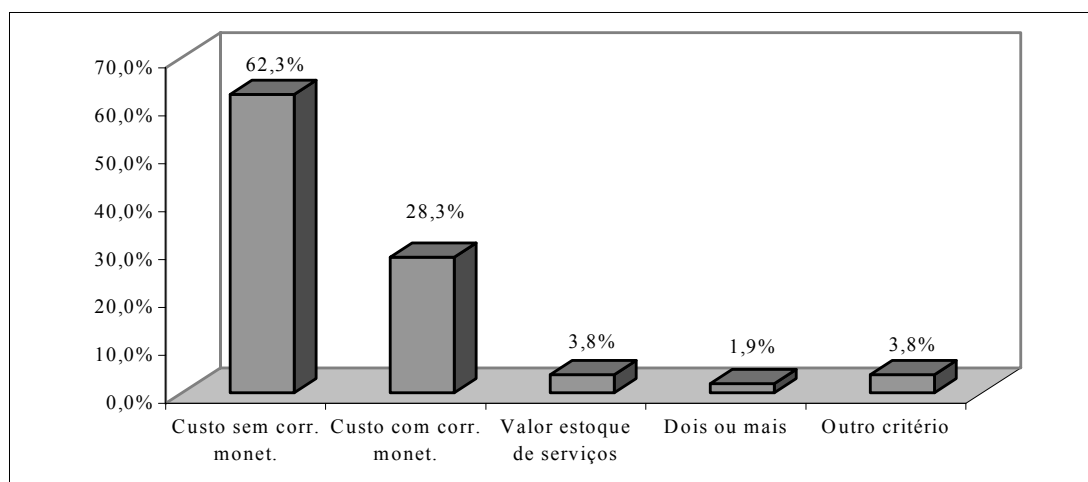


Fonte: Elaboração própria.

De forma análoga à mensuração dos estoques de matérias-primas e outros materiais para produção e revenda, a mensuração dos produtos acabados é feita por todas as empresas, com base no custo de

aquisição (78%) ou no custo de reposição (14,6%), ou ainda nos dois critérios de forma conjunta (7,3%).

Gráfico 3: Critério de mensuração de bens do imobilizado de uso



Fonte: Elaboração própria.

3.2.3. Critério de mensuração do imobilizado em uso

Esta questão foi respondida pelas 53 empresas que devolveram o questionário. Os resultados estão apresentados no Gráfico 3.

Pode-se perceber que o custo de aquisição é o critério majoritário na mensuração de bens do ativo imobilizado de uso. Das empresas pesquisadas, 92,4% utilizam o custo histórico como base para mensurar os bens do imobilizado de uso nos relatórios gerenciais, já que 1,9% dos que assinalaram dois ou mais critérios afirmaram utilizar o custo histórico com e sem correção monetária de forma combinada.

Também chama a atenção que o fato de a correção monetária ter deixado de ser exigida pela legislação societária e fiscal pode ter feito com que mais de 62,3% das empresas pesquisadas também deixassem de realizar este procedimento para fins de relatórios gerenciais. Alguns questionários indicavam que a correção monetária era contabilizada até o ano de 1995, quando foi “extinta” pela legislação fiscal.

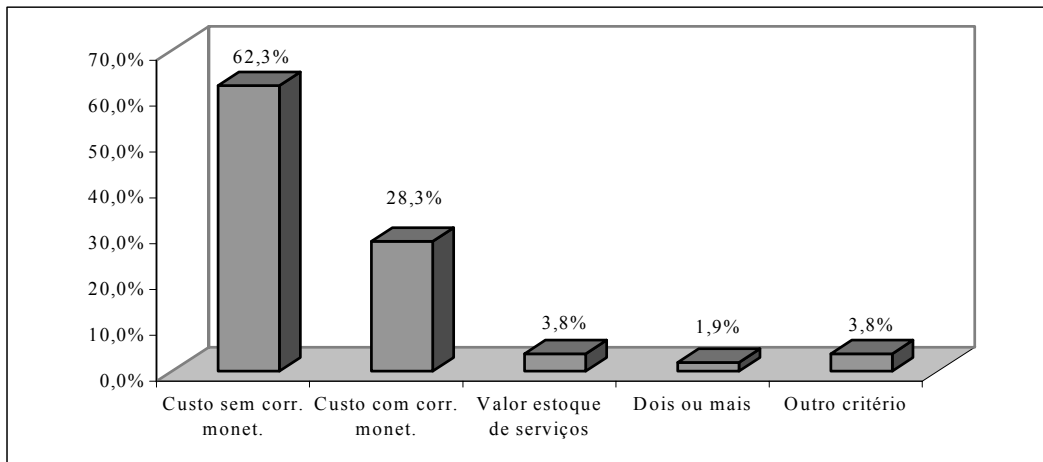
O grande número de empresas que não atualizam os saldos das contas do imobilizado por indicadores da inflação impressiona, uma vez que evidencia, ao

menos em parte, a influência da legislação sobre a contabilidade gerencial nas empresas brasileiras. A correção monetária foi um procedimento adotado na legislação para que as demonstrações contábeis não sofressem o forte impacto da desvalorização do poder aquisitivo da moeda em nossa economia. Seria normal ou esperado que as empresas continuassem com esse expediente contábil ao menos para fins de informação aos gestores internos. Desde que a correção monetária deixou de ser exigida pelos instrumentos legais, a inflação no país já acumula mais de 55%. Este índice, em termos de resultados ou valor de patrimônio, está omitido nos relatórios destinados tanto ao público externo quanto ao público interno. Portanto, até para os usuários internos o valor do resultado operacional tem sofrido esta baixa em relação ao seu valor mais aproximado da realidade.

3.2.4. Critérios de mensuração de bens do imobilizado que não estão em uso

À questão sobre os bens do imobilizado que não estão em uso, quatro empresas deixaram de responder. Estas empresas indicaram não possuir bens nesta condição. O Gráfico 4, a seguir, demonstra a distribuição de frequência das respostas assinaladas.

Gráfico 4: Critério de mensuração de bens do imobilizado que não estão em uso

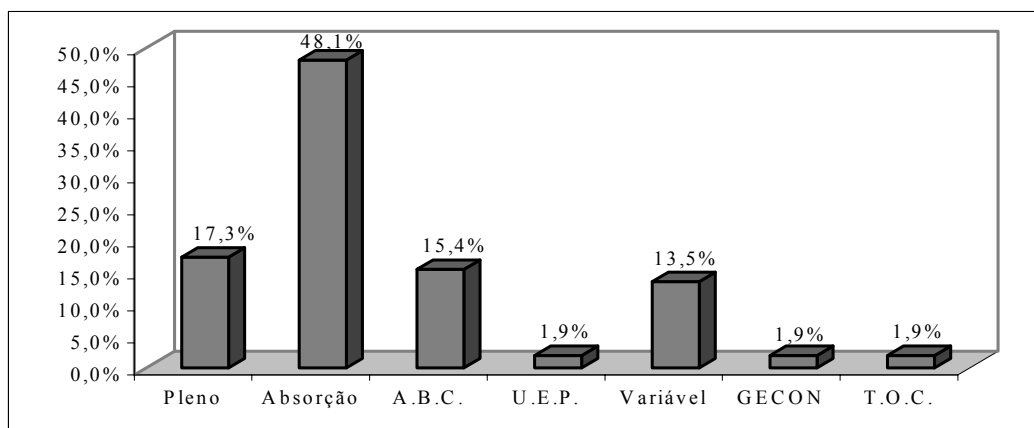


Fonte: Elaboração própria.

O Custo como base de valor é predominante (83,7% das empresas) na mensuração dos bens do imobilizado que não estão em uso. Dessas

empresas, 12,2% – 6 na amostra – indicaram que nos relatórios gerenciais estes itens são mensurados com base no valor de venda.

Gráfico 5: Critério de custeio dos produtos



Fonte: Elaboração própria.

3.2.5. Critério de custeio dos produtos

Os dados desta questão, apresentados no Gráfico 5, evidenciam que os critérios de alocação de custos nas companhias abertas brasileiras são aqueles que utilizam o rateio de custos entre produtos e outras entidades como parte do processo de mensuração de resultados. O mais utilizado é o custeio por absorção, verificado em quase metade das empresas pesquisadas.

Nos relatórios gerenciais, cuja principal finalidade é a tomada de decisões para a otimização

do resultado da empresa, observa-se que 65,4% das empresas se utilizam de métodos que são considerados tradicionais pela bibliografia (JOHNSON e KAPLAN, 1991) – Custeio Pleno e Custeio por Absorção. Se somados esses métodos ao custeio ABC e ao UEP, observa-se que 82,7% das companhias pesquisadas se utilizam de métodos que, de acordo com Guerreiro *et al.* (2001), não são os que produzem informações mais úteis para a tomada de decisões envolvendo rentabilidade dos produtos. Somente 17,3% das mesmas empresas pesquisadas usam conceitos que têm por base a

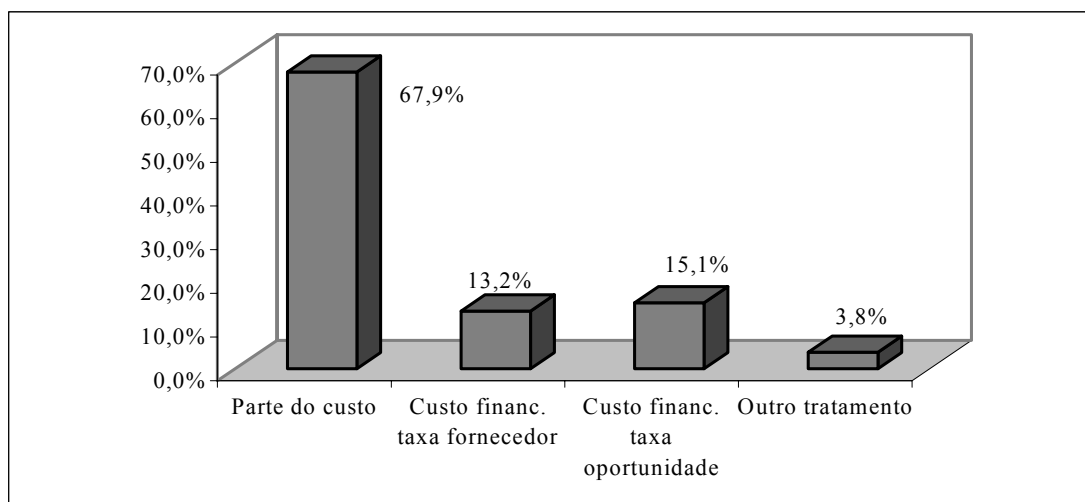
mensuração da margem de contribuição, com predominância do Custeio Variável (13,5%). Para Guerreiro *et al.* (2001), modelos que se utilizam do conceito de Margem de Contribuição, como o Custeio Variável, por exemplo, têm maior potencial de contribuição para a eficácia da organização e são mais aceitos pelos profissionais que passam por processos de capacitação e cursos de mestrado e doutorado em Controladoria e Contabilidade.

3.2.6. Tratamento dos juros nas compras a prazo

No que diz respeito aos valores dos juros embutidos nas transações de compras, conforme

pode ser analisado no Gráfico 6, aproximadamente 68% das empresas consideram o custo financeiro embutido por fornecedores nas operações a prazo como parte do custo do bem ou serviço comprado. Pouco mais de 28% das empresas consideram este custo financeiro à parte do valor a vista da compra e o vêem como despesa financeira; 13,2% das empresas separam o valor dos juros na compra a prazo pela taxa que o fornecedor embute na operação, e 15,1% delas segregam o valor dos juros pela aplicação de uma taxa que julgam a mais apropriada.

Gráfico 6: Tratamento dos juros nas compras a prazo



Fonte: Elaboração própria.

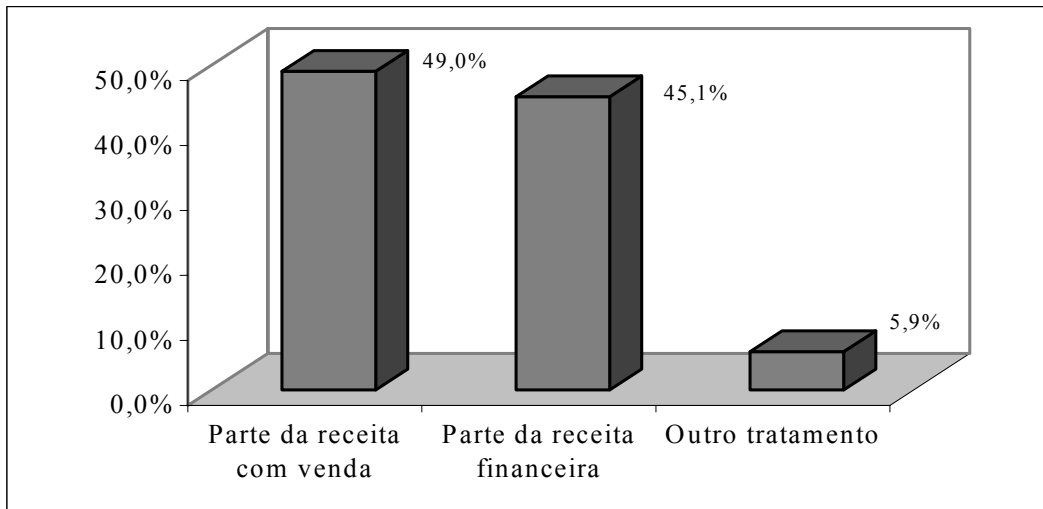
3.2.7. Tratamento dos juros nas vendas a prazo

Das 53 empresas que participaram da pesquisa, 52 responderam à questão relativa ao tratamento dos juros nas vendas a prazo. O Gráfico 7 evidencia a distribuição percentual das respostas.

Pode-se observar no Gráfico 7 que 49% das empresas pesquisadas não tratam os juros nas vendas separadamente dos valores da venda nos

relatórios gerenciais, e que a segregação dos juros do valor da venda é adotada por mais de 45% das empresas. Este procedimento permite a mensuração econômica do valor da receita operacional de vendas e do valor da receita financeira de vendas.

Gráfico 7: Tratamento dos juros nas vendas a prazo



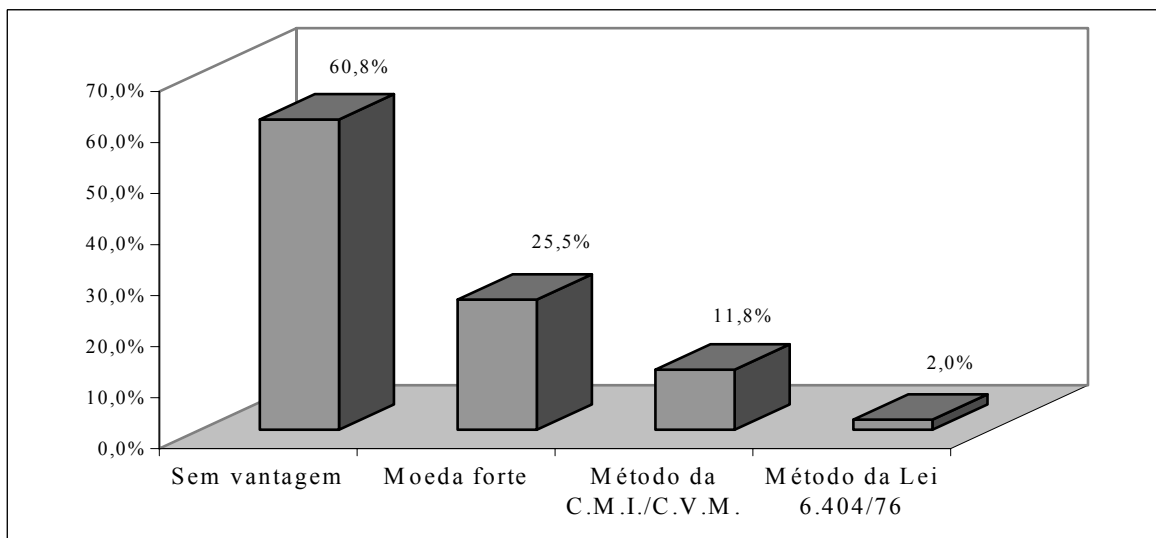
Fonte: Elaboração própria.

3.2.8. Tratamento dos efeitos inflacionários

A inflação é um evento estrutural da economia que impacta o desempenho das empresas. A prática nas companhias abertas no Brasil quanto ao

tratamento dado à inflação nos relatórios gerenciais pode ser observada no Gráfico 8. Esta questão foi respondida por 51 empresas das 53 da amostra.

Gráfico 8: Tratamento dos efeitos inflacionários



Fonte: Elaboração própria.

Pelos dados expostos, pode-se presumir que a maioria das companhias abertas brasileiras (60,8%) não considera nos relatórios gerenciais nenhum procedimento especial para o tratamento dos efeitos da inflação. Por outro lado, mais de um quarto

dessas empresas (25,5%) emprega a moeda estrangeira como método para considerar o efeito da inflação nos relatórios gerenciais. A menor parte delas (13,7%) utiliza-se de métodos como a correção monetária integral e o estabelecido na

legislação societária, de acordo com os dados da pesquisa.

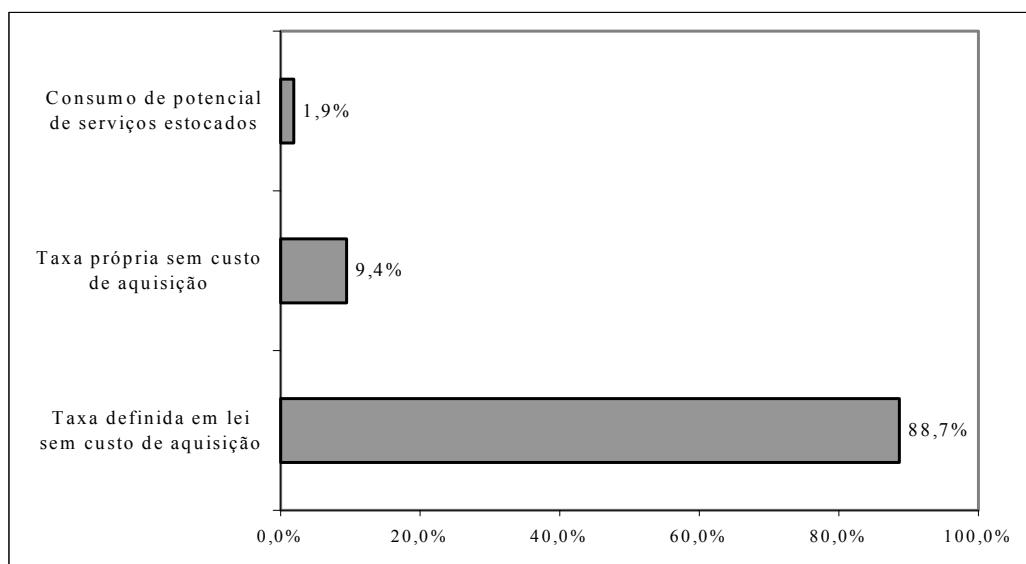
Pode-se verificar que, apesar dos altos índices de inflação ainda experimentados no país – mais de 50% nos últimos sete anos –, as empresas não se preocupam com o efeito deste evento econômico em seus relatórios gerenciais. Esta prática deve estar também associada à cultura da contabilidade, em que as determinações legais têm forte influência, como já discutido a respeito de outros conceitos. Enquanto a correção monetária foi obrigatória para tais companhias, todas aplicavam o método da Lei 6.404/76 e da correção monetária integral. A partir do ano de 1995, a legislação fiscal “extinguiu” tal procedimento, o que, pelos dados expostos, foi

adotado pela maioria das companhias também para os relatórios gerenciais. Esse fato representa uma perda na qualidade da informação gerencial evidenciada nos relatórios gerenciais, uma vez que parece reduzir a evento sem significância para a gestão da empresa a perda do poder aquisitivo da moeda, o que, sem dúvida, influencia na mensuração e avaliação de desempenho em tais companhias.

3.2.9. Critério de cálculo da depreciação

O Gráfico 9 evidencia os resultados desta questão sobre a depreciação. A questão foi respondida por todas as empresas que devolveram o questionário.

Gráfico 9: Critério de cálculo da depreciação



Fonte: Elaboração própria.

Os resultados indicam que a grande maioria das empresas calcula o valor da despesa de depreciação dos ativos pela aplicação da taxa percentual definida na legislação societária e fiscal sobre o valor do custo de aquisição. Uma pequena parcela das empresas calcula o valor deste evento com base em uma taxa definida pela própria empresa, aplicada ao valor dos custos de aquisição do bem. Apenas uma empresa indicou que o valor da depreciação representa o consumo dos estoques de serviços dos bens do ativo.

Parece que as empresas não têm a preocupação de usar conceitos mais avançados na evidenciação

do valor da depreciação dos ativos nos relatórios gerenciais. A explicação pode ser dada pela maior facilidade em trabalhar com o critério convencional, pela pouca importância atribuída a este valor nos relatórios, ou ainda pela influência da legislação na prática da contabilidade gerencial nas empresas brasileiras.

4. CONCLUSÕES

Os resultados do presente trabalho permitem sugerir que os conceitos de mensuração de desempenho predominantemente em uso em

empresas brasileiras caracterizam-se por serem aqueles preconizados pelas normas societárias e fiscais. Apesar de bom número de trabalhos divulgados em congressos e outras publicações fundamentarem os benefícios que conceitos mais avançados podem trazer à prática da gestão empresarial, os resultados evidenciados neste estudo indicam que, nos relatórios internos para fins de decisões gerenciais, as empresas utilizam quase que exclusivamente os conceitos que a legislação e regulamentações profissionais determinam. Nos relatórios internos, as empresas não têm utilizado conceitos mais avançados, conforme discutido na revisão bibliográfica, para fazer avançar em termos conceituais os sistemas e métodos de mensuração de desempenho. Como exemplo do comentário do parágrafo anterior, podemos citar a utilização, para a mensuração de estoques, do conceito de custo histórico por 80% das empresas, e do conceito do custo de reposição pelos 20% restantes. Também exemplifica o comentário o não uso pela maioria das empresas (62,5%) da correção monetária dos saldos das contas do ativo imobilizado em uso, a partir do ano de 1995, quando a legislação fiscal desobrigou-as deste procedimento. Conforme observação do processo de mensuração do ativo, mesmo as iniciativas que apresentam alguma inovação conceitual poderiam ser classificadas como tímidas, uma vez que, como nos quesitos citados no parágrafo anterior, a inovação se dá por conta do uso combinado dos dois conceitos – custo histórico e de reposição. Esta constatação nos permite sugerir que as discussões sobre novos conceitos e possivelmente sobre novos modelos de mensuração de desempenho ainda não venceram os limites do círculo acadêmico para chegarem ao local onde deveriam produzir resultados práticos.

Algumas possíveis explicações podem ser apresentadas para esta constatação. Uma primeira, identificada por Guerreiro *et al.* (2001), poderia ser a dos arquétipos prevaletentes no inconsciente coletivo do profissional da contabilidade, resultantes da prática contábil que remonta a alguns séculos. Uma segunda explicação, possivelmente relacionada à anterior, seria a dificuldade dos profissionais de acessarem os novos conceitos, em virtude da baixa frequência a cursos ou da pouca leitura e discussão de trabalhos divulgados, apesar de toda a facilidade oferecida pela tecnologia da informação. Os cursos e treinamentos, bem como as consultorias especializadas, ainda não conseguiram

causar impacto na realidade das empresas, talvez pelo pequeno volume em que são oferecidos, ou pelo fato de a metodologia de divulgação e disseminação destes conceitos ainda não ser adequada para gerar mudanças na prática das empresas. Uma terceira explicação para as constatações desta pesquisa poderia ser o temor do profissional de realizar mudanças nos sistemas em funcionamento. Quando o profissional identifica ao seu redor pouca movimentação de colegas para a implementação de novos conceitos, deve preferir ser cauteloso, aguardar maior número de empresas ou profissionais realizarem experiências e observar os resultados, para depois se aventurar. Uma quarta explicação poderia estar ligada ao nível de dificuldade para realizar mudanças com vistas na implementação de novos conceitos. Quando se tem uma organização funcionando sob determinados valores e conceitos existem muitas resistências à mudança. Um processo de mudança de conceitos no sistema de mensuração de desempenho pode apresentar desafios e acarretar conseqüências e desconfortos que muitos profissionais não estariam dispostos ou preparados a enfrentar.

Tendo em vista a complexidade do contexto em que se inserem as organizações e os sistemas de contabilidade, é provável que a explicação para a situação observada não contemple uma única razão apontada, mas uma combinação destas com outras não citadas. O entendimento de como as variáveis do ambiente organizacional e do ambiente interno das empresas se relacionam e influenciam a prática da Contabilidade é um desafio provocador que se apresenta a partir do resultado deste estudo e que deve ser objeto de pesquisas futuras.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLORA, F.; ALLORA, V. *Unidade de medida da produção para custos e controles gerenciais das fabricações*. São Paulo: Pioneira, 1995.

ATKINSON, A. A.; BANKER, R.; KAPLAN, R. S.; YOUNG, S. M. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 2000.

BORNIA, A. C. *Mensuração das perdas dos processos produtivos: uma abordagem metodológica de controle interno*. Tese (Doutorado em Administração). Florianópolis: UFSC, 1995.

- CATELLI, A. (Coordenador). *Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON*. São Paulo: Atlas, 1999.
- FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras. *Normas e práticas contábeis no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- _____. *Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica*. Eliseu Martins (Org.). São Paulo: Atlas, 2001.
- GLAUTIER M. W. E.; UNDERDOWN, B. *Accounting theory and practice*. 5th ed. Great Britain: Pitman Publishing, 1994.
- GOLDRATT, E. M. *Síndrome do palheiro: garimpando informação num oceano de dados*. Tradução Claudiney Fullmann. São Paulo: Educator, 1992.
- GUERREIRO, R. *A teoria das restrições e o sistema de gestão econômica: uma proposta de integração conceitual*. Tese (Livre-Docência em Contabilidade) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.
- GUERREIRO, R. *A Meta da empresa*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GUERREIRO, R; CASADO, T; BIO, S. R. Algumas reflexões sobre os arquétipos e o inconsciente coletivo na contabilidade de custos: um estudo exploratório. *Revista de Contabilidade do CRC-SP*, São Paulo, ano V, n. 15, mar. 2001.
- HENDRIKSEN, E. S; VAN BREDA, M. F. *Accounting theory*. 5th ed. Boston: Irwin, 1992.
- HORNGREN, C. T. *Cost Accounting: a managerial emphasis*. 3rd ed. Englewood Cliffs: Prentice-Hall Inc., 1972.
- _____. *Contabilidade de custos*. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- IUDÍCIBUS, S. *Teoria da contabilidade*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- _____. *A contabilidade no meio econômico e administrativo*. *Revista de Contabilidade do CRC-SP*, São Paulo, ano IV, n. 13, set. 2000a.
- _____. *Teoria da contabilidade*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2000b.
- JOHNSON, H. T; KAPLAN, R. S. *Relevance lost: the rise and fall of management accounting*. 2. ed. Boston: H.B.S.P. , 1991.
- MAHER, M. W.; DEAKIN, E. B. *Cost accounting*. 4th ed. Burr Ridge, Illinois: Irwin, 1994.
- MARTINS, E. *Contabilidade de custos*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- PELEIAS, I. R. *Controladoria: gestão eficaz utilizando padrões*. São Paulo: Editora Saraiva, 2002.
- REIS, E. A. *Aspectos da depreciação de ativos sob a ótica da gestão econômica*. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1997.
- RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1985.
- SHANK, J. K.; GOVINDARAJAN, V. *A revolução dos custos: como reinventar e redefinir sua estratégia de custos para vencer em mercados crescentemente competitivos*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- VANDERBECK, E. J.; NAGY, C. F. *Contabilidade de custos*. 11. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

6. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- GOLDRATT, E. M.; COX, J. *A Meta: um processo de aprimoramento contínuo*. São Paulo: Educator, 1997.
- HORNGREN, C. T.; FOSTER, G.; DATAR, S. M. *Cost accounting: a managerial emphasis*. 9th ed. New Jersey: Prentice Hall, 1997.

KAPLAN, R. S.; ATKINSON, A. A. *Advanced management accounting*. 3rd ed. New Jersey: Prentice Hall, 1998.

MAHER, M. *Contabilidade de custos: criando valor para a administração*. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTINS, E. Avaliação de Empresas: da mensuração contábil à econômica. *Caderno de Estudos Fipecafi*, São Paulo, v. 13, n. 24, jul.-dez. 2000.

MOST, K. S. *Accounting theory*. 2. ed. [S.l.] Grid Publishing, 1979.

OLIVEIRA, A. B. S. *Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade*. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.