



Enfoque: Reflexão Contábil

ISSN: 1517-9087

eduem@uem.br

Universidade Estadual de Maringá
Brasil

Cosenza, José Paulo; da Costa Laurencel, Luiz

Análise epistemológica da valoração como constructo para decisões estratégicas: óticas contábil e econômica

Enfoque: Reflexão Contábil, vol. 30, núm. 3, septiembre-diciembre, 2011, pp. 60-78

Universidade Estadual de Maringá
Paraná, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307124276006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

**Análise epistemológica da valoração como constructo para decisões
estratégicas: óticas contábil e econômica**
doi: 10.4025/enfoque.v30i3.13117

José Paulo Cosenza

Doutor em Contabilidade e Finanças pela
Universidad de Zaragoza
Professor Titular da Faculdade de Administração, Ciências
Contábeis e Turismo da
Universidade Federal Fluminense – UFF
jcosenza@vm.uff.br

Luiz da Costa Laurencel

Doutor em Engenharia de Produção – COPPE/UFRJ
Professor Adjunto da Faculdade de Administração e Finanças
da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ
llaurenc.ntc@terra.com.br

Recebido em: 09.04.2011

Aceito em: 05.08.2011

2ª versão aceita em: 12.11.2011

RESUMO

Diversas abordagens teóricas nas áreas contábil e econômica procuram determinar a melhor forma de emprego do conceito “valor” na atividade empresarial. Neste trabalho, dimensionam-se algumas questões associadas à aplicação desse conceito na Contabilidade, já que o tema tem proporcionado interpretações e visões díspares por parte da academia e dos usuários. Este ensaio teórico traz à tona diferenças na atribuição de valor de custo entre a Contabilidade e a Economia. Para isso, analisam-se algumas das principais implicações e aspectos relativos ao emprego do conceito de custos na teoria econômica e na teoria contábil, já que não estão claras as razões porque as empresas preferem não utilizar as perspectivas de valoração formuladas pela teoria econômica no processo de mensuração do resultado. As contestações quanto aos fundamentos que embasam os modelos econômicos na atribuição de valor de custo parecem dever-se ao fato destes se mostrarem fora da realidade das empresas. Esta divergência entre a teoria e a prática estimula a convicção de que existe conflito entre as perspectivas contábil e econômica sobre o conceito de custo. Algumas tentativas de conciliação vêm sendo formuladas pelos acadêmicos da área contábil; a mais recente delas, a aplicação do denominado valor justo (*fair value*). Com as transformações ocorridas no processo de gestão das empresas, a discussão sobre a eficácia e efetividade desse critério de valoração torna-se uma das mais relevantes questões relacionadas ao controle gerencial, tendo em vista a crescente importância da tomada de decisão baseada nas informações contábeis das empresas.

Palavras-chave: Valor Justo. Custo de Aquisição. Princípios Contábeis. Padrões Contábeis. Avaliação do Resultado.

Epistemologic analyses of valuation' contribute for strategy decisions: an accounting and economics views

ABSTRACT

The main objective of this paper is to throw light over some questions concerning value concept in Accounting, since the subject has led to different interpretations and approaches which, in turn, conducted researchers and stakeholders to view accounting information as no common knowledge. Differences between cost measurement for accountants and economists are considered in this paper. One of the main issues is to analyse the principal implications of the use of cost concepts in Economic Theory and in Accounting Theory; it seems that there is no clear reason why firms usually do not use an economic valuation approach in their reports. A question concerning the foundations present in economic models for value attribution seems to be a result of no identity between economic events and the organizational reality of firms. There are divergences in the practical aspects of cost and the theory

surrounding the reason of its use. One of the major findings of this paper is that the way economists and accountants see cost concepts is responsible for the non win-win in usage; it looks like a hidden pragmatism in the way someone has a look on the concept. Some authors in accounting academia have tried reconciliation. The use of the concept Fair Value present in IFRS is the most recent tentative. It will be presented in the last part of this paper. With the numerous changes occurring in organizational and managerial aspects on valuation, efficiency and affectivity turn on as important subjects for business control. The growth of decision making based on good firm accounting information is the key for success in management accounting.

Keywords: *Fair Value. Historical Cost. Accounting Principles. Accounting Standards. Performance Measure.*

1 INTRODUÇÃO

A necessidade de contar com um instrumento que auxiliasse o Homem no alcance de determinados fins, relativos à compreensão dos fatos associados à riqueza patrimonial constituída, deu origem às práticas contábeis. As finalidades contábeis, portanto, constituíram-se historicamente no ponto de partida para a elaboração da estrutura conceitual básica da Contabilidade. Teóricos ou práticos, as técnicas, os métodos e os procedimentos foram os meios empregados para o alcance desses fins; ou seja, esses componentes corresponderam aos mecanismos contabilmente utilizados para a consecução das finalidades do conhecimento contábil na atividade empresarial.

Para Quilici (1973), é impossível discutir racionalmente a problemática dos meios contábeis, enquanto não forem definidos os fins da Contabilidade. Na prática, essa questão é complexa e controversa, já que os possíveis usos da informação contábil nem sempre estão tão evidentes e uniformes, face ao elevado número de usuários interessados neste tipo de informação. Por causa da sua capacidade de afetar a forma como os componentes relativos à valoração serão identificados e mensurados no processo de evidenciación contábil, tem-se, a priori, a necessidade de determinar em qual utilização se pretende empregá-la no processo decisório.

Diante disso, é preciso construir uma estrutura conceitual que permita sustentar objetivamente a apuração, a análise e os procedimentos requeridos para a apresentação das informações contábeis com transparência. Todavia, para Mattessich (2002), há duas áreas na teoria

contábil onde são imprescindíveis e necessários maiores aprofundamentos teóricos por parte dos pesquisadores. A primeira refere-se aos fundamentos conceituais básicos da Contabilidade; a segunda, ao complexo problema da valoração contábil, temática que será explorada neste artigo, já que, para o alcance dos objetivos estabelecidos, o processo de imputação de valor adquire grande relevância para o exame dos fatores econômicos que servem de base para a tomada de decisão.

A representação da verdadeira imagem econômico-financeira (*true and fair view*) simboliza um dos maiores desafios para as empresas nas suas práticas de controle de gestão. Essa questão tem se mostrado cada vez mais presente na gestão dos empreendimentos, especialmente diante de um contexto de transformações conforme o vivido contemporaneamente.

Este artigo foca no fato de a Contabilidade, independentemente dos critérios de avaliação empregados, ainda não conseguir gerar informações que espelhem nas demonstrações financeiras a verdadeira representação dos ativos e passivos das empresas. Apesar do esforço institucional para inserir o conceito de valor justo nas normas contábeis, pairam dúvidas quanto à sua efetiva capacidade para efetivamente aproximar o valor dos ativos e passivos aos custos correntes. As iniciativas para colocar progressivamente em prática a mensuração a *fair value* podem não contemplar, de forma global, informações que permitam verificar que a representação dos elementos patrimoniais esteja, ou não, proporcionando uma imagem real e fidedigna da situação econômico-

financeira das empresas. Além disso, a probabilidade de ocorrerem problemas com a aplicação deste conceito será, também, um fato presente nas demonstrações financeiras futuramente divulgadas pelas empresas, particularmente por causa do aumento da subjetividade, em prejuízo da objetividade, na determinação do valor.

Apesar de a Contabilidade e a Economia estudarem assuntos de interesse mútuo, seus ângulos de análise partem de visões diferentes das realidades estudadas. Embora proporcionando um leque de informações útil e bem abrangente existem diferenças de enfoque entre essas duas ciências. Para Marques e Marques (2009), elas são frutos da inconsistência que há entre a perspectiva contábil e a econômica sobre o conceito de custo, já que tanto uma como a outra surgiram com objetivos distintos para explicar os fenômenos que envolvem os fatores de produção nas empresas.

2 IMPLICAÇÕES DO CONCEITO DE VALOR NA CONTABILIDADE

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS RELATIVOS AO VALOR DE CUSTO

O tema “valor” tem sido matéria de inúmeros estudos científicos nos campos filosófico, social e econômico, desde épocas remotas. De acordo com Mattessich (2002), a multiplicidade de critérios faz com que existiam diferentes noções atribuídas a um mesmo termo, acarretando diferenças na aplicação deste conceito e das suas formas de mensuração.

A questão do valor e sua mensuração sempre recebeu grande atenção nos postulados teóricos das escolas do pensamento econômico. Por estar sempre presente, representou uma classe de conceito que assumiu posição central desde os primórdios da doutrina econômica. Adam Smith apresentou-o ambigualmente, David Ricardo deu-lhe uma exposição parcial e, posteriormente, Hermann Heinrich Gossen abordou essa questão mais profundamente numa ótica psicológica. A visão econômica marginalista trouxe certa consolidação e

clarificação deste assunto, mas ainda assim esta problemática não alcançou a formulação de uma solução definitiva, mostrando-se uma infinda fonte de excitantes ideias no campo econômico.

Apesar do problema da valoração poder ser interpretado a partir de distintos ângulos dentro das Ciências Econômicas, neste artigo considera-se a questão da aplicação do valor funcional *versus* o valor subjetivo na atribuição do custo. A abordagem econômica marginalista (também denominada teoria do valor subjetivo ou teoria da utilidade marginal) implica na introdução de atributos de valoração ligados às avaliações subjetivas diferentes que os demandantes fazem sobre determinado bem. Em outras palavras, o conceito de utilidade marginal representa a preferência pela materialização do valor através das avaliações subjetivas do mercado, renegando-se a objetividade econômica no tratamento dos dados para valoração.

Embora a Contabilidade procure evidenciar, de forma efetiva, os componentes patrimoniais e suas relações, aproximando-os, ao máximo, da verdadeira realidade econômica das entidades, isso pode não ocorrer efetivamente. Em parte por causa de divergências na expressão do valor contábil, já que os critérios de mensuração dos fatos na Contabilidade podem ser diferentes das realidades dos acontecimentos patrimoniais. Tais discrepâncias, denominadas contabilmente como imparidades, ocorrem em razão da debilidade da avaliação dos fatos patrimoniais cujos valores retratam cálculos sobre eventos futuros.

De acordo com Lisboa, Costa e Pigatto (2000), a Contabilidade está muito mais comprometida com a avaliação objetiva dos ativos e passivos do que com a determinação do seu verdadeiro valor econômico; ou seja, não está preocupada com o “valor” em si e, sim, com a “avaliação”. Em função dos princípios da competência e da continuidade, importa contabilmente a determinação do resultado da evolução patrimonial, mais do que a mensuração da riqueza líquida da entidade. Nesse sentido, conforme Costa e Pigatto (2000), o objetivo contábil está focado na determinação do resultado, que é uma medida do desempenho da

administração no manejo dos recursos confiados ao seu zelo e uso. A avaliação de um bem patrimonial com base no seu custo de aquisição tenta obter uma valoração referenciada no valor do investimento efetuado, ao invés de no valor a obter com base em realização ou venda do ativo, independentemente da ligação funcional existente entre cada componente patrimonial para a consecução do objetivo final.

Por essas razões, a metodologia tradicionalmente empregada pela Contabilidade para averiguar o valor contido nos ativos e passivos tem sido mais adequada aos objetivos propostos pela entidade, tendo em vista que a determinação da riqueza líquida não é a medida mais relevante para o conhecimento do resultado do investimento dos seus fornecedores de recursos econômicos. Corrobora esta visão o fato de a Contabilidade estar estruturada para manter o capital físico das empresas e para não descapitalizá-las, em termos de manutenção da capacidade operacional, faz-se necessário adotar critérios transparentes e objetivos para a avaliação dos efeitos das mudanças nos preços dos seus ativos e passivos.

2.2 DETERMINAÇÃO DOS CUSTOS COM BASE NOS DADOS CONTÁBEIS

Considerando-se os custos como um preço pago, ou associado de outra maneira, a um acontecimento comercial ou a uma transação econômica, a utilidade dos cálculos de rentabilidade e eficiência estará baseada na correta determinação de seus componentes. Entretanto, para a viabilidade da análise econômica, sob o ponto de vista da avaliação do resultado, se faz necessária a obtenção de dados específicos sobre custos e receitas, sendo que, no caso dos custos, uma importante fonte de dados é fornecida pelo sistema de informação contábil.

O problema da mensuração da rentabilidade baseada em conceitos econômicos decorre da variedade de termos utilizados pela Contabilidade para definir os diferentes conceitos de custos, que geralmente costumam ser distintos daqueles empregados na Economia. Marques e Marques (2009) assinalam que os

estudos sobre custos desenvolvidos pela Contabilidade divergem em muitos pontos dos estudos da Economia, às vezes no que se referem aos conceitos, outras, nos próprios instrumentos utilizados para a análise de custos. Segundo ainda esses autores:

As duas ciências indiscutivelmente têm sua importância no progresso da sociedade, surgiram por necessidades diferentes, mas em determinado ponto de seu desenvolvimento, ambas tiveram um objeto comum, o estudo dos custos de produção. Porém, como cada uma segue seu destino independente da outra, o que se observa é que estes estudos não levam a resultados semelhantes (MARQUES; MARQUES, 2009).

De acordo com Alcocer (1955, p. 89),

A diferença essencial entre a Teoria Econômica e a Teoria Contábil, que impede que os resultados de uma sejam aplicados imediatamente aos conceitos da outra ciência, decorre do fato de a Contabilidade periodizar todo o processo empresarial.

A necessidade de estabelecer o regime de competência, muito mais que por causa do desejo de estimar os resultados que vão sendo obtidos, é devida ao fato de que o proprietário retira periodicamente, como seus supostos dividendos, quantidades em proporção aos resultados estimados e, naturalmente, retificáveis se não se seguisse a trajetória presumida.

Por isso, os custos contábeis são amiúde descritos baseados na sua sincronização ou sua aplicabilidade. Ou seja, os custos para a Contabilidade correspondem à quantidade total de dinheiro (ou o valor monetário de matérias primas) que passaram na atividade econômica da empresa em um dado instante anterior, ou seja, o volume denotado nas faturas e registrado em expedientes da área contábil, em determinado momento. Consequentemente, nos casos onde o estabelecimento de um estado ótimo de tecnologia não for simultâneo com o nível de produção, existirá um período de tempo durante o qual a variável tecnologia será fixa na função de custo, mas a quantidade não. Isso significa dizer que a escolha de uma determinada tecnologia implicará em que exista uma função de custo *ex post* que somente se alterará com a quantidade produzida.

Slof (1994) analisa essa questão, comentando que toda tecnologia exige uma gama diversificada de fatores de produção, em termos do tipo de matérias primas, especialização dos recursos humanos, volume de custo de capital necessário, etc. Partindo-se da utilização de uma tecnologia já conhecida, alguns dos referidos gastos de informações e recursos irão variar juntamente com o atual nível de produção, enquanto que para os demais fatores haverá dependência do volume em que a empresa esteja produzindo. Os gastos que estão pendentes da variação da produção são representados na Contabilidade por $C_v(q, \tau)$ e denominado custos variáveis. Os demais custos que não são dependentes da produção são chamados custos fixos e representados por $C_f(\tau)$. Contabilmente, a soma dos custos variáveis com os custos fixos permite calcular o custo total.

Em geral, a série de produção será definida sempre para cima, supondo uma tecnologia já conhecida; ou seja, existe um nível de produção onde $C_v(q, \tau)$ e $C_t(q, \tau)$ ainda não estão definidos. Sintetizando, pode-se definir o custo total pela seguinte expressão:

$$C_t(q, \tau) = C_f(\tau) + C_v(q, \tau)$$

É importante comentar que, a partir de uma determinada tecnologia (τ_a), a função de custo total sob o ponto de vista contábil, em princípio, será idêntica à função de custo total adotada pelos economistas, $C_t(q, \tau_a)$, mas não será igual à função de custos totais mínimos, $C_t(q, \tau^*(q))$. Além disso, de acordo com Slof (1994, p. 45), não necessariamente os custos fixos contábeis representariam custos afundados (no inglês *sunk costs*), e tampouco os custos fixos contábeis e econômicos teriam que ser idênticos.

Para Slof (1994), a grande confusão existente entre economistas e contadores sobre o conceito de custo de produção decorre do aspecto temporal da identificação dos custos. Quando os economistas se referem a esse termo, costumam ter a idéia de que o mesmo representa função de custos *ex ante*. Sob o ponto de vista dos contadores, ao contrário, representa função de custo *ex post*. Este entendimento contábil origina-se do fato de a função de custos *ex post* evidenciar uma tecnologia que para os contadores mostra-se

apropriada momentaneamente com a utilização dos recursos existentes. Além disso, é factível de se obter objetivamente as informações e tomar decisões mais eficazes diretamente associadas a esta tecnologia, desde que se disponha de um sistema de controle com certo grau de qualidade. Por outro lado, não é possível obter informações a partir das funções de custos *ex ante* diretamente dos dados contábeis.

Acredita-se que a razão principal para os economistas terem preferência pelas funções de custos *ex ante*, em detrimento das funções *ex post*, esteja associada ao fato delas lhes permitirem formular certas propriedades matemáticas que não seriam possíveis numa função *ex post*. Em outras palavras, contrariamente a esta última, as funções *ex ante* seriam mais convenientes para assunção das premissas matemáticas formuladas pelos economistas em suas análises econômicas.

Para Slof (1994), uma segunda fonte de confusão entre os contadores e os economistas na determinação dos custos, está relacionada com o uso de terminologias adicionais na área contábil para especificar os custos de produção. Na Contabilidade, esta distinção se faz como se os custos estivessem organizados a partir de uma perspectiva total ou unitária, onde o custo variável por unidade é definido por:

$$C_{v_u}(q, \tau) = \frac{\partial v(q, \tau)}{\partial q}$$

Entretanto, é usualmente assumido que o fator $v(\cdot)$ é linear em q , sendo simplificado na expressão:

$$C_{v_u}(q, \tau) = \frac{C_v(q, \tau)}{q}$$

Assim, para calcular os custos fixo e total por unidade, respectivamente $C_{f_u}(\cdot)$ e $C_{t_u}(\cdot)$ tem-se primeiro que determinar a base de distribuição, ou seja, o nível normal de produção (q_n). Então se representaria o custo variável unitário a partir da equação:

$$C_{v_u}(\tau, q_n) = \frac{C_f(\tau)}{q_n}$$

E o custo total pela expressão:

$$Ct(q, \tau, q_n) = Cf_u(\tau, q_n) + Cv_u(q, \tau)$$

Baseando-se no custo total por unidade, os contadores costumam derivar outra função do custo total, que denominam custeio por absorção (em inglês, *full absorption cost*), $Ca(q, \tau, q_n)$, que é definido como:

$$Ca(q, \tau, q_n) = Ct(q, \tau, q_n) \times q$$

É óbvio que o custo total somente seria igual ao custo por absorção quando q fosse igual a q_n . Para qualquer outra quantidade haveria uma diferença chamada variação de volume:

$$Cf(\tau) = \frac{q_n - q}{q_n}$$

3 VISÃO DOS CUSTOS NA PERSPECTIVA DA ECONOMIA

3.1 CUSTOS SOB A ÓTICA DA TEORIA MICROECONÔMICA DA EMPRESA

O conceito de custo total, na perspectiva dos economistas, deve incorporar todos os gastos, tanto passados como futuros, que uma empresa deve incorrer para poder produzir determinado produto ou serviço (C). Sendo assim é um custo dependente da quantidade desejada combinada de todos os fatores de produção (q). Esta mixagem específica do método de produção com os equipamentos e maquinarias, força de trabalho, materiais, custo de capital e demais gastos necessários para desenvolver a atividade de fabricação de determinado produto referir-se-á à tecnologia usada (τ).

Então, o conceito de custo total para a análise microeconômica da empresa pode ser representado pela expressão $C(q, \tau)$. Assim, sob o ponto de vista econômico, o custo total corresponderia a uma mixagem da mudança do *status quo* de custo para certa tecnologia e o custo de produção com o rendimento efetivo desta mesma tecnologia.

Se for considerado que sempre existirá uma tecnologia $\tau^*(q)$ que representará a solução mais eficiente ou ótima para os recursos econômicos disponíveis em cada nível de produção, os custos totais mínimos podem ser traduzidos pela combinação destes fatores básicos através da expressão:

$$C(q, \tau^*(q))$$

Quando se assume como premissa econômica a hipótese de que sempre seria possível dispor de produtos excedentes, isto implicaria como consequência no fato de que produzir mais seria também sempre mais oneroso que produzir menos, de modo que a função de custos totais mínimos não decresceria mais a partir de q .

Partindo de uma simplificação consistente da conduta da empresa, os economistas costumam assumir a premissa de que, sob um comportamento racional, somente as tecnologias mais eficientes seriam consideradas no momento da tomada de decisão empresarial. Neste sentido, terminam restringindo seu enfoque para a função de custos mínimos, suprimindo a variável tecnologia de suas análises. Slof (1994), no entanto, considera que a omissão do aspecto tecnológico no momento da análise acaba tornando-a incompleta, já que não se pode ignorar a importância desta variável no processo de gestão. Para Slof (1994), é importante estar constantemente atento aos efeitos das variações tecnológicas dos processos de produção na análise dos custos totais de fabricação.

Em termos econômicos, quando $C(\varepsilon, \tau^*(\varepsilon)) > 0$, estes gastos são definidos como custos fixos de fabricação do produto; ou seja, se por um número infinitamente pequeno os ε custos são positivos. Assim, os custos fixos seriam os custos mínimos sob os quais se permitiria incorrer para a negociação do produto entre as unidades, desde que $C(.)$ não fosse decrescente em q . Por outro lado, se para uma quantidade igual a zero os custos se mostram positivos, isto é: $C(0, \tau^*(0)) > 0$, estes gastos seriam classificados como “custos afogados” da produção, correspondendo aos custos já incorridos e que não poderiam mais ser recuperados a qualquer nível importante de

produção. Mas, por se referirem aos eventos de custos passados, eles não são relevantes no processo de tomada de decisão. Porém, representam o custo mínimo no qual uma unidade teria que incorrer para que a outra unidade permanecesse, ou não, negociando a fabricação do produto com ela.

A divisão do custo total pela quantidade do rendimento da produção permitiria calcular $Cm_e(q, \tau^*(q))$, isto é, seus custos médios, em inglês *average costs*, definidos sob a forma da seguinte expressão:

$$Cm_e(q, \tau^*(q)) = \frac{C(q, \tau^*(q))}{q}$$

Blanco (1987) representa o custo médio resumidamente pela expressão:

$$Cm_e = \frac{C}{q}$$

Por esse esquema, observa-se que o Cm_e representa a soma do custo variável unitário com o custo fixo unitário. Para isso, assume-se que o custo variável unitário é constante, supondo-se a hipótese simplificadora de que os custos variáveis totais são diretamente proporcionais aos níveis de atividade; e considerando-se que o custo fixo unitário é decrescente com o nível de atividade. Admitindo-se que a derivada do custo médio é:

$$C' = \frac{C'q - C}{q^2}$$

Quando se anula esta derivada, pode-se estabelecer a premissa de que o custo médio diminuiria com a atividade até um valor mínimo, onde a partir do qual passaria a ser crescente. Este mínimo estaria representado no ponto onde

$$C'q - C = 0; \text{ seguindo então que: } C' = \frac{C}{q}$$

Com isto está-se afirmando que o valor mínimo seria alcançado quando o custo médio se igualasse ao custo marginal; ou seja, no ponto onde a curva representativa do custo marginal cortasse a curva

do custo médio em seu mínimo. O $Cm_g(q, \tau^*(q))$, denominado custo marginal (*marginal cost*), é definido como o incremento mínimo de custos que se teria que incorrer por um infinitesimal aumento no volume de produção, sendo calculado a partir da primeira derivada de $C(q, \tau^*(q))$ com relação à quantidade. Todavia, Slof (1994) assinala a importância de não se esquecer do fato de que a função de custo marginal não reflete o custo agregado de se produzir uma unidade adicional de produto sob uma determinada tecnologia. Ao contrário, este custo representaria a diferença entre o custo de produção de certa quantidade e o custo de produzir uma infinitésima quantidade maior com a tecnologia mais eficiente para essa quantidade maior.

Os custos incrementais corresponderiam aos custos que se modificariam como resultado da linha de conduta proposta. Para a teoria microeconômica, somente o custo incremental seria relevante num processo decisório. Ainda que uma mesma e única tecnologia possa ser a mais eficiente para determinadas classes de níveis de produção ou, em casos especiais, para todos os níveis de produção, a tecnologia mais eficiente costuma ser diferente para cada diferente nível de produção.

Geralmente, supõe-se que os custos marginais serão decrescentes até certo nível de quantidade de produção e crescentes a partir desse nível, isto é, representariam economias de escala somente até um determinado ponto de produção, passando a não haver mais essas economias a partir deste volume de produção. Por outro lado, para a análise econômica, também é importante se considerar as receitas que a empresa pode obter com seus produtos, ou seja, $R(q)$. Uma empresa pode influir diretamente sobre o valor de suas receitas através da quantidade vendida e algumas vezes indiretamente por meio do preço. Admitindo-se que empresa não esteja comprometida em discriminar o preço, tem-se $R(q) = \text{quantidade}(q) \text{ versus preço}(p)$. No caso de que a empresa estivesse compromissada com a discriminação perfeita do seu preço então:

$$R(q) = \int_0^q p(x) dx$$

Em qualquer parte entre as duas funções, com a discriminação imperfeita de preços, o preço poderia ser obtido pelo produto, quando dependente da quantidade que a empresa desejasse vender, ou pelo mercado, quando a empresa não tivesse tamanho para influir no preço. No primeiro caso, quanto mais alto fosse o preço, menor seria a quantidade demandada.

A receita marginal, $Rm_g(q)$, é definida como o rendimento adicional que poderia ser obtido por infinitésimos aumentos na quantidade de vendas e pode ser calculada como a primeira derivada de $R(\cdot)$ com relação à quantidade, já que o volume de vendas não cresceria em nenhuma circunstância com o preço, mas decresceria com ele, em geral:

$$\frac{\partial^2 I(q)}{\partial q^2} \leq 0$$

ou seja, a receita marginal não é crescente e nem progressiva com o nível de produção.

De acordo com Slof (1994), o objetivo da análise econômica está voltado para a maximização da tecnologia e do nível de produção, $\Pi(q, \tau)$; em outras palavras, encontrar o ponto ótimo em que se maximizaria o lucro da empresa representado pela diferença entre a receita e o custo:

$$\max_{q, \tau} \Pi(q, \tau) = R(q) - C(q, \tau)$$

Esta expressão pode ser matematicamente reduzida à seguinte:

$$\max_q \Pi(q) = R(q) - C(q, \tau^*(q))$$

Tal problema de maximização conduz a uma condição otimizada, já amplamente difundida na literatura econômica, que é representada pela expressão:

$$\frac{\partial R(q)}{\partial q} = \frac{\partial C(q, \tau^*(q))}{\partial q}$$

Esta expressão pode ser resumida na seguinte afirmação: *A quantidade ótima para produzir e*

vender estará situada no ponto onde a receita marginal for igual ao custo marginal. Ainda que o conceito de custo marginal alcance o objetivo econômico de maximizar e otimizar os recursos, geralmente quando a teoria econômica utiliza a noção de custo sob a denominação "custo econômico", sem a qualificação, significa amiúde o conceito "custo de oportunidade".

O custo de oportunidade corresponde ao valor da melhor alternativa que não foi escolhida para perseguir o esforço atual; isto é, os melhores benefícios econômicos que se poderia ter alcançado com os recursos expendidos na empresa. Resumindo, este custo representa as oportunidades renunciadas pela empresa.

3.2 RELAÇÃO ENTRE O CUSTO CONTÁBIL E O CUSTO ECONÔMICO

Como consequência da problemática na determinação dos custos, dada a diferença entre a aproximação contábil e a econômica, a solução racional desta divergência consistiria na tentativa de se fazer com que esses conceitos tivessem uma relação próxima. Ou seja: *Como fazer para que os conceitos contábeis de custo (que em princípio estão disponíveis como fonte de informação) se conjuguem com os conceitos de custos econômicos (informação conceitualmente desejável)?*

Quando se admite simplificadaamente a hipótese de que não existem problemas para mensurar os custos, é possível representar graficamente os diferentes conceitos de custos, fazendo-se uma conexão entre eles. Na Figura 1 mostra-se a relação entre o custo total conforme o enfoque econômico e os custos totais e por absorção com base na perspectiva contábil. A curva C representa os custos totais econômicos, isto é, aqueles gastos agregados para produzir cada quantidade com sua mais eficiente tecnologia. Suponha-se um exemplo onde q_a representasse o ponto de referência para a tecnologia mais eficiente (τ_a); $Cf(\tau_a)$ o valor de custo fixo necessário para este nível de atividade; e $Cv(q, \tau_a)$ o custo variável que se teria que incorrer com esta tecnologia.

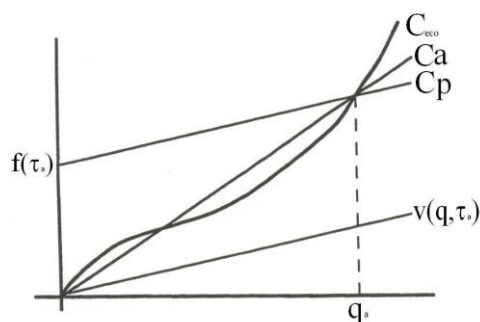


Figura 1 – Nexos entre os custos contábeis e os custos econômicos

Fonte: Slof (1994).

Assim, a curva C_p corresponderia ao custo total; em outras palavras, representaria a soma do custo fixo com o custo variável, ou seja, $C_f(\tau_a) + C_v(q, \tau_a)$. Resumindo, reproduziria todos os custos que efetivamente se teria que incorrer em cada quantidade, já que foi escolhida a tecnologia mais eficiente (τ_a). Finalmente, C_a refletiria os custos absorvidos pelas diferentes quantidades sob a hipótese de que τ_a representasse o nível ótimo de produção.

Na Figura 2 apresenta-se graficamente a interrelação existente entre o custo marginal (Cm_g), o custo variável (Cv_a), o custo médio (Cm_e), e o custo total por unidade (Cf_u), podendo-se observar que o custo marginal e o custo variável correspondem à tecnologia mais eficiente para cada quantidade, dados os custos variável e fixo unitários.

É possível notar que a interseção da curva de custo total por unidade com a curva do custo médio estará situada em q_a , ponto onde ambos retratariam a mesma quantidade e tecnologia. Por outro lado, é interessante comentar que não é verdadeira a suposição que se faz na literatura acadêmica acerca da equivalência dos custos variáveis e os custos marginais (ver GOVINDARAJAN e ANTHONY, 1983; HILTON, SWIERINGA e TURNER, 1988).

Pelo gráfico demonstra-se que esta premissa é falsa e está equivocada, já que a equivalência somente seria correta no caso de que existisse uma única tecnologia executável, de maneira que as curvas de custos *ex ante* e *ex post* fossem

idênticas. De acordo com Slof (1994), isso somente seria possível de se alcançar quando o horizonte temporal da tomada de decisões fosse de curto prazo.

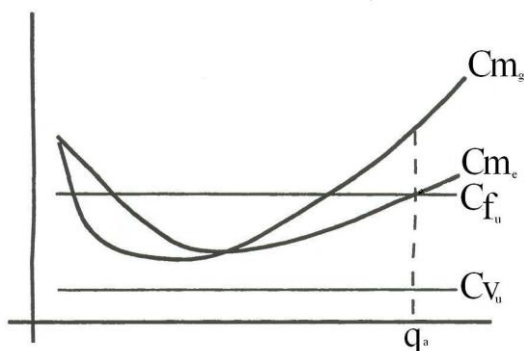


Figura 2 – Vínculo entre o custo econômico e o custo contábil

Fonte: Slof (1994).

Como a determinação deste tipo de custo (Cm_g) é difícil e onerosa na prática, alguns tentam estimá-lo a partir de uma aproximação razoável do custo variável. Mas, como se assinalou, não existe nenhuma equivalência entre eles e tampouco existe qualquer evidência que confirme que as empresas utilizam o custo variável onde a teoria econômica determinaria o uso do custo marginal. Por outro lado, tão pouco se pode dizer que uma ou outra visão estaria equivocada; ou que o ponto de vista contábil seria melhor ou pior que o econômico. Para Slof (1994), tudo depende da perspectiva temporal da tomada de decisão.

Para decidir sobre questões de curto prazo, uma curva de custos *ex post* parece ser mais apropriada, já que não teria sentido basear as decisões de uma empresa em uma curva de custos de longo prazo, num contexto onde a dependência tecnológica já estivesse incorporada plenamente em suas atividades e processos. Nesse caso, seu custo econômico (Cm_g) viria determinado pela curva de custo contábil (Cv_a). Quando, ao contrário, a empresa fosse flexível em relação à sua tecnologia, não teria sentido fundamentar suas decisões na curva de custos de curto prazo. Isso acontece exatamente por causa dos dados contábeis representarem custos a valores históricos gerados a partir de uma tecnologia passada,

enquanto que a empresa desejaria conhecer os custos futuros provocados pela adoção de uma determinada nova tecnologia. Em outras palavras, a função de custo necessitaria ser representada com uma curva *ex ante*, para que empresa decidisse qual seria a melhor aplicação dos recursos em termos econômicos.

4 ANÁLISE DOS CUSTOS COMO MECANISMO DE GESTÃO

4.1 PROBLEMAS NA MENSURAÇÃO DOS CUSTOS

Para Azofra e Pietro (1996), a economia moderna gerou mais complexidade e competitividade nas atividades empresariais, demandando uma maior efetividade na utilização dos sistemas de informação contábil, especialmente em relação à adequação ao contexto socioeconômico em que as empresas atuam. No ponto de vista econômico, o emprego de um sistema de informação justifica-se a partir da sua utilidade para uma tomada de decisão eficaz.

Segundo Azofra e Pietro (1996), o sinal mais evidente de insuficiência emitido por um sistema de gestão, é sua dificuldade para gerar informações que contribuam para explicar atuações relacionadas com os ambientes externo e interno da empresa. Portanto, a eficácia do referido sistema está diretamente relacionada com sua capacidade para incorporar o conjunto de informações analíticas e estratégicas necessárias para a gestão das empresas.

Na prática, existem graves problemas de mensuração, ao se relacionar os conceitos contábeis com os econômicos. Para Hopwood (1992), embora os conceitos econômicos permitam elevado grau de generalização e abstração, eles estão sujeitos a um nível muito grande de ambiguidades, o que reduz a aplicabilidade dos mesmos na prática empresarial. Estas incertezas, segundo Hopwood (1992), dificultam a obtenção de cálculos mais específicos que, incorporados ao processo organizacional das empresas, permitam a melhoria do sistema de controle gerencial. Também não existe, ainda, nenhuma preocupação

da Economia e, muito menos, da Contabilidade em reduzir ou acabar com esse *gap* (HOPWOOD, 1992).

De acordo com Coase (1990), os custos da organização dependem claramente da eficiência dos sistemas contábeis. Então, pode-se admitir que a Contabilidade viesse a ser forçada a incorporar também os conceitos formulados pela teoria da economia de empresa, para refletir todos os custos da organização das diferentes atividades econômicas dentro da empresa.

No entendimento de Mattessich (2002), não há razão para se considerar que a Contabilidade deva permanecer alheia às novas forças evolutivas. Para Mattessich (2002), existe a necessidade de se relacionar as recentes conquistas da área de economia de empresas com o campo contábil, especialmente na Contabilidade Gerencial, já que a teoria contábil desenvolveu um corpo de conhecimentos que tem um caráter mais dogmático do que hipotético-científico, servindo satisfatoriamente somente aos propósitos de natureza jurídica. Para Mattessich (2002), ela ainda não logrou integrar os aspectos micro e macro nas mensurações de receitas e riqueza.

Sobre essa questão, parece que a confusão origina-se da distinção de custos feita por economistas e contadores. Enquanto os primeiros admitem a idéia dos gastos que poderiam ser evitados, tal pensamento é inaceitável na Contabilidade. De acordo com Horngren, Foster e Datar (2002), a definição de custo, na perspectiva econômica, incorpora o conceito de recursos sacrificados ou renunciados para alcançar determinado objetivo específico. Para Vehmanen (1992), no entanto, ainda que os contadores tentassem mensurar e se aproximar desta magnitude, falharam em suas tentativas para determinar exatamente estes custos em termos econômicos.

Quando se concebe os custos de uma empresa como recursos sacrificados ou renunciados, se introduz o conceito de custo de oportunidade. Logo, não existe a necessidade da propriedade intrínseca do objetivo a que este custo se refere, mas sim da melhor posse em termos de eficácia econômica de alguma coisa. Com isso está-se

referindo aos melhores recursos que se poderia obter com o objetivo em questão. Destaca-se que não existe necessidade de posse prévia e sim a idéia de que determinado investimento poderia ser parte da propriedade da empresa no caso de que ela não tivesse tentado adquirir ou produzir o objetivo em questão.

Sob tal perspectiva, os custos econômicos não corresponderiam ao que os ativos efetivamente geraram, mas a aquilo que eles poderiam ter gerado sob uma situação mais rentável. Isto é, não seriam correspondentes ao que são, e sim ao que poderiam ter sido. Apesar de explicável matematicamente na Economia, contabilmente é muito difícil, ainda que não impossível. A determinação de como determinado gasto poderia ter sido possível é complexa na Contabilidade, em face das características subjetivas e intangíveis implícitas no cálculo do custo de oportunidade.

Por estar calcada nos princípios contábeis, a Contabilidade assume uma postura conservadora na avaliação dos recursos econômicos controlados por uma empresa. Este conservadorismo chega ao ponto de ignorar outros aspectos que também poderiam afetar o patrimônio da empresa, considerando somente aqueles recursos sacrificados para investir em coisas cujo valor possa ser objetivamente mensurado no momento da transação. Por isso a linguagem contábil considera somente os recursos econômicos passíveis de serem formalmente reconhecidos pela empresa, ignorando aqueles que poderiam ter sido agregados, no caso de que se tivesse tomado decisão específica neste sentido.

A incorporação do conceito de custo de capital nos sistemas de informação contábil funciona como tentativa de aproximação entre essas duas magnitudes, a econômica e a contábil. Mas ainda que este conceito permitisse refletir os rendimentos que poderiam ser obtidos si os recursos fossem investidos em projetos alternativos, em vez das atuais inversões, não possibilitaria medir a rentabilidade que a empresa poderia ter obtido ao usar os mesmos recursos de outra forma diferente. Segundo Copeland e Weston (1988), o grande problema é a determinação do custo de capital, já que é difícil na prática por ainda não existir uma metodologia própria de consenso para seu cálculo.

As empresas, por sua vez, parecem não demonstrar qualquer interesse em incorporar este conceito em seus sistemas de informação contábil; talvez por entender que geram mais custos que benefícios para medi-lo, além do custo implícito para torná-lo familiar aos dirigentes. Logicamente que isso não significa que os gerentes não usem implicitamente a análise do custo marginal para a tomada de decisão, no momento de avaliar a relação entre duas unidades independentes.

Em suma, existe um problema de divergência entre a Contabilidade e a Economia, ao mensurar os diferentes conceitos de custos e ainda não se observou uma posição que permita conciliar ou eliminar esta brecha. De forma contrária ao que se tem dito na literatura contábil, não significa a mesma coisa falar de custo variável e custo marginal como magnitudes iguais e substitutas. Coerentemente com estas observações, ainda que funções econômicas e contábeis de custos se refiram a uma mesma tecnologia relacionada a uma série inteira de níveis de produção, os números registrados pela Contabilidade não coincidiriam com a visão econômica devido a problemas de medição inerentes a sua contabilização. De acordo com Slof (1994), em geral, os estudos empíricos colhem os dados a partir dos sistemas de informação contábil, sem detectar o quanto estes se desviam dos custos econômicos. Para Slof (1994), a complexidade para compatibilizar os dados contábeis com os modelos econômicos dos problemas de gestão contábil dificulta a interpretação dos fatos recolhidos.

Nas transações internas, não existe nenhuma evidência empírica sobre a maior eficácia do método de custo marginal em relação ao custo variável. O mais importante, nesse caso, é o horizonte temporal da tomada de decisão. Para as situações onde as decisões impliquem em mudanças no aspecto tecnológico (por exemplo, ajustes no nível de capacidade de produção), o mecanismo de valoração das transferências deveria logicamente relatar decisões para a função de custos de longo prazo (*ex post*), sendo então mais adequado empregar o custo marginal. Mas, se ao contrário, a tecnologia se torna algo já consolidado e incorporado no

processo produtivo, o mecanismo de valoração das transferências deveria informar para a função de custos de curto prazo (*ex ante*), sendo mais apropriado utilizar o custo variável.

Face ao exposto, é importante saber questionar o papel do mecanismo de valoração baseado no custo, se está associado a decisões de curto prazo ou relacionado com decisões de longo prazo. Na prática empresarial, os valores costumam ser determinados para um período de um ciclo operacional, geralmente correspondente a, no máximo, um ano, e para negócios que supostamente existirão por um período indefinido. Tendo em conta que a tecnologia é flexível ao longo dos anos, o mecanismo de valoração deveria retratar a função de custo no longo prazo, ou seja, os modelos econômicos.

4.2 APLICAÇÃO DO CONCEITO DE VALOR RECUPERÁVEL NA CONTABILIDADE

A globalização econômica acarretou na Contabilidade a exigência de regras contábeis locais harmonizadas com as denominadas normas IFRS (*International Financial Reporting Standards*) emanadas do *International Accounting Standards Board* (IASB). Nesse processo, está sendo adotado nas normas e práticas contábeis dos países que estão convergindo para as IFRS, o critério de mensuração de ativos e passivos em função dos eventos econômicos decorrentes das ações da entidade. Esse método, mundialmente denominado *fair value* (valor justo), foi inserido nas Normas Brasileiras de Contabilidade através do CPC 01(R1), traduzido no Brasil como valor recuperável dos ativos e regulamentado pela Res. CFC nº 1.212/08 (NBC TG - Estrutura Conceitual) e pela Deliberação CVM nº 539/08.

Ao longo da história da Contabilidade, observa-se que a tecnologia contábil tem fundamentado a avaliação patrimonial com base numa realidade objetiva, muito embora Richard (2005) tenha detectado um viés político no processo de escolha da metodologia aplicável. Em seu estudo, Richard (2005) demonstrou que o conceito de *fair value* já era utilizado nas

regulamentações francesa e alemã, no período entre 1673 e 1914. A escolha deste conceito, como critério de avaliação, resultava de um processo político decorrente da oposição entre os vários *stakeholders*, prevalecendo, sempre, a posição do grupo de usuários que possuía maior influência significativa sobre a legislação contábil elaborada.

Em termos gerais, o valor recuperável na Contabilidade é definido como sendo o montante pelo qual um ativo pode ser trocado, ou um passivo cancelado, entre partes interessadas e devidamente informadas, que realizam uma transação em condições de independência mútua. Ou, conforme o IASB (1995), o montante pelo qual um ativo pode ser negociado entre um vendedor e um comprador devidamente informado, ou cancelada uma obrigação entre um devedor e um credor com suficiente informação que realiza livremente a transação.

Assim, a avaliação de ativos e passivos tomando-se como base o valor recuperável tem como princípio de valoração a utilização do montante pelo qual um ativo poderia ser trocado, ou um passivo liquidado, entre partes dispostas a comprar e vender e com conhecimentos suficientes em condições de mercado. Para Cabedo e Tirado (2003), trata-se de um critério que atribui um valor corrente que vai permitir refletir nas demonstrações financeiras o valor presente ou atual conforme a realidade da entidade.

Todavia, este método não se utiliza, exclusivamente, do valor de mercado como referência para quantificação, já que permite, também, a aplicação do valor recuperável independentemente da existência ou não de um mercado principal para os ativos e passivos avaliados. Para isso, basta que sejam utilizados critérios de avaliação baseados em metodologias aceitáveis, capazes de permitir a obtenção de números confiáveis.

Os defensores da utilização do valor recuperável como método contábil de avaliação patrimonial, afirmam que ele é uma alternativa melhor e mais adequada que o custo como base de valor. Em parte por possibilitar que os usuários tomem

decisões de forma mais eficaz, tendo em vista que as demonstrações financeiras refletirão com maior clareza os efeitos derivados do gerenciamento dos riscos empresariais, permitindo efetuar uma avaliação indireta da gestão dos administradores da empresa. Para Barth (2006), a utilização da mensuração a *fair value* é relevante pelo fato dela refletir as condições econômicas presentes no momento sob o qual os usuários têm que tomar suas decisões.

A mensuração a *fair value* ganhou força por causa da alegada relevância do seu conteúdo informativo para os usuários do mercado de capitais e credores, já que retrata os ativos e passivos a valores atualizados com base no seu valor de recuperação. Não obstante, Trombetta et al. (2007) reiteram que ao mesmo tempo em que a mensuração a *fair value* tem sido cada vez mais reconhecida como relevante, muito ainda se tem que fazer para que ela também seja confiável. De acordo com Trombetta et al. (2007), a confiabilidade será alcançada quando o *fair value* conseguir representar fidedignamente aquilo a que se propõe. Na pesquisa que realizaram para estudar este fenômeno não observaram uma evidenciação das informações contábeis das empresas que revelasse uma satisfatória mensuração a *fair value*.

Sob a perspectiva do valor justo tenta-se assegurar que os ativos e passivos não estejam registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de serem recuperados por uso ou por venda. Na hipótese de existir evidências claras ou concretas de que ativos ou passivos estejam avaliados por valor não recuperável no futuro, a entidade deverá imediatamente reconhecer a desvalorização por meio da constituição de provisão para perdas.

Quando se faz referência ao valor justo, utilizam-se dois critérios para sua determinação: i) valor em uso; e ii) valor líquido de venda. O primeiro refere-se ao valor presente de fluxos de caixa futuros estimados, que devem resultar do uso de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa ou pela liquidação de um passivo. O segundo, diz respeito ao valor a ser obtido pela venda de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa ou pelo

cancelamento de um passivo em transações em bases comutativas, entre partes conhecedoras e interessadas, menos as despesas estimadas de venda.

O valor recuperável de uma unidade geradora de caixa será determinado a partir da comparação do valor mais alto entre o valor líquido de venda e o valor em uso. Com a finalidade de determinar o valor recuperável de uma unidade geradora de caixa, qualquer referência a “um ativo” deve ser lida como referenciando “uma unidade geradora de caixa”. Na prática, a identificação de uma unidade geradora de caixa e seu correspondente valor em uso requer um alto e complexo grau de julgamento e subjetividade.

4.3 CRÍTICAS AO EMPREGO DO DENOMINADO VALOR JUSTO CONTÁBIL

Para Swieringa (1997), a Contabilidade se encontra numa encruzilhada, situação em que urge tomar uma importante decisão devido às divergências de interesses, culturas e pontos de vista, tendo em mente solucionar dois grandes problemas. O primeiro deles, relacionado ao escopo de delimitação da informação contábil e, o segundo, à necessidade de expansão do conteúdo informativo das demonstrações financeiras, de modo a relatar o valor adicionado pelas atividades da entidade, em termos de ganhos e perdas de capital, incertezas, riscos e oportunidades de negócios.

A utilização do conceito de *fair value* é uma consequência dessa problemática, já que permite uma avaliação mais próxima dos custos correntes, ao possibilitar que as informações sobre riscos econômicos e financeiros sejam evidenciadas nos relatórios financeiros das empresas. A partir desse conceito, os critérios de avaliação dos ativos e passivos apresentam valores sob uma perspectiva de entradas e saídas em valor passível de ser recuperado por uso ou por venda. Mas o valor de uso não coincide com a sua forma natural e palpável, já que só tem valor para utilização. Sua materialização realiza-se somente através do uso ou do consumo.

É importante comentar que a aplicação do conceito de valor justo na avaliação patrimonial das entidades tem gerado um intenso debate, tanto pró como contra, no âmbito acadêmico e, também, no mundo dos negócios. Todavia, nos últimos anos, tem crescido consideravelmente as posições contrárias ao uso do *fair value*. Os principais argumentos contrários ao uso do *fair value* consideram que este conceito exige a existência de um mercado organizado, perfeito e completo, onde o elemento patrimonial possa ser negociado.

De acordo com Freitas (2007), esse critério impõe que se recorra a técnicas alternativas de valoração, nomeadamente o custo de reposição, para tornar viável a determinação do valor justo. A esse respeito, Garcia et al. (2007), citam o fato de que o valor justo além de se basear em estimativas subjetivas e apresentar números mais voláteis, também não evidencia as exposições de uma entidade em tempo real, tendo em vista que as demonstrações financeiras são divulgadas com certo grau de atraso em relação a sua data-base. Assim, Garcia et al. (2007) concluem que há perdas significativas na relevância das informações obtidas originariamente em tempo real, já que as mesmas podem estar completamente defasadas quando disponibilizadas ao público, dada a alta velocidade das oscilações do mercado.

Enfim, a metodologia de atribuir valores aos ativos e passivos com base no valor recuperável pode ser contestada pelo fato de estabelecer um rigor impertinente. Também introduz uma volatilidade apoiada em critérios subjetivos e sujeitos a possíveis flexibilizações que podem ser mal empregadas, gerando mais incertezas que ao se aplicar o custo como base de valor. Para Sá (2009), sofisticções sobre a incerteza acabam por se tornar incertezas de incertezas, ou seja, potencializam-se.

Bryer (1999) censura o fato de a Contabilidade adotar estrutura conceitual baseada na teoria econômica neoclássica e assumir a premissa de que as regras do mercado são os alicerces dos princípios e normas contábeis. Robson (1999) concorda com essa crítica e afirma que as instituições reguladoras no âmbito contábil

continuam produzindo padrões contábeis incompletos, ignorando aspectos associados ao processo institucional e profissional.

Por outro lado, é importante registrar que a Contabilidade não pode ser considerada uma ciência de valoração, já que seu objeto científico não é estudar a medida e sim os fatos ao qual a mensuração se aplica como forma de apresentar uma das dimensões (que são várias) dos fenômenos patrimoniais. Ou seja, é um procedimento pelo qual se atribuem números a objetos ou eventos de acordo com regras cuja finalidade expressa preferências em relação a determinadas ações (MATTESSICH, 2002). De acordo com Sá (1992), mede-se o movimento ou função e essa é a unidade a ser observada, pois a medida é quem deve se acomodar ao estudo científico e não este à medida.

Utilizar um valor único e absoluto para medir um elemento patrimonial isoladamente não expressaria sua verdadeira essência econômica em termos de capacidade para evidenciar a primazia da essência sobre a forma, já que o componente patrimonial, como meio, deve apresentar um valor correspondente à função que desempenha na criação de riqueza para a entidade. O valor de um componente patrimonial é decorrente da função que este desempenha no conjunto patrimonial, sujeitando-se aos princípios fundamentais de contabilidade.

Para Sá (1992), admitir que o objeto científico da Contabilidade resume-se somente à mensuração do patrimônio significa o abandono de todo um complexo de relações lógicas que geram o fenômeno patrimonial, para ater-se, apenas, à expressão numérica do fenômeno. Como cada componente patrimonial exerce diversas funções, Sá (1992), entende que a sua medida deve compatibilizar-se com tal desempenho, de modo a alcançar a homogeneidade na consideração do movimento como objeto de mensuração.

De acordo com Sá (1994), o valor é o aspecto quantitativo do fenômeno da riqueza aziendal, sendo, apenas, uma expressão dimensional que não modifica a essência dos fatos patrimoniais, mas, só lhe atribui grandezas. Em outras palavras, o valor contábil é a medida do

fenômeno patrimonial, ou seja, de tudo o que ocorre com a riqueza, desde sua constituição até sua extinção no âmbito aziendal (SÁ, 1994).

Querer agregar atributos de Administração Financeira na valoração de ativos e passivos significa incorrer num grande erro, já que, como afirma Sá (1992), cada disciplina do saber humano possui razões básicas que constituem os seus fundamentos próprios e que lhe emprestam a peculiaridade pertinente. O valor tem que ser real e ter materialidade social e histórica, já que ele pode ser interpretado como uma espécie de carimbo estampado pela Sociedade como garantia da materialidade física de cada valor de uso. Por isso, sua determinação não pode ficar sujeita à subjetividade das estimativas que, conforme assinalam Garcia et al. (2007), podem levar ao emprego de numerosos modelos alternativos de precificação, prejudicando a confiabilidade e a comparabilidade dos números apresentados nas demonstrações financeiras.

4.4 VALORAÇÃO E OS ATRIBUTOS QUALITATIVOS DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

Observa-se que o cerne da divergência na discussão quanto à valoração a custo ou a *fair value* decorre das diferenças de perspectivas na hierarquização das características qualitativas da informação contábil. Para o tipo de usuário cuja qualidade específica da informação contábil deva ser pautada na confiabilidade, o critério de avaliação utilizando o custo como base de valor seria mais apropriado. A razão por tal escolha deriva do fato de que para a informação ser útil aos usuários (confiável e veraz), necessita estar livre de erros ou vieses relevantes e de preconceitos (juízos prévios), possibilitando aos usuários a obtenção de uma representação adequada daquilo que ela se propõe a evidenciar. Freitas (2007) lista cinco atributos como garantidores da confiabilidade da informação contábil: i) a representação adequada; ii) a primazia da essência sobre a forma; iii) a neutralidade; iv) a prudência; e v) a plenitude. Sob essa ótica, a relevância e a materialidade constituem-se nas qualidades intrínsecas da informação contábil.

Já para os usuários cujo perfil de preocupação se orienta mais para o aspecto da relevância da informação contábil para a tomada de decisão, é mais recomendável o uso da mensuração pelo valor justo. O argumento favorável reside na capacidade que tem este conceito para oferecer informações de caráter preditivo e confirmatório que ajudam na avaliação do impacto de eventos passados, presentes ou futuros e na confirmação ou correção das avaliações passadas. Freitas (2007) cita a materialidade como componente que melhor caracteriza a relevância da informação contábil, no sentido de influência nas necessidades dos usuários na tomada de decisão, sendo que esta também é afetada em termos de natureza e tamanho dos fatos patrimoniais relatados.

Na Figura 3 apresenta-se um esquema conceitual que congrega as características da informação contábil em função dos objetivos e interesses dos utilizadores dos relatórios financeiros, mas particularmente os usuários que priorizam a informação com base no custo histórico e aqueles que estão interessados em referenciá-la pelo justo valor.

Pode-se observar que a interpretação das características que imprimem qualidade à informação contábil e utilidade às demonstrações financeiras é conflitante em relação aos interesses dos usuários, se não há uma clara definição quanto à hierarquia das prioridades e objetivos que se pretende alcançar com a tomada de decisão. De acordo com Freitas (2007), nem sempre é possível enquadrar simultaneamente todas as características expressas como qualitativas da informação contábil, sendo necessário, então, a assunção do ônus da decisão sobre qual delas manter e qual sacrificar.

Neste artigo analisou-se a dificuldade de coexistência de duas características responsáveis pela uniformização da comunicação da informação contábil: a relevância e a confiabilidade. A definição sobre a priorização de uma ou outra, resulta num jogo político, onde predominarão os interesses do *stakeholder* com maior poder de pressão sobre os organismos normatizadores no campo contábil.

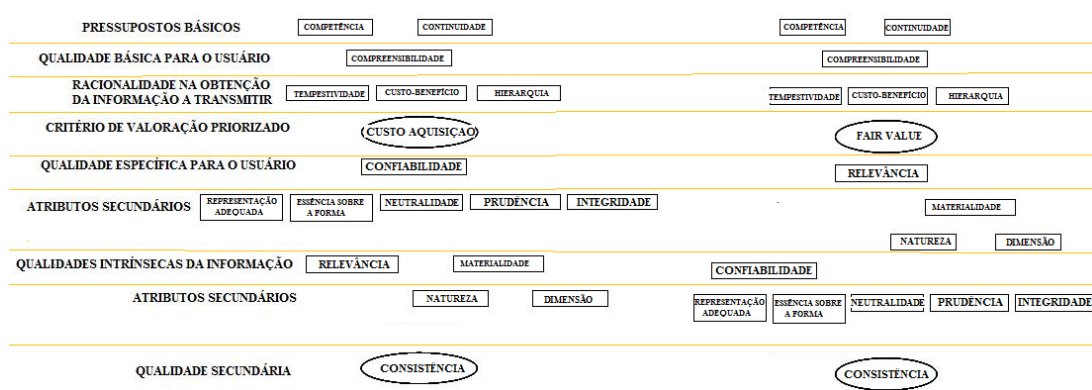


Figura 3 – Características qualitativas da informação contábil, conforme métodos custo e fair value

Fonte: Adaptado com base em Freitas (2007), Riahi-Belkaoui (2007) e Wolk, Dodd e Tearney (2004).

Esta queda de braço, no momento, tem sido vencida pelos investidores, cujos interesses na informação contábil estão associados ao conhecimento do potencial econômico-financeiro da entidade, de forma a compará-lo com outros usos alternativos de investimento, em especial no mercado de capitais.

A adoção do conceito de *fair value* na atividade contábil é um esforço visando aproximar a correlação da Contabilidade com a Economia, de forma a reduzir as diferenças entre ambas. No entanto, ainda que tanto as Ciências Contábeis quanto as Ciências Econômicas estudem o fenômeno riqueza, varia o aspecto sob o qual a riqueza é observada. De acordo com Sá (1998), no campo contábil estuda-se a riqueza das células sociais e no âmbito econômico busca-se estudar a riqueza social. Ou seja, o objeto da Contabilidade é concreto, palpável e singular, enquanto que o objeto da Economia é formulado a partir de raciocínios que derivam de somatórias de riquezas, portanto, derivados de um juízo de valor que conduz a um conceito abstrato. Para Sá (1998), muitos fenômenos contábeis são analisados pela Economia e muitos fenômenos econômicos são matérias de estudo na Contabilidade, mas sempre sob óticas próprias e metodologias específicas e diferentes, em cada uma dessas ciências.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo abordou a questão do emprego do conceito “valor” na atividade empresarial,

discutindo as diferenças na atribuição de valor de custo entre a Contabilidade e a Economia. Para isso, ao longo do texto, foram comentados alguns dos principais aspectos e implicações relacionados ao emprego do conceito de custos nas teorias contábil e econômica, analisando-se especialmente a introdução nas práticas contábeis brasileiras de critérios de mensuração contábil alternativos ao uso do custo como base de valor, particularmente o caso do CPC 01 (R1), redução ao valor recuperável de ativos.

Nesse sentido, consideraram-se as características que agregam qualidade e utilidade à informação contábil, confrontando-as com as prioridades e objetivos que referenciam aos interesses e demandas do conjunto de usuários em particular. A problemática envolvendo a questão dos melhores critérios de avaliação de ativos e passivos sempre foi rodeada de grandes controvérsias e divergências profissionais, acadêmicas e normativas, sendo uma polêmica que tem se polarizado, atualmente, entre dois critérios específicos de mensuração: o custo histórico e o valor justo.

Essa discussão envolve a questão da priorização dos *stakeholders* de duas características qualitativas da informação contábil: a relevância e a confiabilidade. A aplicação da mensuração a *fair value*, neste momento, implica numa medida que traz mais malefícios que benéficos, já que acarreta uma maior volatilidade e medidas de juízos de valor, além de conduzir à aplicação de técnicas complexas de valoração. Há de se

considerar o fato do aumento dos riscos, ao se abandonar o custo como base de valor, devido à consistência e objetividade prática deste último critério de medida.

Acredita-se também que a mensuração a valor justo seja inoportuna, em face da peculiar conjuntura de crise vivida no cenário econômico mundial. O contexto atual necessita de reflexão quanto aos rumos futuros da economia, visando analisar se o processo de globalização permanece, ou não, e qual será o papel das normas norte-americanas nesse novo cenário mundial. A mudança de critério num momento de crise e indefinições como o atual, pode trazer mais incertezas e inconsistências que contribuições positivas para a Contabilidade brasileira. O *fair value* supõe que quem atribui o valor tem à sua disposição, sem custo, e sem incertezas, toda a informação requerida para estruturar completamente e adequadamente qualquer problema relacionado com a decisão do melhor uso do ativo e maximização dos benefícios esperados.

Se a função da informação contábil é agregar valor ao capital, este entendido como os recursos investidos na entidade pelos acionistas ou proprietários, avaliar ativos e passivos a *fair value* equivale a uma subversão do tradicional papel da Contabilidade no processo de geração de informação útil para a tomada de decisão. Os relatórios financeiros devem atender às necessidades informativas do maior número possível de usuários e às características da previsão necessárias para o perfil médio de usuário, verificando em cada circunstância de espaço e tempo, a qualidade e a quantidade de informação que pode o mesmo digerir.

Apesar deste artigo não ter como objetivo questionar a validade ou a utilidade do emprego dos conceitos econômicos na mensuração dos custos no processo gerencial das empresas é válido registrar que os mesmos não podem ser totalmente excludentes em relação ao tradicional critério de valoração contábil. O *fair value* pode ser obtido, mas sua aplicação varia de uma situação para outra conforme o custo/benefício agregado pela informação para a tomada de decisão. Portanto, a utilização do custo histórico, aplicação

mais simples, pode ser uma solução ótima, dado os custos e benefícios da provisão da informação. Em outras palavras, não se deve necessariamente criticar àqueles que empregam o mecanismo de valoração baseado no custo, em lugar da sofisticação do *fair value*, já que em certos casos este conceito pode superar as perdas esperadas por seu uso e representar uma aproximação ótima da maximização do valor de uso do ativo.

Como muitos fenômenos são estudados mutuamente pela Contabilidade e pela Economia, ainda que a partir de focos diferentes de análise, o ideal seria que houvesse uma aproximação em relação à questão do conceito valor de custo entre essas duas ciências. Como se demonstrou no texto, tudo depende do horizonte temporal da tomada de decisão: para questões de curto prazo a visão contábil de custos seria a mais apropriada; se forem de longo prazo, os conceitos econômicos explicariam matematicamente melhor os custos.

A questão central é: “*existe um problema econômico do cálculo dos custos ou financeiro de retenção de benefícios?*” A informação contábil deve estar revestida de objetividade e confiança, eliminando o subjetivismo derivado da participação do mensurador. Sob o aspecto científico somente se pode chamar de lucro aos fatos que realmente o representam e, para a sua determinação o critério baseado no custo provê um método que, em circunstâncias de objetividade, atende aos fins que orientam a Contabilidade.

REFERÊNCIAS

ALCOCER CHILÓN, Francisco Javier. El coste en Economía y el coste contable. **Técnica Contable**, Tomo VII, v. 7, p. 86-91, 1955.

AZOFRA PALENZUELA, V.; PIETRO MORENO, M.B. **La teoría positiva de la contabilidad en los sistemas de información contable internos**. Madrid: ICAC, 1996.

BARTH, Mary E. Including estimates of the future in today's financial statements. **Accounting Horizons**, v. 20, n. 3, p. 271-285, September 2006.

- BLANCO DOPICO, M.I. La contabilidad y los sistemas de información de gestión. In: GONÇALVES, P.; GUIMARÃES, R.A. (Org.). **II Simpósio Internacional de Contabilidade**. Porto: Universidade Fernando Pessoa, 2002. p. 351-381.
- BRYER, R.A. A Marxist critique of the FASB's conceptual framework. **Critical Perspective on Accounting**, v. 10, n. 5, p. 551-589, 1999.
- CABEDO SAMPER, David; TIRADO BELTRÁN, José Miguel. ¿Cómo extender el valor razonable a todas las partidas de los estados financieros? **Técnica Contable**, n. 651, p. 18-26, marzo 2003.
- COASE, R. Accounting and the theory of the firm. **Journal of Accounting and Economics**, v. 12, p. 3-13, 1990.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Deliberação nº 527, de 01.11.2007**. Rio de Janeiro: CVM, 2007.
- _____. **Deliberação nº 539, de 14.03.2008**. Rio de Janeiro: CVM, 2008.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Princípios fundamentais de contabilidade e normas brasileiras de contabilidade**. 3. ed. Brasília: CFC, 2008.
- COPELAND, T.; WESTON, J. **Financial theory and corporate policy**. 4th ed. New York: Pearson Addison Wesley Publishing, 1988.
- FREITAS, Guilhermina. As características qualitativas definidas pelo IASB. Alterações impostas pelo referencial fair value. **Conocimiento, Innovación y Emprendedores: camino al futuro**, v. 1, n. 1, p. 913-927, 2007. Disponível em: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=2233248&orden=75139>.
- GARCIA, E.; CORBARI, E.M.; AGUIRRE JUNIOR, D.; CISLAGHI, P.; TORRES, A. A importância da divulgação contábil mensurada ao fair value. **Ciências Sociais em Perspectiva**, v. 6, n. 11, p. 127-138, 2º sem. 2007.
- GOVINDARAJAN, V.; ANTHONY, R.N. How firms use cost data in price decisions. **Management Accounting**, p. 30-36, July 1983.
- HOPWOOD, A.G. The relationship between accounting and economics. **European Accounting Review**, v. 1, n. 1, p. 125-145, May 1992.
- HILTON, R.W.; SWIERINGA, R.J.; TURNER, M.J. Product pricing, accounting costs and use of product-costing systems. **The Accounting Review**, v. 63, n. 2, p. 195-218, April 1988.
- HORNGREN, Charles T., FOSTER, George e DATAR, Srikant M. **Contabilidade de custos: um enfoque gerencial**. 10. ed. México: Prentice Hall Hispanoamericana, 2002.
- LISBOA, L.P.; COSTA, F.M.; PIGATTO, J.A.M. Valor justo em contabilidade. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, 16., 2000, Goiânia. **Apresentação...** Goiânia: Conselho Federal de Contabilidade, 2000.
- MARQUES, Kelly Cristina Mucio; MARQUES, Claudio. Custos de produção sob a ótica contábil e econômica. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 28, n. 1, p. 27-39, jan./abr. 2009.
- MATTESSICH, Richard. **Contabilidad y métodos analíticos: medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía**. Buenos Aires: La Ley, 2002.
- QUILICI, Frediano. **Leituras em administração contábil e financeira**. Rio de Janeiro: FGV, 1973. p. 20-30.
- RIABI-BELKAOU, Ahmed. **Accounting theory**. 5th ed. Singapore: Thomson Learning, 2007.
- RICHARD, Jacques. The concept of fair value in French and German accounting regulations from 1673 to 1914 and its consequences for the interpretation of the states of development of capitalist accounting. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 16, p. 825-850, 2005.
- ROBSON, Keith. Social analyses of accounting institutions: economic value, accounting representation and the conceptual framework. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 10, p. 615-629, 1999.

SÁ, A. Lopes de. **Maior valia da empresa e falsidade informativa**. FISCOsoft Editora Ltda, 29/05/2009. Disponível em: <http://www.fiscosoft.com.br/main_index.php?home=home_artigos&m=_&nx_=&viewid=212342>.

_____. **Teoria geral do conhecimento contábil** (lógica do objeto científico da Contabilidade). Belo Horizonte: UNA, 1992.

_____. **Teoria da contabilidade superior**. Belo Horizonte: UNA, 1994.

_____. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1998.

SLOF, E.J. **Economic models of transfer pricing in decentralized firms**. 1994. Tesis (Doctoral)-Universidad de Navarra, Spain, 1994.

SWIERINGA, R.J. Challenges to the current accounting model. **The CPA Journal**, v. 67, n. 1, p. 26-30, Jan. 1997.

TROMBETTA, M.R.; CARVALHO, L.N.G.; SILVA, L.E.M.; CHIQUETO, F. Uma análise qualitativa do disclosure de títulos e valores mobiliários das instituições financeiras brasileiras mensurados a fair value. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7., 2007. Disponível em: <<http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos72007/default.asp?con=1>>.

VEHMANEN, P. On the peculiarity of the product cost concept. In: ANNUAL CONGRESS OF THE EUROPEAN ACCOUNTING ASSOCIATION, 15., 1992, Madrid. **Paper...** Madrid, 1992.

WOLK, Harry I.; DODD, James L.; TEARNEY, Michael G. **Accounting theory**: conceptual issues in a political and economic environment. 6th ed. Ohio: Thomson Learning South-Western, 2004.

Endereço dos Autores:

Rua Mário Santos Braga, 30
7º andar, sala 710
Niterói – RJ – Brasil
24.020-140 –