

AJUSTES CONTÁBEIS PARA O CÁLCULO DO EVA: ESTUDO SOBRE OS PROCEDIMENTOS ADOTADOS EM EMPRESAS BRASILEIRAS

Leonardo Fernando Cruz Basso

*Universidade Presbiteriana Mackenzie
leonardobasso@mackenzie.com.br*

Silvia Franco de Oliveira

*Empresa Tejofran de Saneamento e Serviços Ltda
Coordenadora de Orçamentos, Gerente funcional para
implementação de sistema integrado informatizado;
Consultora interna para redesenho de processos
40187594@uol.com.br*

Eduardo Kazuo Kayo

*Universidade Presbiteriana Mackenzie
Eduardo.kayo@mackenzie.com.br*

RESUMO

A geração de valor para o acionista está se tornando uma preocupação cada vez mais presente em resposta à pressão dos investidores e de conselhos de administração. Várias abordagens estão disponíveis, entre estas, uma linha de pensamento ligada ao Lucro Residual, o Valor Econômico Agregado (EVA), metodologia desenvolvida pela Stern Stewart & Co. Para corrigir as impropriedades percebidas na prática das demonstrações financeiras, alguns usuários da técnica do EVA ajustam os dados contábeis de acordo com os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, na expectativa de que tais ajustes produzam valores mais confiáveis e possam gerar ambiente propício aos comportamentos administrativos mais próximos ao ótimo esperado. A lógica e a mecânica por trás desses ajustes são tratadas ao longo do trabalho, investigando a possível correlação entre a percepção de entendimento do *controller* e a utilização dos métodos adotados pela organização.

Palavras-chave: EVA, Valor econômico agregado, Lucro residual, Ajustes contábeis

ABSTRACT

The creation of shareholder value is becoming an issue as an answer to the pressure exerted by investors and managing councils. Several approaches have been available: among them, one can find the Economic Value Added (EVA), a methodology created by Stern Stewart & Co, which is connected to Residual Profit. In order to correct improprieties perceived in financial statements, some users of EVA adjust the income numbers based on the Generally Accepted Accounting Principles (GAAP), expecting that such adjustments may produce more trustworthy values and generate an environment favorable to a management behavior closer to optimum. The logic and mechanics behind these adjustments are treated throughout this work, investigating the possible relationship between the perception and understanding of the controller, and the use of methods adopted by the company.

Key words: Accounting adjustments, EVA, Economic value added, Residual profit.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente autores clássicos da área de administração financeira, tais como Stewart (1990), Copeland et al. (1995) e Van Horne (1975), enfatizam a importância do valor na perspectiva de gestão das empresas.

Segundo Van Horne (1995, p. 2) “valor é representado pelo (...) preço de mercado que, por sua vez, é consequência das decisões relacionadas com os investimentos, financiamentos e distribuição dos lucros”. São as decisões que proporcionam à empresa a sinalização ao mercado de potencial geração de fluxo de caixa futuro, oferecendo informações decisórias quanto à manutenção do ativo, num processo contínuo de aumento de valor, *vis-a-vis* às outras oportunidades que o mercado oferece.

Ao identificar os números que a organização usa para obter o resultado econômico, cria-se uma medida de eficiência do processo interno de gestão de valor, o *Market Value Added* (MVA), o qual é calculado pela diferença entre o valor de mercado da empresa e o capital nela investido (Frezatti, 2003, p. 20). Se o valor for positivo, infere-se que o mercado atribui valor à empresa superior ao somatório dos ativos líquidos em decorrência da expectativa do fluxo de caixa futuro descontado para o valor presente ser positivo. Com isso fica demonstrada a eficiência do investimento ao provocar impacto diretamente sobre o valor da empresa, indicador financeiro de longo prazo da organização e, em especial, do acionista na medida em que os recursos devem ser devolvidos aos sócios se não proporcionarem retorno adequado.

- os recursos e as disponibilidades (tecnologia, capacidade gerencial, estrutura física e humana), em linguagem monetária;
- MVA inicial: diferença entre o valor inicial da entidade e o capital inicial investido;
- MVA futuro: mensuração do impacto do nível de investimentos (capital de giro ou bens de capital) sobre o valor futuro da empresa;
- Valor futuro da entidade: expectativa transformada em meta a qual é definida pelo processo de planejamento de curto, médio e longo prazos;
- Recursos: investimentos, custos de capital e estrutura de capital;
- Estruturais: estrutura organizacional, perfil da equipe, forma de gestão, tecnologia etc;
- Comunicação externa: comunicação com o mercado de maneira coerente e contínua;
- Controle gerencial: acompanhamento dos recursos demandados e consumidos que são indicados nos demonstrativos contábeis, permitindo ajustes ou revisões nos planos.

De acordo com Frezatti (2003, p. 13), Copeland (1994) e Rappaport (1981), o gerenciamento baseado no valor concilia os interesses dos principais agentes, pois direciona o processo de planejamento, através do estabelecimento de metas, de forma a balancear os objetivos de curto, médio e longo prazos, ou

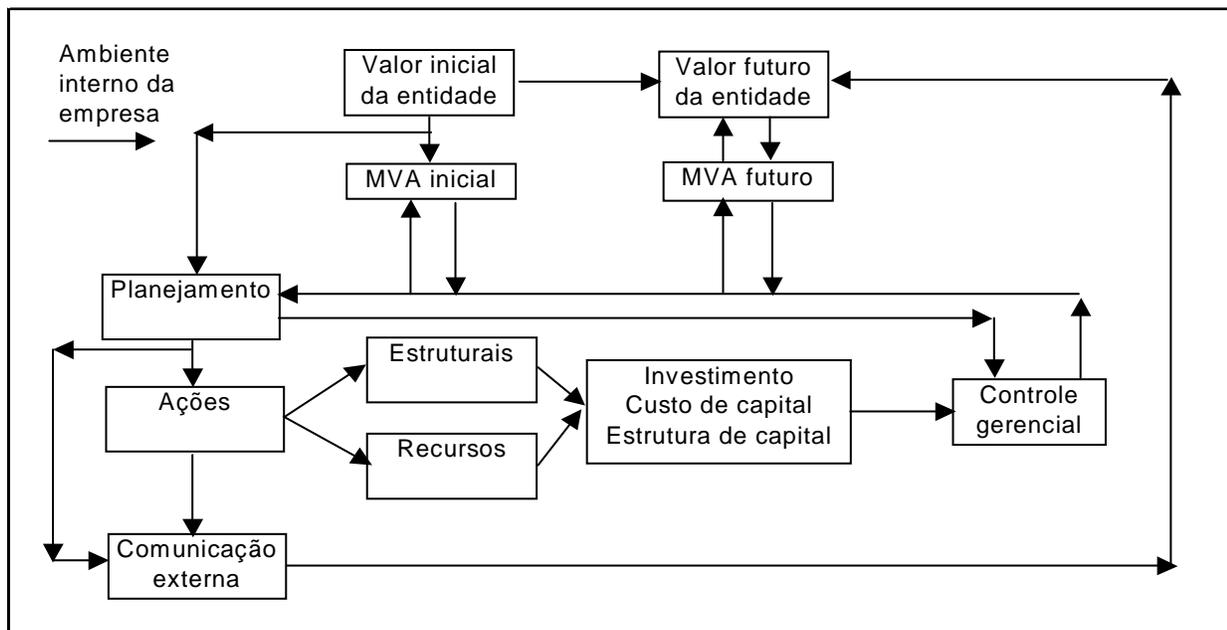


Figura 1: Fluxo de gerenciamento de valor.

Fonte: Frezatti, 2003.

Frezatti (2003, p.21) traduz esse processo interno de gestão de valor na forma de fluxo, sendo seus elementos definidos na seqüência.

- Valor inicial da entidade: apuração feita, sob a ótica do planejamento estratégico, levando-se em consideração

seja, o valor da organização e os resultados gerenciais do dia-a-dia, assegurando a otimização da riqueza dos acionistas.

Nessa situação temos dois agentes que tomam decisões sobre a organização. De acordo com Hendriksen e Breda (1992,

p. 206-207) temos o acionista (*information evaluators*) o qual deve definir o sistema de informações ou o modelo que deve ser aplicado sobre a organização para avaliá-la; e o gestor, o qual toma as decisões que permitem atingir os objetivos e viabilizar a missão da empresa.

O processo de tomada de decisão nas empresas, através da otimização dos recursos escassos da organização, é um aspecto importante na gestão, uma vez que decisões incorretas podem levar a empresa a resultados inadequados.

Entendem-se aqui as expressões “decisões incorretas” ou “decisões corretas” como aquelas que, em algum momento permitem atingir objetivos previamente definidos, independentemente de os resultados não desejados serem verificados (Frezatti, 1996, p. 4).

Doucouliagos (1994, p. 877) considera que o tomador de decisão leva em conta a habilidade cognitiva de exercer escolhas racionais as quais são limitadas no sentido de coletar, processar e analisar as informações, ou seja, o tomador é obrigado a fazê-lo sob limitações impostas por suas próprias limitações cognitivas, assim como por vários problemas numéricos.

A potencialidade da informação nas mãos do tomador de decisão tem que ser compreendida para permitir sua adequada utilização levando-se em consideração as limitações dos sistemas de informações, tais como, metodologia disponível, potencial de manipulação, fontes de informação, condições temporais e peculiaridades do negócio (Frezatti, 1996, p. 8).

É o que Leibenstein ensina: “o poder preditivo é subordinado ao poder de explicar. Explicação sem predição é suficiente, mas predição sem explicação não tem valor do ponto de vista científico” (1976, p. 13).

Além da habilidade cognitiva, o tomador de decisão também apresenta uma preocupação em otimizar resultados. Doucouliagos considera que o nível satisfatório é o ponto de maximização, dados o custo de oportunidade envolvido e as limitações pertinentes à situação. Entretanto, quando os custos de transação, informação incompleta, incerteza e racionalidade imperfeita são introduzidos na análise, o resultado é de satisfação não otimizada.

De acordo com Hendriksen e Breda (1992, p. 132-144) e Frezatti (1996, p. 39-43), as informações contempladas pelo modelo a ser utilizado na empresa devem ser elaboradas dentro de características qualitativas observando:

- Custo/benefício: o benefício deve exceder o custo de sua obtenção;
- Relevância: a relevância da informação deve ser percebida quando ela faz a diferença em termos de decisão a tomar;
- Qualidade: a qualidade da informação deve ajudar o usuário a aumentar a possibilidade de projetar corretamente um evento presente ou passado;
- Preditibilidade: as informações devem ser utilizadas para confirmação e correção de expectativas;
- Oportunidade: a informação deve estar disponível em tempo oportuno, ou seja, antes que ela perca a capacidade de influenciar a decisão;
- Confiabilidade: a qualidade da informação deve assegurar

que seja livre de vies, erro e que represente aquilo que se propõe representar (adequação do parâmetro, verificabilidade e neutralidade);

- Comparabilidade: a qualidade da informação deve possibilitar ao usuário identificar similaridades e diferenças entre dois agrupamentos de fenômenos econômicos (uniformidade e consistência das informações);
- Materialidade: pessoas devem ser orientadas no sentido de priorizar os recursos aplicados e gerados na empresa

Nessa abordagem, o foco da discussão do trabalho é o tipo de informação que pode viabilizar a tomada de decisão. Tais informações são identificadas, coletadas, elaboradas e colocadas à disposição do tomador de decisão, transformando-se num modelo que permite ao agente a tomada de decisão.

Neste estudo a contabilidade se propõe a ser um banco de dados adequadamente estruturado, calcado em uma metodologia definida, o qual não elimina riscos de erro, porém permite uma melhor explicação das causas, realimentando a projeção de valor da empresa e possibilitando ao gestor decidir sobre as demandas ligadas aos vários processos decisórios que se relacionam com a organização, dentro de vários enfoques ou perspectivas.

Essa idéia é corroborada por Iudícibus (1989, p.16) quando explicita que a contabilidade tem por objetivo “prover usuários dos demonstrativos financeiros com informações que os ajudarão a tomar decisões”. O autor conclui que “o modelo decisório é influenciado pela informação disponível ou que, historicamente tem sido utilizado pelos usuários” (1989, p. 20).

Frezatti (2003, p. 19) observa que existem duas maneiras de descrever a ligação entre a contabilidade e a tomada de decisão e avaliação de desempenho na organização. A primeira através da observação, análise e acompanhamento dos fatos econômicos já verificados implicando distribuição de dividendos ou potencial de investimento futuro. A segunda, baseada na teoria fundamentalista, procurando a projeção dos resultados que dependem dos cenários percebidos pelo tomador de decisão e pela capacidade de traduzir esses elementos em informações numéricas.

A conseqüência dessa abordagem é que a organização passa a ter visão pró-ativa na medida em que busca controlar o próprio futuro ao revisar suas estratégias de negócio e resultados projetados de forma a proteger o valor da empresa.

Nesse contexto, discute-se neste trabalho a interação e o conflito entre a abordagem prescritiva, a qual apresenta como as informações deveriam ser coletadas e elaboradas para o processo de decisão, e a abordagem descritiva, cujo real interesse se constitui em identificar como as informações são coletadas e elaboradas de fato (Hendriksen e Breda, 1992, p. 198).

O trabalho considera importante, ainda, entender, mediante uma pesquisa de campo, o *status quo* das empresas no país em termos do composto de informações gerenciais, buscando nas evidências empíricas traços para que se possa entender (ou enfatizar) a questão, suas limitações e oportunidades. Nessa perspectiva, a pergunta que se pretende responder é: existe relação entre a definição do método adotado pela Contabilidade Gerencial na organização e a percepção do *controller* com relação

ao método de aproximar o valor contábil ao evento econômico e sua respectiva frequência de utilização? Nessa linha de raciocínio, este estudo tem como objetivo geral verificar se existe relação entre a definição do método adotado pela Contabilidade Gerencial na organização e a percepção do *controller* com relação ao método de aproximar o valor contábil ao evento econômico.

Utilizando o conhecimento adquirido pela revisão da literatura, para este trabalho são requeridos os seguintes objetivos:

- Identificar a utilização de instrumentos contábeis para o gerenciamento na organização via Contabilidade Gerencial;
- Investigar a possível correlação entre a percepção de entendimento do *controller* no que concerne à aproximação do valor contábil ao valor econômico e à utilização dos métodos adotados pela organização no período de maio a outubro 2003;
- Verificar se os ajustes definidos na contabilidade gerencial aproximam o valor contábil do valor econômico segundo a percepção dos *controllers*;

Nesse sentido, o presente trabalho justifica-se por se tratar de tema relevante, ao se observar uma preocupação em atuar no sentido de definir e regulamentar como as organizações devem constituir suas demonstrações contábeis representando, o mais próximo possível, a realidade econômica.

Nessa relação entre o conceito de resultado econômico, desenvolvido pelos economistas, e sua respectiva mensuração, realizada pelos contadores, Hendriksen e Breda (1992, p. 311) mencionam que “resultados (...) estão baseados em convenções e regras que deveriam ser lógicas e internamente consistentes, mesmo que elas não coincidam com as noções de resultado dos economistas”. Na seqüência do texto afirmam que a comparação entre os enfoques contábil e econômico não é imediata e é de relativa complexidade.

E qual a influência sobre os indicadores de longo prazo?

Rappaport, *apud* Frezatti (2003, p. 33), ao criticar o indicador Retorno sobre Investimento (ROI) observa que vários podem ser os critérios contábeis aplicados, afetando o resultado. Dessa forma, em decorrência das várias abordagens, resultados distintos podem ser obtidos por motivos unicamente ligados aos critérios contábeis e não ligados a eventos econômicos.

Frezatti (2003, p. 37) observa que essa limitação também pode ocorrer com a metodologia do lucro residual, mas de forma reduzida, pois o método de apuração leva em consideração que ajustes são requeridos já que exigem foco sobre o resultado econômico. Entretanto, os ajustes apresentam certa limitação, na medida em que as organizações exigem ajustes distintos nos critérios definidos, levando-se em consideração suas peculiaridades e seu entendimento.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Metodologia de apuração e gestão de valor

Steiner, *apud* Frezatti (2003, p. 39), afirma que o indicador passível de ser utilizado no processo de planejamento estratégico deve levar em conta algumas características, as quais confirmam o que foi exposto. Para Steiner o indicador de longo prazo deve ser:

- Arelado ao propósito da organização, quais sejam a missão e os valores;
- Passível de mensuração durante certo espaço de tempo;
- Factível de ser atingido;
- Aceitável pelas pessoas da organização;
- Flexível;
- Motivador;
- Passível de ser entendido (simples);
- Passível de comprometimento por quem desenvolverá as ações;
- Participativo, em sua definição, pelos profissionais;
- Consistente nos vários níveis hierárquicos e na organização.

Várias alternativas estão disponíveis e são citadas na literatura como potenciais indicadores financeiros de longo prazo adequados para monitorar o desenvolvimento das operações sob a perspectiva de unificação do entendimento dos eventos econômicos. De acordo com Frezatti (2003, p. 32) entre os indicadores temos os que apresentam conotação de:

- Variável interna: o retorno sobre o investimento (ROI), fluxo de caixa descontado e lucro residual;
- Variável externa: valor da empresa e seu MVA.

A seguir é resumida e transcrita a abordagem do lucro residual, relacionada à variável interna.

2.1.1 Lucro residual (Residual Income)

Segundo Johnson e Kaplan (1996, p. 143): “o desenvolvimento do procedimento de LR costuma ser atribuído à *General Electric Company*, ainda que a idéia de impor um encargo explícito de capital sobre o investimento, no cômputo do lucro líquido, já figure em vários escritos anteriores deste século [século XX]. O conceito de lucro residual só aparece na literatura contábil gerencial nos anos 60.”

Anthony, *apud* Frezatti (1998, p. 62) define lucro residual “(...) como sendo um valor que se obtém ao subtrair do lucro o custo do capital investido, tal custo de capital é obtido mediante a multiplicação do valor dos ativos empregados por uma dada taxa.”

De maneira simplificada, o lucro residual é aquilo que sobra para a organização depois que ela remunera, paga, retorna recursos consumidos no seu processo, envolvendo, assim, o acionista, instituições financeiras, fornecedores, empregados e prestadores de serviços.

Várias métricas alternativas que resumem o desempenho econômico têm surgido por se tratar de um assunto largamente estudado no meio acadêmico internacional. Com relação ao método de lucro residual temos: *Economic Value Added* (EVA) da *Stern Stewart*; *Total Business Return* (TBR) da *Boston Consulting Group*; *LEK* da *A lar Consulting Group*; *Shareholder Value Added* (SVA) de Rappaport; *HOLT* da *Holt Value Associates* e *Cash-flow Return on Investment* (CFROI).

Frezatti (1998, p. 59) descreve alguns pontos fortes do cálculo do lucro residual:

- Apresenta uma linguagem conceitual simplificada;
- Constitui-se em produto adicional da contabilidade e não seu concorrente;

- Proporciona a análise de desempenho interno (política de remuneração), análise de investimento (para fins de aquisição/fusão/incorporação) e análise de mercado da organização;
- Apura o resultado que remunera todos os stakeholders envolvidos levando em consideração o risco;
- Possibilita a elaboração de *benchmarking*, quando usado em análise externa, através da comparação do desempenho da organização em termos de retorno operacional, custo de capital e gestão de investimentos;
- Possibilita a redução de distorções contábeis através da sugestão de ajustes.

O autor (2001, p. 49) também aponta algumas limitações na implementação desse valor:

- Subjetividade ligada aos critérios definidos para cada organização: a necessidade de premissas sobre a participação dos recursos próprios e de terceiros no cálculo do custo de oportunidade; e dificuldade no entendimento do que significa resultado econômico;
- Complexidade do instrumental para sua implementação na organização, exigindo maturidade do grupo gerencial e sistema de informação apurado.

Carvalho (1999, p. 43-44) afirma que o desempenho de valorização baseado em um simples critério (EVA) tende a encorajar os gerentes a manipularem os indicadores de desempenho, distorcendo os benefícios e as limitações do uso do indicador. Acrescenta, também, como ponto negativo, que o indicador vislumbra o valor adicionado decorrente do sucesso de decisões estratégicas e investimentos de um período contábil passado, não considerando a avaliação da organização, no sentido de saber se está agindo para assegurar sua vantagem competitiva sustentável.

O autor (1999, p. 49-50) observa que a utilização do EVA nas empresas tem gerado alguns efeitos, destacando:

- Maior conscientização da gerência quanto ao valor do capital;
- Gestão mais empreendedora buscando formas alternativas de aumentar o valor da organização, porém, de forma mais planejada;
- A avaliação de desempenho passa a ter como parâmetro a rentabilidade oferecida pelo mercado na aplicação do capital envolvido e não mais contra resultados do setor;
- Indicador de gestão de unidade de negócio e indicadores operacionais e funcionais, possibilitando o acompanhamento do ganho potencial de cada melhoria implementada.

2.2 Ajustes necessários nos dados contábeis para a obtenção do resultado econômico

Frezatti (2001, p. 50) analisa os princípios contábeis apresentados por Hendriksen (entidade, continuidade, periodicidade, conservadorismo, denominador comum monetário, realização, confronto de receitas com despesas a elas relacionadas e competência do exercício) com o objetivo de verificar sua validade tanto na abordagem do resultado econômico quanto no resultado por princípios contábeis de maneira que, nos casos

em que ocorrem diferenças, seja identificado algum tipo de ajuste de forma a manter a igualdade. O autor (2001, p. 51-8) conclui que o fato de o resultado econômico necessitar da identificação do retorno e do custo de capital pode conflitar com a visão de conservadorismo da contabilidade regida pelos princípios contábeis. Identifica-se três tipos de ajustes: ajuste para obter o resultado operacional econômico e a base de investimentos que proporciona tal resultado; ajuste para expurgar valores que não implicam, necessariamente, impacto econômico/caixa; e ajuste para expurgar ganhos e perdas não recorrentes.

Young (1999, p.12) sugere que, antes da organização optar por um ajuste deve considerar uma das quatro situações:

- Existe distorção ou viés causado pela prática contábil que resulte em comportamento abaixo do nível esperado?
- A adoção do ajuste provocará uma melhora no comportamento gerencial de forma a estimular ações que auxiliem na criação de valor?
- Os benefícios decorrentes da melhora do desempenho gerencial são maiores que os custos decorrentes das alterações nas práticas contábeis?
- Os ajustes são mais eficientes para atingir os objetivos desejados do que mecanismos alternativos ou de controle?

Em outras palavras, a aplicabilidade pode ou não ocorrer na organização, não somente pela preocupação da organização em se posicionar quanto ao ajuste necessário para trazer o resultado econômico desejado, mas também pelo próprio julgamento e bom senso do gestor quando se avalia esses ajustes pela perspectiva da Contabilidade Gerencial.

2.2.1 Ajustes do Tipo 1

Conforme dito anteriormente, o resultado elaborado de acordo com os princípios contábeis subestima informações relacionadas à remuneração do acionista decorrente da utilização do capital próprio na organização, gerando distorções ao se comparar com o resultado econômico, o qual apura uma informação líquida de todos os fatores a remunerar (visão de conservadorismo). Dessa forma, alguns ajustes devem ser feitos de forma a permitir a apuração adequada do resultado, a identificação dos investimentos em recursos que proporcionaram tal resultado e a comparação com o custo de capital.

Segundo Frezatti (2001, p. 53) os ajustes de tipo 1 são ajustes de momento, já que o momento pode tornar o resultado diferente num dado instante e, apesar de compensado em outro momento, o valor presente não será compensado. Para esse grupo foram selecionados: pesquisa e desenvolvimento, amortização do *goodwill*, *leasing*, imposto de renda diferido e depreciação.

2.2.1.1 Pesquisa e desenvolvimento (P&D)

Segundo a FIPECAFI (1994, p. 306) os gastos com P&D caracterizam-se por serem ativos intangíveis e, portanto, não incluem bens corpóreos, os quais são classificados no Ativo Imobilizado.

Milani Neto (1982, p. 102) observa que a maioria das empresas se mostra resistente à capitalização dos custos de P&D, em decorrência de uma das seguintes argumentações:

- A amortização das despesas correntes constitui uma norma conservadora;
- Os resultados com P&D são sempre incertos;
- A literatura sobre o assunto não tem informações suficientes para distinguir consistentemente as duas alternativas de classificação contábil.

O autor (1982, p. 112) explica que fica patente o subjetivismo do ativo diferido, prejudicando a confiabilidade das informações contidas nas demonstrações financeiras, pois a aplicação do resultado de uma pesquisa pode ser alterada em função dos recursos disponíveis na empresa. Por exemplo, no momento do término da pesquisa pode-se chegar à conclusão que a viabilização do projeto é possível dentro de “n” anos, conclusão essa possível através de estudos e projeções de resultados econômicos em função dos programas operacionais da empresa, avaliados no instante “T”.

No entanto, Milani Neto (1982, p.116) observa que, no instante “T+2” os programas podem sofrer alterações, devido às mudanças no cenário econômico, levando a empresa a considerar a pesquisa como economicamente inviável, decidindo levar os valores a resultado do exercício. No período “T+2+k”, a empresa pode identificar que foi um erro de estimativa conjuntural optando, então, pela reversão do custo da P&D, ajustando o resultado do exercício em que está se procedendo a correção.

Com essa análise, Milani Neto (1982, p.116) conclui que, do ponto de vista do acionista, pode-se provocar alterações favoráveis e desfavoráveis, conforme o critério adotado. Uma forma de contornar a situação é acrescentar notas explicativas nos demonstrativos financeiros mencionando-se a decisão para os usuários, em todos os seus aspectos formais.

As práticas contábeis americanas estabelecem que todos os custos de P&D sejam debitados a resultado do exercício, quando incorridos, conforme FASB Statement nº 2, apud KPMG (2000, p. 13). Segundo Young e O’Byrne (2000, p. 211), a lógica subjacente a essa prática é a de que a relação entre os gastos correntes com P&D e os benefícios futuros é tão incerta que, tratar esses gastos como despesas parece ser a medida mais prudente. Em certo sentido, esse procedimento é uma aplicação extrema de contabilidade dos esforços bem-sucedidos, na medida em que se infere que nenhum dos esforços terá êxito.

Young e O’Byrne (2000, p.211) afirmam que, se os gastos com P&D são tratados como despesas, é necessário um ajuste para adicionar esses custos ao lucro operacional líquido, de forma gradual ao longo de um período igual ao número de anos em que se esperam benefícios dos produtos e serviços criados ou aperfeiçoados pela P&D. Essa proposta não é seguida pelas práticas contábeis brasileiras e internacionais, o que confirma todas as observações correspondentes levantadas anteriormente no que se refere à influência sobre o resultado do exercício.

Entretanto, os autores argumentam (2000, p.212) que os gastos com P&D são investimentos; em alguns casos, eles se pagam e, em outros, não, mas isso não faz com que deixem de ser investimentos. Portanto, os autores defendem a capitalização desses gastos. Outro ponto a favor da capitalização está relacionado ao comportamento disfuncional do administrador.

Na opinião de Young (1999, p. 5) a prática impede que os administradores tenham comportamentos desfavoráveis com relação aos investimentos em P&D visto que são avaliados pelo resultado esperado da unidade de negócios e esta é influenciada desfavoravelmente, no curto prazo, em decorrência da apropriação das despesas e favoravelmente, no longo prazo, quando ocorrem os benefícios do investimento (nem sempre o mesmo gestor que decidiu o investimento será aquele que irá gerenciar o negócio dois ou mais anos depois).

Conclui-se dessas argumentações que o ajuste se torna importante na continuidade dos negócios e na avaliação de desempenho dos administradores.

Vale ressaltar que não basta confrontar resultados no final do período, visto que os gestores tomam decisões corretivas para melhoria de desempenho e conseqüente continuidade da empresa no mercado.

Para finalizar esse tópico, outra influência que pode ser observada está ligada ao cálculo do imposto de renda. Se as despesas são lançadas no diferido, elas provocam uma antecipação de imposto de renda o que, quase sempre, não é nada vantajoso. Se as despesas são carregadas como despesas do período, provocam um efeito contrário, ou seja, uma economia maior de imposto de renda, por serem despesas dedutíveis.

2.2.1.2 Goodwill e respectiva amortização

Existem várias classificações de *goodwill*, que adotam diversos nomes aos vários benefícios que a empresa pode obter. Entretanto, o foco deste item é o *goodwill* adquirido, ou seja, aquele que surge na investidora no momento da compra de determinada participação societária ou quando se adquire uma parcela adicional de participação.

Lisboa e Hajj (2001, p. 40) observam que essa diferença pode estar relacionada ao excesso entre o valor de mercado e o valor contábil dos ativos líquidos (a expressão “ativos líquidos” refere-se aos ativos adquiridos e passivos assumidos) ou ao excesso entre o valor pago e o valor de mercado.

Sundararajan (2002, p. 5) esclarece que a amortização capacita as empresas à união do custo do ativo intangível com os benefícios decorrentes de sua aquisição, impedindo um abuso na projeção de ganhos futuros irreais. O autor também observa que, após a decisão com relação à amortização, o foco se volta para o período máximo de amortização, o qual permite o menor impacto no demonstrativo de resultado.

Entretanto, o autor (2002, p. 5) observa que a racionalidade da não amortização está baseada na noção de que o *goodwill* não decresce em valor. A alta habilidade de gerenciamento, o bom nome e a reputação, e a excelência da equipe de trabalho geralmente não decrescem de valor, mas sim o oposto. Nesses termos, em sua opinião, o *goodwill* deve ser considerado como um investimento e deve ser mantido intacto no balanço.

Frezatti (2001, p. 54) também concorda que os critérios de apropriação são por demais arbitrários, mas considera que qualquer ativo tem uma vida útil a ser considerada no seu tratamento e que a não apropriação do valor superestima o valor dos ativos na organização. Em sua opinião, o tratamento a ser esta-

belecido deveria ser definido analisando caso a caso, tanto no que se refere ao ajuste como na amortização.

Em 30 de junho de 2001 o FASB divulgou o pronunciamento SFAS 142 – *Goodwill and Other Intangible Assets*, não permitindo a amortização do *goodwill* para todas as operações de fusões, incorporação e aquisições. Entretanto, a partir de 2002, reconhece o *impairment* (perda de valor) do *goodwill* caso o valor de mercado do *goodwill* da unidade de negócio (menor nível de uma entidade que representa um negócio e que pode ser distinguido, fisicamente e operacionalmente e para fins de geração de relatórios internos, de outras atividades, operações e ativos desta entidade) seja menor que o seu valor contábil registrado na data de aquisição.

Se por um lado essa nova regra do teste de *impairment* pode induzir a um efeito sobe-desce nos lucros (em um ano pode não existir nada e, em outro, ser substancial), por outro lado, Smith e Prosser (2002, p. 63) acreditam que, com a nova regra, as empresas podem avaliar o valor do *goodwill*, ajustando-o à realidade do mercado e proporcionando ao investidor capacidade para verificar se o prêmio pago pela empresa na aquisição permanece com seu valor inalterado.

Stewart (1990, p. 25) adverte que o aspecto relevante a ser considerado nesse momento é o fato de, apesar de reduzir os lucros contábeis, no modelo econômico, as despesas de amortização com o *goodwill* não causam qualquer impacto sobre o fluxo de caixa da empresa ou sobre o montante de imposto de renda devido. Portanto, essas despesas não causam conseqüências para o modelo econômico de avaliação.

Young e O'Byrne (2000, p. 239) também concordam que a amortização do *goodwill* não causa impacto no fluxo de caixa, mas observam que isso também poderia ser dito sobre a depreciação de ativos tangíveis. Segundo os autores, a questão não está centralizada nesse fato e sim em como o *goodwill* é classificado. Seguindo essa linha, Young apresenta três possibilidades de classificação:

- Bens fixos desgastáveis que são recuperados através de taxas positivas de amortização;
- Bens fixos não desgastáveis, que não sofrem alteração de valor, e não necessitam de taxas de amortização;
- Bens que sofrem alteração em seu valor, e que são reconhecidos através de taxas negativas de amortização.

Se o *goodwill* for considerado um bem fixo não desgastável, a amortização realizada deverá ser adicionada ao resultado para que seja restaurado o valor original do capital investido.

Contudo, Young e O'Byrne (2000, p. 240) observam que a análise continua a apresentar um problema de mensuração de desempenho, pois a baixa do *goodwill* direto contra resultado não altera a análise de avaliação do negócio, mas implica, incorretamente, a percepção do primeiro ano como péssimo em termos de desempenho. Em qualquer ano que se escolha para a baixa, o resultado, aparentemente ruim, não terá nenhuma relação com o desempenho operacional do negócio. Novamente, os números parecem dizer que a aquisição destrói valor, muito embora os investidores estejam ganhando um retorno correspondente ao custo do capital sobre o valor de mercado a cada ano.

Segundo Young e O'Byrne (2000, p. 243), apesar da de-

preciação econômica negativa ser uma solução perfeitamente correta para o problema de aquisição, é mais comum que as empresas utilizem uma base anual pró-forma para evitar que aquisições geradoras de valor sejam desencorajadas. Assim, o *goodwill* adquirido é incluído em uma base pró-forma, no capital investido do ano anterior, eliminando o viés dos planos de incentivos contra as aquisições. Para complementar, sugere que as empresas aumentem suas metas de melhoria visto que a aquisição leva a um crescimento estável nos resultados.

Young e O'Byrne (2000, p. 244) observam que na Inglaterra e na Holanda, o *goodwill* pode ser baixado diretamente contra o patrimônio líquido, na data da aquisição. Nesse caso, o *goodwill* nunca aparecerá no balanço, não havendo, portanto, nada a amortizar. O efeito é uma subavaliação do capital investido. Entretanto, visto que o pagamento acima do valor dos ativos representa uma expectativa de ganhos futuros, e estes eventuais ganhos tendem a ser reconhecidos no patrimônio líquido via lucros acumulados, Sundararajan (2002, p. 4) considera apropriado o lançamento de compensação.

Resumindo a idéia central deste item, a questão está relacionada ao fato de o *goodwill* ser um bem intangível e, por conseqüência, não precisar sofrer perda de valor como ocorre com bens tangíveis, que se exaurem. O *goodwill* pode sofrer perda de valor se acontecer algo no mercado que diminua sua importância na empresa como, por exemplo, a obsolescência de uma tecnologia, fato este que provocaria a perda parcial ou total do *goodwill* adquirido.

A legislação americana de ajustar o valor do *goodwill* ao valor de mercado (*impairment*) parece mais transparente para os acionistas. Entretanto, como calcular o valor de mercado? As flutuações de mercado seriam acentuadas ou não? Como o mercado reagiria a estas flutuações nos resultados da empresa?

As Práticas Contábeis Internacionais (IAS) aceitam a idéia de amortização. Mas como definir amortização para um bem que pode chegar ao final de um período e não sofrer redução em seu valor de mercado, mas tê-lo registrado no ativo da empresa ao menor valor em decorrência da apropriação de uma amortização fictícia?

Outra forma especificada neste item foi a apropriação do *goodwill* no patrimônio da empresa, para contrabalançá-lo com os resultados advindos de sua aquisição. Entretanto, isso geraria uma avaliação distorcida da situação da empresa, visto que subavalia o valor do capital investido.

Conclui-se que o método brasileiro, como avaliado por Lisboa e Hajj, é o mais conservador de todos e, portanto, o mais adequado (sob a ótica da convenção do conservadorismo ou prudência), pois reconhece a perda do *goodwill* quando a unidade de negócio encerra suas atividades, não justificando sua permanência no ativo da empresa, a menos que esse valor possa ser repassado para outra empresa interessada em adquiri-lo.

2.2.1.3 Leasing

Martins (2002, p. 2) descreve um exemplo em que a maior parte das operações de arrendamento mercantil estão cercadas de características tais que acabam por transformar o que, na essência, é uma transação de compra e venda financiada num contrato, formalmente, de transação de aluguel, sendo que essa

vestimenta de aluguel tem sido feita, exclusivamente, por razões de natureza tributária.

O exemplo é de uma montadora de automóveis (arrendatária) que financia todo o telhado de uma fábrica, sob a forma de arrendamento mercantil (a arrendadora adquire 100% do telhado do fornecedor), registrando as parcelas pagas como aluguel e não como compra financiada. Ao final do contrato, a arrendatária formaliza a aquisição desse ativo por uma unidade monetária (até o momento o telhado estava no imobilizado da arrendadora).

Martins (2002, p.2) descreve as implicações dessa operação nas demonstrações contábeis:

- Ausência da obrigação de pagar as prestações no passivo exigível;
- Inexistência do telhado no ativo imobilizado e, por consequência, despesa de depreciação;
- Contabilização das despesas de aluguel do telhado;
- Ao findar o contrato, a arrendatária adquire o telhado por um valor X, o qual passa a ser depreciado até o final da vida útil restante.

Martins (2002, p. 2) argumenta que, como os valores desses componentes do resultado não se compensam exatamente em cada ano, o resultado fica diferente do que seria caso a operação fosse registrada como compra financiada, dando uma falsa visão econômica, e não a real e efetiva. Após o final da vida útil do telhado, com exceção dos efeitos fiscais, tudo fica igual, pois não há mais ativo ou passivo e, conseqüentemente, qualquer efeito no resultado.

Segundo o autor (2002, p. 3), os arrendatários acreditam que há um ganho ao registrar sob a forma de aluguel. Entretanto, se observar que o total das prestações pagas ao arrendador corresponde ao total do custo à vista da compra do bem mais os acréscimos pelo financiamento, e esse valor corresponde à depreciação total do bem mais os encargos financeiros, a diferença está na sua distribuição ao longo do tempo e não no total das despesas.

Essa apropriação mais rápida subavalia o lucro operacional durante o prazo em que a empresa está desembolsando as prestações. Por outro lado, após o pagamento das prestações, ocorre uma superavaliação do lucro operacional e, conseqüentemente, de sua rentabilidade, até o final da vida útil do bem, visto que a única despesa a ser lançada é o resqúcio da depreciação que, por sinal, é simbólica, uma vez que o valor do bem já foi pago e lançado integralmente.

Martins (2002, p.3) alerta sobre o fato de o arrendatário não pagar menos imposto de renda pela antecipação de despesas, uma vez que a arrendadora inclui o custo desse imposto que ela paga ao apropriar a receita das prestações (financiamento desse imposto de renda antecipado na arrendadora). É por isso, conclui o autor, que a taxa de financiamento do leasing é maior que a taxa de financiamento normal.

O autor (2002, p. 3) acrescenta que o mérito do arrendamento mercantil está no prazo e na abrangência da parcela financiada (100%) e não nos benefícios fiscais que, de fato, não existem. Entretanto, se o arrendatário não registrar dessa forma, acaba pagando pelo financiamento do imposto que onera a

arrendadora e, não tendo a contrapartida de postergar seu próprio imposto, incorre um efetivo prejuízo fiscal e financeiro.

Young e O'Byrne (2000, p. 247) também analisam a influência da contabilização do leasing como despesa de aluguel e concluem que o tratamento subavalia o capital investido, na medida em que o leasing é, de fato, uma dívida. Ao efetuar o ajuste, as ponderações das dívidas com terceiros e capital próprio mudam e, por consequência, muda o custo médio ponderado do capital.

Da mesma forma, o lucro operacional também é subavaliado, porque uma parcela dos pagamentos do leasing refere-se aos juros, os quais devem ser classificados como despesa financeira, e não compõem o lucro operacional (o benefício fiscal dos juros, por sua vez, também deve ser subtraído do lucro operacional).

Os autores (2000, p. 252) observam que os efeitos dos ajustes são significativos somente em empresas com grandes volumes de operações de leasing. Dessa forma, apesar de os ajustes serem incontestáveis, procuram colocar em discussão se os ajustes produzem resultados significativamente diferentes levando, portanto, a comportamentos ou a interpretações diferentes de desempenho. Entretanto, se os autores levarem em consideração a apropriação do bem como ativo, e sua correspondente depreciação de acordo com seu prazo de vida útil, perceberão que essa mudança influencia, significativamente, a interpretação do desempenho e, portanto, provocam mudanças de comportamento nos administradores. Dessa forma, segundo Frezatti (2001, p. 55), deve-se estornar o valor da amortização do leasing do resultado, bem como de períodos anteriores, e constituí-lo no balanço para fazer parte do capital investido, sendo apropriado no futuro.

2.2.1.4 Impostos diferidos

Segundo Martins (2000, p. 1) “o que é o Imposto de Renda diferido senão o registro agora de futuros reflexos no caixa por fatos geradores contábeis de hoje?”

De acordo com a FIPECAFI (1994, p. 396), o princípio básico desta alocação é levar os impostos a impactarem, por competência, os resultados nos quais se baseiam. Desse modo, no momento do fato gerador dos impostos, uma despesa fiscal deve ser reconhecida, e com esta um passivo fiscal diferido, se necessário. Quando o imposto é pago, ele reduz o passivo, mas não afeta a despesa fiscal daquele período, pois fora diferido em período anterior.

Além do princípio da competência, o imposto de renda diferido utiliza-se do princípio da prudência ou conservadorismo, de acordo com o qual todos os débitos fiscais devem ser registrados, levando-se em consideração que eles serão pagos ou diminuirão prejuízos futuros. Entretanto, somente devem ser reconhecidos quando for provável a existência de futuros lucros tributáveis suficientes para a compensação desses débitos. Em outras palavras, o reconhecimento dos débitos fiscais está vinculado à continuidade operacional da empresa. Caso a administração esteja em dúvida quanto à existência de lucros futuros, o mais prudente é não reconhecer os créditos fiscais.

Leão (2000, p. 5) informa que o método proposto para alocação de impostos entre períodos, tanto pelo FASB (SFAS nº 109) quanto pelo IASC (IAS nº 12) e, conseqüentemente, pela CVM (NPC IBRACON nº 25 e deliberação CVM nº 273/98), é o método do passivo, o qual define que:

(...) o montante da provisão para imposto de renda reconhecido para um período é o montante de impostos a pagar ou recuperar no período corrente, mais ou menos a variação no montante agregado de ativos e passivos fiscais diferidos (...) as diferenças temporárias normalmente tornam-se tributáveis ou dedutíveis quando os ativos a elas relacionados são realizados ou recuperados, ou os passivos a elas relacionados são liquidados, representando, assim, o acréscimo ou decréscimo nos impostos a recolher ou a recuperar em anos futuros, como resultado de diferenças temporárias e recuperáveis ao fim do ano corrente.

Em outras palavras, o imposto de renda diferido lançado sobre o resultado é determinado de maneira residual, isto é, como uma diferença entre os saldos iniciais e finais de ativos e passivos fiscais diferidos para o período. Utilizando essa lógica, Young e O'Byrne (2000, p. 221) concluem que o passivo fiscal diferido permanece sempre no balanço, desde que a empresa disponha de situações que sejam beneficiadas pela postergação.

Nesse sentido, enquanto diferenças temporais mais antigas vão sendo revertidas, novas vão surgindo, de maneira que o imposto diferido mais se assemelha a um capital próprio do que um capital de terceiros. Portanto, como o passivo não será pago, a despesa respectiva não deve ser reconhecida. Porém, de acordo com os autores, o principal problema nesta lógica está em que ela só ocorre no caso de impostos diferidos derivados de depreciação em uma empresa com manutenção do nível de investimentos. Existem outros fatores, tais como provisões, que desempenham um papel também relevante e provocam reduções nos passivos fiscais diferidos. Os autores citam o exemplo de empresas constantes do índice S&P 500 de 1997 que apresentaram redução de 37% no passivo fiscal diferido em 1998.

Além desse problema, Young e O'Byrne (2000, p. 221), especificam dois outros que impossibilitam a avaliação adequada do valor do negócio:

- Os valores do fluxo de caixa livre se apresentam subestimados, pois o passivo fiscal não é reconhecido em termos de valor presente;
- O retorno sobre o capital investido se apresenta abaixo do retorno econômico.

Para o primeiro problema, a alternativa sugerida pelos autores (2000, p. 222) é o reconhecimento da despesa fiscal diferida em termos de valor presente. Leão (2000, p. 8) alega que, teoricamente, tal procedimento poderia até eliminar a conta de impostos diferidos nas situações em que o período de tempo fosse longo ou infinito, por aproximar de zero seu valor presente.

Entretanto, deixando de lado o plano teórico, e passando para o prático, existem outras dificuldades tais como a escolha das taxas de desconto e a determinação precisa dos anos futuros nos quais os montantes serão tributáveis ou dedutíveis.

Com relação ao segundo problema, Young e O'Byrne (2000, p. 219) afirmam que, embora a despesa fiscal diferida não

sensibilize o caixa do período corrente, pode refletir em um custo econômico significativo, pois ao ignorar os passivos fiscais diferidos pode fazer com que o desempenho da empresa fique superestimado. Nesse sentido, Frezatti (2001, p. 55) propõe estornar do resultado o valor da apropriação do imposto de renda diferido e constituir o valor de balanço que irá compor o capital investido, de forma a corrigir o resultado operacional e a base de investimentos.

2.2.1.5 Depreciação

O Comitê de Terminologia do AICPA, em seu boletim nº 22 de maio de 1944, *apud* Reis (1997, p. 36), define: “depreciação contábil é um sistema de contabilidade que visa distribuir o custo ou outro valor básico de um ativo fixo tangível, menos o valor residual (se houver), através da vida útil estimada de um bem (que pode ser um grupo de ativos) de maneira sistemática e racional. É um processo locativo e não valorativo.”

O que se depreende dessa definição é que o fenômeno da depreciação provoca um impacto patrimonial, devendo ser considerado na contabilidade através de um processo de alocação, ao longo de sua vida útil, sendo seu valor contábil sempre expresso pelo custo inicial deduzido da depreciação, independente do seu valor atual de mercado (não existe a preocupação com o verdadeiro valor do patrimônio).

Além do enfoque contábil existe também o econômico. A diferença entre os dois conceitos está no fato de que o enfoque contábil oferece um processo de alocação enquanto o enfoque econômico propicia um processo de avaliação que atualiza os valores do ativo.

Tendo em vista que a depreciação provoca um impacto patrimonial, devem ser considerados três aspectos: a vida útil do ativo; o método de depreciação e a base de cálculo da depreciação.

2.2.1.5.1 Vida útil do ativo

Segundo Reis (1997, p. 40), o problema da vida útil está em determinar o espaço de tempo, considerando seus limites físicos (desgaste natural e uso), tecnológicos (obsolescência), de mercado (demanda para os serviços) ou uma combinação de todas elas.

Rodrigues et al. (1997, p. 36) afirmam que os prazos de depreciação estabelecidos pela Receita Federal (critérios fiscais) são, normalmente, inferiores à vida útil real dos ativos, acarretando aumento do valor das despesas de depreciação a serem, periodicamente, apropriadas. Quanto menor o período de vida útil do bem, menor o tempo para se recuperar o capital investido, maior a parcela apropriada ao bem do qual faz parte, e menor a base de cálculo do imposto de renda. Cabe avaliar se o mercado está disposto a pagar pelo preço de venda com a inclusão dessa depreciação acelerada.

2.2.1.5.2 Método de depreciação

Outro aspecto importante na distribuição de custos provenientes da depreciação é a programação das recuperações, determinada pelo método de depreciação empregado, o qual independe da estimativa de vida útil do bem.

A base mais lógica para a distribuição do custo dos bens parece estar em relação direta com os benefícios auferidos, ou

seja, o valor líquido dos serviços prestados pelo bem nos diferentes exercícios. Entretanto, a FIPECAFI (1994, p. 210) apresenta três vantagens no uso do método decrescente:

- **Vantagens fiscais:** as quotas maiores de depreciação no início da vida útil significam menores impostos, embora se saiba que, no final, os impostos serão maiores, em vista de as quotas de depreciação serem menores;
- **Diminuição do risco de prejuízos:** pelo fato de a estimativa da vida útil ser, quase sempre, precária, quando ocorre a baixa de um bem antes do término da depreciação, o restante do custo a amortizar é contabilizado como prejuízo. Ora, quanto menor o saldo, menor o prejuízo a ser apropriado (ex.: obsolescência do ativo);
- **Maior uniformidade nos custos:** quando os bens são novos, a necessidade de manutenção e reparos é insignificante. Quando, porém, vão se tornando mais velhos, há crescimento das despesas de manutenção e reparos, que é compensado pelas quotas decrescentes de depreciação, resultando em custos globais mais uniformes.

Young e O'Byrne (2000, p. 229) afirmam posição contrária à utilização do método decrescente. Utilizando-se da mesma idéia desenvolvida para a amortização dos gastos com P&D, os autores argumentam sobre a distorção causada pela depreciação do método linear, ao apresentar retornos crescentes sobre o capital investido. Se a empresa utilizar o método de quotas decrescentes de depreciação, essa distorção se acentua.

Acrescentam que para a taxa de retorno contábil se igualar à taxa de retorno econômico há a necessidade de adotar o método do fundo de amortização, o qual apresenta quotas de amortização crescentes o suficiente para manter o retorno sobre o capital investido constante e igual ao econômico, ao longo do período. Outra forma de igualar as duas taxas ocorre quando o projeto apresenta margens operacionais decrescentes no período.

Entretanto, alegam que, em sua experiência com consultoria, poucas empresas prevêm margens operacionais decrescentes. Essa abordagem também funciona quando a margem operacional se mostra ascendente. Nesse caso, a despesa de depreciação torna-se negativa, nos anos iniciais, o que significa que o ativo aumenta de valor em lugar de diminuir.

Os autores (2000, p. 236) concluem que o método do fundo de amortização (o qual apresenta quotas crescentes de depreciação) não é adotado pelas empresas, pois reduz o resultado em moeda corrente, o que provoca dificuldades para explicar a queda de desempenho ao longo do período (apesar das taxas de retorno sobre o capital investido permanecerem constantes). Essa situação gera insatisfação para o corpo gerencial, caso esteja vinculado a planos de bonificação de acordo com o desempenho econômico-financeiro.

Para finalizar, afirmam que as empresas costumam adotar o método linear de depreciação devido ao tratamento favorável para fins fiscais. Geralmente, é de interesse do contribuinte aproveitar as maiores deduções permitidas pela lei para recuperar o capital investido o quanto antes através de economias no imposto de renda decorrentes de acelerações devido ao aumento no número de turnos, aos incentivos fiscais, entre outros.

2.2.1.5.3 Base de cálculo da depreciação

De acordo com Reis (1997, p. 50), a legislação societária fiscal exige a utilização do custo de aquisição (custo histórico), enquanto o enfoque econômico prioriza a avaliação do ativo, utilizando o conceito de mercado, o qual pode aumentar ou diminuir, conforme a classe de valores definida.

Rossetto et al. (2001, p. 54) afirmam que a adoção do custo corrente na contabilidade financeira deve ser precedida de uma reflexão pois, embora deva melhorar a qualidade da informação em muitos aspectos, quebra vários conceitos contábeis, tais como:

- Registro do valor original, porque a empresa migra para o custo corrente;
- Uniformidade e consistência, porque reavalia parcialmente o ativo imobilizado (ficando o restante a custo histórico); reavalia num determinado período (desconsiderando os anteriores e os subsequentes); e reavalia uma empresa específica (desconsiderando as demais);
- Competência, devido à impossibilidade de fixação de critérios rigorosos para a realização da reserva;
- Prudência ou conservadorismo, porque as reavaliações elevam o valor dos ativos;
- Objetividade, pois o laudo é mais subjetivo que a documentação decorrente da operação comercial.

Além da quebra dos conceitos contábeis, Rossetto (2001, p. 73) também apresenta uma séria limitação para seu pleno uso no âmbito da contabilidade financeira:

- Os preços podem estar indisponíveis (p.ex.: itens sazonais, obsoletos etc.) tornando a avaliação subjetiva ou inconsistente;
- Mudança nos custos correntes nem sempre refletem mudanças nos preços correntes de venda, sugerindo um aumento na capacidade de geração de riqueza;
- Os custos correntes podem não representar o valor corrente do item para a empresa como, por exemplo, a inovação tecnológica que pode reduzir o valor corrente do serviço de um ativo fixo e aumentar seu custo de reposição.

Um outro ponto a ser avaliado está ligado ao conceito do nível de investimento necessário para manter um negócio em funcionamento normal, pois este pode diferir de forma marcante do nível de depreciação de seus ativos.

Não existe relação direta entre depreciação e reposição futura dos ativos, como afirmam Reis (1997, p. 124) e Ramos (1968, p. 17). Entretanto, suas análises revelam uma certa ligação entre os tempos passado e presente dos ativos, uma vez que a garantia da continuidade da empresa depende da reprodução da capacidade de obtenção de lucro, em vez da separação de recursos destinados à reposição destes ativos.

O resultado econômico pode ser interpretado como muito mais ou muito menos favorável em um determinado período do que realmente deveria ser em decorrência da compatibilização entre o real benefício e a apropriação, podendo provocar reações e decisões indevidas no curto prazo. De acordo com Frezatti (2001, p. 65) apesar de simples o entendimento

desse efeito, não se percebe preocupação por parte da organização em compatibilizar o benefício à apropriação independente do impacto vivido no curto prazo.

2.2.2 Ajustes do Tipo 2

Os ajustes do tipo 2 são os que apresentam a necessidade de expurgar valores que não implicam necessariamente em impacto econômico ou caixa. Nesse grupo são avaliados os efeitos de ajustes de critérios de movimentação de estoques e nas provisões para garantia, devedores duvidosos e contingência.

2.2.2.1 Valorização dos estoques (LIFO/FIFO)

Neste item procura-se analisar o impacto contábil gerado pela forma de avaliação dos estoques sobre o resultado da empresa. Se a matéria-prima for adquirida especificamente para uso numa determinada ordem de produção ou encomenda, não há dúvida no reconhecimento do quanto lhe atribuir: é o preço específico de aquisição. Entretanto, se diversos materiais iguais são comprados por preços diferentes, principalmente adquiridos em datas diversas, e intercambiáveis entre si, algumas alternativas surgem.

Segundo a FIPECAFI (1994, p. 144-5), as possibilidades de atribuição desse valor unitário (sempre baseadas no custo ou valor de aquisição) são: PEPS, UEPS e Média ponderada móvel:

- PEPS: baixa nas vendas pelo custo das primeiras compras, ou seja, vendem-se ou consomem-se antes as primeiras mercadorias compradas. Souza (2000, p. 32) observa que, sob a ótica contábil, ao final do exercício social, a conta patrimonial de estoques estará avaliada pelos valores mais recentes do mercado;
- UEPS: baixa nas vendas pelo custo da última compra, ou seja, consomem-se antes as últimas mercadorias compradas. Souza (2000, p. 32) esclarece que neste caso a empresa avalia seus estoques pelos valores históricos, levando ao resultado os produtos avaliados pelos valores mais recentes. Numa economia com inflação crescente, a tendência de se apropriar custos mais recentes aos produtos feitos provoca, normalmente, uma redução no lucro contábil e, conseqüentemente, no imposto de renda. Entretanto, segundo Martins (1992, p. 99), quando houver utilização desse estoque todo o resultado não apresentado anteriormente será contabilizado neste momento;
- Média ponderada móvel: é um critério no qual o valor médio de cada unidade de estoque se altera pelas compras de outras unidades por um preço diferente. Segundo Martins (1992, p. 99), o método evita o controle de custos por lotes de compras, como nos métodos anteriores, mas obriga a um maior número de cálculo ao mesmo tempo em que foge dos extremos, dando como custo da aquisição um valor médio das compras.

Martins (1992, p. 101) alerta que essas situações diferenciadas são compensadas período após período, ou seja, quando todo o estoque de material for utilizado, a soma dos custos dos materiais aplicados pelos diversos exercícios será igual. Entretanto, essa situação somente ocorre se a empresa fizer as compras e as vender sem intenção de continuar operando, ou quando trabalhar com estoque zero.

Young e O'Byrne (2000, p. 227) observam que a adoção do método UEPS provoca dois problemas no indicador de criação de valor:

- Numa economia inflacionária os estoques ficam substancialmente subestimados, e, por conseqüência, os ativos líquidos e o capital investido também;
- Quando os estoques são liquidados, situação que ocorre quando os estoques decrescem de um ano a outro, o lucro operacional e o indicador de criação de valor ficam superestimados em decorrência do confronto entre custos a preços históricos e receitas a preços correntes.

Os autores informam que as organizações que adotam esse método apresentam uma reserva de estoques nas notas de seus demonstrativos financeiros, sendo esta reserva calculada pela diferença entre o valor dos estoques e o valor de custo corrente. Essa reserva é adicionada ao capital investido, sendo suas variações anuais acrescidas ao resultado operacional. Young (1999, p. 11) ressalta que em economias de baixa inflação, com relativa estabilidade nos preços dos fatores, o benefício do ajuste dos estoques é mínimo.

Frezatti (2001, p. 57) acrescenta uma outra situação em que o ajuste é necessário. Quando a organização decide mudar o critério de movimentação de estoques (p.ex.: de FIFO para custo médio ponderado), não trazendo nenhuma influência sobre o fluxo de caixa, mas afetando o resultado. Nessa situação, propõe que seja estornado do resultado o valor da apropriação da mudança de critério e constituído o valor de balanço que irá fazer parte do capital investido.

2.2.2.2 Provisões para garantia, devedores duvidosos e contingência

Segundo Neves e Viceconti (1995, p. 17): “o termo Provisões refere-se à perda de ativos ou à constituição de obrigações que, embora já tenham seu fato gerador contábil ocorrido, não podem ser medidas com exatidão e têm, portanto, caráter estimativo.”

De acordo com Silva (1994, p. 161) existem dois tipos de provisões:

- Provisões para despesas e perdas certas e conhecidas (ex.: folha mensal, aluguel, energia elétrica etc.) e para despesas prováveis (ex.: fianças e avais, litígio contra empresa, garantias dadas);
- Provisões para redução do Ativo (ex.: ajuste de estoque, devedores duvidosos e perdas em investimentos).

O regime de competência e a necessidade de confrontação entre as receitas e as despesas necessárias à obtenção dessas mesmas receitas representam a maior origem da necessidade de se criarem provisões.

A FIPECAFI (1994, p. 118) observa que a provisão constituída pelos limites fiscais representa uma política sadia, porém, pode gerar distorções significativas para mais ou para menos, não aceitáveis pelos princípios contábeis por distorcerem as demonstrações financeiras e os resultados da empresa, bem como os dividendos correspondentes.

Young e O'Byrne (2000, p. 225-226) informam que alguns proponentes do EVA argumentam que a constituição das

reservas é subjetiva e pode ser uma ferramenta de manipulação para obscurecer os resultados de desempenho dos gestores, além de provocar o distanciamento entre o resultado econômico e o fluxo de caixa. Se esse argumento for correto, a provisão deve ser acrescida ao resultado operacional e, para completar a reversão do efeito no balanço patrimonial, crescer a provisão, líquida do efeito do imposto, ao capital investido.

Frezatti (2001, p. 57) acrescenta que deve ser realizada uma análise cuidadosa para verificar o quanto a provisão reflete as condições normalmente verificadas na empresa, visto que não se constitui em prática sadia simplesmente desconsiderá-la. Em sua opinião, quando as provisões se apresentarem superdimensionadas relativamente ao risco percebido, deverão ser estornadas do resultado tendo como contrapartida uma conta que afete o capital investido.

2.2.3 Ajustes do Tipo 3

Os ajustes do tipo 3 têm como objetivo expurgar os ganhos e perdas não-recorrentes, ou seja, uma vez identificados, devem ser expurgados do resultado.

2.2.3.1 Ganhos e perdas não recorrentes

Determinadas transações, denominadas transações recorrentes, ocorrem na empresa repetitivamente, necessitando que apenas uma ação inicial tenha sido implementada para desencadear o processo. Uma vez que o evento é reconhecido, passa a provocar alterações no patrimônio da empresa.

Supõe-se que uma empresa se estabeleça no mercado e que o seu ramo de atividade esteja relacionado com a prestação de serviços. Esforços iniciais serão desenvolvidos para que esses serviços possam gerar receitas para a empresa. No entanto, ao ser iniciado o fluxo de recebimentos de receitas e de geração de despesas correspondentes, essas receitas e despesas permanecerão constantes até que uma ação externa ou interna altere esse estado inicial. Com essa perspectiva, pode-se fazer uma previsão para que os eventos futuros que afetam o resultado sejam percebidos, registrados e analisados.

Essas conclusões, entretanto, são válidas somente para aqueles eventos que apresentam a característica da continuidade. A ocorrência de um evento único, cuja repercussão no resultado ocorra apenas em um instante de tempo específico, uma vez identificado, deve ser expurgado do resultado, mas avaliado e previsto separadamente do lucro recorrente. Essa é a opinião de Frezatti (2001, p. 58) com relação aos eventos não recorrentes, visto que dessa forma apresenta-se uma percepção do que proporciona o resultado da empresa em condições normais no seu dia-a-dia.

Young e O'Byrne (2000, p.206) apresentam uma abordagem diferente sobre o assunto. Utilizando o negócio de exploração de petróleo como exemplo, os autores informam que muitos contadores defendem a abordagem de retirar os investimentos do ativo se um poço de petróleo resultar em furo seco, sem possibilidade de gerar fluxo de caixa futuro.

Entretanto, segundo os autores, ao baixarem como despesas os custos dos poços fracassados, o projeto parecerá extremamente lucrativo, muito mais do que realmente é, fornecendo números inconsistentes no período. Se os custos dos poços secos forem capitalizados e amortizados ao longo do período

de duração da reserva de petróleo, obter-se-á um quadro melhor do desempenho do projeto. Em outras palavras, a capitalização do custo dos poços secos torna o retorno contábil do projeto mais próximo do retorno econômico.

De acordo com Young (1999, p. 4), ao proceder dessa forma duas importantes vantagens se destacam. Primeiro, ao manter o capital investido no balanço patrimonial, torna-se uma constante lembrança da obrigação do gestor em obter ganhos suficientes para retornar todo o recurso de capital utilizado. Segundo, retira-se do gestor a capacidade de gerenciar o reconhecimento da perda e, portanto, modificar os dados que são a base para a análise de desempenho. De acordo com Young e O'Byrne (2000, p. 209) o efeito prático de se baixar investimentos não produtivos na organização, mantendo os mais promissores no balanço, não é diferente das empresas de petróleo que descarregam os custos de seus poços secos no lucro.

2.2.4 Alguns aspectos a serem ressaltados

Até aqui foi explorado um importante e controverso aspecto: o ajuste de lucro operacional e capital investido para corrigir alguns desvios e distorções nos números contábeis baseados nos princípios contábeis. A lógica e a mecânica por trás dos ajustes foram discutidas e autores, tais como Young (1999) e Frezatti (2001, p. 67) concluíram que:

- Os ajustes desenvolvidos para migrar da Contabilidade para o resultado econômico decorrem da necessidade de se analisar o resultado de maneira diferente a partir do retorno obtido em relação ao seu custo de capital, permitindo à organização que as informações contribuam para a gestão do valor da organização (Young 1999, p. 1);
- A ferramenta se mostra com maior potencial de utilização na Contabilidade Gerencial, pois cada organização pode ter características distintas, necessitando de ajustes distintos, de acordo com suas peculiaridades, porte e perfil de eventos (Young, 1999, p. 12);
- Os ajustes contribuem para a melhora de desempenho dos gestores na tomada de decisão (Young 1999, p. 12), em especial se a ferramenta for utilizada como base para cálculo da remuneração variável;
- Apesar da igualdade entre o resultado pelo fluxo de caixa e o retorno econômico, ao longo do período de análise ocorrem diferenças que podem induzir à tomada de decisão que não é a mais adequada, o que pode ser mais danoso do que decisões provocadas por divergência entre o resultado apresentado pelo fluxo de caixa e retorno econômico.

3. METODOLOGIA

Uma vez tratadas as questões conceituais, o trabalho se volta para a obtenção de informações que permitam analisar os dados empíricos.

3.1 Hipóteses orientadoras da pesquisa de campo

A pesquisa de campo tem por objetivo identificar indícios da utilização de instrumentos contábeis para o gerenciamento na organização (via Contabilidade Gerencial) e a possível correlação entre a definição dos métodos adotados pela organização

e a percepção de entendimento do *controller* sobre aproximar os dados contábeis da realidade econômica.

As hipóteses básicas elaboradas nessa abordagem são:

H0: Não existe uma correlação positiva entre a percepção que um *controller* possui em relação à capacidade de um ajuste de aproximar o valor contábil ao valor econômico e sua utilização na empresa

H1: Existe uma correlação positiva entre a percepção que um *controller* possui em relação à capacidade de um ajuste de aproximar o valor contábil ao valor econômico e sua utilização na empresa

Partindo da contabilidade, os ajustes podem ter vários objetivos em termos de retificação. Identificadas as regras gerais, a aplicabilidade pode ou não se verificar em uma dada organização não só pela caracterização como também pelo julgamento, amadurecimento e bom senso do *controller*.

3.2 Planejamento da pesquisa

Segundo Henry, *apud* Frezatti (2001, p. 91), o planejamento da pesquisa leva em consideração os seguintes aspectos: natureza do estudo, variáveis de interesse, população da pesquisa, composição da amostra, instrumento de coleta e cabimento da amostragem.

3.2.1 Natureza do estudo

Com relação à abordagem, utilizou-se como principal a empírico-analítica, conforme definição de Martins (1994, p. 27): “são abordagens que apresentam em comum a utilização de técnicas de coleta, tratamento e análise de dados, marcadamente quantitativas. Privilegiam estudos práticos (...) a validação da prova científica é obtida através de testes de instrumentos, graus de significância e sistematização das definições operacionais.”

3.2.2 Variáveis de interesse

A pesquisa se preocupa em identificar o estado-da-arte em termos das práticas contábeis gerenciais no Brasil e a utilidade da Contabilidade Gerencial para o gerenciamento de valor, de acordo com o perfil da empresa (composição do capital e segmento) e perfil do respondente (sexo).

3.2.3 População da pesquisa

No caso, os elementos de pesquisa são as empresas brasileiras e a abrangência é nacional. Tendo em vista a necessidade de ter como respondente o *controller*, a relação das empresas consideradas foi montada com base no cadastro de clientes para recolocação profissional no cargo de *controller* em uma empresa de consultoria na internet. Esse universo passou por uma triagem, sendo excluídas as pessoas segundo os motivos especificados no item 3.2.4.

3.2.4 Composição da amostra

A pesquisa foi desenvolvida a partir de uma abordagem não-probabilística, pois:

- A organização deve possuir uma Contabilidade Gerencial na empresa;
- O responsável pela Contabilidade Gerencial deve ter conhecimento sobre o assunto tratado;

- O respondente deve ter o desejo e o tempo disponível para participar;
- A organização deve ser de fácil acesso;
- A organização não deve considerar a abordagem do questionário como um dado confidencial.

Seguindo a linha de raciocínio de Mattar, *apud* Frezatti (2001, p. 100), uma amostra não-probabilística pode ser até mais representativa do que uma probabilística. Nesses termos, o tratamento da amostra seguiu a orientação daquilo que Mattar chama de censo na medida em que todos os participantes do universo foram identificados e chamados a participar. Dessa forma, as conclusões se tornam válidas especificamente para a amostra apresentada.

De um total de 213 nomes obteve-se um retorno de 63, o que representa 29,6%. A população-alvo não sofreu segmentação por localidade geográfica, setor da economia ou porte de faturamento, apesar da pesquisadora ter consciência sobre as limitações existentes nesse tipo de classificação. No que se refere à localização geográfica, a captação das informações segue a definição utilizada pelo IBGE.

3.2.5 Instrumento de coleta de dados

A técnica utilizada para coleta de dados foi de documentação direta extensiva através do questionário constituído por uma série de perguntas, considerada a necessidade indicada pelas hipóteses levantadas, fazendo uso de uma escala Likert, dada sua facilidade de construção e de entendimento pelos respondentes. Para cada uma das 80 questões foi solicitado aos respondentes que, numa escala de cinco pontos (1 = nunca utilizado, não contribui; 5 = sempre utilizado, contribui muito) indicassem:

- **Frequência de uso:** Qual a frequência de uso das práticas contábeis na contabilidade gerencial da organização?
- **Grau de contribuição:** Qual o grau de contribuição do método para tornar o resultado calculado pelos princípios contábeis o mais próximo do resultado econômico?

Os questionários foram respondidos por escrito, via internet ou papel, e sem a presença do pesquisador.

3.3 Variáveis de estudo

Segundo Richardson (1999, p. 35), variável é um conceito que assume valores numéricos, em caso de variáveis quantitativas, ou pode ser classificada em duas ou mais categorias nos casos em que as variáveis representam atributos. Conforme o autor, em qualquer estudo científico, as variáveis devem ser consideradas nos objetivos e/ ou nas hipóteses, necessitando-se isolá-las para que sejam operacionalizadas. No quadro 1 descreve-se as variáveis que compõem o estudo.

3.4 Procedimento de análise dos dados

Os dados foram organizados em tabelas, gráficos e medidas-resumo e, seguindo a orientação de Stevenson (1987) e Siegel (1975), adotou-se as seguintes técnicas estatísticas: o teste Qui-quadrado de aderência e homogeneidade e a análise de correlação ordinal de Spearman.

Foram usados na elaboração deste relatório técnico os softwares: MSOffice Excel versão 2002 para o gerenciamento

<p>1. Valorização dos estoques:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) UEPS b) PEPS c) Média ponderada móvel d) Diferença entre o custo histórico ativado dos estoques e o custo da última compra correspondente destes na empresa
<p>2. Contabilização do <i>goodwill</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Reconhecimento e contabilização do <i>goodwill</i> no Ativo da empresa b) Baixa do valor do <i>goodwill</i> no Patrimônio na data de sua aquisição na empresa
<p>3. Amortização do <i>goodwill</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Reconhecimento da perda de <i>goodwill</i> quando a unidade de negócios encerra suas atividades na empresa b) Depreciação, amortização ou exaustão para o <i>goodwill</i> de acordo com o período de benefício econômico estimado na empresa c) Manutenção intacta do valor do <i>goodwill</i> no balanço d) Reconhecimento da perda de valor do <i>goodwill</i> caso o valor de mercado seja menor que o seu valor contábil registrado na empresa (<i>impairment</i>)
<p>4. Impostos diferidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Utilização do método de impostos diferidos b) Método de ajuste a valor presente dos impostos diferidos na empresa
<p>5. Depreciação:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Linear b) Por horas de funcionamento ou unidade de produção c) Exponencial
<p>6. Apropriação dos gastos com Pesquisa e Desenvolvimento:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Capitalização das despesas e respectiva amortização no período de contribuição na empresa b) Lançamento dos gastos nas despesas operacionais na empresa
<p>7. Arrendamento mercantil:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Considerar o leasing operacional como despesa de aluguel na empresa b) Lançar os valores do leasing operacional como dívida na empresa c) Leasing financeiro
<p>8. Provisão para garantia, provisão para contingência e provisão para devedores duvidosos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Provisão para garantia b) Ajuste quando a provisão para garantia está sub ou superdimensionada na empresa c) Provisão para contingência d) Ajuste quando a provisão para contingência está sub ou superdimensionada na empresa e) Provisão para devedores duvidosos f) Ajuste quando a provisão para devedores duvidosos está sub ou superdimensionada na empresa
<p>9. Identificação de receitas/custos/despesas/ganhos/perdas não recorrentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Isolar os valores de eventos não recorrentes sem, entretanto, expurgá-los do resultado real da empresa b) Isolar os valores de eventos não recorrentes sem, entretanto, expurgá-lo do resultado projetado da empresa c) Isolar os valores de eventos não recorrentes e expurgá-los do resultado real da empresa d) Isolar os valores de eventos não recorrentes e expurgá-los do resultado projetado da empresa

Quadro 1: Descrição das variáveis.

Fonte: Elaboração própria.

do banco de dados; WinSTAT Statistics for Windows versão 3.01 e SPSS for Windows Release 10.00 versão 1999 para a execução dos cálculos estatísticos, elaboração e edição de gráficos, e na elaboração das tabelas e redação foi usado o MSOffice Word versão 2002.

4 RESULTADOS

A análise se divide em dois tipos: análise descritiva e análise de associação.

A análise descritiva é uma análise de conteúdo, que iden-

tifica a distribuição de frequência das duas variáveis, frequência de utilização e percepção do *controller*, com o objetivo de focar os principais pontos especificados como objetivos: identificar a utilização de instrumentos contábeis para o gerenciamento na organização via Contabilidade Gerencial e verificar se os ajustes definidos na contabilidade gerencial aproximam o valor contábil do valor econômico segundo a percepção dos *controllers*.

A análise de associação é uma análise de investigação da possível correlação entre a percepção de entendimento do *controller* no que concerne à aproximação do valor contábil ao

Métodos	Soma de 2 a 5 da escala Likert
Depreciação linear	92%
Provisão para devedores duvidosos	84%
Método média ponderada móvel	81%
Isolando eventos não recorrentes do resultado real	81%
Leasing com despesa de aluguel	67%
Impostos diferidos	67%
Provisão para contingência	64%
Amortização no período de contribuição	62%
Ajuste para provisão de devedores duvidosos	62%
Isolando eventos não recorrentes do resultado projetado	60%
Lançar como despesas operacionais	59%
Ajuste da provisão para contingência	54%
Provisão para garantia	52%
Reconhecimento e contabilização no Ativo	51%
Baixa decorrente de alienação ou perecimento	48%
Reconhecimento da perda (impairment)	46%
Impostos diferidos a valor presente	46%
Amortização do período de benefício econômico	44%
Método provisão diferença custo e última compra	43%
Ajuste da provisão para garantia	41%
Leasing financeiro	38%
Reconhecimento da perda quando encerra atividade	37%
Depreciação por horas de funcionamento ou UP	35%
Expurgando eventos não recorrentes do resultado projetado	35%
Manutenção do valor do goodwill intacto	33%
Leasing como dívida	32%
Método PEPS	27%
Baixa do valor no Patrimônio na data de aquisição	26%
Expurgando eventos não recorrentes do resultado real	25%
Método UEPS	19%
Depreciação exponencial	11%

Quadro 2: Distribuição dos *controllers* segundo a frequência de utilização do método.

Fonte: Elaboração própria.

Em que:

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| (1) Nunca é Utilizado | (1) Não Contribui |
| (2) Pouco Utilizado | (2) Contribui Pouco |
| (3) Moderadamente Utilizado | (3) Contribui Moderado |
| (4) Utilizado com Frequência | (4) Contribui |
| (5) Sempre Utilizado | (5) Contribui Muito |

valor econômico e à utilização dos métodos adotados pela organização. Basicamente foi aplicado o teste do Qui-quadrado nas duplas de respostas para obtenção dos índices de significância da correlação e do valor do coeficiente b, o qual descreve o grau de intensidade da influência da variável independente sobre a dependente. A hipótese é analisada separadamente em função de cada método que se pretende abordar. Dessa maneira, temos 31 hipóteses semelhantes à hipótese abaixo utilizada como exemplo quando tratamos do assunto “Pesquisa e Desenvolvimento” com seu respectivo método de capitalização e amortização.

H1: “Existe uma correlação positiva entre a percepção que um *controller* possui em relação à capacidade do método de capitalização e amortização das despesas com P&D em aproximar o valor contábil do valor econômico”

4.1 Identificação dos métodos utilizados na contabilidade gerencial e percepção dos *Controllers* com relação aos melhores métodos de aproximação dos dados contábeis aos dados econômicos

Neste item são apresentadas as análises e as conclusões sobre o que se pode verificar no mercado quanto às práticas, com o objetivo de melhor entender ou mesmo fortalecer as questões conceituais pela análise do que é verificado nas empresas. A intenção foi questionar como a decisão de definição do método é tomada, direcionando as perguntas para a utilização da figura “percepção do *controller*” quanto à proximidade dos dados ao fato econômico.

Considerando-se o somatório das escalas de 2 (pouco utilizado) a 5 (sempre utilizado), ou seja, a distribuição de frequência dos respondentes que utilizam o método a frequência, tem-se a seguinte seqüência decrescente de utilização.

Se utilizarmos o mesmo procedimento para avaliação da percepção do *controller* quanto à contribuição do método em aproximar o valor contábil do valor econômico, considerando-se como base o somatório das escalas 2 (pouca contribuição) a 5 (muita contribuição), temos a seguinte seqüência decrescente de contribuição.

Embora não seja possível uma maior profundidade de análise das respostas fornecidas, a crença na inutilidade da utilização do método não é preponderante, visto que a percepção de contribuição varia de um mínimo de 44% a um máximo de 95%.

4.2 Análise da regressão linear simples

Foram realizadas as análises de regressão simples para cada par de variáveis F1 e P1, F2 e P2, ..., F39 e P39, chegando-se às seguintes conclusões:

- O exame dos gráficos envolvendo as variáveis F e P não sugere linearidade. O resultado é esperado, posto que os valores variáveis variam, seqüencialmente de 1 a 5;
- A análise dos resíduos sugere ausência de normalidade tendo em vista que a distribuição do resíduo padronizado (histograma) não parece apresentar o perfil de normalidade definido pela curva;
- O exame dos dados sugere violação da hipótese de

Métodos	Soma de 2 a 5 da escala Likert
Provisão para devedores duvidosos	95%
Provisão para contingência	91%
Impostos diferidos a valor presente	89%
Isolando eventos não recorrentes do resultado real	89%
Provisão para garantia	89%
Depreciação linear	87%
Impostos diferidos	86%
Amortização no período de contribuição	86%
Método média ponderada móvel	83%
Ajuste para provisão de devedores duvidosos	83%
Ajuste para provisão para garantia	81%
Leasing como dívida	81%
Reconhecimento e contabilização do Ativo	81%
Reconhecimento da perda (impairment)	81%
Ajuste de provisão para contingência	79%
Depreciação por horas de funcionamento ou UP	79%
Isolando eventos não recorrentes do resultado projetado	78%
Método provisão diferença custo e última compra	78%
Amortização no período de benefícios econômicos	78%
Baixa decorrente de alienação ou perecimento	76%
Leasing financeiro	75%
Reconhecimento da perda quando encerra atividade	73%
Depreciação exponencial	64%
Lançar como despesas operacionais	62%
Leasing como despesa de aluguel	62%
Método UEPS	55%
Expurgando eventos não recorrentes de resultado projetado	49%
Método PEPS	48%
Expurgando eventos não recorrentes do resultado real	48%
Baixa do valor no Patrimônio da data de aquisição	45%
Manutenção do valor do goodwill intacto	44%

Quadro 3: Distribuição dos *controllers* segundo a percepção de proximidade do método.

Fonte: Elaboração própria.

Em que:

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| (1) Nunca é Utilizado | (1) Não Contribui |
| (2) Pouco Utilizado | (2) Contribui Pouco |
| (3) Moderadamente Utilizado | (3) Contribui Moderado |
| (4) Utilizado com Frequência | (4) Contribui |
| (5) Sempre Utilizado | (5) Contribui Muito |

homocedasticidade, tendo em vista que o formato do gráfico lembra um triângulo com vértice na ordenada 0. O padrão gráfico para homocedasticidade lembra um retângulo com eixo central próximo da ordenada 0;

O método não apresenta boas propriedades, mesmo porque o caráter ordinal das variáveis impossibilita, na prática, a discussão do tamanho do efeito da variável independente sobre a variável dependente, bem como a avaliação da normalidade e da homocedasticidade as quais exigem continuidade dos dados. Não obstante, o resultado está de acordo com a Análise de Correlações realizada.

A análise das informações obtidas leva à validação de algumas hipóteses que procuram relacionar a frequência de utilização à percepção do *controller* com o objetivo de aproximar o valor contábil do econômico. São elas: lançamento dos gastos com P&D como despesas operacionais ($p=0,001$), baixa do valor do *goodwill* no Patrimônio na data de aquisição ($p=0,033$), todos os métodos de amortização do *goodwill* (variando de $p=0,000$ a $p=0,029$), *leasing* financeiro ($p=0,029$), impostos diferidos ($p=0,000$), impostos diferidos a valor presente ($p=0,046$), depreciação linear ($p=0,006$), depreciação exponencial ($p=0,012$), UEPS ($p=0,005$), PEPS ($p=0,044$), método de valorização dos estoques pela provisão da diferença entre custo histórico e última compra ($p=0,023$), todos os métodos de provisão abordados nesse trabalho (varia de $p=0,000$ a $p=0,005$), apuração do resultado real ($p=0,048$) e projetado ($p=0,000$), isolando os eventos não recorrentes.

De um total de 31 hipóteses, 23 (72%) apresentam evidência de relação estatisticamente significativas que foram constatadas e fortalecidas, o que esclarece ou caracteriza o processo de utilização do método pela percepção que o *controller* tem sobre ele. As 8 correlações restantes revelam que o que os respondentes crêem e o que dispõem não são a mesma coisa. São os casos de: amortização dos gastos com P&D no período de contribuição ($p=0,062$), reconhecimento do valor do *goodwill* no Ativo ($p=0,207$), *leasing* como despesa de aluguel ($p=0,519$), *leasing* como dívida ($p=0,081$), depreciação por horas de funcionamento ou unidade de produção ($p=0,378$), valorização dos estoques pela média ponderada móvel ($p=0,965$), expurgo dos eventos não recorrentes do resultado real ($p=0,172$) e projetado (0,148).

Nesse sentido, a maior parte das empresas está realmente considerando a aproximação do valor contábil ao econômico como relevante na determinação de qual método utilizar no tratamento dos dados utilizados na Contabilidade Gerencial, embora nem sempre corrobore com a teoria em termos da escolha do melhor método para isso.

5 CONCLUSÃO

Atualmente autores clássicos enfatizam a importância do valor na perspectiva de gestão da empresa. A gestão do valor implica uma Contabilidade Gerencial estruturada de maneira a focalizar a criação de valor em diferentes situações de negócios e níveis da organização. Nesse contexto, o trabalho analisou a interação e o conflito entre a abordagem prescritiva, a qual apresenta como as informações deveriam ser coletadas e elaboradas, e a abordagem descritiva, representando o *status quo* das empresas no país.

Frequência de Utilização					Métodos	Percepção do Controle				
1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
					Ajustes Tipo 1					
					Pesquisa e Desenvolvimento					
38%	6%	11%	16%	29%	Amortização no período de contribuição	14%	6%	6%	27%	46%
41%	14%	6%	14%	24%	Lançar como despesas operacionais	38%	16%	13%	8%	25%
					Goodwill					
49%	3%	5%	10%	33%	Reconhecimento e contabilização no Ativo	19%	0%	10%	24%	48%
75%	13%	3%	5%	5%	Baixa do valor no Patrimônio na data de aquisição	56%	13%	13%	3%	16%
					Amortização do goodwill					
64%	8%	3%	3%	22%	Reconhecimento da perda quando encerra atividade	27%	8%	6%	13%	46%
56%	10%	5%	8%	22%	Amortização no período de benefício econômico	22%	10%	11%	21%	37%
67%	8%	8%	8%	10%	Manutenção do valor do goodwill intacto	56%	13%	14%	6%	11%
54%	14%	2%	13%	18%	Reconhecimento da perda (impairment)	19%	10%	10%	16%	46%
52%	11%	3%	6%	27%	Baixa decorrente de alienação ou perecimento	24%	8%	11%	18%	40%
					Leasing					
33%	8%	5%	13%	41%	Leasing como despesa de aluguel	38%	22%	6%	8%	25%
68%	11%	8%	6%	6%	Leasing como dívida	19%	10%	11%	21%	40%
62%	10%	6%	8%	14%	Leasing financeiro	25%	13%	11%	21%	30%
					Impostos diferidos					
33%	2%	18%	11%	37%	Impostos diferidos	14%	3%	11%	27%	44%
54%	13%	11%	3%	19%	Impostos diferidos a valor presente	11%	3%	5%	30%	51%
					Depreciação					
8%	3%	2%	14%	73%	Depreciação linear	13%	21%	19%	22%	25%
65%	11%	3%	8%	13%	Depreciação por horas de funcionamento ou UP	21%	6%	3%	32%	38%
89%	6%	0%	0%	5%	Depreciação exponencial	37%	13%	29%	14%	8%
					Ajustes Tipo 2					
					Movimentação de estoques					
81%	8%	2%	0%	10%	Método UEPS	44%	8%	19%	8%	21%
73%	5%	6%	3%	13%	Método PEPS	52%	13%	11%	11%	13%
19%	3%	5%	8%	65%	Método média ponderada móvel	18%	6%	27%	16%	33%
57%	8%	16%	10%	10%	Método provisão diferença custo e última compra	22%	8%	13%	18%	40%
					Provisão para garantia, contingência e PDD					
48%	11%	6%	3%	32%	Provisão para garantia	11%	11%	8%	25%	44%
59%	13%	10%	3%	16%	Ajuste da provisão para garantia	19%	13%	10%	18%	41%
37%	8%	8%	18%	30%	Provisão para contingência	10%	3%	10%	35%	43%
46%	10%	10%	10%	25%	Ajuste da provisão para contingência	21%	8%	13%	18%	41%
16%	8%	10%	6%	60%	Provisão para devedores duvidosos	5%	5%	8%	21%	62%
38%	13%	5%	8%	37%	Ajuste para provisão de devedores duvidosos	18%	11%	8%	11%	52%
					Ajustes Tipo 3					
					Ganhos e perdas não recorrentes					
19%	8%	8%	10%	56%	Isolando eventos não recorrentes do res.real	11%	5%	10%	19%	56%
40%	11%	8%	5%	37%	Isolando eventos não recorrentes do res.proj.	22%	13%	18%	13%	35%
75%	10%	6%	3%	6%	Expurgando eventos não recorrentes do res.real	52%	11%	11%	14%	11%
65%	13%	6%	3%	13%	Expurgando eventos não recorrentes do res.proj.	51%	10%	11%	16%	13%

Quadro 4: Distribuição dos *controllers* segundo a frequência de utilização do método e a percepção de proximidade.

Fonte: Elaboração própria.

Em que:

- | | |
|------------------------------|------------------------|
| (1) Nunca é Utilizado | (1) Não Contribui |
| (2) Pouco Utilizado | (2) Contribui Pouco |
| (3) Moderadamente Utilizado | (3) Contribui Moderado |
| (4) Utilizado com Frequência | (4) Contribui |
| (5) Sempre Utilizado | (5) Contribui Muito |

Para essa avaliação foram utilizados como base os ajustes sugeridos por usuários da técnica do EVA de forma a determinar quais os métodos mais utilizados e sua relação com a percepção do *controller* em aproximar os dados contábeis do resultado econômico da empresa.

Entre os pontos percebidos na pesquisa de campo destacam-se:

- Os *controllers* apresentam uma preocupação com a implementação de uma estrutura de informações con-

sistente que apóie o processo decisório, sob a forma da Contabilidade Gerencial, aumentando as chances de melhor desempenho e perpetuação da empresa;

- Os métodos mais utilizados são os mesmos utilizados na Contabilidade Financeira: depreciação linear, provisão para devedores duvidosos e valorização dos estoques pela média ponderada móvel. Uma das explicações para isso é que o ajuste não pode gerar mais trabalho

Métodos	Índice de significância	Classificação	Coefficiente b
Ajustes Tipo 1			
Pesquisa e Desenvolvimento			
Amortização no período de contribuição	0,062	não significativo	-
Lançar como despesas operacionais	0,001	significativo	0,427
Goodwill			
Reconhecimento e contabilização no Ativo	0,207	não significativo	-
Baixa do valor no Patrimônio na data de aquisição	0,033	significativo	0,195
Amortização do goodwill			
Reconhecimento da perda quando encerra atividade	0,002	significativo	0,375
Amortização no período de benefício econômico	0,029	significativo	0,293
Manutenção do valor do goodwill intacto	0,001	significativo	0,394
Reconhecimento da perda (impairment)	0,000	significativo	0,461
Baixa decorrente de alienação ou perecimento	0,000	significativo	0,487
Leasing			
Leasing como despesa de aluguel	0,519	não significativo	-
Leasing como dívida	0,081	não significativo	-
Leasing financeiro	0,029	significativo	0,262
Impostos diferidos			
Impostos diferidos	0,000	significativo	0,626
Impostos diferidos a valor presente	0,046	significativo	0,304
Depreciação			
Depreciação linear	0,006	significativo	0,295
Depreciação por horas de funcionamento ou UP	0,378	não significativo	-
Depreciação exponencial	0,012	significativo	0,209
Ajustes Tipo 2			
Movimentação de estoques			
Método UEPS	0,005	significativo	0,261
Método PEPS	0,044	significativo	0,244
Método média ponderada móvel	0,965	não significativo	-
Método provisão da diferença entre custo e última compra	0,023	significativo	0,252
Provisão para garantia, contingência e devedores duvidosos			
Provisão para garantia	0,004	significativo	0,454
Ajuste da provisão para garantia	0,005	significativo	0,331
Provisão para contingência	0,001	significativo	0,579
Ajuste da provisão para contingência	0,000	significativo	0,528
Provisão para devedores duvidosos	0,000	significativo	0,717
Ajuste para provisão de devedores duvidosos	0,000	significativo	0,694
Ajustes Tipo 3			
Ganhos e perdas não recorrentes			
Resultado real isolando eventos não recorrentes	0,048	significativo	0,298
Resultado projetado isolando eventos não recorrentes	0,000	significativo	0,526
Resultado real expurgando eventos não recorrentes	0,172	não significativo	-
Resultado projetado expurgando eventos não recorrentes	0,148	não significativo	-

Quadro 5: Resumo da pesquisa - índice de significância.

Fonte: Elaboração própria.

Em que: nível de significância < 0,05 (95%)

que o retorno que ele proporciona através de ganhos na alocação mais eficiente de recursos;

- A percepção geral dos *controllers* é de que todos os métodos contribuem para aproximar os dados contábeis do resultado econômico, tendo um mínimo de 44% e um máximo de 95% de respondentes que reconhecem sua contribuição, em diversos graus de intensidade. Os mais citados são: provisão para devedores duvidosos, provisão para contingência e provisão para garantia, além de todos os respectivos ajustes;

- 72% das regressões mostraram evidência de relação estatisticamente significativa confirmando que a percepção do *controller* quanto à contribuição que o método proporciona em aproximar os dados contábeis do econômico está diretamente relacionada à frequência de utilização desse método na empresa. Foram calculadas as correlações entre as variáveis confirmando a relação evidenciada nas regressões. Para as demais variáveis que não apresentaram relação estatisticamente significativa, a autora observa um ponto de partida para

aprofundamento da análise sobre o tema, buscando a validação de outras hipóteses. Nesse caso, sugere-se uma pesquisa qualitativa com entrevistas em profundidade.

O trabalho apresenta uma limitação por se tratar de uma amostra não probabilística tendo, como conseqüência, impedimento à generalização de suas conclusões. O tamanho da amostra teve como principais fatores limitadores a confidencialidade do tema e o desconhecimento do assunto pelos respondentes. Entretanto, do ponto de vista dos autores, esses fatores não impedem novas pesquisas com o objetivo de buscar a validação de outras hipóteses que reduzam ou eliminem distorções ou vieses decorrentes da coleta e tratamento dos dados na contabilidade gerencial.

6. REFERÊNCIAS

- CARVALHO, E. L. de. *A relação entre o EVA (Economic value added) e o valor das ações na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo*. São Paulo, 1999. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Controladoria) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- COPELAND, T. et al. *Valuation: measuring and managing the value of companies*. New York: Wiley, 1995.
- DOUCOULIAGOS, C. A note on the evolution of Homo Economicus, *Journal of Economic Issues*, v. 28, sept. 1994.
- FIPECAFI. *Manual de contabilidade das Sociedades por Ações – aplicável também às demais Sociedades*. 3. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 1994.
- FREZATTI, F. *Contribuição para o estudo da complementaridade do lucro e do fluxo de caixa na gestão de negócios no ambiente empresarial brasileiro*. São Paulo, 1996. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- _____. Valor da Empresa: avaliação de ativos pela abordagem do resultado econômico residual. *Cadernos de Estudos*, São Paulo, FIPECAFI, v. 10, n. 19, p. 57-69, set./ dez. 1998.
- _____. *Contribuição para o estudo do Market Value Added como indicador de eficiência na gestão do valor: uma análise das empresas brasileiras com ações negociadas em Bolsa de Valores no ambiente brasileiro pós-plano real*. São Paulo, 2001. Tese (Livre-Docência em Contabilidade e Atuária) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- FREZATTI, F. *Gestão de valor na empresa: uma abordagem abrangente do valuation a partir da contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 2003.
- HENDRIKSEN, E.; BREDA, M. F.V. *A accounting Theory*. 5. ed. Boston, IRWIN, 1992.
- JOHNSON, H. T.; KAPLAN, R. S. *A relevância da contabilidade de custos*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- LEÃO, L. de C.G.; SANTOS, A. dos; LUSTOSA, P. R.B. Impostos diferidos: crepúsculo ou amanhecer do princípio da competência? In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, n. 16, Brasília: Conselho Federal de Contabilidade, 2000.
- LEIBENSTEIN, H. *Beyond economic man, a new foundation for microeconomics*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1976.
- LEONE, G. S. G. *Custos: planejamento, implantação e controle*. São Paulo: Atlas, 1982.
- LISBOA, L. P.; HAJJ, Z. S. E. Business Combinations e Consolidação das Demonstrações Contábeis: uma abordagem comparativa entre os pronunciamentos e normas dos US-GAAP, IASC e Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*. FIPECAFI – FEA – USP, São Paulo, v. 16, n. 27, p. 33-58, set./ dez. 2001.
- MARTINS, G. de A. *Manual para elaboração de monografias e dissertações*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- MARTINS, E. *Contabilidade de Custos*. 4. ed. rev. São Paulo: Atlas, 1992.
- _____. Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica. *Temática Contábil e Balanços*. *Boletim IOB*, n. 39, p.1-10, 2000.
- _____. A posição do Conselho Federal de Contabilidade com relação ao arrendamento mercantil: aplausos!. *Temática Contábil e Balanços*. *Boletim IOB*, n.13, p.1-8, 2002.
- MILANI NETO, H. *A problemática da determinação do custo de pesquisa e desenvolvimento e de sua contabilização*. São Paulo, 1982. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- NEVES, S. das; VICECONTI, P. E.V. *Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras*. São Paulo: Frase, 1995.
- PACCEZ, J. D. *Uma proposta de modelo de avaliação e decisão para empresas de arrendamento mercantil (“Leasing”)*. São Paulo, 1992. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- RAMOS, A. de T. *O problema da amortização dos bens depreciables e as necessidades administrativas das empresas*. São Paulo, 1968. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- RAPPAPORT, A. Selecting strategies that create shareholder value. *Harvard Business Review*. p. 139-149, may/ june 1981.
- REIS, E. A. dos. *A spectos da depreciação de ativos sob a ótica da gestão econômica*. São Paulo, 1997. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1999.
- RODRIGUES, C. F.F. et al. Análise comparativa de critérios contábeis brasileiros e norte-americanos. *Revista de Contabilidade CRC-SP*, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 34-39, 1997.
- ROSSETO, V. et al. Valores de Entrada. In: MARTINS, E. (org.) *A valiação de Empresas: da mensuração contábil à econômica*. FIPECAFI. São Paulo: Atlas, 2001. p. 25-93.
- SIEGEL, S. *Estatística não-paramétrica para as ciências do comportamento*. Tradução por: Alfredo Alves de Farias. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1975
- SILVA, B. G. da. *Contabilidade Geral*. 2. ed. São Paulo: Meta, 1994.
- SMITH, J. K.; PROSSER, E. K. Accounting for trade dress. *Journal of Accountancy*, New York, p. 61-67, nov. 2002.
- SOUZA, A. S. L. de. *A valiação da performance corporativa através do valor econômico adicionado: uma análise comparativa do modelo EVA – Economic Value Added*. São Paulo, 2000. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais) – Universidade Católica de São Paulo.
- SOUZA, M. S. de; FAMÁ, R. Leasing como instrumento de desenvolvimento econômico. *Caderno de Pesquisa em Administração*, São Paulo, v. 1, n. 4, p. 62-76, 1º semestre 1997. Disponível em <<http://www.ead.fea.usp.br/cad-pesq/arquivos/c4-art6.pdf>> Acesso em: 17 fev. 2003.

STEVENSON, W. J. *Estatística aplicada à administração*. Tradução por: Alfredo Alves de Farias. São Paulo: Harbra, 1987.

STEWART, G. B. *Quest for value*. HarperBusiness, 1990.

SUNDARARAJAN, V. *Accounting for Goodwill*. Disponível em: <http://home.att.net/~s-prasad/GWhtm#top>. Acesso em: 31 dez. 2002.

VAN HORNE, J. *Financial Management & Policy*, London, Prentice-Hall, 1975.

YOUNG, S. D.; O'BYRNE, S. F. *EVA and value-based management: a practical guide to implementation*. McGraw-Hill, 2000.

YOUNG, S. D. Some reflections on accounting adjustments and economic value added. *Journal of Financial Statement Analysis*. New York, v. 4, Iss.2, p. 1-13, winter 1999.