
TEORIA CONTÁBIL E VARIAÇÃO DOS NÍVEIS DE PREÇOS

Emilio Recamonde Capelo (*)

I – INTRODUÇÃO

A expressão “Variação nos Níveis de Preços” enfeixa um grande número de situações, mas o espírito atual está tão impregnado com a idéia de inflação que, quase sempre, esse é o entendimento que provoca.

As situações inflacionárias são, de longe, as mais comuns em todo o mundo, recrudescendo recentemente com a crise do petróleo. Segundo recente relatório do Fundo Monetário Internacional, a inflação no período set/73 a set/74 foi de 26% no Japão, 20% na Itália, 17% na Inglaterra, 14% na França, 11% nos Estados Unidos e 6% na Alemanha, para citar os países desenvolvidos. Entre os países da América Latina que se encontram em vias de desenvolvimento, as taxas registradas foram, de modo geral, maiores, apresentando 12% para a Venezuela, 17% para o Peru, 21% para a Argentina, 22% para o México, 24% para a Colômbia, 32% para o Brasil e 611% para o Chile.

As situações deflacionárias parecem não ocorrer em economia de paz, surgindo algumas vezes nos países vencidos pela guerra na fase transitória do início de reorganização de suas economias, quando a demanda de bens e serviços, embora avultada, não está lastreada por posse de moeda, já que os soldos militares foram suspensos e os novos empregos ainda não foram criados. Nessas condições, os bens e serviços disponíveis, ainda que de oferta escassa, podem ver seus preços em descenso, o que caracteriza a deflação. Afora essa situação particularíssima, os preços ou se mantêm estáveis ou apresentam uma tendência secular à elevação.

A inflação pode ser conceituada como uma elevação persistente no nível geral de preços, com conseqüências danosas para os níveis de poupança e investimento,

(*) O autor é Chefe Adjunto do Departamento Industrial e de Investimentos do BNB e Professor-Assistente da Universidade Federal do Ceará, tendo completado os créditos do Curso de Mestrado em Administração Financeira da EAFSP, da FGV.

provocando ainda especulação com estoques e imóveis e fomentando o endividamento desmedido de pessoas e empresas. Pode ser classificada, ainda, em inflação de demanda e inflação de custo.

O estudo do equilíbrio geral da economia, que conjuga o estudo do equilíbrio no mercado de bens e serviços de consumo e de investimento (função IS) ⁽¹⁾, com o estudo do equilíbrio monetário (função LM) ⁽¹⁾, no entanto, mostra que a inflação da demanda, bem como as teorias sobre o assunto (Quantitativa Tradicional, Keynesiana e Quantitativa Moderna), podem ser reunidas no conjunto de gráficos que conduz ao equilíbrio da Oferta Global com a Demanda Global. Daí se conclui que o elemento determinante da elevação do nível geral de preços é a crescente inelasticidade da oferta global à medida que a economia de uma comunidade se aproxima do pleno emprego, acompanhado do crescimento da renda, tanto nominal como real.

Com a crescente intervenção do Estado na atividade econômica a partir do "crack" de 1929, a busca do pleno emprego dos fatores de produção, principalmente da mão-de-obra, passou a ser uma constante em todos os países. Mas, se assegurar oportunidade de trabalho para todos os cidadãos é uma meta altamente prioritária e louvável, seu preço parece ser a inflação provocada pela demanda.

Existem muitos outros fatores que podem exercer influência sobre a variação do nível geral de preços. Poder-se-ão citar, entre os principais, os aumentos das taxas salariais em avanço com relação aos aumentos da produtividade da mão-de-obra, os aumentos dos lucros monopolistas e oligopolistas das empresas em proporção mais que suficiente para compensar os aumentos dos custos de produção, os saltos inopinados nos custos de insumos que começam a escassear e algumas medidas de política econômica e social implementadas pelos governos em busca de objetivos específicos nessas áreas.

As considerações acima foram registradas para descrever sucintamente o ambiente em que opera a contabilidade e, mais que isso, para destacar os problemas que desafiam a teoria contábil, que, como qualquer outra teoria, tem por alvo estudar e explicar os fenômenos da realidade em sua área de preocupação intelectual, criar novas técnicas de mensuração dos fenômenos atuais, bem como novos instrumentos de previsão dos comportamentos futuros.

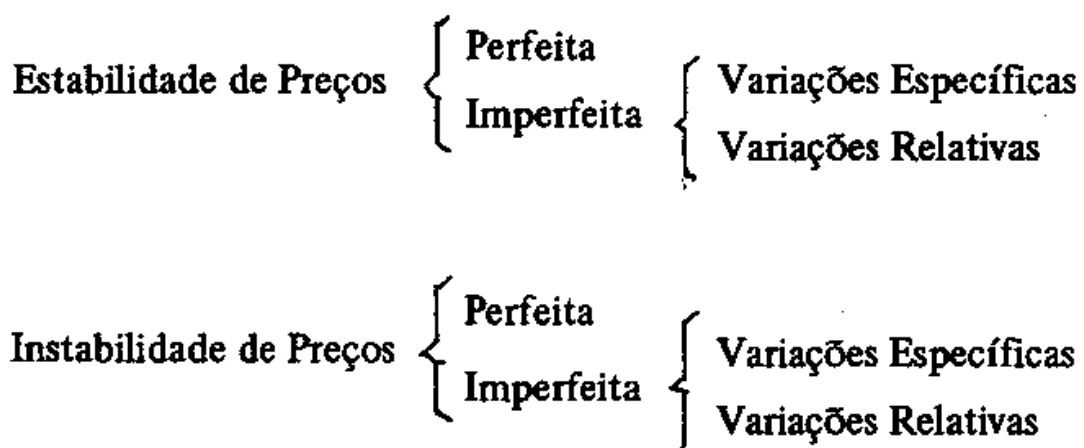
(1) A Função IS determina os diferentes níveis de renda compatíveis com diferentes taxas de juros, quando o mercado de bens está em equilíbrio. Esta compatibilidade e este equilíbrio significam que a poupança, S, é igual ao investimento, I.

A Função LM relaciona diferentes níveis de renda com diferentes taxas de juros compatíveis com o equilíbrio do mercado monetário, que ocorre quando a demanda por moeda, L, é igual a oferta monetária, M.

Ver Edward Shapiro, "Análise Macroeconômica", (Editora Atlas, 1973), Capítulos 20 e 21.

II – OS DIVERSOS TIPOS DE VARIAÇÕES DE PREÇOS

O quadro sinóptico abaixo resume todas as situações de preços possíveis de ocorrer em uma economia:



Na estabilidade de preços perfeita, não há qualquer variação de preços nos bens e serviços da economia e, por via de consequência, no valor da “cesta geral” que a representa. Esta é uma situação utópica, inexistente, pois se sabe que a própria constituição da cesta muda por imposições tecnológicas decorrentes da morte e do nascimento de muitos produtos e da alteração qualitativa de muitos outros. Mesmo admitindo a constância quantitativa e qualitativa da cesta, esta situação não ocorre na realidade, a não ser em economias altamente estáveis e em intervalos muito curtos de tempo, face à contínua variação na disponibilidade dos recursos produtivos e ao permanente desenvolvimento da ciência e da tecnologia.

A estabilidade imperfeita de preços caracteriza-se pela imutabilidade do valor da “cesta geral”, mas resultante de variações compensatórias nos preços dos itens que a compõem. Embora não haja “variação geral de preços”, ocorrem tanto “variações específicas”⁽²⁾ como “variações relativas”⁽²⁾ de preços. Ou seja, quando se enfoca um determinado item, vê-se que seus preços estão se movendo para cima ou para baixo, gerando a necessidade de índices específicos para traduzir esse comportamento. Olhando para a cesta como um todo, vê-se que a estrutura de seus preços componentes está em constante alteração, o que implica em variações relativas de preços.

Esta situação não é uma boa descrição da realidade. Depois dos estudos de Leontief, sabe-se que há uma ligação matricial de quantidades e preços entre todos

(2) “Variação específica” significa, aqui, alteração de preço de um certo item, enquanto “variação relativa” reflete a mudança no preço desse item em comparação com a variação do valor da cesta geral da economia. Ambos são conceitos expressos por grandezas adimensionais.

os setores da economia. Para que não haja variações gerais de preços a partir de variações específicas, é necessário que haja perfeita compensação nas repercussões matriciais decorrentes de todas as altas e de todas as baixas de preços, o que não parece nada provável. Assim, variações específicas e relativas devem provocar variações gerais. É sobejamente conhecido, por exemplo, o efeito sobre os preços de todos os setores da economia, das variações nos preços dos combustíveis, energia elétrica, etc.

A perfeita instabilidade de preços rotula aquela situação em que todos os preços estão se movendo para cima ou para baixo na mesma proporção. Neste caso, um índice geral de preços atende igualmente bem a todos os setores e indivíduos envolvidos no jogo econômico, preservando o confronto de interesses entre eles. Este quadro não existe, porque a inflação é um processo de causação circular, onde todos estão preocupados em dela se defender, fazendo com que seus preços de venda caminhem mais rápido que seus preços de compra. Como não é possível manter tal situação continuamente para todos, num determinado momento há setores que estão emergidos, enquanto outros estão submergidos com relação ao nível geral de preços.

A instabilidade imperfeita de preços é a que se encontra na prática; nela se superpõem as variações gerais de preços, as variações específicas e relativas. Assim é que, afóra o movimento no valor da cesta geral, os preços de seus itens se movimentam em velocidades diferentes entre si e com relação ao movimento geral, determinando uma contínua mudança na estrutura dos preços da cesta. Disso decorre que coexistem, ao lado do índice geral, diferentes índices específicos para bens ou classes de bens, para setores e para grupos sociais, e mais, uma multiplicidade de índices relativos que comparam índices específicos com o índice geral.

As principais razões para o descompasso dos índices setoriais são a evolução tecnológica e a disponibilidade de recursos naturais. Os produtos apresentam um ciclo de vida, ao fim do qual são substituídos por outros mais modernos e sofisticados. Além disso, o aperfeiçoamento dos produtos e dos processos pode determinar encarecimento ou barateamento nos custos de produção. O escasseamento dos recursos naturais renováveis e não renováveis, o surgimento dos produtos sintéticos, a descoberta de novas jazidas e novos materiais, são fatores igualmente relevantes para a formação dos preços.

A compreensão exata dessa realidade de movimentos diferenciais de preços é fundamental para a análise dos problemas de indexação usada na contabilidade inflacionária que se comenta a seguir.

III — OS PRINCÍPIOS E RESTRIÇÕES CONTÁBEIS PERTINENTES AO PROBLEMA

Sem perder de vista que teoria contábil não se identifica com princípios contábeis geralmente aceitos, ou seja, que a teoria legitima apenas alguns deles, é útil analisar o problema inflacionário à luz de alguns desses postulados.

O custo como base de valor, não obstante os múltiplos significados do termo custo, tem sido entendido pela contabilidade ortodoxa como custo histórico, expressão monetária do instante da aquisição do bem ou serviço. Essa interpretação, que ainda é usada pelos que não praticam a contabilidade inflacionária, conduz a graves distorções nas demonstrações financeiras, quer na avaliação dos ativos residuais que devem comparecer no Balanço, quer na mensuração da expiração dos ativos relativos à receita do exercício. Hoje, a teoria contábil aceita pacificamente que o custo histórico deve ser substituído por outro tipo de custo que traduza melhor essa realidade em termos da moeda prevalecente na data das demonstrações financeiras, embora considerável polêmica persista contudo, sobre qual deve ser esse custo substituto.

Intimamente ligado ao problema está o princípio da confrontação por regime de competência de exercício, na medida em que despesas pré-pagas, como são todos os ativos operacionais de uma empresa, carecem de uma correção cuidadosa de sua expressão monetária quando se transformam em despesas do exercício. A perfeita confrontação requer que as receitas e as despesas necessárias para gerá-las se ponham frente a frente, correta e uniformemente mensuradas.

O princípio da objetividade estatui que os valores contábeis devem ser obtidos de forma impessoal e ter sua mensuração reproduzível por qualquer pessoa afeita ao trato de problemas contábeis. Os custos históricos seriam um custo objetivo e verificável, desde que relativos a compras bem feitas. O problema de como preservar esses atributos em uma contabilidade inflacionária é ainda hoje objeto de intensa discussão, e a solução prática encontrada está no uso do índice geral de preços produzido pelo Governo, mas que não satisfaz a um grande número de setores: para uns conduz a super-avaliações, enquanto em outros resulta em subavaliação de seus ativos e consumo de ativos.

A restrição da variabilidade da unidade monetária apontada por Hendriksen (3) não chega a ser convenção contábil, mas o próprio cerne do problema que aqui se trata. Sua colocação inicial de que "An stable monetary unit is a measurement constraint in the formulation of accounting theory . . ." não parece correta, posto

(3) Ver Eldon S. Hendriksen, "Accounting Theory", (Richard D. Irwin, 1974) Capítulo 4 e 7.

que a realidade não tem por que se inscrever dentro da teoria, mas esta é que tem que circunscrever a realidade, abrangendo-a, explicando-a e prevendo-a nos seus comportamentos. Se a instabilidade monetária é uma realidade palpável, cabe à teoria contábil enxergá-la como um dado do problema e não como uma situação detestável e prejudicial, e desenvolver procedimentos, instrumentos, hipóteses e leis para tratá-la convenientemente, eliminando os atropelos de compreensão e execução que se verificam na prática contábil de hoje.

IV — CONSEQUÊNCIAS SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

O uso de dados históricos produz distorções sempre que agregações ou confrontações forem feitas com expressões monetárias de diferentes poder-de-compra. A unidade monetária de valor cambiante é uma linguagem extremamente limitada e heterogênea para traduzir eventos contábeis e estados patrimoniais, a menos que seja unificada em termos de um só padrão valorativo.

Tudo se passa como se a moeda mudasse com o correr do tempo, como se fossem moedas de países diferentes, ainda que mantendo o mesmo nome, de tal sorte que as transações de um período não podem ser somadas ou comparadas com as de outro sem antes ser praticada a conversão cambial adequada.

Com enfoque moderno de que uma empresa vale pelo seu poder de produzir lucros e não pelo valor de livro de seus ativos, o Balanço passou a ser uma peça contábil secundária, onde se encontram, além das reivindicações contra a empresa, os resíduos de ativos ainda não consumidos na atividade de gerar receitas. Somando-se a esse fato as distorções inflacionárias, o Balanço resulta num amontoado de números sem muito significado. Ainda dentro desta ordem de idéias, o Balanço seria o ponto de partida da Demonstração de Lucros e Perdas, que deverá apurar o lucro do exercício seguinte, variável crítica usada pela análise fundamentalista para chegar à avaliação da empresa.

Ocorre que se o Balanço está distorcido, a drenagem de seus ativos para lucros e Perdas produzirá necessariamente distorções no lucro do exercício.

O Balanço contém números que remontam à fundação da empresa, e outros que se referem a fatos diferentemente recuados no tempo. Como a distorção inflacionária é função do ritmo da mudança nos preços e do intervalo de tempo decorrido, vê-se que é no Balanço onde se acumulam as maiores distorções, principalmente nas contas de Estoques e Ativo Fixo, do lado do Ativo, e Capital e Reservas, do lado do Passivo.

Essas distorções são, na verdade, de duas naturezas diferentes, quer se trate de itens monetários ou não monetários.

Itens monetários são aqueles, passivos ou ativos, que estão expressos em quantias monetárias fixas, independentes do que se passa com o poder aquisitivo da moeda. Dessa forma, em regime inflacionário, pressuposto em que se baseiam as colocações feitas neste trabalho, os ativos monetários geram mudanças desfavoráveis, enquanto os passivos monetários produzem mudanças favoráveis na riqueza da empresa. Em outras palavras, o excesso de ativo monetário sobre passivo monetário, ou vice-versa, produz vantagens ou desvantagens líquidas que afetam a substância patrimonial da empresa.

Na contabilidade convencional, qualquer das duas situações não é considerada no cálculo dos resultados do exercício, sendo uma das causas da distorção no lucro. No Brasil, em termos práticos, já se considera como despesa do exercício a erosão inflacionária sobre o capital circulante líquido e o recente Decreto Lei No. 1338, de julho de 1974, requer que se considere como entradas as vantagens auferidas de uma posição devedora monetária líquida.

Os itens monetários costumam ter "turn-over's" elevados, próprios das contas como Duplicatas e Outros Títulos a Receber ou a Pagar, Outros Recebíveis ou Pagáveis, além de Caixa, dando lugar a substituições frequentes desses valores por outros monetariamente atualizados. Subentende-se, para efeito deste trabalho, que os empréstimos de longo prazo são passivos não monetários, dada sua contratação em moeda estrangeira estável, ou em moeda nacional com cláusula de correção monetária.

A teoria contábil tem-se inclinado, na avaliação de ativos não monetários, por preços de saída sempre que puderem ser objetivamente encontrados. Dentre os vários tipos de valores de saída disponíveis, o valor realizável líquido é o mais indicado para a mensuração de estoques, e significa o valor esperado de venda menos todos os custos de vender, entregar, cobrar e reparar o bem em questão. Este conceito não só antecipa o lucro operacional não realizado, mas também confunde-o com as vantagens de manter estoque; por outro lado, tem o grande mérito de fugir ao custo histórico, o que está em acordo com o espírito da contabilidade adaptada ao fenômeno inflacionário.

Dentre os valores de entrada, o mais discutido é o custo corrente de reposição, que separa o lucro operacional dos ganhos decorrentes da manutenção de estoques. É da maior importância para estabelecimentos comerciais, onde os estoques representam parcela ponderável do ativo operacional.

Para ativos fixos, a teoria só permite sua avaliação por valores de entrada, mas não necessariamente por custo histórico. O custo corrente de reposição líquido é o custo corrente de reposição de um item idêntico e novo, menos a correta depreciação acumulada baseada nesse custo de reposição. A filosofia do custo corrente é

perfeitamente adequada ao trato do problema da inflação, já que estes custos de reposição são aqueles praticados em mercados organizados e específicos para cada tipo de bem. A grande vantagem desse procedimento é a atualização da depreciação anual, que permite uma melhor confrontação entre as despesas, inclusive a expiração dos custos relativos aos ativos fixos, e a receita produzida por esses ativos. Como os valores históricos desses bens normalmente estão muito recuados no tempo, esta providência é da maior significação, principalmente em empresas industriais para as quais os ativos fixos significam proporção substancial de suas inversões.

Outras alternativas para a mensuração dos ativos fixos seriam o custo histórico corrigido por indexação, os valores de avaliação, entre outros; excepcionalmente, os valores correntes equivalentes obtidos como se se tratasse de uma liquidação ordenada.

A demonstração de Lucros e Perdas, ao contrário do Balanço, tem uma abrangência temporal restrita a um só exercício e portanto sofre menor agressão do processo inflacionário. Suas maiores distorções têm origem nos números egressos do Balanço, como são as contas do Custo das Mercadorias Vendidas e Despesa de Depreciação do exercício. As receitas e as despesas que foram dispêndios ocorridos no mesmo período (salários, aluguéis, impostos etc), estão traduzidas em moedas que não se afastam muito daquela prevalecente no dia das demonstrações, mas ainda assim correções se fazem necessárias, dada a amplitude desses números na contabilidade da empresa; mesmo que operadas por pequenas percentagens de ajuste, consideráveis distorções no lucro podem ser evitadas.

As despesas que correspondem a dispêndios de períodos anteriores, como expiração de estoques e de ativo fixo, contêm distorções bem mais acentuadas e são responsáveis pelos maiores afastamentos do lucro real, provocando, em regime inflacionário, lucros ilusórios que podem vir a ser até maiores que o lucro contábil apurado.

As vantagens e desvantagens provocadas pela ação da inflação, tanto sobre itens monetários como não monetários, foram propositadamente rotuladas com termos vagos, já que há considerável discordância sobre suas naturezas e procedimentos de contabilização. Segundo a Escola Globalista, todas as vantagens e desvantagens, operacionais ou não, devem figurar em Lucros e Perdas, ainda que rotuladas e desvendadas de diferentes maneiras.

De acordo com a Escola Correntista, somente deverão ser computados os itens operacionais, devendo os demais serem levados diretamente à conta de Lucros Retidos, com o necessário desvendamento ⁽⁴⁾.

(4) "Desvendamento" é a expressão que corresponde a "Disclosure" da nomenclatura contábil em língua inglesa.

Pela abordagem da manutenção do capital para o conceito de lucro, o que interessa é o excesso da substância patrimonial do fim com relação à mesma substância do início do exercício. Assemelha-se ao pensamento globalista.

Com a abordagem transacional só são reconhecidas como vantagens ou desvantagens aquelas decorrentes de transações externas à empresa, mesmo em se tratando de itens monetários.

No que concerne aos passivos monetários, por exemplo, há várias idéias interessantes. Para uns, o ganho sobre o passivo monetário deve reduzir o custo do ativo especificamente adquirido, só causando repercussões no lucro à medida que este ativo for apropriado como despesa nos anos futuros, o que não só preserva o princípio do custo como base de valor, mas também o princípio da realização e da confrontação; não resolve, contudo, o problema básico da variabilidade da expressão monetária do ativo ao tempo em que se espera a ocasião de consumo. Para outros, como os da escola correntista, essas vantagens não são lucros, mas ajustamentos do Patrimônio Líquido, valendo o mesmo raciocínio, "mutatis mutandis", para as desvantagens de manter ativos monetários. Ainda para outros, as vantagens seriam tratadas como doações e não como ganhos ou lucros.

A controversia poderia ser ainda desdobrada em termos de "realizado" e "não realizado", com base no fato de os itens em questão terem sido usados ou não, pagos ou não, consumidos ou não no exercício, serem relativos ou não à atividade do período.

Com referência aos ganhos ou perdas sobre itens monetários, recomenda a AICPA⁽⁵⁾ que ambos sejam incluídos na apuração do lucro, destacando-os como itens não operacionais e registrando-os separadamente, e não pelo líquido, para maior riqueza de informações.

Não obstante a autoridade informal do AICPA sobre o assunto, há inúmeras objeções sobre este tratamento no terreno da objetividade, da utilidade para previsões futuras, da disponibilidade para pagamento de dividendos e da importância para a avaliação da firma.

O "timing" dos itens monetários é, sem dúvida, um aspecto importante no cálculo desses ganhos e perdas. Não basta trabalhar com os saldos de fim de anos consecutivos, mas carece conhecer a cronologia desses lançamentos intra-período para aferir criteriosamente seu impacto sobre a substância patrimonial da empresa.

(5) American Institute of Certified Public Accountants -- Ver Accounting Research Study No. 6 e Accounting Principles Broad, Statement No. 3.

Sobre os itens não monetários, o AICPA, nos documentos citados, conclui que nenhum ganho ou perda deve ser registrado como decorrência de reajustes com base no índice geral de preços, mas a contrapartida será um incremento no Patrimônio líquido nominal da empresa.

A controvérsia, neste campo, se desloca para os ganhos ou perdas que resultariam da diferença entre índices geral e específico de preços. A corrente dominante postula que estes ganhos ou perdas diferenciais devem participar da apuração do lucro, enquanto a minoritária quer que sejam também tratados como ajustamentos do Patrimônio líquido.

A prática adotada no Brasil, num e noutro caso, aproxima-se das recomendações apontadas pelo AICPA.

V – A INDEXAÇÃO, SEUS OBJETIVOS E PROBLEMAS

O reajustamento motivado pela variação no nível de preços é compatível com o conceito de lucro da manutenção do capital e com o princípio da confrontação por regime de competência. Deve ser feito porque proporciona melhores informações sobre a eficiência da empresa e sobre suas perspectivas futuras. Restitui, em certa medida, a respeitabilidade e a utilidade do Balanço e leva a lucros mais reais, pois descarta os lucros fictícios produzidos por despesas subdimensionadas, principalmente com o custo de mercadoria vendida e com a depreciação. O lucro deve representar o aumento efetivo do poder de compra da empresa e deve ser fruto de uma perfeita confrontação entre as receitas do exercício e as despesas incorridas em sua geração.

Muito embora a avaliação dos ativos, tanto para expressar sua grandeza residual no Balanço, como para quantificar a medida de sua expiração em Lucros e Perdas, já tenha sido comentada em termos das posições clássicas da teoria contábil, o que se vê como uso corrente é o emprego da indexação para corrigir as distorções contábeis mencionadas. São várias as alternativas de soluções para esse problema.

— **O uso de um índice geral de preços:** Esta é a prática mais difundida na literatura e inclusive a empregada no Brasil. O objetivo é a manutenção do poder geral de compra da empresa frente à cesta geral da economia. A primeira grande interrogação é sobre que índice geral usar, qual cesta geral construir. Poder-se-ia pensar num índice geral de custo de vida, no deflator implícito do produto nacional bruto, num índice de preços por atacado ou varejo, e em muitos outros. No Brasil, usam-se índices gerais divulgados pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República.

Os comentários sobre o comportamento dos preços acima expendidos mostram claramente que nenhum índice pode ser igualmente satisfatório para todas as empresas e para todos os itens de uma mesma empresa.

Com o uso de um índice geral qualquer, desde que bem construído, pode-se aceitar que o lucro da empresa seja a expressão correta do incremento do seu poder de compra frente aos bens e serviços da economia. Na abordagem da manutenção de capital, os ganhos sobre passivos monetários são lucros e as perdas sobre os ativos monetários são prejuízos, pois tudo influi na comparação entre o poder geral de compra final e idêntico poder no início do exercício. Já para a abordagem transacional, seriam ganhos ou perdas extraordinários visto que não resultaram de transações externas.

O índice geral de preços tem ainda outros inconvenientes: não leva em conta a mudança qualitativa dos produtos que ao longo do tempo apresentam características radicalmente novas, não considera que a cesta geral muda forçosamente pela eliminação de produtos que caducam e pela incorporação de outros que são desenvolvidos.

Uma dúvida ainda mais fundamental pode ser trazida à tona: Qual o poder de compra que deveria ser preservado? O da empresa? O do acionista? Se o da empresa, em termos da cesta geral da economia ou da cesta particular dos bens que compra para sua produção? A manutenção da dimensão da firma deveria ser feita em termos de unidades físicas, ou de valor monetário?

A idéia da manutenção do poder de compra do acionista fundamenta-se no princípio da Economia, que afirma ser a inversão um adiamento do consumo presente visando a um maior consumo futuro. A teoria contábil está inclinada a considerar este conceito irrelevante e defender a manutenção do poder de compra da firma tanto para os insumos como para os investimentos. Advoga que a firma, no curto prazo, deve manter sua atividade produtiva, e que no médio e longo prazos deve preservar seu poder de investimento em ativos operacionais, tanto semelhantes como dissemelhantes aos já possuídos. A tendência de diversificação das empresas e a evolução tecnológica dos equipamentos aconselham esta visão do problema, bem como podem desaconselhar a idéia de manutenção do poder de produção em unidades físicas quando o processo e/ou o produto são melhorados de tal sorte que a função de produção é severamente afetada. Defendido o interesse da empresa, estaria salvaguardado, em grande medida, o interesse do acionista.

— **O uso de índices específicos de preços:** O poder de compra específico de uma empresa só pode ser recomposto quando se usa um índice específico para aquele setor e para aquela empresa. Seu "mix" de compras é singular tanto em bens de capital como em insumos. As empresas, como as pessoas, são seres únicos. A

construção de índices individuais embora defensável seria impossível, sob o ponto de vista do controle governamental. Até mesmo a construção de índices específicos para setores seria pouco prático devido a heterogeneidade das empresas de um mesmo setor e dificuldade de enquadramento de muitas empresas dentro de um dado setor.

O uso de índices específicos proporciona uma razoável aproximação do custo corrente de reposição, quando a empresa prossegue adquirindo exatamente os mesmos bens que se desgastaram. Mas isso não acontece na grande maioria das situações, onde o bem novo é consideravelmente diferente do que foi sucitado. O objetivo do índice específico seria, portanto, manter o poder de compra para investimento no setor em que a empresa se encontra. É o conceito de manutenção de capital, ajustado a mudança do ambiente da firma.

O uso do índice geral de preços ou do índice específico de preços pode levar, e leva frequentemente, a resultados diferentes, pois as mudanças de preços são, na realidade, um misto de mudanças gerais, específicas e relativas. Uma terceira corrente de pensamento advoga a tese de empregar um dos índices, o que for maior, já que a empresa não pode perder o seu poder geral de compra, nem tampouco abrir mão de seu poder específico de compra.

Sob o conceito de manutenção de capital, os reajustamentos específicos não significam lucros ou prejuízos ou mesmo ganhos ou perdas extraordinários, já que tudo o que se passa é uma nova tradução monetária da empresa. Mas a crescente diversificação com a possibilidade de reinvestimentos em outros ativos levaria a aceitar que o resultado da diferença entre o índice específico e o índice geral deveria ser relatado como ganhos ou perdas extraordinárias. Ou seja, quando há mudanças relativas de preços, o reajustamento do valor de um bem far-se-ia primeiro pelo índice geral de preços e, posteriormente, pelo índice relativo de preços, o que produziria o valor ajustado específico buscado.

As duas correntes mais ponderáveis são as que advogam o uso do índice geral de preços e o uso cumulativo do índice geral e do índice relativo. A prática inclina-se pela primeira e a teoria, embora reconhecendo os méritos da segunda, conclui que, no atual estágio de desenvolvimento, é preferível também o uso do índice geral. O que importa, num primeiro estágio, é a defesa do poder geral de compra da empresa frente à cesta geral da economia e, num grau de refinamento maior, a defesa do poder de compra específico, conceito que ainda precisa ser melhor estudado e testado nas suas consequências e implicações.

VI – AJUSTAMENTOS PARCIAIS PARA DISTORÇÕES INFLACIONÁRIAS

Três procedimentos isolados podem, de certa forma, atenuar os efeitos corrosivos da inflação, na ausência de uma contabilidade inflacionária; dois deles visam as contas que maiores distorções provocam, quais sejam, Estoques e Despesa de Depreciação.

O uso do LIFO ⁽⁶⁾, enquanto apropriada como despesa o consumo de ativos pelos seus custos mais recentes, buscando um maior realismo para o CMV ⁽⁷⁾, por outro lado, provoca distorções crescentes no Balanço, que vai mantendo um estoque base a preços sempre baixos, se comparados com o nível de preços crescentes nos encerramentos dos exercícios futuros. Distorções graves surgirão no lucro se esse estoque base vier a ser eventualmente utilizado. É, como se vê, apenas um paliativo para o problema, e que não é aceito no Brasil para efeitos fiscais. Ajusta razoavelmente variações específicas puras, mas não ajusta adequadamente variações gerais persistentes; corrige parcialmente apenas o CMV e só com base no preço da última compra.

O uso de depreciação com base em custo corrente de reposição pode ser feito com ou sem reavaliação do ativo a que se refere. Quando se reavalia, surge uma conta de incremento do Patrimônio Líquido nominal, pelo valor total do reajustamento, enquanto no caso contrário este incremento se faz anualmente só pela diferença entre a depreciação de reposição e a depreciação histórica, conforme lançamento abaixo:

Despesa de Depreciação	a + b
a Depreciação Acumulada	a
Incremento Patrimônio Líquido Nominal	b

Este último procedimento é que caracteriza o ajuste parcial chamado de “depreciação pelo custo de reposição”, que, como se vê, faz uma correção incompleta no Balanço, embora produza bons resultados em Lucros e Perdas. Significa em última análise uma destinação de parte do lucro a uma conta de reserva para compensar a insuficiência da depreciação, o que se faz antes da apuração de Lucros e Perdas.

(6) É a sigla para rotular o critério de contabilização de estoques onde o “último item a entrar é o primeiro a sair”, ou UEPS em Português e que em Inglês daria “last in, first out”.

(7) CMV = Custo das Mercadorias Vendidas.

Outro procedimento, não de ajuste, mas de precaução, é destinar parcela ponderável do lucro contábil a Lucros Retidos, pelo menos no montante do lucro gráfico ⁽⁸⁾, a fim de manter o poder de operação da empresa e evitar sua distribuição como dividendos. A dificuldade desse procedimento é que, sem o uso de indexação ou de outra técnica equivalente, não se tem idéia da dimensão do lucro ilusório que deve ser incorporado ao Patrimônio Líquido nominal.

VII – CONCLUSÕES

O Brasil tem sido um dos pioneiros da prática contábil para tratar a inflação, tendo-se preocupado com ela desde 1946 com a Lei no. 9407, que, reconhecendo a irreabilidade das expressões monetárias dos ativos, permitiu sua reavaliação com base em peritagem.

Em 1958, com a Lei no. 3.470, instituiu-se a correção monetária não obrigatória, mas tributável e não válida para cálculo da despesa de depreciação.

A correção monetária passou a ser obrigatória com a Lei no. 4.357 de 1964, salvo algumas exceções (empresas de economia mista, concessionária de serviços públicos, empresas sem fins lucrativos, etc), mas ainda era tributável.

O Decreto no. 58.400, de 1966, como Regulamento do Imposto de Renda, traz as normas básicas para a correção monetária do Ativo Imobilizado, a partir de quando deixou de ser tributável.

Mais recentemente os Decretos Leis Nos. 1.302, de 1973, 1.338, de 1974 e o Decreto No. 76.186, de 1975, aprimoraram o instituto da correção monetária tanto para itens monetários como não monetários.

A teoria contábil vai progressivamente demolindo os tabus criados pela prática contábil tradicional na figura de alguns “princípios e convenções contábeis geralmente aceitos”, forçada pela rápida mudança do ambiente social e econômico que cerca as empresas.

A inflação é, fora de dúvida, uma das características mais marcantes desse ambiente e estudos sobre o assunto se fazem no mundo inteiro e inundam as revistas especializadas de hoje. É possível que o futuro próximo apresente substanciais contribuições à teoria e à prática contábeis relacionadas com o fenômeno.

(8) Lucro gráfico é o lucro fictício criado pela contabilidade não adaptada à realidade inflacionária, e/ou por distorções de outras naturezas.

VIII — REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 01 — HENDRIKSEN, Eldon S., "Accounting Theory", Richard D. Irwin, Inc., Revised Edition, Tenth Printing, 1974.
- 02 — QUILICI, Frediano, "Leituras em Administração Contábil e Financeira" Fundação Getúlio Vargas, 1a. Edição, 1973.
 — ARTHUR ANDERSEN & CO., "A medição do Lucro em uma Economia Inflacionária" pags. 67/90.
 — GRAHAM, Willard J., "Depreciação e Reposição de Capital em Economia Inflacionária", pags. 91/104.
- 03 — ANTHONY, Robert N., "Contabilidade Gerencial — Introdução à Contabilidade", Editora Atlas S.A., 1973, Cap. 9.
- 04 — IUDÍCIBUS, Sérgio de, e Colaboradores, "Contabilidade Introdutória" Editora Atlas S.A., 1973, Apêndice 1.
- 05 — OLIVA, Francisco A.C., "A Medida do Lucro da Empresa", Livraria Pioneira Editôra, 1974.
- 06 — BLACKIE, William, "The Quality of Earnings", Financial Executive, July 1972.
- 07 — PETERSEN, Russel J., "Price-Level Changes and Company Wealth", Management Accounting, February 1973.
- 08 — PEARCY, J., "Problemas to be Faced in Inflation Accounting", Management Accounting, March 1974.
- 09 — FRAEDRICH, Karl E., "Inflation and Financial Reporting", Management Accounting, April 1974.
- 10 — YOUNG, Richard, "Six Main Problems of Inflation", Management Accounting, May 1974.
- 11 — TERBORG, George, "Inflation and Profits" Financial Analysts Journal, May-June 1974.
- 12 — LUCAS, W.G., "The Maintenance of Real Profitability", Management Accounting, June 1974.
- 13 — JAEGER, H. K., "Monetary Items in Inflation Accountign", Management Accounting, July-August 1974.

- 14 — PEREIRA, L.C. Bresser, PEREIRA, S.L. Bresser, "Inflação e Lucros da Empresa", Revista de Administração de Empresas, vol. 4 no. 10, Março 1964.
- 15 — MESSUTI, D.J., "Las Decisiones Financieras y los Cambios em el Nivel General de Precios, Administración de Empresas, vol. 1-A abril-setembro 1970.
- 16 — TSUKAMOTO, Yuichi, — "Medição de Resultados Financeiros numa Economia Inflacionária", FIN-L-194 — FGV.
- 17 — TSUKAMOTO, Yuichi, "Armadilhas do Planejamento Financeiro numa Economia Inflacionária", revista de Administração de Empresas. Vol, 14, no. 1, Fevereiro de 1974.
- 18 — IUDICIBUS, Sérgio de, "Como Evitar os Lucros Inflacionários", Revista "Exame" no. 83, Agosto de 1974.
- 19 — SHAPIRO, Edward, "Análise Macroeconômica", Editora Atlas S.A., Primeira Edição, Setembro de 1973.
- 20 — LIMA, Luiz Antônio, "O Equilíbrio nos Mercados de Bens, Monetário e de Trabalho", EAESP/FGV-1974, Paper de circulação restrita.

SUMÁRIO

Neste estudo o autor aborda, sob um enfoque preponderantemente teórico, os principais aspectos do problema inflacionário no que tange ao impacto no lucro e no patrimônio das empresas.

Inicia destacando a importância reclamada pelo estudo desta questão em face do recente agravamento da inflação com a crise do petróleo e classificando os tipos clássicos das variações de preços.

Em seguida, analisa os principais problemas provocados pela instabilidade da moeda à luz dos princípios contábeis geralmente aceitos e legitimados pela Teoria Contábil, recorrendo ainda acerca das consequências da inflação sobre as principais demonstrações financeiras e mencionando alguns procedimentos para evitá-las.

Prossegue analisando a solução prática encontrada com a indexação, ressaltando suas virtudes e defeitos.

Para finalizar, o autor enumera ainda outras soluções alternativas para contornar parcialmente o problema e resume a evolução da legislação brasileira que de forma pioneira propôs e primorou soluções para um problema dos mais importantes da atualidade.

Summary

In this article, the author treats, under a theoretical approach, of the main features of the inflationary problem concerning the impact over the profit and the patrimony of the companies.

First, he emphasizes the importance of the study of such a question in view of the recent increasing of the inflation by the oil crisis and classifies the standard types of price variations.

Following, he analyses the chief problems caused by the instability of the currency in view of the principles generally accepted and legitimated by the accounting theory. Also he discourses about the consequences of the inflation over the main financial demonstrations mentioning some proceedings to avoid them.

In conclusion, the author lists another alternative solutions to partially surround the problem and summarizes the evolution of the Brazilian legislation which, in a pioner way, proposed and refined solutions for one of the most important problems of nowadays.