

ELEMENTOS PARA ANÁLISE DO CRESCIMENTO DA FIRMA

Antônio Vieira Resende
Professor de Departamento de Ciências Econômicas da FACE/UFMG

A análise do crescimento da empresa moderna envolve a conjugação de uma série de variáveis, tais como inovações, marketing, lucratividade, financiamento, risco etc. Essas diferentes variáveis podem ser agrupadas em três grandes elementos: capacitação produtiva, esforço de venda e engenharia financeira. Este artigo apresenta um modelo teórico que trata dessa questão de forma simples e objetiva. Analisa também a questão do objetivo da empresa e faz uma avaliação crítica do modelo teórico apresentado.

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é essencialmente didático. Procura resgatar um modelo teórico que tem ficado fora dos livros-textos convencionais de Economia. Trata-se da teoria do crescimento da firma segundo Adrian Wood. Esse modelo tem o mérito de analisar o crescimento da firma de forma bem estruturada, envolvendo os diferentes aspectos que permeiam essa questão. O modelo serve também para ilustrar a aplicação de alguns coeficientes da análise contábil (análise de balanços) na Economia.

O livro de Wood (1980, p. 11) traz como objetivo “*explicar o que determina a margem de lucro da empresa individual e a participação dos lucros na renda nacional*”. A teoria do crescimento da firma encontra-se inserida nessa análise mais ampla. O que estamos propondo aqui é apresentá-la de forma resumida e fazer uma avaliação crítica.

A análise do crescimento da firma envolve a conjugação de uma série de variáveis e abre espaço para questões polêmicas, a começar pela própria especificação do objetivo da empresa, questão esta tratada no item 2 deste artigo.

As diferentes variáveis (lucratividade, endividamento, marketing, inovações, capacitação tecnológica etc.) são agrupadas em dois conceitos

básicos do modelo: fronteira de financiamento e fronteira de oportunidades. O primeiro encontra-se desenvolvido nos itens 3 e 4 e, o segundo, no item 5. A conjugação desses dois conceitos para determinar o crescimento máximo da firma encontra-se no item 6. Devemos adiantar que buscamos, sempre que possível, acrescentar uma terminologia mais próxima da análise econômica recente, visto que o texto foi publicado, na sua versão original, em 1975. Porém, mantivemo-nos fiéis a seus elementos básicos.

Na conclusão, fizemos uma avaliação crítica com o objetivo de realçar as hipóteses do modelo e mostrar suas deficiências. Ainda que aceitemos tais deficiências, o modelo é importante, pois reúne de forma interessante os diferentes elementos que estariam balizando os caminhos, estratégias e restrições ao crescimento da firma moderna.

2 OBJETIVO DA EMPRESA A LONGO PRAZO

O objetivo da empresa é uma questão polêmica na teoria econômica. Na microeconomia adota-se geralmente a hipótese da maximização de lucros pela sua simplicidade e pelo fato de prever de forma relativamente exata o comportamento empresarial (Pindyck, Rubinfeld, 1994, p. 318).

Um aspecto importante da empresa moderna é a separação entre a propriedade e a gestão do capital. A empresa moderna é administrada por gerentes profissionais, que dispõem de alguma liberdade de atuação em termos de estratégia de mercado. Desta forma, o objetivo pode desviar-se da hipótese de maximização de lucro para outros objetivos, tais como: crescimento das vendas, expansão da participação no mercado, diversificação de produtos, sofisticação técnica *etc.* Qualquer que seja o objetivo da empresa, os lucros são fundamentais para a sua sobrevivência a longo prazo.

Segundo Thurow (1993, cap. 4), podemos encontrar atualmente dois padrões básicos de comportamento empresarial: as empresas (ou firmas) maximizadoras de lucros e as empresas maximizadoras de suas cotas de mercado (conquista estratégica). No primeiro caso, "o lucro é a meta

– a função objetivo"; no segundo caso, cujo objetivo é a construção de um império, "o lucro é o meio para alcançar o objetivo maior – o império, e chega a ser uma restrição" (Thurow, 1993, p. 145).

Segundo esse autor, podemos classificar as empresas de diferentes países tomando como referência esses dois padrões de comportamento: Numa escala entre esses dois padrões, as firmas americanas estariam mais próximas do pólo de maximização de lucro do espectro, ao passo que as firmas japonesas estariam mais perto do pólo de construção de impérios. As firmas da Alemanha também situar-se-iam no pólo de construção de impérios (embora não tão pronunciadamente como as do Japão), enquanto as firmas britânicas estariam do outro lado, no pólo de maximização do lucro (Thurow, 1993, p. 145).

Na fase atual do capitalismo, com maior abertura dos mercados e com uma concorrência internacional mais acirrada, o objetivo de maximização das cotas de mercado talvez esteja prevalecendo. Neste trabalho, vamos supor que o objetivo da empresa é maximizar a taxa de crescimento das vendas. Tal objetivo estaria mais próximo do interesse dos gerentes, pois lhes daria maior prestígio e segurança no emprego, do que do interesse dos proprietários, que visariam mais o lucro e a distribuição de dividendos.

A maximização do crescimento da empresa envolve uma restrição de segurança financeira: evitar empréstimos excessivos e manter um adequado nível de ativos financeiros. A prudência financeira é recomendada para evitar um possível colapso da empresa, que poderia resultar em sua falência ou incorporação por outra. Situação como essa ameaça o emprego ou os rendimentos dos administradores (gerentes) que traçam as estratégias competitivas para a empresa.

Essa maximização resulta de um trabalho sincronizado entre expansão da demanda (política de vendas), ampliação da capacidade produtiva da empresa e política de financiamento. Vejamos, a seguir, cada um desses elementos.

O ritmo de expansão da demanda pelos produtos de uma determinada empresa estabelece um limite para o crescimento das vendas. Portan-

to, estimular a demanda é essencial para deslocar continuamente esse limite. A análise dos fatores que condicionam o crescimento da demanda constitui assim um dos aspectos importantes da teoria do crescimento da firma.

Em termos gerais, podemos dizer que a demanda depende de dois fatores básicos: da dinâmica macroeconômica (demanda agregada) e da eficácia da política de vendas (em sentido amplo) adotada pela própria empresa. Quanto ao primeiro fator, uma empresa isoladamente nada pode fazer. Portanto, esta é uma variável exógena ao modelo.

Quanto à política de vendas, esta constitui um dos aspectos básicos de sua estratégia competitiva e envolve a manipulação de um conjunto de variáveis definidoras de sua posição e expansão no mercado. Definir os níveis de tais variáveis (preço, marketing, inovações, gastos com P&D, diversificação *etc.*) significa escolher uma estratégia que permita à empresa ampliar ou, pelo menos, conservar sua posição relativa no mercado. A estratégia a ser seguida depende evidentemente do nível de capacitação (estoque de recursos materiais, humanos, informações, imagem e outros recursos intangíveis) já conquistado pela empresa. Cada nova estratégia resultará em alterações na própria capacitação e no desempenho posteriormente. No entanto, para estimular a demanda, a empresa tem que efetuar gastos adicionais (marketing, inovações de produto, outras despesas com venda e distribuição de produto) e/ou reduzir preços, ou seja, terá que reduzir a margem de lucro. Assim, pode-se dizer que a taxa de crescimento das vendas está inversamente relacionada com a margem de lucro. Entretanto, para financiar a expansão da capacidade produtiva *vis-à-vis* o crescimento das vendas, exige-se da empresa uma margem de lucro maior. A compatibilização dessas forças (ou relações) conflitivas será tratada no decorrer do nosso trabalho.

Devemos lembrar ainda que no mercado oligopolista, que envolve jogo de conflitos, a eficácia da política de vendas de uma empresa pode ser neutralizada por decisões também eficazes das empresas rivais. Assim, a qualidade dos recursos humanos – especialmente da equipe dirigente, é fundamental

para o sucesso da estratégia competitiva adotada. Apesar da importância desse fator, o modelo teórico aqui sintetizado não o incorpora na análise.

No modelo de Wood, a expansão da demanda é explicada também pelo investimento inovativo (de produto e de processo) ao favorecer a competitividade da empresa. Desta forma, a relação inversa (*trade-off*) entre crescimento da demanda e margem de lucro é afetada pelos investimentos.

Frente ao “novo paradigma tecnológico”, o lançamento de novos produtos parece desempenhar um papel extremamente importante na criação e expansão de mercado. Diferente de Wood, Marris (1963) incorpora em sua teoria uma variável denominada taxa de diversificação que afeta diretamente a expansão da demanda, além da variável margem de lucro. Na concepção de Marris, o lançamento bem sucedido de novos produtos não só cria um espaço novo para a empresa no mercado (definido por ele como diversificação diferenciada) como pode expandir seu “*market share*” (diversificação imitativa). Em ambos os casos de diversificação, a presença de um bom departamento de P&D é fundamental para manter o ritmo de expansão da demanda.

O investimento inovativo do modelo de Wood pode incluir o conceito de diversificação. Porém, esse conceito entraria na análise de forma indireta, pois a inovação implica em ganhos de eficiência, quer seja em termos de custos, quer seja na escolha da gama de produtos oferecidos pela empresa, além de possibilitar melhorias na qualidade dos produtos. Portanto, para esse autor, a diversificação produtiva seria tão-somente um aspecto do investimento inovador efetuado pela empresa.

O investimento é fundamental para dar suporte à estratégia de crescimento da empresa. O nível e a qualidade dos novos investimentos têm que ser devidamente ajustados à sua estratégia de expansão.

O novo investimento tem, portanto, dois aspectos – quantitativo e qualitativo – que devem ser considerados: O aspecto quantitativo refere-se ao impacto que este novo investimento provocará sobre a capacidade produtiva; quanto ao aspecto

qualitativo, conforme vimos acima, o novo investimento geralmente vem acompanhado de inovações e modifica a intensidade do capital (relação capital/produto) – melhora a eficiência técnica, melhora a qualidade dos produtos e, conseqüentemente, favorece a posição competitiva da empresa. Uma vez definido o montante (e o tipo) de investimento, este criará uma outra restrição à expansão das vendas. É um limite imposto pela própria capacidade produtiva. Entretanto, para se implementar novos investimentos a empresa necessita de recursos financeiros.

Em síntese, para explicar o processo de expansão da empresa no mercado, o modelo teórico tem que dar conta de um grande número de variáveis, envolvendo:

- 1) a capacitação produtiva da empresa (estoque de recursos tangíveis e intangíveis);
- 2) o esforço de venda (marketing, prazo de entrega, preço *etc.*);
- 3) a engenharia financeira. O esforço de venda tende a comprimir a margem de lucro, enquanto a expansão da capacitação exige uma ampliação da margem de lucro para favorecer a acumulação de capital e minimizar os riscos do endividamento. A engenharia financeira procura compatibilizar a margem de lucro com os demais ingredientes envolvidos na política de financiamento do processo de expansão (taxa de endividamento, taxa de retenção de lucros, liquidez e distribuição de dividendos). Esses elementos estarão agrupados nos conceitos de fronteira de oportunidades e fronteira de financiamento, tratados nas páginas seguintes.

3 FONTES E APLICAÇÕES DE RECURSOS

A empresa conta com duas fontes de financiamento para a expansão de sua capacidade produtiva: financiamento interno (uso de lucros retidos) e financiamento externo (empréstimos e emissão de novas ações). Assim, a lucratividade e

a política de financiamento da empresa constituem elementos básicos de suporte para a própria estratégia de crescimento das vendas.

O montante do financiamento a ser utilizado depende da maior ou menor aversão ao risco da equipe de gerentes, além, evidentemente, dos recursos próprios disponíveis na empresa.

A política de financiamento faz parte da estratégia de competitividade dinâmica e pressupõe um conjunto de decisões gerenciais em relação às taxas de endividamento, de liquidez e de retenção de lucros, além da emissão de novas ações, quando for o caso. A taxa de endividamento tem, evidentemente, um limite máximo que não comprometa o futuro da empresa. Esta, combinada com uma determinada taxa de liquidez (que pressupõe um limite mínimo) constitui a restrição de segurança financeira para viabilizar a estratégia de crescimento máximo a longo prazo. Respeitados esses limites (endividamento e liquidez), os gerentes garantem a restrição de segurança financeira que, de outra forma, poderia ameaçar a sobrevivência da empresa e, conseqüentemente, seus próprios empregos. Portanto, uma das hipóteses do modelo é que a segurança financeira seja mantida.

Quanto à taxa de retenção de lucros, o modelo supõe que esta é definida pelos gerentes e acionistas de tal forma a satisfazer os interesses de ambos. Na verdade, consiste da definição de um ponto de equilíbrio entre, por um lado, manter uma adequada estratégia de financiamento interno, com um determinado nível de liquidez (para evitar a perda de controle da empresa) e, por outro lado, garantir a distribuição de dividendos (para atender aos interesses dos acionistas).

A emissão de novas ações é descartada no modelo por se tratar de firmas já estabelecidas. De qualquer forma, podemos considerar o valor correspondente a emissão de novas ações como nulo.

Agora podemos sintetizar as fontes e aplicações de recursos, conforme o quadro abaixo, e definir alguns coeficientes que serão utilizados na análise da restrição (fronteira) de financiamento:

FONTES E APLICAÇÕES DE RECURSOS

| ATIVO | PASSIVO |
|---|--|
| Investimentos (I) - Capital Fixo - Estoques | Lucros Retidos e Depreciação (R) |
| Ativos Financeiros (F) - Caixa - Títulos | Financiamento Externo (X) - Empréstimos - Emissão de novas ações |

A análise da “fronteira de financiamento”, conforme veremos no próximo item, envolve três coeficientes:

- 1) Coeficiente de Retenção Bruta ($r = R/P$): é a relação entre o financiamento interno (R) e o lucro bruto acumulado (P). Mostra qual é a parcela relativa dos lucros brutos acumulados, num determinado período de tempo, que é utilizada para financiar aplicações financeiras e investimentos.
- 2) Coeficiente de Financiamento Externo ($x = X/I$): é a relação entre o financiamento externo (X) e o volume de investimentos (I). Mostra qual é a parcela relativa dos recursos externos utilizada no financiamento dos investimentos totais da empresa.
- 3) Coeficiente de Ativos Financeiros ($f = F/I$): é a relação entre os ativos financeiros (F) e o investimento total (I). Mostra como a empresa distribui o total de recursos disponíveis – para cada unidade monetária aplicada em investimentos, quanto ela mantém sob a forma de ativos financeiros.

Esses três coeficientes retratam a política de financiamento adotada pela empresa, além de sua política de distribuição de dividendos. Eles são importantes na determinação da margem de lucro mínima necessária para viabilizar a estratégia de crescimento da empresa, tal como veremos a seguir.

4 FRONTEIRA DE FINANCIAMENTO (FF)

Pelo princípio contábil das partidas dobradas, podemos escrever, com base no quadro anterior, que

$$I + F = R + X$$

ou

$$I + fI = rP + xI$$

$$rP = I + fI - xI$$

Ou ainda:

$$P = [(1 + f - x)/r] \cdot I$$

Dados os coeficientes f , x e r , fica determinada a relação “funcional” entre o nível de lucros e o total de investimentos. No entanto, não devemos ver a equação acima no sentido de uma função matemática: que os lucros seriam determinados pelos investimentos totais. Na verdade, os lucros são determinados por outras variáveis que afetam preço e custo. A função acima nos mostra tão-somente qual deve ser o ajuste no montante de lucros para suprir a empresa do financiamento interno necessário para implementar um determinado nível de investimentos.

Vejam um exemplo. Supondo $r=0,5$; $x=0,4$ e $f=0,1$, temos: $P = 1,4 \cdot I$. A política de financiamento encontra-se, portanto, refletida no coeficiente 1,4. Assim, para um investimento no valor de R\$1.000,00, o lucro bruto deverá ser igual a R\$1.400,00. Os lucros retidos (R) seriam de R\$700,00, o financiamento externo seria de R\$400,00 e a empresa manteria R\$100,00 sob a forma de ativos financeiros ou disponibilidades.

Podemos observar, na equação acima, que o lucro total necessário está diretamente relacionado com o coeficiente f e inversamente relacionado com os coeficientes x e r . No caso do coeficiente r , este contém implicitamente uma política de distribuição de dividendos. Se esse coeficiente for relativamente alto (por exemplo, próximo de 1), isso mostra que a empresa retém parte expressiva dos lucros (distribui baixos dividendos) para financiar seus investimentos, evitando, assim, a necessidade de lucros mais elevados.

Quanto ao valor total dos investimentos e seu aspecto qualitativo, estes resultam de um plano estratégico (longo prazo) da equipe dirigente para melhorar a capacitação tecnológica e competitiva da empresa. Uma vez definido o nível de tais investimentos, fica também determinado qual deverá ser o lucro bruto acumulado necessário para implementá-los. O objetivo da ampliação da capacidade produtiva é maximizar a taxa de crescimento das vendas (ou faturamento).

O conceito de fronteira de financiamento exige ainda algumas pequenas alterações para incluir três variáveis que sintetizam todos os elementos envolvidos na estratégia competitiva da empresa. Vamos conceituá-las:

a) Margem de lucro
($m = P/V$)

A margem de lucro é função de duas variáveis: lucro bruto (P) e faturamento total (V). Estas variáveis, por sua vez, dependem da estratégia competitiva adotada pela empresa. Qualquer que seja a estratégia, ela sofrerá a interferência de duas forças conflitivas. De um lado, coloque-se o ambiente competitivo no qual a empresa se insere – as empresas rivais procuram também ampliar (ou maximizar) suas fatias de mercado. Assim, para vender mais a empresa em análise terá que efetuar gastos extras com “marketing” (e outros custos) e/ou reduzir preços. Isso reduz a margem de lucro. Por outro lado, a redução dos lucros tem um limite, pois a empresa necessita de recursos internos para financiar a expansão de sua capacidade produtiva. Conseqüentemente, a estratégia competitiva tem que buscar um equilíbrio entre essas duas forças conflitivas.

b) Taxa de crescimento das vendas
($g = \Delta V/V$)

O objetivo da empresa, conforme já mostramos, é maximizar a taxa de crescimento das vendas a longo prazo. Isso pressupõe expandir capacidade produtiva e ampliar seu potencial de mercado. Para isso, a empresa terá que efetuar novos investimentos que vão alterar a intensidade do capital.

c) Coeficiente de Investimento
($k = I/\Delta V$)

Esse coeficiente mede a relação entre o investimento total e o acréscimo nas vendas e pode ser utilizado como um indicador da intensidade marginal do capital. Ele contém os aspectos quantitativo e qualitativo mencionados antes. Um novo investimento geralmente modifica a intensidade de capital, melhora a eficiência técnica, melhora a qualidade do produto e, conseqüentemente, favorece a competitividade da empresa.

Agora retomemos a equação anterior para efetuar as devidas alterações:

$$P = [(1+f-x)/r].I$$

$$rP = (1+f-x).I$$

Vamos reescrevê-la na forma de inequação para captar a idéia de lucratividade mínima planejada:

$$rP \geq (1+f-x).I$$

Esta inequação nos mostra qual deve ser o limite mínimo de lucros retidos a fim de implementar os investimentos planejados.

Dadas as definições de margem de lucro, coeficiente de investimentos e taxa de crescimento das vendas, e substituindo-as na inequação acima, temos:

$$m \geq [(1+f-x)/r].g.k$$

Esta inequação é denominada “fronteira de financiamento” (Wood, 1980). Ela nos mostra a margem de lucro mínima aceitável e compatível com uma determinada taxa de crescimento das vendas, dado o coeficiente de investimento (ou intensidade marginal do capital). Em outras palavras, ela mostra qual deve ser a margem de lucro mínima necessária para financiar a expansão da capacidade produtiva exigida pela expansão relativa das vendas. Por isso, sua inclinação é ascendente (Graf. 1). Acima de uma dada curva “FF” tem-se as estratégias de financiamento factíveis.

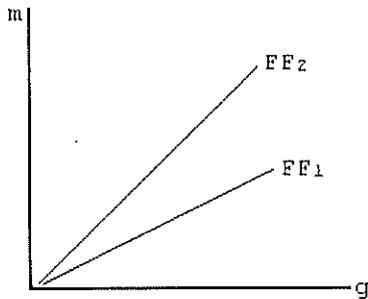


GRÁFICO 1

Fonte: Wood, 1980, p. 101.

Ao se elevar o valor do coeficiente de investimento, a “fronteira de financiamento” deslocar-se-á no sentido anti-horário (Graf. 1). Isso nos mostra que, para uma mesma taxa “g”, seria necessária uma margem de lucro mínima maior para financiar uma produção relativamente mais intensiva em capital. O Graf. 1 nos mostra – para dois valores diferentes de “k” – os limites mínimos de “m” aceitáveis para diferentes valores de “g”. Quanto maior “k”, mais se exige da empresa em termos de rentabilidade.

Mostramos aqui o lado do financiamento. Porém, os novos investimentos ampliam as oportunidades de mercado (vendas, obtenção de lucros e investimentos) para a empresa.

5 FRONTEIRA DE OPORTUNIDADES (FO)

A empresa freqüentemente encontra-se diante de desafios quanto à estratégia competitiva a ser seguida. Cada estratégia envolve um conjunto particular de valores para as variáveis “margem de lucro”, “taxa de crescimento das vendas” e “nível de investimentos”. O modelo teórico deve apontar uma solução para esse desafio: qual seria a melhor combinação possível entre essas variáveis de tal forma a maximizar a taxa de crescimento das vendas?

Um novo investimento geralmente vem acompanhado de inovações de produto e/ou de processo, que favorece a competitividade da empresa. Com isso, é possível aumentar “g”, sem ter, necessariamente, que sacrificar a margem de lucro (movimento ao longo da curva FF). Porém, isso tem um limite. Esse limite refere-se

ao conceito de fronteira de oportunidades. Uma vez atingida essa fronteira, aumentar o crescimento das vendas só é possível sacrificando parte da margem de lucro. Portanto, podemos definir fronteira de oportunidades como um conjunto de estratégias ótimas (no sentido paretiano), que envolve um “trade-off” entre “m” e “g”, dado “k”. Esse “trade-off” entre “m” e “g” resulta da própria rivalidade competitiva: a empresa só conseguirá expandir sua taxa de crescimento, uma vez explorado os primeiros impactos do novo investimento, se ela estiver disposta a sacrificar parte de sua margem de lucro. Essa relação pode ser expressa, em termos formais, por uma função do tipo $m \geq \psi(g, k)$, com a seguinte configuração:

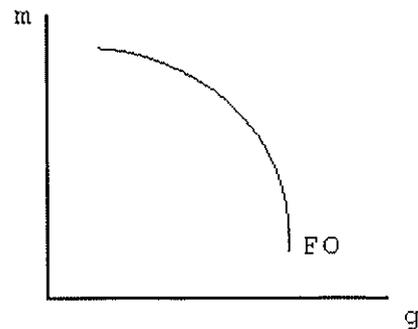


GRÁFICO 2

Fonte: Wood, 1980, p. 101.

Essa fronteira mostra a margem de lucro máxima que a empresa pode atingir, dados “g” e “k”. Aumentando o valor do coeficiente de investimento, a “fronteira de oportunidade” deslocar-se-á para a direita. Assim, para diferentes valores de “k”, teríamos um mapa de “fronteiras de oportunidades”. Esse mapa retrata as diferentes opções tecnológicas disponíveis para a firma. A escolha de uma determinada tecnologia, com seu específico coeficiente de investimento, aponta para uma única e específica fronteira de oportunidades.

Finalmente, a configuração da fronteira de oportunidades depende de uma série de fatores: Preços dos insumos (mão-de-obra e bens de capital), condições das demandas para os vários produtos que a empresa fabrica, tecnologia disponível, capacitação tecnológica acumulada pela empresa e posição dos dirigentes frente ao

risco. São fatores que estão diretamente relacionado com a estratégia competitiva (e trajetória tecnológica) da empresa. Entretanto, genericamente, ela mostra um "trade-off" entre "m" e "g", envolvendo retornos decrescentes, ou seja, acréscimos adicionais nas vendas (expansão de "g") exigirão da empresa reduções cada vez maiores na margem de lucro.

6 O EQUILÍBRIO: DETERMINAÇÃO DAS VARIÁVEIS ESTRATÉGICAS

A escolha da estratégia de crescimento ótimo exige uma escolha quanto aos valores das variáveis g , m , e k . O coeficiente de investimento (k) não pode ser arbitrariamente estabelecido. O mesmo se aplica às demais variáveis. Os dirigentes da empresa têm que decidir qual será o volume de investimentos e que tipo de tecnologia será adotado.

A escolha de tecnologias mais avançadas, intensivas em capital, reduz custos operacionais e desloca a curva "FO" para a direita. No entanto, os impactos resultantes dos aumentos do coeficiente de investimento sobre as curvas "FO", a nosso ver, são difíceis de se avaliar. Segundo Wood, esses deslocamentos se fazem com retornos decrescentes, ou seja, para idênticos acréscimos no coeficiente de investimento, os deslocamentos da curva "FO" seriam cada vez menores. Ele argumenta que uma causa disso pode ser atribuída ao fato que

"a substituição de máquinas de 'safras' cada vez mais recentes geram economias cada vez menores nos custos operacionais unitários" (Wood, 1980, p. 107).

Julgamos que os impactos do novo paradigma tecnológico, com máquinas flexíveis cada vez mais avançadas, sobre os custos operacionais unitários não sugerem retornos decrescentes. Pelo contrário. As novas tecnologias têm-se mostrado poupadoras de capital fixo, de mão-de-obra, de capital circulante, de energia e de materiais. De qualquer forma, essa questão não interfere na estrutura lógica do modelo. Isso vai modificar, evidentemente, o ponto de equilíbrio, porém, este continuará a ocorrer.

A mesma polêmica poder-se-ia levantar com relação aos deslocamentos das curvas "FF" frente às modificações do coeficiente de investimento. Neste caso, Wood supõe que tais deslocamentos ocorrem de forma proporcional. Isso significa que o limite mínimo da margem de lucro deverá crescer na mesma proporção que o crescimento desse coeficiente. Vamos manter essa hipótese, pois ela também não interfere na estrutura lógica do modelo.

O Graf. 3 ilustra uma situação genérica na qual sobrepomos um feixe de retas, representando as fronteiras de financiamento, sobre um mapa de fronteiras de oportunidades. Tal situação pressupõe, evidentemente, diferentes valores para k .

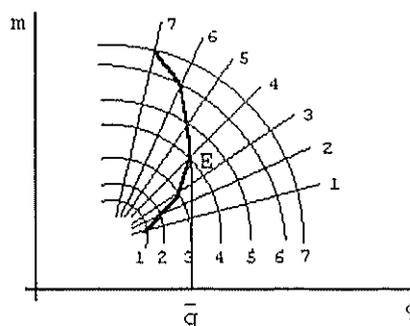


GRÁFICO 3

Fonte: Wood, 1980, p. 101.

Dada a hipótese de maximização da taxa de crescimento das vendas, a empresa terá necessariamente que operar sobre as fronteiras de oportunidade e de financiamento (prevalecendo, assim, os sinais de igualdade nas respectivas funções). Desta forma, a taxa máxima de crescimento deverá estar localizada em um determinado ponto de interseção dessas duas fronteiras (ou curvas).

Ligando os pontos de interseção das diferentes curvas "FF" e "FO" para idênticos níveis de coeficientes de investimento, criamos uma nova curva "côncava para a esquerda". Esta curva nos mostra que, ao se elevar o coeficiente de investimento, a taxa de crescimento das vendas cresce até atingir um ponto máximo. Depois, começa a cair. A margem de lucro forçosamente terá que crescer com a elevação do coeficiente de investimento. Desta forma, fica evidente que existe um único coeficiente de investimento que tornaria

máxima a taxa de crescimento das vendas. Tal situação é ilustrada no Graf. 3 pelo ponto E.

Esta análise pressupõe que a escolha do coeficiente de investimento obedece um plano (estratégia) de crescimento da empresa. Tal estratégia deve estar implícita nas curvas "FF" e "FO" que possibilitaram maximizar g . Além disso, o coeficiente de investimento que irá prevalecer é a resultante de forças opostas implícitas nas fronteiras de financiamento e de oportunidades: Aumentos sucessivos no coeficiente k provocam, por um lado, impactos favoráveis sobre o crescimento das vendas (curvas "FO") e, por outro lado, impactos desfavoráveis refletidos nos deslocamentos para a esquerda das curvas "FF".

7 CONCLUSÃO

O modelo de Wood apresenta, a nosso ver, uma importante contribuição para a análise do crescimento da firma. Tem o mérito de reunir em dois conceitos básicos (fronteira de financiamento e fronteira de oportunidade), de forma bem estruturada, diferentes variáveis envolvidas na estratégia gerencial visando o crescimento da firma.

A análise é feita considerando três variáveis estratégicas: taxa de crescimento das vendas, margem de lucro e coeficiente de investimento. Porém, por trás dessas três variáveis estão entremeadas diferentes variáveis que interferem na estratégia competitiva da empresa, quer seja para expandir a demanda, quer seja para potencializar o lado da oferta. Isso sem deixar de levar em conta a questão da política de financiamento. Portanto, as variáveis preço, marketing, diferenciação de produto, expansão da capacidade produtiva, inovações tecnológicas, política de retenção de lucros, grau de aversão ao risco, política de liquidez *etc.*, estão subjacentes na análise do crescimento ótimo.

Entretanto, algumas críticas poderiam ser levantadas ao modelo, especialmente quanto ao aspecto metodológico e seus pressupostos básicos. O modelo parte de três hipóteses básicas: supõe um único período de longa duração; supõe constantes os coeficientes r , f e x ; e, supõe ainda, que as fronteiras de oportunidade e de financiamento

sejam independentes entre si e que a empresa as distingue perfeitamente.

Dados esses pressupostos, a firma caminharia para uma situação de equilíbrio, a longo prazo, otimizando a taxa de crescimento das vendas. Esta é uma situação típica de equilíbrio estático. Do ponto de vista neo-schumpeteriano, a análise do crescimento da firma, especialmente quando envolve intensas mudanças tecnológicas, exigiria mais do que isso. O crescimento da firma envolve uma interação dinâmica entre as estratégias empresariais e a estrutura de mercado. Nessa interação, além da presença de outras empresas concorrentes, que buscam, analogamente, ampliar também suas fatias de mercado, o próprio mercado pode ou não validar a estratégia inovativa da empresa. Esse processo dinâmico não pode ser imobilizado pela "camisa de força" do equilíbrio estático. E mais, as características de irreversibilidade, de cumulatividade e de incerteza envolvidas no processo inovativo exigem dos tomadores de decisões uma estratégia flexível, não-determinística, condicionada tanto por fatores econômicos, quanto técnicos (áreas específicas de competência da empresa e oportunidades criadas pelo novo paradigma tecnológico), que criaria situações de contínuos desequilíbrios. O equilíbrio, se por ventura ocorresse, seria uma excessão e não a regra.

De forma menos rígida, Wood procura dinamizar seu modelo ao acrescentar que a empresa pode reprogramar, em espaços curtos de tempo (por exemplo, um ano) sua estratégia de crescimento a longo prazo (por exemplo, cinco anos). Tais ajustes ocorrem frente a novas informações ou desvios das metas pré-estabelecidas para os níveis de estoques, grau de utilização da capacidade produtiva, empréstimos a curto prazo, ativos financeiros e taxa de distribuição de dividendos. O ajuste tem por objetivo evitar que a empresa se desvie muito do equilíbrio. Porém, discrepâncias temporárias nesses parâmetros não implicam necessariamente em alterações na política de longo prazo da empresa, pois tais desvios podem ser perfeitamente contrabalaçados em outros momentos.

O desvio do ponto de equilíbrio a longo prazo depende da qualidade dos gerentes em suas

“boas previsões”, da sua rapidez em reagir face aos desequilíbrios de curto prazo e da precisão na reação quando se faz necessário. De qualquer forma, o modelo estático, segundo esse autor,

“oferece uma descrição aceitável da forma como a margem de lucro de uma firma ‘representativa’ é determinada em um dado período de tempo de três a cinco anos” (Wood, 1980, p. 116).

Quanto à constância dos coeficientes f , r e x , isso faz parte da rigidez da estratégia empresarial, fato que se enquadraria na crítica neo-schumpeteriana acima. Os resultados (produção/venda/lucratividade) dinâmicos no processo inovativo (validados ou não pelo mercado) podem exigir permanentes mudanças na estrutura de financiamento, quer seja aumentando o valor desses coeficientes, quer seja reduzindo-os. Pela análise de Wood, esses ajustes podem ser efetuados sem prejuízo da política de equilíbrio a longo prazo.

Julgamos que essas colocações de Wood não respondem satisfatoriamente as críticas do tipo neo-schumpeterianas. Porém, mostram que o modelo pode ser menos rígido do que parece.

No que se refere à independência entre as fronteiras de oportunidade e de financiamento e sua nítida distinção pelos gerentes da empresa, a questão parece-nos mais complexa. O modelo sugere que as variáveis que afetam as curvas “FF” e “FO” podem ser devidamente separadas. A fronteira de financiamento depende estritamente dos coeficientes f , r e x , que, por sua vez, dependem do grau de aversão ao risco dos dirigentes da empresa. Por outro lado, a fronteira de oportunidade depende essencialmente dos fatores que condicionam a expansão da capacidade produtiva e o processo inovativo. Porém, neste caso, inclui também o comportamento dos dirigentes frente ao risco. O processo inovativo tem como característica básica a incerteza: A empresa inovadora tem que estar disposta a correr o risco de fracasso. Assim, a firma conservadora corre menos risco de crise financeira ou de fracasso no processo inovativo, mas apresenta, de acordo com o modelo, um potencial de crescimento mais restrito do que

aquele que seria viável para uma firma schumpeteriana.

Além desse elemento comum (aversão ao risco) às duas fronteiras, um outro aspecto deve ser considerado: o próprio processo inovativo, especialmente inovações marginais de processo (coordenação da rede de fornecedores, terceirização, JIT/kanban etc.), que, em princípio, estaria associado com a fronteira de oportunidade, afeta também a lucratividade da empresa e, conseqüentemente, sua fronteira de financiamento. Entretanto, a interdependência entre essas duas fronteiras parece não acarretar maiores problemas ao modelo. Assim, a hipótese de independência entre ambas trata-se, tão-somente, de uma simplificação analítica.

Quanto à hipótese dos dirigentes de ter perfeito conhecimento das duas curvas, isto é uma questão metodológica típica dos modelos teóricos. O modelo procura explicar o comportamento empresarial independente de ele ter ou não perfeito conhecimento dos dados necessários para maximizar sua variável estratégica. Aqui vale a pena lembrar o famoso exemplo do jogador de bilhar de Milton Friedman: O jogador, sem se apoiar em complicadas fórmulas matemáticas que indicariam as trajetórias ótimas das bolas, realiza suas jogadas como se as conhecesse perfeitamente. Tanto no caso do jogador de bilhar, quanto no caso do homem de negócios, pequenos desvios podem ocorrer. No caso do homem de negócios, esses desvios se devem às próprias condições de mercado.

8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- MARRIS, R. A model of the ‘managerial’ enterprise. *Quarterly Journal of Economics*, v. 77, n. 2, p. 185-209, May 1963.
- PINDYCK, R. S., RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. São Paulo: Makron Books, 1994.
- THUROW, L. *Cabeça a Cabeça: a batalha econômica entre Japão, Europa e Estados Unidos*. Rio de Janeiro: Rocco, 1993.
- WOOD, A. *Uma teoria de lucros*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

MODELOS CONTÁBEIS: SUAS TENDÊNCIAS E INFLUÊNCIAS

Valnir Alberto Brandt
Mestrando em Contabilidade e Controladoria pela FEA/USP
Professor da UNIOESTE/PR

*Serão abordados alguns modelos
contábeis existentes
nos mais diversos Países
e a forma como são influenciados,
as particularidades
dos enfoques contábeis nos Países mais
desenvolvidos com ênfase em
algumas práticas contábeis existentes
nas empresas que atuam no Mercado
Comum do Sul – Mercosul,
objetivando apresentar
suas semelhanças
com outras realidades.*

1 INTRODUÇÃO

Já ocorreu a muita gente que seria uma grande vantagem dispor de uma única linguagem contábil em todos os países do mundo.

A contabilidade encontra-se hoje, bem distante desse objetivo. Os contadores se vêem em situações complicadas, onde não só falam idiomas diferentes como também se dão diferentes interpretações aos mesmos eventos e transações.

A vontade de dispor de normas contábeis uniformes tornou-se muito forte nos últimos anos. Um dos fatores foi a crescente globalização dos negócios. As tendências econômicas estão gerando cada vez mais incentivos para que as empresas passem a operar de uma forma genuinamente internacional.

No contexto mundial da globalização, faz-se necessário uma série de reflexões sobre normas e práticas contábeis vigentes nos diversos países. Na América do Sul, especificamente o Brasil, o Mercado Comum do Sul – Mercosul – já é uma realidade vivenciada pelas empresas no seu dia-a-dia, onde um número cada vez maior de empresas realiza transações comerciais entre os países membros deste bloco comercial.

No presente texto, serão abordados alguns modelos de contabilidade existentes nos mais diversos países e a forma como são influenciados, as particularidades dos enfoques contábeis nos paí-

ses mais desenvolvidos economicamente, onde gira a maior parte do PIB mundial.

Ao final será dada ênfase especial a algumas práticas contábeis existentes entre os países integrantes do Mercosul, visando detectar através da análise de algumas contas patrimoniais, as diferenças (ou semelhanças) existentes entre estes países.

Evidentemente que esta análise não será feita para muitas contas o que tornaria o presente artigo excessivamente longo.

2 OBJETIVOS

O objetivo principal do presente artigo é o de identificar os modelos de contabilidade existentes nos principais países do mundo, bem como identificar se os modelos existentes nestes países sofrem a influência de outros modelos utilizados em países economicamente mais fortes e que, de certa forma, a influência econômica acaba atingindo a forma de tratamento da contabilidade.

Da mesma forma, objetiva-se identificar algumas práticas contábeis existentes nos países do Mercosul, através da análise de alguns elementos patrimoniais, elementos estes que interferem diretamente na composição do resultado final da empresa.

É obvio que estudo mais amplo, abrangendo uma gama maior de contas patrimoniais, mereceria ser estudado e ainda pesquisado, dado a sua importância pelo comércio crescente existente neste bloco comercial, porém, preferimos abordar apenas alguns elementos patrimoniais, visto que o objetivo principal é dar apenas uma abordagem comparativa.

3 A INFORMAÇÃO CONTÁBIL

De uma perspectiva empresarial, a contabilidade é tipicamente definida como um processo de fornecimento de informação sobre os vários tipos de empresa, e sua utilidade para a tomada de decisões sobre alocação de recursos.

A informação contábil financeira é orientada primeiramente àquelas partes externas aos negócios e que fornecem capital para a sua formação e manutenção. Aqueles que tem fundos para

investir ou emprestar podem decidir onde colocar seus recursos baseados nos relatórios que as empresas preparam.

A contabilidade existe porque satisfaz uma necessidade particular por informação, e com o objetivo de ser relevante para os fornecedores de recursos, a informação contábil deve ser correspondente às suas necessidades.

3.1 Contabilidade e ambiente

A contabilidade é formatada pelo ambiente no qual opera. Como as nações tem histórias, valores, e sistemas políticos diferentes, elas também podem ter padrões diferentes de desenvolvimento financeiro-contábil. A contabilidade como nós a conhecemos no Brasil não é como a contabilidade em outros países. De fato, diversidade é o que nós vemos, pois a contabilidade e seus sistemas e métodos difere muito em cada país segundo principalmente sua cultura e desenvolvimento econômico; o desenvolvimento de cada ciência está intimamente ligado ao desenvolvimento econômico de uma nação.

Esta diversidade é uma pequena parte da variedade de ambientes empresariais ao redor do mundo e a contabilidade tem se mostrado sensível ao ambiente em que opera. É interessante notar, também, que quando o ambiente empresarial dos países é similar, seus sistemas financeiro-contábeis também tendem a ser similares.

Em alguns países, tais como os Estados Unidos, a informação financeira é dirigida principalmente às necessidades dos investidores e credores, e a "utilidade da decisão" é o critério para julgar sua qualidade. Entretanto, em outros países, contabilidade financeira tem um enfoque diferente e desempenha papéis diferentes. Por exemplo, em alguns países, contabilidade financeira é designada primeiramente para assegurar que o montante apropriado do imposto de renda seja arrecadado pelo governo. Este é o caso de muitos países sul americanos, no Brasil este enfoque ainda permanece onde a Lei n. 6.404/76 contempla o tratamento tributário, porém está mais voltada à proteção dos credores da entidade. Em outros países, a contabilidade financeira é designada para ajudar a cumprir as políticas macroeconômicas, tais como alcançando uma taxa

pré determinada de crescimento na economia nacional.

As conseqüências de diferenças na contabilidade financeira estão ao nosso redor. Elas se refletem na popularidade relativa da contabilidade por estudos universitários, e no número de pessoas com familiaridade em contabilidade se tornando membros do governo ou executivos de topo em corporações.

3.2 Variáveis que modelam o desenvolvimento da contabilidade

A Revolução Industrial nos Estados Unidos e Inglaterra criou uma grande quantidade de riqueza nova nestes países, riqueza que espalhou-se amplamente entre a população em geral. Na medida em que as empresas cresceram, cresceram também as necessidades por capital, e a classe média ascendente tornou-se fonte de uma boa parte deste capital necessário. O que emergia deste fenômeno tinha um impacto importante na contabilidade financeira, gerando duas situações:

Primeira: o grupo de investidores/credores tornou-se grande e diverso, e as empresas adquiriram uma propriedade dispersa (muitos acionistas);

Segunda: os donos foram se divorciando da administração de suas companhias, e o profissional, o gerente não proprietário, se desenvolveu.

Investidores tornaram-se essencialmente alheios no dia-a-dia das empresas que eles possuíam.

Em tal ambiente, a informação da contabilidade financeira se torna uma fonte importante de dados sobre quão bem uma empresa está indo.

Considerando que não é prático para os acionistas contactar o presidente da empresa ou, pessoalmente inspecionar os registros contábeis, os profissionais provêem relatórios financeiros para os investidores e credores a fim de comunicá-los a respeito da gerência e sobre os recursos que lhe foram confiados. Com tal relacionamento,

não é surpreendente que a contabilidade financeira seja orientada para as necessidades de informação dos investidores e credores.

A contabilidade financeira na Inglaterra e nos Estados Unidos teve tal orientação por muitos anos. Além disso, estes países têm grandes e desenvolvidas bolsas de valores e mercados de títulos. Como resultado, é descoberta muita informação nos relatórios financeiros das empresas, e a determinação da rentabilidade (desempenho da administração) é um dos objetivos da contabilidade financeira.

Em outros países como Suíça, Alemanha e Japão, o ambiente é caracterizado por alguns bancos muito grandes que satisfazem a maioria das necessidades de capital dos negócios. A propriedade também tende a ser concentrada. As necessidades de informação dos fornecedores de recursos são satisfeitas de uma maneira relativamente direta por meio de contatos pessoais e visitas diretas. Uma vez que os empreendimentos têm que tratar somente com alguns credores e talvez até mesmo só com um, o acesso direto é um modo eficiente e prático para ter a saúde financeira da empresa monitorada. Os governos requerem alguma evidenciação pública, e assim as empresas ainda preparam relatórios financeiros.

Não chega a ser surpreendente, entretanto, eles tendem a não conter tanta informação quanto aos relatórios de empresas norte-americanas. E desde que bancos são a fonte primária de capital, contabilidade financeira é orientada para a proteção do credor.

A França e Suécia ainda oferecem outra orientação para a contabilidade financeira. Os governos nacionais desempenham um papel muito forte, administrando os recursos do país, e é esperado que os empreendimentos privados cumpram as políticas do governo e os seus planos macroeconômicos. Os governos asseguram também de uma forma muito presente e atuante, que os negócios tenham capital necessário e emprestarão, ou até mesmo investirão em empresas se necessário.

A contabilidade financeira é orientada para a tomada de decisão pelos planejadores governamentais. As empresas seguem procedimentos de

contabilidade uniformes e práticas de relatório, o que facilita e melhora as decisões governamentais.

Claro que a relação entre um empreendimento privado e fornecedores de capital muda drasticamente quando um novo capital é afeiçoado em mercados financeiros internacionais. Então as exigências de informação de ambos, fontes de fundos domésticos e internacionais, têm de ser satisfeitas, o que tipicamente significa ir além das expectativas e costumes nacionais no oferecimento de relatórios financeiros.

Em resumo, o que tem forte impacto na orientação da contabilidade financeira de um país é o seguinte:

- 1) Quem são os investidores e credores – usuários da informação (indivíduos, bancos, governo);
- 2) Quantos investidores e credores existem;
- 3) Quão próxima é a relação entre negócios e o grupo de investidores e credores;
- 4) Quão desenvolvidas são as bolsas de valores e mercados de títulos;
- 5) A extensão do uso de mercados financeiros internacionais.

3.3 Laços políticos e econômicos com outros países

A tecnologia contábil é importada e exportada da mesma maneira que sistemas políticos e ideologias são, e países têm contabilidade semelhante por isto. Os Estados Unidos influenciaram a contabilidade no Canadá devido a proximidade geográfica e laços econômicos estreitos, e porque várias empresas canadenses habitualmente vendem partes de suas ações ordinárias ou simplesmente tomam dinheiro emprestado nos Estados Unidos.

Os Estados Unidos são o principal parceiro comercial do México; e, também por causa da proximidade, a contabilidade no México é muito parecida com a dos Estados Unidos. Com um protetorado anterior dos Estados Unidos, as Filipinas têm exigências contábeis semelhantes. Finalmente, a contabilidade em Israel é muito

influenciada pelas práticas de contabilidade norte-americanas como resultado de laços históricos e sociológicos entre as duas nações.

É interessante mencionar que a contabilidade japonesa está crescentemente sentindo a influência de padrões norte-americanos. Cada vez mais firmas japonesas estão elevando o capital e estabelecendo instalações industriais nos Estados Unidos.

Outra força significativa em contabilidade mundial foi o Reino Unido, principalmente a Inglaterra e Escócia. Quase toda colônia britânica anterior tem profissão de contabilidade e práticas de contabilidade financeira padronizadas pelo modelo britânico. Estes países incluem a Austrália, Nova Zelândia, Malásia, Paquistão, Índia e África do Sul.

O britânico não só exportou a marca de contabilidade mas também “exportou” muitos contadores. A Inglaterra é a principal e única antiga potência colonial a transferir suas idéias de contabilidade bem como seus contadores.

Desde o início dos anos 70, a Comunidade Européia (CE) tem tentado harmonizar as práticas de contabilidade de seus 12 estados membros. Como os diversos países têm práticas e enfoques diferentes, porém, como aliados europeus e membros da CE, eles têm vários interesses econômicos semelhantes, e estão tentando seriamente aproximar suas práticas contábeis.

3.4 Agrupamentos contábeis

Há uma clara divisão e enfoques diferenciados dentro da contabilidade financeira, onde o desenvolvimento da contabilidade e o desenvolvimento econômico andam, claramente, de mãos dadas, entre os vários modelos pesquisados, encontramos os seguintes:

- *Modelo Britânico–Americano*

Em círculos de contabilidade internacional, as pessoas ouvem com frequência o termo Britânico–Americano (ou às vezes anglo-saxão), para descrever a abordagem de contabilidade encontrada no Reino Unido e nos Estados Unidos. A abordagem holandesa é bastante seme-

lhante; e, para ser mais preciso, a pessoa deveria chamar realmente este modelo de Britânico-Norte Americano-Holandês.

Reino Unido, Estados Unidos, e Países Baixos são os países de vanguarda para este grupamento. A contabilidade deles é orientada para as necessidades de decisão de investidores e credores, e eles têm grandes e desenvolvidos mercados de ações e títulos, onde as empresas levantam grandes quantias de capital. Os níveis de educação são muito altos, e os usuários da informação de contabilidade tendem a ser bastante sofisticados. Estes países também possuem grandes corporações multinacionais.

- *Modelo Continental*

Países neste agrupamento incluem a maioria da Europa continental e o Japão. Os negócios nestes países têm laços muito estreitos com os bancos que provêem a maioria do capital necessário.

A contabilidade financeira é legalista em sua orientação, e as práticas tendem a ser altamente conservadoras. A contabilidade não é primariamente orientada às necessidades de tomada de decisão dos fornecedores de capital. Ao contrário, normalmente é projetada para satisfazer exigências governamentais impostas como cômputo do imposto de renda e demonstrar a concordância com o plano macroeconômico do governo.

Países africanos de língua francesa, de um modo geral, seguem o modelo de contabilidade financeiro continental.

- *Modelo Sul-Americano*

Este modelo inclui a maioria dos países na América do Sul. Com a exceção do Brasil que fala o português, estas nações compartilham um idioma comum – o espanhol. Todos (inclusive o Brasil) compartilham uma herança comum. O que distingue o modelo sul-americano dos modelos britânico-americano e continentais é o uso persistente de ajustes contábeis para a inflação.

Estes países têm muita experiência no que diz respeito à inflação e a contabilidade

reflete isto, ou melhor refletia, pois atualmente em poucos países na América do Sul ainda persiste o problema inflacionário.

A contabilidade base para a tributação é freqüentemente bem utilizada para fins de relatório financeiro.

- *Modelo de Economia Combinado*

Os distúrbios políticos de 1989-1990 no leste europeu e na antiga URSS resultaram num modelo de contabilidade muito específico – ambiental que busca ser receptivo a ambos os remanescentes do planejamento e controle econômico central arrojado, como também às atividades empresariais orientadas para o mercado.

Onde este modelo se aplica, as empresas tipicamente operam sistemas de contabilidade duais. Por um lado produz-se informação utilizada para gerentes no antigo sistema, orientado para uma economia comandada e confiando fervorosamente nos planos de contas uniformes, e orçamentadas em lugar de informação financeira real. Por outro lado, tem uma orientação dos mercados capitalistas, e tenta emular o modelo de contabilidade britânico-americano, e busca prover informação principalmente para investidores, banqueiros, e analistas financeiros incorporados de países capitalistas.

- *Modelos Emergentes*

À parte dos quatro principais modelos de contabilidade há pouco descritos, dois outros estão em fases iniciais de desenvolvimento. Um é o modelo islâmico.

Este modelo tem uma base teológica nisso que proíbe, por exemplo, qualquer reconhecimento de juros sobre dinheiro. Porém, este modelo não tem evoluído ao ponto que represente um padrão compreensivo (ou estrutural) de contabilidade financeira.

Outro modelo emergente poderia ser chamado de modelo de Padrões Internacionais. Suas raízes repousam na harmonização internacional da contabilidade financeira – especialmente para corporações multinacionais e participantes dos mercados financeiros internacionais.

- *Contabilidade em Países Comunistas*

Em países comunistas, como por exemplo em Cuba, os governos possuem todos os recursos produtivos (nenhuma propriedade privada) e provêem todas as necessidades de capital; portanto, isto permanece para argumentar que a alta uniformidade é requerida e que usuários primários são os planejadores governamentais.

Contabilidade uniforme é necessária para controle econômico central. Relatórios financeiros não estão preparados para estranhos, mas para os vários administradores de agências e planejadores do governo. Relatórios financeiros regularmente incluem informação orçamentária.

Em contraste com economias capitalistas, os insumos básicos para a produção nas economias comunistas não são comprados, nem são vendidas produções em mercados abertos. O Estado aloca nas empresas uma quantidade específica de recursos, e é esperado que as empresas produzam a um nível predeterminado de produção. O sucesso não é medido pela quantidade de renda auferida; preferencialmente, a ênfase está em alcançar cotas de produção e em determinar custos de produção.

- *Contabilidade no Mercosul*

Dentre os vários modelos apresentados, cada um com suas particularidades, atendendo a interesses específicos, percebemos que a contabilidade financeira tem uma dinâmica e uma maleabilidade muito grande e se adapta perfeitamente em qualquer contexto em que esteja inserida.

Neste particular, voltaremos ao modelo sul-americano, por razões óbvias, e mais especificamente a forma como a contabilidade é tratada nos países integrantes do Mercado Comum do Sul – o Mercosul.

O Mercosul, instituído através do Tratado de Assunção em 26 de março de 1991, é o principal documento existente, onde em seus seis capítulos e cinco anexos estabelece objetivos e políticas para os quatro países, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, signatários deste tratado.

3.4.1 Registro profissional

O Decreto-Lei n. 9.295/46 torna o registro profissional obrigatório no Brasil, bem como na Argentina a Lei n. 20.488/73 torna igualmente obrigatório o registro profissional. No Paraguai não há exigência do registro profissional. No Uruguai também não há registro profissional, cabendo ao Colégio de Contadores e Economistas do Uruguai certo controle, porém restrito a seu quadro de associados.

3.4.2 Exercício profissional

As diversas Resoluções emitidas pelo CFC, no Brasil, elenca todos os tipos de serviços contábeis que são de competência dos profissionais da contabilidade.

Na Argentina, a profissão contábil está plenamente desenvolvida com a atuação marcante da Federação Argentina de Conselhos Profissionais de Ciências Econômicas e da Federação Argentina de Graduados de Ciências Econômicas.

No Uruguai, o Colégio de Contadores e Economistas emitiu 11 pronunciamentos técnicos. Em 1993 foi aprovado o Decreto n. 240/93 que estabelece a obrigatoriedade dos balanços apresentados perante organismos públicos terem pareceres de auditores independentes.

No Paraguai, o Colégio de Contadores emitiu os pronunciamentos NC 1 a 7, os quais tratam de assuntos de ordem contábil. Há a necessidade de registro na Subsecretaria de Estado de Tributação e no Poder Judiciário para desenvolver trabalho de perícia judicial.

3.4.3 Normas e práticas contábeis – comparação

As normas e práticas contábeis diferem muito de um país para outro, de acordo com suas políticas, cultura, enfim, todos os elementos já citados anteriormente, o que torna o processo de harmonização internacional uma tarefa não muito fácil.

Porém, em se tratando de normas em termos do Mercosul, as dificuldades tornam-se menores, visto que os problemas e dificuldades de

cada um dos países integrantes deste bloco são idênticos, o que torna uma possível harmonização menos complicada do que por exemplo na Europa, onde há regimes políticos muito distintos e diferenças sociais muito maiores do que as encontradas aqui, nesta região.

Procurando entender como são tratados certos elementos patrimoniais nestes países, procuramos enfocar o tratamento dado a alguns itens, não sendo o objetivo deste artigo tratar de todos. Os elementos aqui tratados, entendemos ser os mais polêmicos e cuja forma de avaliação atinge diretamente o resultado do período.

Trataremos de dois elementos – estoques e depreciações – com o objetivo de visualizar as diferenças (e semelhanças) existentes nestes países, uma vez que tais elementos são encontrados em todos os tipos de empresa, sejam grandes, médias, pequenas e micros e também de fácil entendimento e compreensão para empresários, administradores e profissionais da área contábil.

3.4.4 Estoques

Este elemento patrimonial, causador de grandes variações no resultado de uma empresa, por ter várias formas de ser avaliado – PEPS, UEPS, Custo Médio, *etc.* – pela sua relevância, deve ser tratado de maneira que venha efetivamente espelhar a realidade física e operacional da empresa.

Desta forma, a prática adotada entre os países do Mercosul é quase idêntica nos quatro países, sendo que no Brasil, Paraguai e Uruguai o critério adotado é – Custo ou mercado, o menor – enquanto que a Argentina trata a seu custo de reposição, recompra ou reprodução na data de fechamento a que se refere a avaliação; em caso de impossibilidade de determinar ou estimar tais valores, admitir-se-á o custo original em moeda constante.

Percebe-se que o critério adotado no Brasil, Paraguai e Uruguai é mais conservador, enquanto na Argentina é adotado um critério (reposição) voltado a preços de mercado, independentemente de seu valor de aquisição que é observado nos demais países.

3.4.5 Depreciações

No Brasil a Norma Brasileira de Contabilidade – NBC T 4 item 4.2.7.1, estabelece que as depreciações ou amortizações se calculam com base em uma estimativa de sua utilidade econômica, porém muitas empresas, por questão de comodidade, acabam adotando critérios fiscais, evitando com isto um trabalho de ajustes.

No Paraguai e no Uruguai os critérios são idênticos, estando baseados nos critérios estabelecidos nas Normas Internacionais de Contabilidade – NIC – onde a vida útil de um ativo depreciável deve ser estimada considerando os seguintes fatores:

- uso e desgaste físico esperado;
- obsolescência;
- limites legais ou de outro tipo para uso de um ativo (NIC 4, parágrafo 15).

Desta forma, o cálculo das depreciações nestes dois países deve levar em consideração que as vidas úteis dos principais ativos depreciáveis, ou das classificações dos ativos depreciáveis, devem ser revisadas periodicamente e as taxas de depreciação devem ser ajustadas para o período em curso e para os futuros, se as expectativas são significativamente diferentes das estimativas anteriores.

Na Argentina a depreciação tem um tratamento mais complexo, ela deverá começar no momento em que se manifestem quaisquer fatores de perda do valor dos bens, isto é, pode começar no momento de colocação em funcionamento, ou desde a compra ou produção dos bens, ainda que eles não tenham sido postos em funcionamento.

Para o cômputo das depreciações deve-se considerar, fundamentalmente, a capacidade de serviço do bem, sua existência e o tipo de uso que se fará, com base nos seguintes elementos de juízo:

- 1) valor de recuperação que presumivelmente terá o bem quando for posto fora de operação;
- 2) a capacidade de serviço esperada durante a vida útil estimada designada ao bem, fator cuja avaliação deve considerar:

- a) política de manutenção seguida pela entidade;
- b) as situações que poderiam provocar a obsolescência do bem (por exemplo, mudanças tecnológicas ou no mercado dos bens produzidos pela entidade);
- 3) a capacidade de serviço já utilizada pelo uso do bem em condições normais, o que gera seu desgaste ou esgotamento, ou o que for o caso;
- 4) as deteriorações que poderiam ter sofrido o bem por avarias ou outras razões;
- 5) a possibilidade de que algumas partes importantes integrantes de um bem possuam desgaste ou esgotamento claramente diferenciável do resto dos componentes.

Pela análise destes dois elementos patrimoniais, percebe-se algumas diferenças, que certamente atingirão outras contas que mereceriam ser estudadas.

Desta forma, na análise destes elementos, percebe-se que em alguns países, como o Uruguai e Paraguai, na falta de uma legislação específica, acaba-se por adotar padrões internacionalmente aceitos, enquanto que no Brasil e na Argentina, países em que as normas encontram-se regulamentadas, adota-se padrões mais específicos, visando atender o usuário local, dentro de suas necessidades específicas.

4 CONCLUSÃO

O objetivo de um sistema contábil uniforme ao redor do mundo é claro. Não há dúvida de que atingi-lo levará bastante tempo.

Os modelos contábeis existentes no mundo, são moldados à necessidade e à cultura de cada nação, onde mais do que nunca, fatores econômicos acabam por impor certas normas e padrões a serem seguidos.

Quanto mais desenvolvido for economicamente um país, mais desenvolvido e independente será o seu sistema e modelo contábil. Percebemos que os modelos existentes são influenciados de

várias formas, principalmente por fatores econômicos e por laços políticos e sociológicos.

As normas e práticas contábeis no Mercosul são ainda muito heterogêneas, porém, não impossíveis de serem harmonizadas; se ocorrer eventualmente tal harmonização, certamente se dará através de padrões internacionais, não prevalecendo neste caso, o modelo de um ou outro país.

O Mercosul tenta buscar seu espaço econômico, irá sem dúvida fomentar muitas regiões no país, cabendo à livre iniciativa e ao mercado validar ou não sua utilidade, e cabe a nós profissionais da área contábil implementar o Mercosul no âmbito da informação contábil, visando cada vez mais estreitar os laços entre os signatários do Tratado de Assunção, privilegiando sempre a informação para tomadores de decisão.

A definição de normas contábeis é estranhamente complexa e controvertida. O surgimento de soluções apropriadas provavelmente resultará da existência de diversos órgãos normativos que possam contribuir para o debate, mas que concordem com a importância da harmonização em nível internacional.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- INSTITUTO BRASILEIRO DE CONTADORES.
Estado de São Paulo. *Princípios contábeis: normas internacionais de contabilidade*. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- , Estado de São Paulo. *Contabilidade no contexto internacional*. São Paulo: Atlas, 1997.
- IUDÍCIBUS, S. (Coord.) *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- MARTINS, G. A. *Manual para elaboração de monografia e dissertações*. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- MUELLER, G., GERNON, H. MEER, G. *Accounting: an international perspective – a supplement to introductory*. 3 ed. USA: Irwin, 1994.
- WILLIAMS, J. R. *GAAP Guide*. USA: Dryden, 1997.

NOTAS AOS COLABORADORES

- A revista tem preferência por matérias inéditas tanto no país como no exterior.
- As colaborações não serão remuneradas, considerando que o objetivo maior é contribuir com a classe contábil, buscando o seu desenvolvimento e aperfeiçoamento técnico e cultural.
- Cada autor receberá, sem ônus, 3 exemplares da revista em cujo número sair publicado seu trabalho.
- O trabalho poderá ser enviado ao Conselho Editorial da seguinte forma:
 - em disquete acompanhado de uma cópia impressa, especificando o nome do editor de textos utilizado, formatado preferencialmente na fonte Courier, tamanho 12, entrelinha equivalente ao espaçamento 1,5, obedecendo as margens de 2cm de todos os lados (superior, inferior, esquerda e direita);ou
 - datilografado em papel branco, duas vias, no formato A-4 (210mm x 297mm), em uma só face, em espaço dois. A datilografia deverá ser de boa qualidade, sem rasuras ou emendas, obedecendo as margens: 3,5cm, margens superior e esquerda e 2,5cm, margem inferior e direita.
- Cada trabalho deverá vir precedido por um resumo (até 250 palavras) que permita uma visão global e antecipada do seu conteúdo.
- As ilustrações, tabelas e os gráficos que acompanharem os artigos, devem ser entregues para publicação como anexos, com as respectivas legendas numeradas e indicação da localização desejável no texto, entre dois traços horizontais, para facilitar a publicação.
- As fórmulas matemáticas devem ser claras no próprio texto, não podendo oferecer dupla interpretação.

Ex: Não confundir o algaismo *l* com a letra *l*.
- Notas de rodapé devem ser reduzidas ao mínimo e reservadas às notas explicativas.
- As citações bibliográficas deverão ser indicadas no corpo do texto, apenas pelo sobrenome do autor citado, em letras maiúsculas, pelo ano da obra e número da(s) página(s) citada(s), tudo entre parênteses.

Ex: (MASI, 1971, p. 36-37).

 - Se o autor fizer parte integrante do texto, menciona-se a(s) data(s) da(s) publicação(ões) citada(s) e páginas entre parêntese, logo após o nome do autor.

Ex: Afirma PRIETO (1989, p. 19) do DCC da Universidade de Uberlândia, em artigo recentemente publicado, com que concordamos plenamente.
 - A **bibliografia** ou **referências bibliográficas** deverão ser apresentadas no final do artigo, em ordem alfabética de acordo com a NBR 6023.

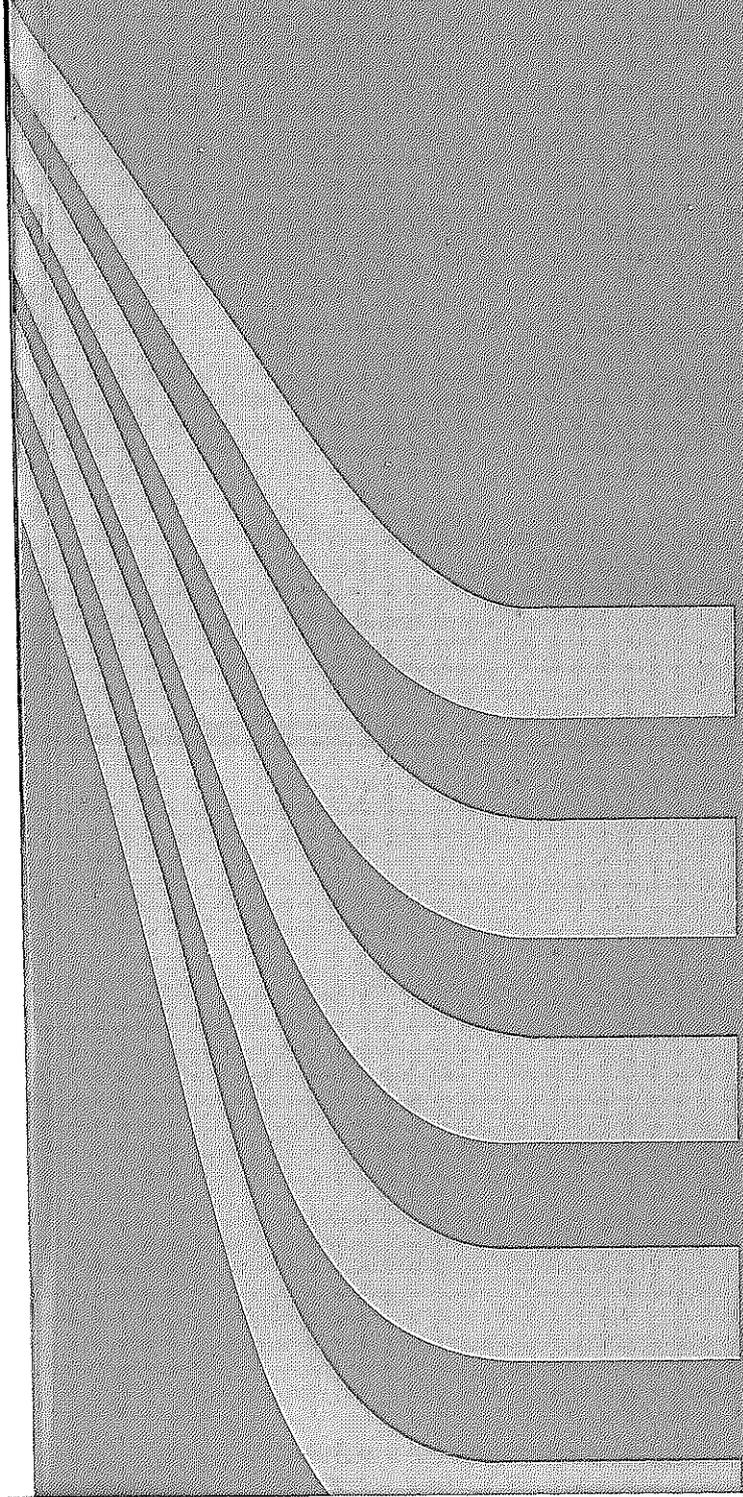
Ex: Livro: MARION, J. C. *Contabilidade empresarial*. 2. ed. São Paulo : Atlas, 1973.

Periódico: ASSIS, J. L. F. A microempresa, nos âmbitos federal, estadual e municipal. *Contabilidade Vista & Revista*, v. 5, n. 1, p. 34-40, fev. 1995.

CONTABILIDADE

vista & revista

REVISTA DE CONTABILIDADE E FINANÇAS DA FACULDADE DE ECONOMIA DA UNICAMP
VOLUME 35 - ANO 15 - 2007 - Nº 112



Vendas x Capacidade Financeira

Qualidade do Curso

Custos Ambientais

Balancos em Moeda Constante

Risco Bancário

**ATIVIDADES DE EXTENSÃO DESENVOLVIDAS
PELO DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA FACE/UFMG**

O Departamento de Ciências Contábeis (CIC) da FACE/UFMG oferece ao público em geral vários cursos de curta duração nas modalidades de reciclagem, atualização, aperfeiçoamento e especialização de acordo com as diretrizes e Normas Gerais da UFMG em observância ao que determina a Congregação da Faculdade de Ciências Econômicas.

- **Curso de Especialização em Auditoria Externa**
Específico para contadores que desejam atuar no mercado como auditores independentes.
480 horas aulas – março a novembro
Inscrição e seleção em outubro/novembro
Informações: Fone/Fax (031) 201-2431

- **Curso Atualização em Contabilidade Pública**
Curso destinado a profissionais que atuam em órgãos e empresas públicas da área federal, estadual e municipal.
120 horas aulas – oferecido todo semestre
Informações: CENEX – (031) 201-6422

- **Curso de Controladoria e Finanças**
Curso destinado a profissionais de empresas privadas que lidam diariamente com tomadas de decisões.
240 horas aulas
Inscrições em março e agosto
Informações: CENEX – (031) 201-6422

- **Curso de Contabilidade para Não Contadores**
Curso destinado a profissionais e executivos que necessitam e utilizam da contabilidade como instrumento para tomada de decisões.
45 horas aulas – oferecido todo semestre
Informações: CENEX – (031) 201-6422

- **Curso de Matemática Financeira e Análise de Investimentos**
Curso destinado ao público em geral.
36 horas aulas – oferecido todo semestre
Informações: CENEX – (031) 201-6422

O CIC desenvolve projetos e propostas de consultoria e assessoria técnica contábil nas áreas de auditoria, finanças, gerencial e de custos, junto a empresas privadas e órgãos da administração pública municipal, estadual e federal, através de seus professores e alunos.

Todas as atividades do CIC são de acordo com a Resolução 10/96 do Conselho Universitário e de acordo com a Resolução 01/97 da Congregação da FACE.

Contatos pelo Fone/Fax (031) 201-2431
Secretaria Geral do Departamento de Ciências Contábeis
Rua Curitiba, 832/706 – Centro
Belo Horizonte/MG

Assine a revista "Contabilidade Vista & Revista" por apenas R\$ 18.00 (dezoito reais) por ano.

Fone/Fax: (031) 201-2431
Professor Geová Madeira – Coordenador

CONSELHO EDITORIAL

Professores

Geová José Madeira – Coordenador
José Luiz Ferreira de Assis
Maurício Melo Dolabella
José Wagner Morais de Paiva
Antônio Carlos Ferreira Carvalho

Secretária

Valéria Andrade Moreira

PRODUÇÃO EDITORIAL

Responsável

Ângela Maria Carrato Diniz
R.G. nº 2667 DRT/MG

Revisão Técnica

José Luiz Ferreira de Assis
Geová José Madeira

Normalização

Alaide Maria Horta Fonseca de Oliveira
CRB – 6º R 516
Marialice Martins Barroca
CRB – 6º R 372

Arte Capa

Centro Audio Visual – UFMG

Projeto Gráfico

Samuel R. Tou

Diagramação e Confecção dos Originais

Júlio César dos Santos
Wellington Alves de Castro

Impressão

Imprensa Universitária

Toda correspondência para a Revista deverá ser
endereçada a: Rua Curitiba, 832/7 – sala 706
30170-120 – Belo Horizonte – MG
Telfax.: (031) 201-2431

Os artigos assinados são de inteira responsabilidade
de seus autores não traduzindo, necessariamente, a
opinião da Revista.

A reprodução dos artigos, total ou parcial, pode ser
feita, desde que citada a fonte.

A PROPÓSITO...

O Cientista é um estudioso que tem o compromisso
com a verdade.

Mas, o que é a verdade?

É um resultado que uma vez atingido satisfaz o
espírito inquiridor do Cientista?

Acreditamos que não. A verdade é o processo de busca
contínua e permanente das soluções para os problemas da
humanidade nos seus vários ramos do saber.

Mesmo as soluções ministradas para problemas co-
nhecidos verificamos ser um estágio da solução definitiva.

Os pesquisadores da área contábil continuam seus
esforços de reduzir a incerteza dos tomadores de decisão na
escolha entre a alternativa de ação a que melhor contribua
para o valor do patrimônio de uma entidade.

Diante das contínuas e radicais mudanças nos para-
digmas de atuação das empresas a informação contábil não
deve mais limitar-se a um simples relato de dados históricos.

É urgente e necessário que suas informações tenham
a capacidade preditiva para que a contabilidade cumpra de
fato, sua missão como ciência.

Arésio Boreli

Chefe do Departamento de Ciências Contábeis
FACE/UFMG

SUMÁRIO

O planejamento das vendas
e a capacidade financeira da empresa / 3
Antonio Dias Pereira Filho

A busca da qualidade no ensino superior de contabilidade
no Brasil / 13
José Carlos Marion
Antonio Robles Junior

Caracterização e mensuração dos custos ambientais / 25
Jaqueline Manes Guesser
Ilse Maria Beuren

Gerencialmente, dados contábeis em moeda de poder
de compra constante / 32
José Luiz Ferreira de Assis

Gestão de risco bancário: acordo de Basileia / 38
Milanez Silva de Souza
Rubens Famá

Contabilidade Vista & Revista. v. 1 - n. 1 - 1989-

Belo Horizonte: Departamento de Ciências Contábeis, Faculdade
de Ciências Econômicas, UFMG.

Trimestral
Contabilidade-periódicos.

CDU 657(051)
CDD 657