

DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES – UM MODELO CONTÁBIL PARA REGULAÇÃO DE TARIFAS PÚBLICAS

Maurício Melo Dolabella

Mestre em Ciências Contábeis pela FEA/USP
e Professor Assistente do CIC/FACE/UFMG

As recentes privatizações de empresas de serviços públicos (energia, telecomunicações) modificaram o papel de atuação do Estado na economia, onde este deixou de ser o provedor destes serviços para atuar na regulação e fiscalização, através de agências reguladoras. Entre os diferentes aspectos a serem regulados, as tarifas cobrada pelos serviços são importantes, pois estas têm de garantir um equilíbrio econômico-financeiro das empresas concessionárias e, ao mesmo tempo, serem suficientemente baratas para permitir o acesso a estes serviços por uma ampla parte da população.

Neste contexto, o objetivo do presente trabalho é apresentar contribuições teóricas e práticas da Ciência Contábil que podem dar suporte ao processo decisório das agências reguladoras, destacando-se a Demonstração dos Excedentes como um modelo informativo que tem a potencialidade de atender as necessidades de regulação tarifária. Para chegar a tal objetivo, a Demonstração dos Excedentes, que também pode ser considerada como um modelo de Balanço Social, é discutida em termos de suas origens, objetivos, metodologia de elaboração, exemplo hipotético e críticas à metodologia. Por último, o trabalho destaca a necessidade de pesquisas adicionais nesta temática de informações contábeis para regulação tarifária e sugere-se a inclusão das agências reguladoras dentro de um processo público de normatização contábil brasileiro.

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, diferentes países estão passando por profundas transformações econômicas, onde se destaca a mudança do papel do Estado na economia. Após os anos de 1930 e principalmente após a Segunda Guerra Mundial, em muitos países, incluindo o Brasil, os Estados passaram a ser responsáveis pelos investimentos na infraestrutura necessária à produção dos serviços públicos, tais como energia elétrica, telecomunicações, transporte e outros, tendo inclusive estatizado empresas que até aquele momento eram privadas. Porém, recentemente, verificou-se um esgotamento deste modelo de atuação do Estado, uma vez que as condições econômicas de muitas nações impedem que os seus governos possam financiar os investimentos para a expansão e modernização dos serviços públicos, investimentos estes necessários ao desenvolvimento econômico e social de seus povos.

Dentro deste contexto, novas formas de financiamento da exploração dos serviços públicos têm sido colocadas, principalmente através de parcerias do Estado com a iniciativa privada. Estas parcerias têm sido efetuadas através da concessão dos serviços públicos, onde o poder público transfere a uma empresa privada a responsabilidade pela exploração do serviço por tempo determinado e esta é remunerada pelas tarifas. Alguns países, como o Brasil, têm procurado resolver este problema de financiamento da infraestrutura econômica pela transferência de patrimônio público à iniciativa privada, através da privatização

de empresas estatais que já detêm o direito de exploração de uma concessão pública.

Porém, dado a característica de monopólio da exploração de muitos dos serviços públicos (energia, rodovias, saneamento, etc.) é indispensável que o Estado mantenha um controle, não necessariamente pela propriedade das empresas, sobre a qualidade e as tarifas dos serviços, com o objetivo de permitir uma contínua universalização destes serviços, uma remuneração adequada aos agentes econômicos que participam de sua exploração e, ao mesmo tempo, garantir uma maior competitividade para os países, através de menores custos dos serviços de infra-estrutura. Modifica-se assim a presença do Estado na economia, passando de produtor ou prestador de serviços públicos, para regulador e fiscalizador destes, utilizando-se para isto de instituições públicas independentes das empresas concessionárias, instituições estas denominadas de agências reguladoras.

Assim, uma das funções destas agências reguladoras é assegurar que os ganhos econômicos obtidos pelas empresas concessionárias de serviço público beneficiem todos os agentes econômicos envolvidos, dentre eles os investidores e os clientes destes serviços e, para realizar tal função, faz-se necessário que as agências reguladoras tenham à sua disposição as informações contábeis das empresas concessionárias.

Com o intuito de poder contribuir com esta tarefa, mas sem ter a pretensão de esgotar o assunto, o objetivo deste trabalho é identificar, a partir do marco legal brasileiro e da experiência de modelos de regulação tarifária de outros países, a necessidade de uma transparência das informações contábeis das empresas concessionárias de serviços públicos junto às agências reguladoras. Também é objetivo deste trabalho colocar as contribuições teóricas e práticas da ciência contábil sobre evidenciação de resultado econômico de empresas, onde será destacado o modelo da Demonstração dos Excedentes e sua potencialidade para a finalidade da regulação de tarifas públicas.

2 CONCESSÕES PÚBLICAS

Neste capítulo será analisado os aspectos jurídicos das concessões públicas no Brasil, to-

mando-se por referência a Constituição Federal do Brasil (1988) e a legislação que trata das Concessões de Serviços Públicos (Lei nº 8.987 de 13 de fevereiro de 1995).

A Constituição Brasileira define no Art. 175 que:

“Incumbe ao Poder Público, na forma da lei, diretamente ou sob regime de concessão ou permissão, sempre através de licitação, a prestação de serviços públicos.

Parágrafo único: A lei disporá sobre:

I – o regime das empresas concessionárias e permissionárias de serviços públicos, o caráter especial de seu contrato e de sua prorrogação, bem como as condições de caducidade, fiscalização e rescisão de concessões ou permissão;

II – os direitos dos usuários;

III – política tarifária;

IV – a obrigação de manter o serviço adequado.”

Para regulamentar este dispositivo constitucional, a Lei 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, prevê que caberá ao Poder Concedente (União, Estado ou Município) a delegação pela prestação do serviço público, mediante licitação sob concorrência, às empresas jurídicas ou consórcio de empresas que demonstrem capacidade para tal empreitada.

Para fins de implementação desta lei, foram criados no Brasil, através de legislações específicas, diferentes agências reguladoras tais como ANATEL (Agência Nacional de Telecomunicações), ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica), ANP (Agência Nacional do Petróleo) que atuarão, em nome da União (Poder Concedente), na concessão e fiscalização dos serviços públicos que lhe competem.

No regime de concessão de serviços públicos, as empresas concessionárias assumem, por sua conta e risco, a responsabilidade pela prestação do serviço de forma a amortizar e remunerar seus investimentos. As tarifas são recebidas pelas próprias empresas para fazer face aos custos da prestação dos serviços, aos investimentos necessários para sua ampliação e melhorias de qualidade e para remunerar os investidores do empreendimento.

A concessão dos serviços públicos será formalizada mediante contrato e se submeterá à fiscalização por parte do poder concedente. Estes contratos podem ser caracterizados como *contratos reguladores* (Shirley, 1996, p. 6) que definem as relações entre governos e monopólios regulamentados.

Ao passar às empresas concessionárias a responsabilidade pela exploração de determinado serviço público, o Estado deverá assegurar que estes serviços beneficiem a um maior número de usuários, com preços acessíveis pois, conforme coloca o Banco Mundial, “as forças de mercado não eliminam a necessidade de regular preços e lucros para proteger o consumidor” (Johnson *et al.*, 1996).

Para garantir os interesses do consumidor o Art.6º da Lei 8987 estipula que:

“Toda concessão ou permissão pressupõe a prestação de serviço adequado ao pleno atendimento dos usuários, conforme estabelecido nesta Lei, nas normas pertinentes e no respectivo contrato.

§ 1º – Serviço adequado é o que satisfaz as condições de regularidade, continuidade, eficiência, segurança, atualidade, generalidade, cortesia na sua prestação e modicidade das tarifas (grifo nosso)”

Neste sentido, o contrato de concessão deve conter importantes aspectos da relação jurídica entre o Poder Concedente e as Concessionárias, dentre estes, o preço do serviço e os critérios e procedimentos para o reajuste e revisão das tarifas, uma vez que estes critérios irão interferir na modificidade das tarifas. Entretanto, esta modicidade não poderá ser obtida em detrimento de um equilíbrio econômico-financeiro do empreendimento pois, conforme coloca o Art. 9º da referida lei:

“A tarifa do serviço público concedido será fixada pelo preço da proposta vencedora da licitação e preservada pelas regras de revisão prevista nesta Lei, no edital e no contrato.

§ 2º Os contratos poderão prever mecanismos de revisão das tarifas a fim de manter-se o equilíbrio econômico-financeiro.”

Verifica-se assim que a Lei 8.987/95 prevê que os reajustes e as revisões tarifárias devem assegurar o **equilíbrio econômico-financeiro** das concessionárias e, ao mesmo tempo, garantir a **modicidade das tarifas**. Entretanto, esta lei é vaga ao definir estes termos e não estabelecer indicadores que os representem numericamente, fatores estes que devem constar dos contratos assinados entre as empresas concessionárias e os agentes reguladores.

Conforme coloca Johnson *et al.* (1996, p. 109),

“não é necessário enfatizar a posição chave da tarifa no regime de concessão: a um tempo, ela é o instrumento que garante o retorno do capital investido pela concessionária e a variável que define a possibilidade de acesso dos usuários ao serviço prestado”.

Diante disto, para que os contratos firmados entre o poder concedente e as empresas concessionárias sejam bem sucedidos, estes devem prever mecanismos de revisão tarifária que incentive o aumento da produtividade das empresas concessionárias, com o intuito de que este aumento possa beneficiar o retorno dos investimentos, a melhoria na qualidade dos serviços prestados e a redução dos preços cobrados junto aos usuários, assegurando, ao mesmo tempo, o equilíbrio econômico-financeiro do empreendimento.

Neste sentido, faz-se necessário que estes mecanismos de revisão tarifária tenham por base um conjunto de variáveis econômicas e financeiras da empresa e, portanto, contábeis, que permitam o cálculo dos ganhos de produtividade da empresa concessionária e como estes ganhos poderão ser divididos entre os agentes econômicos (financiadores, clientes, trabalhadores, Estado) sem afetar o equilíbrio econômico-financeiro do empreendimento.

3 MODELOS DE REGULAÇÃO TARIFÁRIA E INFORMAÇÃO

Experiências de outros países nos mostram a existência de diferentes modelos de regulação tarifária, dentre eles destacamos: a regulação pelo retorno do investimento (*rate-of-return regulation – RORR*), e a regulação pelo *Price-Cap*.

A regulação pelo retorno do investimento prevê que o reajuste da tarifa será feita de tal forma a garantir determinada taxa de retorno aos investimentos. Este mecanismo tem a desvantagem de não incentivar a eficiência da empresa, uma vez que esta terá os aumentos de custos repassados para os seus preços. Além disto, nos casos onde a revisão tarifária não é feita periodicamente, os ganhos econômicos que vão sendo obtidos com a redução dos custos não são repassados às tarifas, aumentando assim os lucros do empreendimento.

Adotada principalmente nos Estados Unidos, a regulação pelo retorno sobre investimento vem sofrendo muitas críticas nos últimos anos, o que tem levado pesquisadores a pensarem em novas formas de regulação (ver Crew, 1994; Blackmon, Glenn, 1994).

A regulação tarifária, pelo modelo *Price-Cap*, prevê que a tarifa não poderá subir, durante um determinado período, mais que o índice geral de preços, descontado um fator de produtividade. A fórmula deste modelo é expressa por:

$$IRT = IGP - X$$

onde: IRT – índice de reajuste da tarifa;

IGP – índice geral de preços;

X – fator de produtividade previsto.

A introdução do *fator X* visa estimular a empresa a obter ganhos de produtividade, sendo que os ganhos superiores a este fator poderiam ser por ela apropriados.

O modelo *Price-Cap* foi adotado principalmente na Inglaterra, a partir da privatização do setor elétrico naquele país nos anos 80. No Brasil, este modelo é aplicado aos contratos de concessão das empresas de telecomunicações, onde foi arbitrado o fator X até o ano de 2005.

Na Inglaterra este modelo tarifário tem sofrido algumas críticas, principalmente pelo fato de que os baixos valores determinados para o *fator X* (em alguns casos até mesmo negativos) não têm levado a redução dos preços dos serviços mas, por outro lado, têm contribuído para aumentar o ganho dos acionistas das empresas privatizadas.

Segundo pesquisa de Eduardo de Sá (1995, p. 139),

“em verdade, a decisão do fator de produtividade X é menos técnica do que política, no sentido de que o regulador tem de satisfazer razoavelmente todos os agentes, ou seja, os acionistas, os empregados das utilitárias, o governo, os consumidores e os grupos ambientais.”

Além disto, ainda segundo o mesmo autor, um dos fatores que contribui para a ineficiência da regulação tarifária através do modelo *Price-Cap*, é a ausência de padrões contábeis que deveriam ser definidos para facilitar o processo de regulação.

Padrões contábeis são importantes à medida que definem a forma de mensurar e evidenciar as informações econômicas e financeiras contidas nos relatórios contábeis das empresas. Entretanto, deve-se destacar que não existe uma única forma de elaboração das demonstrações contábeis, sendo que estas podem variar de acordo com as necessidades dos diferentes tipos de usuários das informações.

Portanto, entendendo-se que o modelo de regulação tarifária deve incentivar a obtenção de ganhos de produtividade pela empresa e que estes ganhos possam ser, ao longo do tempo, distribuídos para os agentes econômicos envolvidos no processo de exploração dos serviços públicos, é necessário que o contrato de concessão determine os critérios ou indicadores de avaliação do desempenho econômico e financeiro das empresas que servirão de base para os reajustes e revisões das tarifas. Além disto que as **informações contábeis**, necessárias ao cálculo destes indicadores, estejam disponíveis à fiscalização por parte dos órgãos reguladores.

Deve-se ressaltar que, conforme coloca Shirley (1996),

“os contratos que criam uma vinculação forte entre as partes – com a inclusão de mecanismos efetivos para lidar com os problemas de informação, recompensas e penalidades e compromissos – têm maior probabilidade de melhorar efetivamente o desempenho das empresas do que os contratos mais frouxos.”

Portanto, sabendo-se que a eficácia do processo de regulação tarifária depende de informações contábeis adequadas, faz-se necessário

analisar as contribuições teóricas e práticas da Ciência Contábil, com o intuito de se definir um processo de transparência de informações contábeis por parte das empresas concessionárias de serviços públicos junto às agências reguladoras destes serviços.

4 CONTABILIDADE – CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS

A Contabilidade é um conhecimento científico (ciência social aplicada) que tem por objeto de estudo o patrimônio de uma entidade e por objetivo fornecer informações, sejam estas de natureza econômica, financeira, física ou de produtividade, a diferentes usuários, tais como a administração das empresas, o Estado (incluindo aí as agências reguladoras), os acionistas e financiadores, os trabalhadores e outros.

Existem diferentes abordagens teóricas que procuram explicar o papel exercido pelo conhecimento contábil ao estudar o patrimônio das entidades (empresas) e ao fornecer informações sobre este patrimônio à sociedade. Dentre estas abordagens destaca-se, para a finalidade deste trabalho, as abordagens da teoria da comunicação, sociológica (Hendriksen, 1970; Iudícibus, 1989) e a abordagem regulacionista.

Analisando a Contabilidade a partir da Teoria da Comunicação (ou abordagem sistêmica), o objetivo da contabilidade é identificar, mensurar e comunicar informações econômicas e financeiras para suportar decisões adequadas por parte dos usuários destas informações.

Esta abordagem analisa o processo de produção de informações contábeis a partir das necessidades dos usuários, cabendo identificar qual o usuário da informação e quais são seus objetivos, de forma que o modelo de informação contábil desenvolvido possa atender às necessidades de decisão de cada usuário.

Na abordagem sociológica a contabilidade tem o objetivo de prestar informações para permitir uma avaliação dos impactos das empresas na sociedade.

“É uma abordagem do tipo bem-estar social (welfare), no sentido de que os procedimentos contábeis e os relatórios emanados da Contabilidade deveriam atender a finalidades sociais mais amplas, inclusive relatar adequadamente ao pú-

blico informações sobre a amplitude e a utilização dos poderes das grandes companhias” (Iudícibus, 1989, p. 22).

Apesar de não ter sido colocada como uma abordagem teórica diferenciada, denominamos de abordagem regulacionista à abordagem, exposta pelo Professor Eliseu Martins no XIV Congresso Mundial de Contadores, que estuda o papel da informação contábil na regulação de contratos sociais, formais ou informais, entre as organizações e os diferentes agentes econômicos que com elas mantêm algum tipo de relação econômica.

Conforme coloca Martins (1992, p. 6),

“uma das mais fortes características da Contabilidade e do seu Profissional é a de estar presente nas mensurações de desempenho, nos controles e nas avaliações decorrentes destes contratos. Daí sempre presente, no seu trabalho, a característica de ser demandado por interesses opostos e ser responsável pela medição do efetivamente realizado, o que leva a um papel importante na avaliação de desempenho e no controle exercitados por contratantes e contratados.”

Aplicando-se estas abordagens teóricas à problemática da regulação tarifária, pode-se definir, dentro de uma abordagem dedutivo-normativa, três princípios ao processo de desenvolvimento dos modelos de informações contábeis das empresas concessionárias.

- a) o modelo de informação contábil das empresas concessionárias deve permitir que o órgão regulador, enquanto usuário deste modelo; tome decisões “adequadas” quando da revisão das tarifas (abordagem da teoria da comunicação);
- b) o modelo de informação contábil das empresas concessionárias deve permitir uma avaliação global do desempenho econômico e como este desempenho afetou os diferentes agentes econômicos, tais como usuários dos serviços, investidores, Estado, trabalhadores e fornecedores (abordagem sociológica);
- c) o modelo de informação contábil das empresas concessionárias deve permitir a regulação dos interesses entre os agentes

econômicos, principalmente o equilíbrio econômico-financeiro, de forma a garantir a continuidade da prestação dos serviços e a remuneração dos acionistas e o interesse dos usuários destes serviços no pagamento de tarifas módicas (abordagem regulacionista).

5 MODELOS CONTÁBEIS DE RESULTADO ECONÔMICO

Entre os diferentes modelos de informação contábil, existem aqueles que demonstram periodicamente o resultado econômico das empresas. Entretanto, o conceito de resultado a ser apresentado nas demonstrações contábeis depende, dentre outros fatores, de se definir quais os agentes econômicos beneficiados pelo resultado, quais os objetivos de evidenciação deste resultado nas demonstrações contábeis e quais são os objetivos dos usuários destas demonstrações (Hendriksen, 1970).

Dentre as demonstrações contábeis que procuram evidenciar o resultado econômico da empresa, pode-se citar a Demonstração de Lucros, a Demonstração do Valor Adicionado e a Demonstração dos Excedentes, sendo esta última objeto deste trabalho.

Se considerarmos que os agentes econômicos beneficiados pelo resultado da empresa são unicamente os acionistas e que o objetivo de evidenciação das informações é atender às necessidades de decisão de investidores da empresa, a Demonstração de Resultado do Exercício (conforme estipulado na Lei 6404/76) pode ser considerado um modelo de informação adequado para mensurar o resultado econômico da empresa.

Por sua vez, o modelo da Demonstração do Valor Adicionado considera como resultado o montante de renda gerada por uma empresa em determinado período e evidencia como esta renda foi distribuída entre trabalhadores, acionistas, Estado e financiadores externos. Pela sua estrutura, a Demonstração do Valor Adicionado tem a potencialidade de atender às necessidade de informações de diferentes atores sociais, seja o Estado, os trabalhadores, os acionistas e outros.

Com a elaboração da Demonstração do Valor Adicionado e outras informações adicionais é possível se calcular a produtividade da empresa

pelo modelo da Produtividade Total dos Fatores (Moreira, 1991) e, desta forma, permite-se analisar a evolução do aumento da remuneração do capital e do trabalho face aos aumentos de produtividade obtidos.

Entretanto, estes dois modelos contábeis de apuração do resultado econômico das empresas, Demonstração de Resultado do Exercício e Demonstração do Valor Adicionado, não permitem identificar quais foram os ganhos de produtividade da empresa e a forma pela qual estes são distribuídos entre os diferentes agentes econômicos, incluindo-se nestes não apenas os acionistas e trabalhadores mas também os clientes e fornecedores.

Por isto, pode-se afirmar que estes modelos são limitados para suportar o processo decisório dos órgãos reguladores, uma vez que estes órgãos devem ter o objetivo de, quando da revisão tarifária, assegurar o equilíbrio econômico-financeiro do empreendimento e a existência de tarifas módicas. Neste sentido, uma outra demonstração contábil, que evidencie o resultado econômico das empresas e a distribuição destes entre os agentes econômicos, se faz necessária.

6 DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES: ORIGENS E OBJETIVOS

Após a Segunda Guerra Mundial, principalmente a partir da década de 50, pesquisadores de diferentes países desenvolveram estudos sobre mensuração da produtividade.

Segundo Moreira (1991), nos Estados Unidos os estudos de Robert Solow e John Kendrick permitiram o cálculo da produtividade a partir da metodologia denominada de Produtividade Total dos Fatores, metodologia esta que, conforme já salientado, depende do cálculo do valor adicionado.

Na França desenvolveu-se a metodologia de cálculo da produtividade denominada de Demonstração dos Excedentes (*Comptes de Surplus*). Esta metodologia teve por origem os estudos de produtividade global dos fatores, efetuados por André Vincent e os estudos, conduzidos principalmente por Pierre Massé, que relacionavam o desempenho das empresas com a remuneração dos diversos fatores de produção e com o preço dos produtos cobrados dos clientes.

Esta metodologia de apuração e demonstração do resultado econômico das empresa foi inicialmente aplicada à empresa estatal de eletricidade (*Electricité de France - EDF*) em 1964 e, posteriormente, aplicada a outras empresas públicas, tais como a empresa ferroviária (SNCF) e a empresa de gás (GDF). Além disto, a Demonstração dos Excedentes fora objeto de estudo e publicações por parte do CERC (*Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts*).

Paralelamente, universidades e grandes escolas francesas passaram a adotar a Demonstração de Excedentes em seus currículos escolares, fato este que propiciou reflexões teóricas em teses acadêmicas e aplicações práticas por parte dos alunos nas empresas, quando da realização de seus estágios.

Também foram realizados estudos pelo INSEE (*Institut Nationale de Statistiques et Études Economiques*) com o objetivo de permitir uma adaptação da Demonstração dos Excedentes à análise macroeconômica, englobando os setores econômicos e não apenas uma única empresa (Templé, 1971).

O método dos excedentes parte da premissa de que, do ponto de vista econômico, as organizações empresariais revestem-se de dois aspectos:

- de um lado a empresa transforma os recursos que adquire em bens ou serviços para atender às necessidades do homem ou de outras empresas. Neste processo de transformação a empresa procura agregar o maior valor possível aos bens produzidos com o menor consumo possível de recursos (materiais, serviços, energia);
- por outro lado, a empresa distribui o montante dos recursos econômicos obtidos nesta transformação entre os diferentes agentes que direta ou indiretamente contribuem para execução da atividade econômica, tais como os clientes, os fornecedores, os trabalhadores, os acionistas ou proprietários e o Estado.

Segundo Breil (1977, p. 7),

"a evolução da maneira como se opera a transformação de bens e serviços em outros bens e serviços pode ser analisado em termos de desempenho econômico realizado pela empresa. Este desempenho, bom ou ruim, tem por contrapartida uma

evolução mais ou menos favorável do preço dos produtos fabricados pela empresa e dos rendimentos ligados diretamente à gestão desta empresa (salários dos trabalhadores, remuneração do capital, rendimento dos fornecedores, etc.)."

Conforme colodo, para se analisar quantitativamente o desempenho econômico empresarial pode-se recorrer a diferentes conceitos evidenciados em demonstrações contábeis, tais como o lucro ou valor adicionado.

Entretanto, estes conceitos são parciais, uma vez que, ao se analisar apenas o lucro da empresa, negligencia-se os benefícios obtidos pelos seus trabalhadores e clientes. Duas empresas do mesmo setor econômico podem ter a mesma taxa de rentabilidade, mas aquela que conseguir aumentar os salários de seus trabalhadores e/ou diminuir os preços de seus produtos seria a que, de um ponto de vista mais abrangente, teve o melhor desempenho econômico.

A noção do valor adicionado (ou valor agregado) é mais ampla que a noção de lucro, uma vez que leva em consideração a remuneração de outros fatores de produção. Porém a demonstração do valor adicionado não permite analisar se o aumento do valor adicionado, em um determinado período, fora obtido através de uma maior quantidade de produtos vendidos ou através de aumento nos preços cobrados junto aos clientes da empresa e/ou um pagamento menor pelo preço dos insumos adquiridos de terceiros.

Portanto, para analisar o desempenho econômico das empresas sobre a sociedade, faz-se necessário considerar todos os fatores que direta ou indiretamente contribuem na atividade econômica da empresa, sem omitir os clientes entre os atores sociais que podem se beneficiar da melhoria de seu desempenho.

Neste sentido, a Demonstração dos Excedentes tem o objetivo de (Houéry, 1977, p. 5):

"a) estudar a evolução do desempenho econômico das empresas;

b) analisar as modalidades de distribuição dos ganhos correspondentes entre as diversas partes interessadas (trabalho, capital, clientes ...)."

e, por isto, verifica-se que este modelo de evidênciação do resultado econômico das empresa tem a

potencialidade de dar suporte ao processo de regulação de tarifas públicas.

7 METODOLOGIA DE ELABORAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES

A metodologia para elaboração da Demonstração dos Excedentes, conforme desenvolvido por ANDRÉ VINCENT, adota o princípio de que cada item de receita e despesa da empresa pode ser decomposto em preço e quantidade, conforme segue abaixo.

$$LC = \sum_{\text{produtos}} (p \times P) - \sum_{\text{fatores}} (f \times F) \quad (1)$$

onde: LC – Lucro contábil.

- p – Preço de venda unitário de cada produto vendido pela empresa.
- P – Quantidade física de produtos vendidos.
- f – Preço unitário de cada fator (ou recurso)
- F – Quantidade física dos fatores contidos nos produtos vendidos.

Partindo deste princípio, a metodologia dos excedentes vai relacionar o comportamento dos valores monetários e quantitativos expressos na equação acima, entre dois períodos consecutivos, seguindo as seguintes etapas (Maître, 1976):

1ª Etapa

Inicialmente elimina-se dos valores monetários utilizados na metodologia a influência da variação de preços. Para isto utiliza-se valores monetários expressos em moeda de mesmo poder aquisitivo, deflacionando-se os valores monetários do segundo período analisado ou inflacionando-se os valores do período inicial, tomando-se por base a variação do índice geral de preços da economia.

2ª Etapa

Considerando o lucro contábil como a remuneração de um fator de produção (capital) a equação acima passa a ser expressa da seguinte forma:

$$\sum_{\text{produtos}} (p \times P) = \sum_{\text{fatores}} (f \times F) \quad (2)$$

Para alguns autores (Maître, 1976; Lemaire, 1977; Houéry, 1977), melhor seria considerar os lucros (distribuídos ou não), os juros e os impostos separadamente dos fatores de produção, uma vez que estes itens não possuem uma expressão quantitativa de preços e de quantidade como os outros fatores de produção (matérias-primas, salários, energia, etc.).

Entretanto, Vincent (1971) prefere considerar estes elementos (lucro, juros, impostos e depreciação) como fatores de produção e para decompor os seus respectivos montantes em “preço” e “quantidade” propõe as seguintes soluções:

a) Lucro

Ao contrário de matérias-primas e outros fatores, não é possível atribuir ao lucro um preço unitário e uma quantidade física. Entretanto, pode-se recorrer a analogias, adotando-se convenções. No lugar de quantidade e preço, a decomposição do lucro se faz mediante uma base de cálculo, no caso o capital próprio (patrimônio líquido da empresa), representando a “quantidade” de recursos próprios disponíveis durante o período e, uma taxa de rentabilidade do capital (lucro líquido/patrimônio líquido), representando o “preço” dos recursos próprios no período analisado.

b) Juros

Assim como no caso dos lucros, para se decompor os juros em “volume e preço”, utiliza-se como base de quantificação do volume o montante de capitais de terceiros, representado pelos empréstimos e financiamentos bancários, e uma taxa, no caso a taxa de juros, representando o preço dos recursos financeiros captados.

c) Impostos

Em teoria o volume dos impostos deveria ser a contrapartida dos serviços prestados pelo Estado às empresas, entretanto, é impossível a mensuração direta destes serviços. Uma idéia colocada pelo CERC seria tomar como indicador grosseiro do volume de serviços prestados pelo Estado um índice fornecido pela Contabilidade Nacional (FRANÇA), índice este que seria utilizado por todas as empresas. Entretanto, esta

abordagem não leva em consideração as necessidades específicas de cada empresa por serviços públicos. Além disto, é mais prudente admitir que os impostos são pagamentos sem contrapartida direta.

Porém, considerando que os impostos são pagos sem contrapartida direta de serviços pelos Estado, e que existem diferentes fatos geradores dos impostos (renda, circulação de mercadorias, etc.), faz-se necessário utilizar bases de dissociação em “quantidade” e “preços” diferenciada para cada tipo de imposto.

Por exemplo, no caso do imposto sobre renda a “quantidade” e “preço” seriam, respectivamente, representados pelo montante do lucro tributável no período e pela alíquota de taxaço. No caso dos impostos sobre vendas, a “quantidade” seria representada pelo volume de vendas ou volume do valor adicionado e o “preço” pela alíquota de taxaço.

d) Depreciação

A depreciação deve representar a perda do valor econômico de um ativo. Por analogia ao tratamento dado ao lucro e às despesas financeiras, a depreciação pode ser dividida em “quantidade e preço”, onde a quantidade é representada pelo montante dos ativos depreciáveis e o preço representado pela taxa de depreciação destes ativos

3ª Etapa

Tendo os valores de dois períodos consecutivos (t_0 e t_1), a metodologia dos excedentes analisa as diferenças entre os produtos e os fatores conforme segue abaixo:

$$\sum_{\text{produtos}} (p_1 P_1 - p_0 P_0) = \sum_{\text{fatores}} (f_1 F_1 - f_0 F_0) \quad (3)$$

4ª Etapa

Posteriormente, estas diferenças entre os dois períodos, do valor total dos produtos e do valor total dos fatores, são decompostas em duas variações: variação dos preços e variação das quantidades (ou volume).

$$\begin{aligned} \sum_{\text{produtos}} (p_1 - p_0) P_1 + \sum p_0 (P_1 - P_0) &= \quad (4) \\ &= \sum_{\text{fatores}} (f_1 - f_0) F_1 + \sum f_0 (F_1 - F_0) \end{aligned}$$

onde: $(p_1 - p_0) P_1$ → variação de preços dos produtos;

$p_0 (P_1 - P_0)$ → variação da quantidade de produtos;

$(f_1 - f_0) F_1$ → variação de preços dos fatores;

$f_0 (F_1 - F_0)$ → variação da quantidade de fatores.

Levando-se em consideração que os preços já foram estabelecidos em moeda de mesmo poder de compra (cf. 1ª etapa), as variações de preços devem-se exclusivamente às condições de mercado de compra de matéria-prima, à política de preço da empresa e à sua política de remuneração.

5ª Etapa

Na quinta etapa a metodologia dos excedentes procura demonstrar a distinção e interdependência entre a criação de valor entre os dois períodos e sua distribuição para os diferentes agentes econômicos. Para isto a equação acima é remodelada da seguinte forma:

$$\begin{aligned} \sum_{\text{produtos}} p_0 (P_1 - P_0) - \sum_{\text{fatores}} f_0 (F_1 - F_0) &= \quad (5) \\ - \sum_{\text{produtos}} (p_1 - p_0) P_1 + \sum_{\text{fatores}} (f_1 - f_0) F_1 \end{aligned}$$

O primeiro membro da equação acima (variação da quantidade de produtos – variação da quantidade de fatores mensurados aos preços do primeiro ano) mensura o excedente de produtos vendidos sobre o volume de fatores consumidos para produzi-los. Este valor representa o excedente econômico criado entre os dois períodos graças ao desempenho interno da empresa e é denominado de Excedente de Produtividade Global (S) podendo ser calculado separadamente da seguinte forma:

$$S = \sum p_0 (P_1 - P_0) - \sum f_0 (F_1 - F_0) \quad (6)$$

Por sua vez, o segundo membro da equação (variação de preço dos produtos - variação de preço dos fatores, tomando-se por base a quantidade de fatores do segundo ano) evidencia como a empresa repartiu esta renda criada entre os agentes econômicos que fornecem os respectivos fatores de produção a saber:

- os consumidores: pelo aumento/diminuição do preço de venda dos produtos ($p_1 < p_0$);
- os trabalhadores: pelo aumento/diminuição dos salários;
- os financiadores: pela aumento/diminuição da taxa de juros;
- os proprietários do capital produtivo: pelo aumento/diminuição dos aluguéis, dividendos ou lucros não distribuídos;
- os fornecedores: pelo aumento/diminuição do preço de compra dos seus insumos;
- o Estado: pelo aumento/diminuição dos impostos pagos.

Enquanto o primeiro membro da Equação 5, excedentes de produtividade global (S), depende da racionalidade técnica, o segundo membro depende da "competição econômica" entre os agentes econômicos.

6ª Etapa

Pode acontecer que alguns agentes econômicos, ao invés de obterem um benefício econômico durante o ano, tenham na verdade uma "perda". Por exemplo, para os clientes, quando da alta de preços dos produtos vendidos pela empresa; para os fornecedores, quando de uma queda do preço pelos bens e serviços fornecidos; aos proprietários, por uma queda na taxa de remuneração do capital investido, etc.

As perdas suportadas pelos agentes econômicos se revertem em ganhos para a empresa, ganhos estes que na bibliografia da metodologia dos excedentes foram denominados de "heranças" (*héritages*). Portanto, o total de excedentes econômicos a serem distribuídos no período é a soma do excedente de produtividade global (S) e das "heranças" ou ganhos obtidos junto aos agen-

tes econômicos que tiveram uma queda real de suas remunerações conforme expresso na equação abaixo:

$$\begin{array}{l} \text{Excedentes} \\ \text{Produtividade} \\ \text{Global} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Outros} \\ \text{Excedentes} \\ \text{("heranças")} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Excedentes} \\ \text{Distribuídos} \end{array} \quad (7)$$

A partir desta metodologia, pode-se evidenciar, através de uma demonstração contábil (Demonstração dos Excedentes), qual foi a origem dos excedentes obtidos pela empresa (produtividade ou outros ganhos) e aplicação destes entre os diferentes atores sociais (trabalho, capital, Estado, clientes, fornecedores, etc.) que direta ou indiretamente contribuem para sua obtenção, conforme segue abaixo:

DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES

ORIGEM DOS EXCEDENTES	DISTRIBUIÇÃO DOS EXCEDENTES
Excedentes de Produtividade	Clientes Fornecedores Estado Trabalhadores
Outros Clientes Fornecedores Trabalhadores Acionistas	Financiadores externos Acionistas Depreciação

7.1 Método Restrito

Entre as principais críticas à implementação do método dos excedentes proposto por André Vincent, conforme desenvolvido acima, a mais repetida é a integração do lucro, juros, depreciação e impostos entre o conjunto de fatores de produção.

Segundo Maître (1976, p. 126), "o volume de lucro" (supondo que esta expressão, assim como o "preço de lucro", possa não ter sentido para os gestores) certamente não mensura a quantidade de capitais próprios consumidos. Pelo contrário, o "volume de lucro" de fato mensura a quantidade de capitais próprios que foram criados durante o período, ou seja, a quantidade de novos fatores criados. Portanto, parece ilógico adicionar ao volume de fatores consumidos o volume de fatores criados.

Para Maître (1976) e Houéry (1977) a tentativa de dividir lucro, juros, depreciação e impostos em volume e preço, possui dificuldades metodológicas e portanto esta tentativa é arbitrária.

Neste sentido, Maître (1976) propõem modificações à metodologia original. Na sua proposta, os elementos financeiros (juros, depreciação e impostos) e o lucro não seriam mais considerados como fatores consumidos e também não seriam mais divididos em quantidade e preço, dando assim origem a seguinte fórmula abaixo (Equação 7). A esta modificação do método original ANDRÉ VINCENT denominou de método de excedentes restrito (*comptes de surplus restreint*), sendo este expresso algebricamente da seguinte forma:

$$\begin{aligned} \sum_{\text{produtos}} p_0 (P_1 - P_0) - \sum_{\text{fatores}} f_0 (F_1 - F_0) &= \quad (8) \\ &= - \sum_{\text{produtos}} (p_1 - p_0) P_1 + \sum_{\text{fatores}} (f_1 - f_0) F_1 + \\ &+ \sum_{\substack{\text{elementos} \\ \text{financeiros}}} (\Phi_1 - \Phi_0) P_1 + \sum_{\text{lucro}} (L_1 - L_0) \end{aligned}$$

onde: $(\Phi_1 - \Phi_0)$ → variação dos “elementos financeiros” (juros, depreciação, impostos).

$(L_1 - L_0)$ → variação do lucro.

Assim, neste *método restrito*, a Demonstração dos Excedentes seria apresentada como segue:

DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES (Método restrito)

ORIGEM DOS EXCEDENTES	DISTRIBUIÇÃO DOS EXCEDENTES
Excedentes de Produtividade	Clientes
Outros	Fornecedores
Clientes	Trabalhadores
Fornecedores	Acionistas
Trabalhadores	Outros (juros, impostos, depreciação)
Acionistas	

Estas duas metodologias apresentam os valores numéricos em termos absolutos. Entretanto

pode-se transformar estes valores em termos de índices, tomando por base a relação dos excedentes de produtividade obtidos, bem como os ganhos (ou perdas) obtidas, com o volume de produção (vendas) no primeiro ano.

7.2 Excedentes de Produtividade Tecnológica e Excedentes de Expansão

Maître (1976) aperfeiçoou a metodologia dos excedentes, separando os ganhos de produtividade, obtidos pela empresa em dado período, em ganhos de produtividade tecnológica e ganhos de expansão. O primeiro seria os ganhos decorrentes da utilização mais eficiente dos fatores de produção e o segundo, ganhos de expansão, decorrem do aumento do volume de atividades da empresa.

8 EXEMPLO HIPOTÉTICO

Para exemplificar o modelo de cálculo dos excedentes, conforme a metodologia originalmente desenvolvida pelo CERC e, portanto, sem os aperfeiçoamentos propostos por Maître (1976), será utilizado aqui dados físicos e monetários de dois períodos consecutivos de uma empresa hipotética.

Salienta-se aqui que, conforme anteriormente colocado, a metodologia da Demonstração dos Excedentes considera como “quantidade” de impostos, depreciação, juros e lucro, respectivamente, a base de cálculo dos impostos, o volume de ativos fixos depreciados, o montante de dívida da empresa e o valor do patrimônio líquido no período. Por sua vez, o “preço” destes fatores são representados, respectivamente, pela alíquota de imposto, pela taxa de depreciação, pela taxa de juros e pela rentabilidade do patrimônio líquido. Para fins de simplificação do exemplo considerou-se como base de cálculo dos impostos o valor das receitas da empresa (Quadro 1 e Quadro 2).

No Quadro 3, aplica-se o primeiro membro da Equação 5 para se poder calcular os excedentes de produtividade obtidos entre os dois períodos.

Pelos resultados apresentados, verifica-se que houve um ganho de produtividade entre os períodos, uma vez que o aumento do volume de vendas (quantitativo) no segundo ano (R\$ 2.700.000) foi superior ao aumento do volume dos fatores produtivos consumidos (R\$ 1.613.500).

Quadro 1
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – 19x1

	Quantidade	Preço (taxa) unitário	Total
Vendas			
Produto A	1.500.000 u	R\$ 10,00/u	15.000.000
Produto B	650.000 u	R\$ 7,00/u	4.550.000
Total			R\$ 19.550.000
(-) Despesas			
Matéria-prima	38.000 t	R\$ 130,00/t	(4.940.000)
Salários e encargos sociais	780.000 h	R\$ 10,00/h	(7.800.000)
Impostos	R\$ 19.550.000	6 %	(1.173.000)
Despesas financeiras	R\$ 20.000.000	10 %	(2.000.000)
Depreciação	R\$ 16.250.000	16 %	(2.600.000)
Lucro			R\$ 1.037.000

Patrimônio Líquido (19x1): R\$ 8.500.000

Taxa de Retorno (19x1): 12,2 %

Quadro 2
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – 19x2

	Quantidade	Preço (taxa) unitário	Total
Vendas			
Produto A	1.700.000 u	R\$ 10,50/u	17.850.000
Produto B	750.000 u	R\$ 6,50/u	4.875.000
Total			R\$ 22.725.000
(-) Despesas			
Matéria-prima	40.000 t	R\$ 135,00/t	(5.400.000)
Salários e Encargos Sociais	850.000 h	R\$ 10,80/h	(9.180.000)
Impostos	R\$ 22.725.000	7,5 %	(1.704.375)
Despesas Financeiras	R\$ 20.000.000	10,5 %	(2.100.000)
Depreciação	R\$ 18.000.000	16,0 %	(2.880.000)
Lucro			R\$ 1.460.625

Patrimônio Líquido (19x2): R\$ 10.000.000

Taxa de Retorno (19x2): 14,60625 %

Quadro 3
CÁLCULO DOS EXCEDENTES DE PRODUTIVIDADE

	Quantidade 19X1 (a)	Quantidade 19X2 (b)	Preço Unit. 19x1 (c)	Total (b-a) x c
Variação do Volume de Produtos				
Produto A	1.500.000 u	1.700.000 u	R\$ 10,00 u	2.000.000
Produto B	650.000 u	750.000 u	R\$ 7,00 u	700.000
Total (A)				R\$ 2.700.000
Variação do Volume de Fatores				
Materiais	38.000 t	40.000 t	R\$ 130,00/t	260.000
Salários e encargos sociais	780.000 h	850.000 h	R\$ 10,00/h	700.000
Impostos	R\$ 19.550.000	R\$ 22.725.000	6,0 %	190.500
Despesas financeiras	R\$ 20.000.000	R\$ 20.000.000	10,0 %	0
Depreciação	R\$ 16.250.000	R\$ 18.000.000	16,0 %	280.000
Lucro	R\$ 8.500.000	R\$ 10.000.000	12,2 %	183.000
Total (B)				R\$ 1.613.500
Excedente de Produtividade (A - B)				R\$ 1.086.500

No quadro 4 é calculado a variação de preço (ou taxa) dos produtos e dos fatores entre os dois períodos, e a influência desta variação sobre o montante dos recursos recebidos pelos fornecedores destes fatores e sobre o montante pago pelos clientes da empresa, conforme determina o segundo membro da Equação 5.

Quadro 4
CÁLCULO DA VARIAÇÃO DE PREÇO DE PRODUTOS E FATORES

	Preço (taxa) 19x1 (a)	Preço (taxa) 19x2 (b)	Quantidade 19x2 (c)	Total (b - a) x c
Variação de preço dos produtos				
Produto A	R\$ 10,00/u	R\$ 10,50/u	1.700.000 u	850.000
Produto B	R\$ 7,00/u	R\$ 6,50/u	750.000 u	(375.000)
Total (C)				R\$ 475.000
Variação de preço (taxa) dos fatores				
Materiais	R\$ 130,00/t	R\$ 135,00/t	40.000 t	200.000
Salários e encargos sociais	R\$ 10,00/h	R\$ 10,80/h	850.000 h	680.000
Impostos	6,0 %	7,5 %	R\$ 22.725.000	340.875
Despesas financeiras	10,0 %	10,5 %	R\$ 20.000.000	100.000
Depreciação	16,0 %	16,0 %	R\$ 18.000.000	0
Lucro	12,2 %	14,6025 %	R\$ 10.000.000	240.625
Total (D)				R\$ 1.561.500
Total de variação de preços (-C + D)				R\$ 1.086.500

Considerando que o Produto A teve um aumento de preços de R\$10,00 para R\$10,50, os clientes deste produto tiveram uma "perda" total no montante de R\$850.000. Por sua vez, os clientes do Produto B foram beneficiados pela redução dos preços no montante total de R\$375.000.

A partir das informações obtidas do Quadro 3 e 4, pode-se elaborar a Demonstração dos Excedentes entre os anos de 19x1 e 19x2 da seguinte forma:

Quadro 5
DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES – 19x1/19x2

ORIGEM DOS EXCEDENTES		DISTRIBUIÇÃO DOS EXCEDENTES	
Excedentes de Produtividade	1.086.500	Clientes – Produto B	375.000
Outros Excedentes		Fornecedores	200.000
Clientes – Produto A	850.000	Empregados	680.000
		Estado	340.875
		Credores financeiros	100.000
		Proprietários	240.625
Total	R\$ 1.936.500	Total	R\$ 1.936.500

9 VANTAGENS DO MÉTODO DOS EXCEDENTES

Em relação aos outros dois modelos contábeis de apuração do resultado econômico (Demonstração de Lucro e Demonstração do Valor Adicionado), o método da Demonstração dos Excedentes apresenta alguns progressos conceituais que podem ser colocados em quatro pontos (Maître, 1976, p. 126) :

- a) reconhece a necessidade de uma dupla análise em valor e em volume;
- b) permite, graças a sua abordagem diferencial entre dois períodos, mensurar explicitamente a evolução obtida a partir de um estado ou período de referência;
- c) realiza a fundamental distinção entre produção e distribuição de riqueza econômica, fenômenos estes que obedecem a leis de natureza diferente;
- d) o método destaca o importante papel da produtividade na criação da riqueza.

Além destas vantagens, Lemaire (1977, p. 19-20) acrescenta algumas vantagens políticas do método dentre elas:

- a) o método dos excedentes, apesar de sua origem microeconômica (pelo menos em sua versão tradicional) também permite, até certo ponto, comparar as empresas de um mesmo ramo ou setor de atividade econômica;
- b) o método dos excedentes permite se conhecer, posteriormente, a distribuição realmente efetuada e, conseqüentemente, favorece a difusão de uma informação econômico-contábil relativamente "neutra";
- c) qualquer que seja sua utilização ideológica é evidente que o conceito de excedentes é mais "social" que o conceito de "maximização dos lucros", uma vez que o ponto de vista dos acionistas ou dirigentes não é, neste método, o mais preponderante.

Para o processo de regulação tarifária, a principal vantagem da Demonstração dos Excedentes é permitir uma análise da evolução dos preços dos serviços públicos, quer em valores absolutos ou através de índices, em função dos ganhos de produtividade que as empresas obtêm ao longo do tempo.

Ao aplicar esta metodologia ao processo de revisões de tarifas públicas, verifica-se que é possível identificar, mensurar e comunicar ganhos econômicos que empresas concessionárias de serviços públicos possam vir a obter, seja por uma produtividade tecnológica ou pela expansão dos serviços públicos, cabendo aos órgãos reguladores assegurar que estes ganhos *também* sejam repassados aos clientes e não incorporados unicamente pelos acionistas e empregados.

Através desta metodologia o órgão regulador também poderá analisar o repasse às tarifas de aumentos ou diminuições de impostos que possam vir a ocorrer durante o período de uma concessão pública. Além disto, deve-se ter em vista que é necessário que os investimentos dos acionistas sejam *razoavelmente* remunerados e, neste sentido, verifica-se que a Demonstração dos Excedentes evidencia quando da produtividade obtida é repassada aos acionistas.

Por isto, percebe-se que pelo método da Demonstração dos Excedentes, cujo objetivo é demonstrar os ganhos econômicos da empresa e a forma pela qual estes são distribuídos entre os agentes econômicos, os eventuais aumentos de tarifas podem ser justificados perante a sociedade, garantindo assim o equilíbrio econômico do empreendimento e a modicidade das tarifas.

10 CRÍTICAS À METODOLOGIA

Desde sua primeira publicação pelo CERC em 1969, a metodologia da Demonstração dos Excedentes vem sofrendo diversas críticas. Algumas delas são dirigidas aos princípios da metodologia e outras às dificuldades ou arbitrariedades na sua implementação, críticas estas que são colocadas por Houéry (1977) e sintetizadas abaixo.

10.1 Quanto aos Princípios

a) Cálculo em termos de diferenciais

Para Houéry, o maior defeito dos excedentes, do ponto de vista dos sindicatos, refere-se ao fato de que a evolução dos ganhos de produtividade e sua distribuição são calculados em função de sua evolução de um ano sobre o outro e não em valores absolutos dentro de cada período. Por consequência, o método de excedentes não permi-

te avaliar ou julgar a estrutura de distribuição da renda das empresas por não levar em consideração a estrutura da distribuição inicial.

b) Medida de Desempenho

Uma segunda crítica à metodologia dos excedentes refere-se à sua pretensão de servir como medida de desempenho das empresas. A metodologia dos excedentes mensura apenas uma parte do desempenho empresarial, ou seja, aquele referente à utilização de uma menor quantidade de fatores para produzir uma maior quantidade de bens ou serviços.

Entretanto, o responsável pela empresa privada deve realizar um outro desempenho que não é mensurado pela produtividade global dos fatores. Na verdade ele deve não apenas utilizar menor quantidade de fatores mas também recorrer àqueles mais baratos. Além disto, para um bom número de empresas, além de vender uma maior quantidade, vender o mais caro possível será considerado como bom desempenho.

c) Cálculo Anual

Conforme apresentado, a metodologia dos excedentes julga apenas os resultados de um exercício em relação ao precedente, não permitindo que se julgue os resultados acumulados ao longo do tempo.

d) Análise da distribuição dos recursos

Segundo Houery (1977), o princípio básico de que o processo produtivo pode ser decomposto em duas etapas relacionadas (geração dos excedentes de produtividade e distribuição destes entre os parceiros econômicos) é falso, pois supõe-se que os ganhos atribuídos aos agentes econômicos devem-se unicamente à produtividade. A evolução dos preços de remuneração dos fatores, assim como o preço de venda dos produtos raramente são consequência direta da gestão, mas sim de fatores externos à empresa.

e) Ponderação das quantidades pelos preços

De acordo com o método preconizado pelo CERC, as variações de preços são ponderadas pelas quantidades do segundo ano, enquanto as variações de quantidades são calculados a preços do primeiro ano. Para Houéry (1977) seria conveniente fazer o inverso, uma vez que o sistema de

preços do segundo ano é mais adaptado ao se mensurar o desempenho do último ano.

10.2 Quanto as dificuldades de implementação

a) Cálculo em moeda constante

Para eliminar as influências da inflação, faz-se necessário aplicar aos preços do segundo ano um deflator que represente a evolução geral dos preços. Entretanto, o deflator proposto refere-se ao índice geral de preços da economia, não refletindo, necessariamente, a perda do poder de compra dos trabalhadores ou à evolução dos preços dos fatores de produção consumidos pela empresa sobre o qual se aplica a metodologia em questão.

b) Preços que não representam preços de mercado

A metodologia pressupõe que os preços dos fatores de produção representam preços de mercado. Porém, isto não ocorre necessariamente, principalmente para as empresas públicas estudadas pelo CERC, que podem se financiar por recursos a taxas de juros inferiores às taxas de mercado ou para empresas que possuem produtos transacionados com empresas coligadas por acordos comerciais.

c) Novos produtos e melhorias na qualidade

A introdução de novos produtos ou melhorias na qualidade de produtos existentes coloca uma dificuldade prática para a implementação da metodologia dos excedentes, pois esta repousa sobre a hipótese de que cada produto é vendido nos dois períodos com as mesmas características.

d) Fatores indiretos de produção

Apesar das despesas financeiras, da depreciação, dos impostos e das taxas poderem ser considerados "remuneração" de fatores de produção (financiamentos, capital fixo, governo), estes não exercem um papel comparável às compras de bens e serviços e, portanto, é arbitrário se considerar os valores de empréstimos e capital fixo como a base quantitativa de volume e a taxa de juros ou de amortização como o preço destes recursos.

Estas e outras críticas à metodologia dos excedentes devem ser analisadas e, por isto, faz-se

necessário pesquisar como estas foram refutadas e como os problemas levantados foram resolvidos na prática das empresas que adotaram esta metodologia.

11 CONCLUSÃO

A reforma e modernização dos Estados requer profundas transformações das instituições. A transferência pela exploração dos serviços públicos às empresas privadas não quer dizer que o Estado deva deixar às forças de mercado a responsabilidade pela regulação dos preços destes serviços, uma vez que muitos destes são monopólios naturais. Portanto, caberá aos governos, através das agências reguladoras, atuarem com eficiência e eficácia de modo a garantir tarifas públicas cada vez mais baratas.

Para tal finalidade, faz-se necessário que estas agências estejam preparadas com instrumentos científicos e tecnológicos que lhes permitam assegurar que todos os atores sociais envolvidos na exploração dos serviços públicos, principalmente os consumidores, sejam beneficiados pelos ganhos de produtividade obtidos pelas empresas concessionárias.

Dentre estes instrumentos científicos e tecnológicos, verifica-se que a Ciência Contábil e a Demonstração dos Excedentes podem dar grandes contribuições. Porém, ainda é necessário que sejam efetuadas novas pesquisas neste tema, com o intuito de analisar as experiências estrangeiras, principalmente das empresas estatais francesas na utilização da metodologia exposta e também analisar os aperfeiçoamentos que esta metodologia, ou outros modelos de regulação tarifária, possam ter sofrido nos últimos anos.

Além disto, tendo em vista as experiências recentes do processo brasileiro de privatização faz-se necessário que este tipo de problemática (informações para regulação de tarifas públicas) seja colocado como tema de trabalho para o Grupo de Experts em Padrões de Contabilidade da Organização das Nações Unidas (ISAR), uma vez que muitas das empresas públicas privatizadas nos países em desenvolvimento têm sido adquiridas por empresas multinacionais, ou seja, por empresas cujo poder de gestão se situa fora das fronteiras nacionais destes países.

Por último, deve-se salientar que, embora seja um instrumento tecnológico, a elaboração e

utilização da Demonstração dos Excedentes, assim como de outros padrões de contabilidade, é uma decisão de natureza política, pois a disponibilidade de informações das empresas concessionárias aumentará o poder de ação dos órgãos reguladores que devem defender o interesse econômico dos usuários destes serviços em pagar os menores preços possíveis. Neste sentido, acreditamos que as agências reguladoras recém criadas no Brasil (ANEEL, ANATEL, ANP) devem participar, juntamente com outras instituições governamentais, privadas e civis, do processo de normatização contábil brasileiro, tendo em vista a extensão dos *interesses públicos* que são afetados pelas normas e padrões contábeis.

12 BIBLIOGRAFIA

- BLACKMON, G. *Incentive regulation and the regulation of incentives*. Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers, 1994.
- BLANCHET, L. A. *Concessão e permissão de serviços públicos – comentários à Lei 8987 de 13 de fevereiro de 1995 e à lei 9074 de 07 de julho de 1995*. Curitiba: Juruá Editores, 1995.
- BOITEUX, M. Introduction à la p.g.f. *Revue Française de Gestion*, Paris, n. 11, p. 29-33, Sep/Oct, 1977.
- BREIL, J. Un nouvel outil de gestion: les comptes de surplus. *Revue Française de Gestion*, Paris, n. 10, p. 7-17, jul./ago., 1977.
- BURLAUD, A., DAHAN, L. Global productivity surplus accounts. *The International Journal of Accounting*, Illinois, v. 21, n. 1, p. 159-169, Fall, 1985.
- CREW, M. A. (Ed.). *Incentive regulation for public utilities*. Kluwer Academic Publishers, Norwell, Massachusetts, 1994.
- HENDRIKSEN, E. *Accounting theory*. Homewood, Richard Irwin, 1970.
- HOUÉRY, N. *Mésurer la productivité: les comptes de surplus – um método de repartition des ressources*. Paris: Dunod, 1977.
- IUDÍCIBUS, S. *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Ed. Atlas, 1989.
- JOHNSON, B. B. *et al. Serviços públicos no Brasil: mudanças e perspectivas*. São Paulo: Editora Edgard Blücher Ltda, 1996.
- LEMAIRE, B. Comptes de surplus et économie de transition. *Revue Française de Gestion*, Paris, n.11, p. 18-24, Sep/Oct, 1977.
- MAÎTRE, P. Application du modèle de surplus dans les entreprises – surplus de productivité et surplus d'expansion. *Revue Economique*, p. 122-141, 1976.
- . *Reflexions sur la mesure comptable du profit*. Cergy-Pontoise: ESSEC, 1979 (mimeo).
- MARTINS, Eliseu. O papel da profissão na regulação dos contratos. *Revista Brasileira de Contabilidade*. Rio de Janeiro, n. 21, v. 80, p. 64-69, jan. 1992.
- MOREIRA, D. A. *Medida de produtividade na empresa moderna*. São Paulo: Pioneira, 1991.
- PERRIN, J. Comptes de surplus – pour un nouveau tableau de bord de l'entreprise. *Revue Française de Gestion*. Paris: n. 11, p. 35-40, set/oct, 1977.
- PRADO, M. Concessão pública: um empreendimento comercial. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro: v. 3, n. 5, p. 105-126, jun. 1996.
- SÁ, E. K. A privatização do setor elétrico na Inglaterra e reflexões para o caso brasileiro. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 3, p. 127-150, jun. 1995.
- SHIRLEY, M. M. Contratos empresariais: um caminho para a reforma? *Finanças e Desenvolvimento*. Fundo Monetário Internacional, set. 1996.
- SOUZA, R. A., MOREIRA, T. Reflexões sobre a concessão de serviços públicos. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 4, p. 39-54, dez. 1995.
- TEMPLÉ, P. Lá méthode des surplus – un essai d'application aux comptes des entreprises (1959-1967). *Économie et Statistique*, n. 29, p. 33-50, dez. 1971.
- VINCENT, A. L. De la comptabilité nationale aux calculs de productivité. *Études et Conjuncture*, Paris, n. 8, p. 750-759, ago. 1958.
- . La mesure de la productivité à échelle de la nation et des branches d'activité.. *Études et Conjuncture*, n. 8, ago. 1961.