

INFLAÇÃO – VILÃ OU ALIADA NOS RESULTADOS FINANCEIROS DAS EMPRESAS.

Claudia Carrano Almeida – davidv@fatecnet.ufsm.br

David V. de Oliveira – davidv@fatecnet.ufsm.br

Helga H. S. Perlin – helgaperlin@zipmail.com.br

PPGEP- Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção

UFSM – Universidade Federal de Santa Maria - RS

Rua Jorge Pedro Abelin, 432 / 101

Nossa Sra. de Lourdes – Santa Maria – RS - CEP: 97050-390

Tel: (55) 222-6122

***Resumo.** Este trabalho tem por objetivo a análise e interpretação dos efeitos gerados pela alta inflação nos custos diretos das empresas. Através de simulações, envolvendo matéria-prima e insumos, custos fixos e variáveis, procura-se demonstrar a necessidade de acompanhamento financeiro efetivo por parte das empresas, de maneira a reconhecer as restrições ou oportunidades que se apresentam no cenário inflacionário. Como procura-se demonstrar, embora muito se fale dos malefícios da inflação, há situações em que se pode obter ganhos não-operacionais relevantes. A apuração de lucros ou perdas deve basear-se em uma série de informações que levem em consideração prazos para pagamento negociados, taxas de juros cobrados e pagos pelas instituições financeiras.*

Palavras-Chave: Contabilidade, Inflação, Finanças, Empresas.

1. INTRODUÇÃO

A medição do lucro durante os períodos de inflação tem sido um assunto pertinente à contabilidade por muitos anos. A inflação desde a Primeira Guerra Mundial; a deflação e depressão dos anos 30, a inflação após a Segunda Guerra Mundial e a situação inflacionária da atualidade em muitos países, fizeram com que as empresas reformulassem a suposição contábil de unidade monetária estável. Poucos são os anos em que a inflação não tem distorcido significativamente os resultados contábeis preparados de acordo com os procedimentos geralmente aceitos.

Tão perturbadoras quanto às variações de preços, para a Contabilidade, têm sido certas tentativas parciais de resolver o problema. Este recai na natureza dos que precisam ser enfrentados com decisão, determinação e detalhe. (Iudícibus, 1987)

Assim que a empresa se torne internacional em esfera de ação, com subsidiárias em vários países, a probabilidade de necessitar de um sistema contábil capaz de suprir informações estratégicas durante os períodos de inflação aumentará significativamente. Com a globalização, mesmo as empresas em que a matriz está em país estável, sem grandes oscilações na inflação, hoje se preocupam com os problemas resultantes da inflação em outros países do mundo.

A empresa que tenta medir o lucro pela mudança no nível dos preços defronta-se com dois problemas. Um é o ajustamento de todos os rendimentos e despesas do mesmo poder de compra para chegar a uma medida de lucro operacional relativamente não-distorcida pela inflação. O segundo problema é calcular o ganho ou perda de ser devedor ou credor.

Os efeitos gerais da inflação nas condições financeiras dos indivíduos, como a perda do poder de compra experimentado no Brasil nos últimos trinta anos, são bem conhecidos. Porém esses efeitos ainda precisam ser melhor analisados pela contabilidade das empresas, de maneira a possibilitar, através do uso das ferramentas teóricas disponíveis, a redução e controle de seu impacto; ou, até mesmo, valer-se das oportunidades geradas.

Este trabalho tem por objetivo, a análise e interpretação dos efeitos gerados pela alta inflação nos custos diretos das empresas. Através de simulações, envolvendo matéria-prima e insumos, custos fixos e variáveis, procura-se demonstrar a necessidade de acompanhamento financeiro efetivo por parte das empresas, de maneira a reconhecer as restrições ou oportunidades que se apresentam no cenário inflacionário. Como procura-se demonstrar, embora muito se fale dos malefícios da inflação, há situações em que se pode obter ganhos não-operacionais relevantes. A apuração de lucros ou perdas deve basear-se em uma série de informações que levem em consideração prazos para pagamento negociados, taxas de juros cobrados e pagos pelas instituições financeiras.

2. A INFLAÇÃO, OS CUSTOS E O PLANEJAMENTO

Embora a empresa possa não ter o controle sobre a inflação, ela deve estar consciente da possibilidade da mudança de preços e planejar suas atividades de acordo. Do ponto de vista do planejamento estratégico e da tomada de decisão, a empresa deve estar informada dos valores correntes dos recursos de que é responsável. Para a avaliação do desempenho da empresa, é necessário separar os efeitos provocados pela inflação de outros fatores, de modo que analisados separadamente possam ser melhor avaliados.

O Real, unidade básica de medida contábil utilizada no Brasil, não é estável, de modo que os relatórios que utilizam esta medida devem ser corretamente interpretados, fazendo os ajustamentos necessários a fim de colocar os dados numa perspectiva correta, gerencialmente interpretável.

A utilização dos custos para registrar os ativos, uma prática geralmente aceita na Contabilidade Financeira, gera informação de uma forma que tem pouca relevância para propósitos de tomada de decisão. Na hora da compra, o custo é um fator importante. No caso de ativos que são utilizados num período de anos, seu custo (ou custo depreciado) tende a perder a significância como indicação de valor assim que os anos passam.

O valor corrente de mercado de um ativo é importante, pois representa uma medida de custo de oportunidade de utilização do ativo. O valor de mercado deve ser considerado antes de vender ou trocar um ativo e na avaliação do retorno ganho pela utilização do ativo nos negócios. Para esses propósitos, a simples informação baseada no custo inicial pode ser decepcionante.

Apesar de suas limitações, a contabilidade da inflação pode ter a útil função de informar a administração dos efeitos da inflação geral ou deflação, e de ajudar a eliminar as distorções surgidas pela mudança nos níveis de preços nos relatórios contábeis convencionais (Bierman; Drebin, 1979).

As dificuldades e as oportunidades geradas pelo fenômeno da inflação não podem ser negligenciadas. Quando a inflação é alta, é importante considerar que os valores a prazo normalmente estarão acrescidos de encargos financeiros, ou seja, o custo pelo financiamento do produto, em vista da alta inflação. Desta forma, o valor do documento de compra não se

refere ao preço a vista, mas ao montante a ser pago posteriormente mesmo que não muito distante.

O Prof. Eliseu Martins (1990), em seu livro *Contabilidade de custos*, determina que tecnicamente é correto e necessário trazer no momento da aquisição esse montante futuro a seu valor presente. Na alta inflação, toda análise de relação custo/volume/lucro só faz sentido se todos os valores estiverem na mesma moeda.

Não faz sentido, por exemplo, calcular o ponto de equilíbrio econômico se os gastos não estiverem na mesma unidade monetária. Não se comparam e não se fazem cálculos com componentes adquiridos a vista e outros a prazo, sem antes colocá-los a valor presente e não se usam moedas de datas diferentes sem antes contabilizá-las em termos de poder de compra.

O processo de determinação de preços de produtos e serviços deverá oferecer à empresa não apenas a obtenção de lucros em bases econômicas, mas também a realização de resultados efetivos em termos de caixa ou *cash basis*. Principalmente, em uma economia com altos índices de inflação, o grau de sincronismo de caixa deverá ser objeto de análise cuidadosa, a fim de não comprometer, de maneira acentuada, os resultados demonstrados contabilmente, em termos econômicos, pela empresa.

Portanto, pode-se facilmente concluir que, de nada valerão os lucros econômicos da empresa se eles não representarem, simultaneamente, lucros do ponto de vista financeiro ou lucros em *cash basis*.

Quando do exame das peças de natureza contábil apresentadas por uma empresa, como tal destacados o balanço patrimonial e demonstrações de resultado do período, devemos ter presente que as mesmas foram preparadas dentro de um caráter puramente econômico e, portanto, deverão merecer uma análise complementar de natureza financeira.

Alguns pontos deverão ser objeto de uma análise financeira mais rigorosa:

- ✓ Os valores de contas a receber são demonstrados de forma histórica, sem qualquer correção posterior. Portanto, podemos encontrar em contas a receber valores decorrentes de vendas realizadas em meses ou exercícios anteriores, sem qualquer expressão quando demonstrados apenas em moeda corrente;
- ✓ Os valores de contas a pagar, da mesma forma, são demonstrados de forma histórica, salvo aqueles que estejam sujeitos a correção posterior;
- ✓ Os valores de estoques, obedecido o princípio contábil do custo como base de avaliação, são igualmente demonstrados por seu custo histórico, gerando, quando de sua realização efetiva, um resultado aparentemente significativo em termos contábeis tradicionais;
- ✓ Os valores de vendas de produtos ou serviços são demonstrados nas contas de resultado por sua expressão nominal, independentemente do prazo concedido aos clientes da venda ou faturamento pela empresa;
- ✓ Os valores de despesas são apropriados a cada período contábil, ressalvado o resultado financeiro de aplicações, bem como o resultado da correção monetária dos grupos do ativo permanente e do patrimônio líquido, resultam de uma apuração de natureza econômica que não traduz efetivamente o reflexo do fluxo de caixa das operações da empresa.

3. CONTEXTO INFLACIONÁRIO

Primeiramente, devemos analisar o real significado deste termo que é tão utilizado e supostamente conhecido. Tecnicamente podemos definir inflação como sendo “Uma taxa de variação relativa dos preços”. Dentro deste contexto surge o termo indexação de uma determinada economia como forma de eliminar o efeito inflacionário do contexto.

4. TIPOS DE INFLAÇÃO

Existem basicamente em uma economia, três tipos de inflação. Na verdade, geralmente, um desses três tipos é mais preponderante em uma determinada economia, entretanto, dificilmente existirá somente um tipo de inflação. Os tipos de inflação também mantêm uma certa relação com a estrutura de mercado (oligopolista, monopolista, monopsonista, etc.) onde esteja ocorrendo. Portanto os tipos de classificam em:

4.1 Inflação de Demanda

A inflação de demanda é acarretada basicamente por uma certa defasagem entre a quantidade ofertada e a quantidade demandada, sendo esta última bem maior do que a primeira, causando dessa forma uma pressão em função de um certo patamar de demanda reprimida. Dentro deste contexto, a inflação da moeda está estreitamente relacionada com a inflação de demanda, pois quando o governo pratica a emissão de moeda (aumentando a base monetária) cria na população, a curto prazo, a idéia do aumento do poder aquisitivo.

4.2 Inflação de Custos

Este tipo de inflação se caracteriza basicamente por uma majoração de determinados componentes do produto, tais como matéria-prima, salários, impostos, combustível, etc. Nestes casos o comportamento da demanda não é um fator muito determinante do preço final das mercadorias.

Geralmente a inflação de custos está bastante associada a estruturas de mercado oligopolizadas onde a disputa por segmentos de mercados não é feita através dos preços. Com uma significativa elevação dos custos de produção, os preços finais da mercadoria, conseqüentemente, ficarão fixados num patamar mais elevado, independentemente do nível de demanda no segmento de mercado.

4.3 Inflação Estrutural

A inflação estrutural está estreitamente relacionada com a ineficiência de serviços fornecidos pela infra-estrutura de uma determinada economia. Essa ineficiência, obviamente eleva desnecessariamente os custos dos serviços prestados pelo governo, acarretando uma majoração dos custos de produção e em seguida o aumento dos preços das mercadorias no mercado.

Assim como esses exemplos, uma série de outros podem ser dados como forma de explicar, embora não justificar, de que forma a infra-estrutura de uma economia ou mesmo de um segmento de mercado poderá influenciar o nível de inflação e a estrutura de preços das atividades desse setor. Geralmente em economias em desenvolvimento como é o caso do Brasil, onde o processo tecnológico ainda é dependente e muitas vezes obsoleto, isso evidentemente provoca elevação nos custos de produção, distribuição, comercialização, com conseqüência direta para a formação dos preços de mercado nas diversas instâncias do comércio.

5. A INFLAÇÃO NO BRASIL

A tabela abaixo demonstra através de índices calculados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), utilizados como referência pelo mercado, a evolução da inflação no Brasil nas duas últimas décadas.

Índices utilizados:

IGP-M - Índice Geral de Preços – Mercado;

IPA - Índice de Preços por Atacado;

IPC - Índice de Preços ao Consumidor;

INCC - Índice Nacional de Custo da Construção.

Todos os índices fornecidos pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

INFLAÇÃO ANUAL NO BRASIL(EM %)

ANO	IGP-M (FGV)	IPA (FGV)	IPC (FGV)	INCC (FGV)
1986	65,03 %	62,6 %	63,5 %	81,3 %
1987	415,83 %	407,2 %	432,3 %	416,6 %
1988	1037,55 %	1050,0 %	1006,5 %	1060,5 %
1989	1609,38 %	1748,8 %	1759,2 %	2022,6 %
1990	1699,59 %	1449,52 %	1657,70 %	1095,37 %
1991	458,37 %	471,67 %	493,79 %	486,30 %
1992	1174,67 %	1154,31 %	1156,14 %	1194,49 %
1993	2567,34 %	2639,87 %	2828,63 %	2763,64 %
1994	1246,62 %	1029,19 %	1240,92 %	1030,25 %
1995	15,24 %	6,38 %	25,91 %	31,48 %
1996	9,19 %	8,10 %	11,34 %	9,56 %
1997	7,74 %	7,80 %	7,23 %	6,81 %
1998	1,78 %	1,50%	1,67%	2,76%
1999	20,10	28,90	9,12	9,21

Fonte: Revista Conjuntura Econômica
Tabela 1**6. A INFLAÇÃO E A DETERMINAÇÃO DA TAXA DE JUROS**

Um dos pontos mais polêmicos em termos de análise financeira se refere à definição da taxa financeira mais apropriada a ser utilizada pela empresa para desenvolvimento de um trabalho de análise gerencial. A aplicação da taxa selecionada deverá aplicar-se no preparo de análises de caráter gerencial, para correção dos valores contábeis, destacando-se os seguintes:

- ✓ A correção dos valores de vendas e respectivos impostos dedutíveis a fim de se determinar a receita líquida efetiva em termos *cash basis*;
- ✓ A correção dos valores de materiais integrantes do custo de produção industrial ou operação da empresa;
- ✓ A correção dos valores de mão-de-obra, considerados os custos com remuneração, encargos e benefícios,
- ✓ A correção dos demais insumos integrantes do custo de produção e demais despesas de vendas e administrativas.

- ✓ A determinação da taxa financeira a ser utilizada, para fins de retificação de valores de custos e receitas, constitui um dos principais problemas, quando do processo de apuração de resultados. Entre as diversas alternativas capazes de orientar a fixação da taxa financeira mais adequada, podemos destacar:
 - Taxa financeira de captação de empréstimos e financiamentos: recomendada quando a empresa se encontra na situação em que, qualquer defasagem de caixa deverá ser coberta, através de contratação de novos empréstimos. Neste caso, a taxa financeira cobrada normalmente pelos bancos poderá ser utilizada para ajustes dos valores contábeis.
 - Taxa financeira de aplicações de curto prazo: recomendada nos casos em que a empresa se encontra em uma situação aplicadora, em face da existência de sobras habituais de caixa. Neste caso, a taxa financeira paga pelos bancos sobre as aplicações da empresa poderá ser utilizada para ajustes dos valores contábeis.
 - Taxa financeira de caráter operacional: recomendada nos casos em que a empresa utilizar materiais com aumentos de preços em níveis superiores àqueles em termos de custos financeiros de empréstimos ou aplicações.

Geralmente, na determinação destas taxas financeiras, o mercado costuma adotar a prática de repassar a inflação passada em dado período, e acrescer a esta um custo a maior.

7. CUSTOS VARIÁVEIS DE VENDAS

Os custos variáveis de venda são aqueles incorridos somente no momento da venda.

Existe ainda o custo financeiro das vendas, que é oriundo de um retardamento de entrada de caixa; assim, se há concessão de prazo para o recebimento das vendas, haverá perda financeira e, inversamente, se ocorrer antecipação de clientes por conta de vendas futuras, haverá ganho financeiro.

A seguir um exemplo de uma situação de venda com prazo de 30 dias, tomando por base o valor de R\$ 100,00, para observarmos a incidência dos impostos diretos.

Impostos e Contribuições utilizados:

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviço

IPI - Impostos sobre Produto Industrializado

PIS - Programa de Integração Social

COFINS - Contribuição para a Seguridade Social

CPMF - Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira

Composição dos Custos Variáveis

Base: Preço de Venda 30 dias

Descrição	% Nominal	Prazo (dias)	% com Inflação	% sem Inflação
ICMS	18,00	24	13,27	17,72
PIS	0,65	25	0,47	0,64
COFINS	2,00	25	1,46	1,97
CPMF	0,25	30	0,17	0,25
Comissão de Vendedores	5,00	15	4,13	4,95

Devedores Duvidosos	1,00	0	1,00	1,00
Custo Financeiro	46,37	30	31,68	1,96
Total Custos Variáveis			52,18	28,48
Margem de Contribuição			47,82	71,52

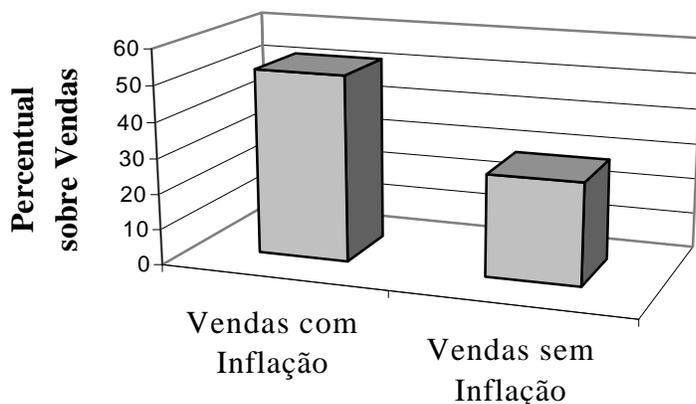
Nota: Inflação de 46,37% ao mês na primeira coluna, "com inflação", e de 2% ao mês na segunda coluna, "sem inflação".

Tabela 2

Nota-se que a Margem de Contribuição é consideravelmente menor em “vendas com inflação” graças ao enorme custo financeiro.

Não se pode concluir acerca dos impactos da inflação nos resultados globais da empresa,

Custos Variáveis sobre Vendas



Prazo de Vendas: 30 dias

sem analisar também os impactos no restante dos custos (matéria-prima, insumos diretos e custos fixos), bem como a proporção destes custos no contexto global.

8. MATÉRIA-PRIMA E INSUMOS DIRETOS

Na aquisição de matérias-primas e insumos diretos a prazo, estará incluso o encargo financeiro do período financiado pelo fornecedor.

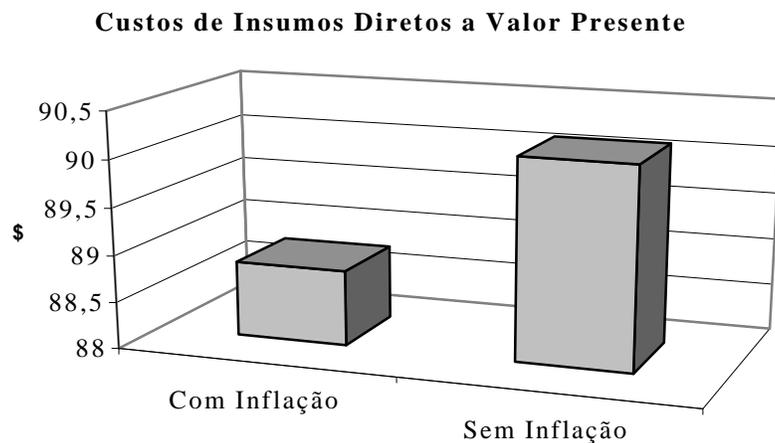
Para eliminar o efeito da inflação, deve-se calcular o custo em *cash basis*, à medida que este apresentará o custo de reposição da matéria-prima.

Do ponto de vista conceitual, o fornecedor estará repassando a inflação em seu preço de venda a prazo com os respectivos impostos e lucro. Isto significa que, se o preço a vista do fornecedor for R\$100,00 e a inflação ao mês 43,5%, o preço a prazo por 30 dias possivelmente não será R\$143,50 e sim um valor maior, pois todos os variáveis de venda deverão ser repassados, já acrescidos de efeito cascata da inflação.

A seguir um exemplo de custos de aquisição de insumos diretos com prazo de 30 dias com incidência de IPI, já com aferição dos valores presentes, e respectivos ganhos e perdas financeiras:

Custo de Aquisição de Insumos Diretos a Valor Presente

Descrição	Com Inflação		Sem Inflação	
	Valores de Nota Fiscal.	Perda/(Ganho) Financeiro	Valores de Nota Fiscal	Perda/(Ganho) Financeiro



Preço Nominal	143,50	(45,46)	100,00	(1,96)
ICMS (18%)	(25,83)	6,79	(18,00)	0,28
IPI (10%)	14,35	(4,55)	10,00	(0,20)
Custo Aquisição				
V.P. sem ICMS + IPI		88,80		90,13

Nota: Inflação de 46,37% ao mês na primeira coluna, "com inflação", e de 2% ao mês na Segunda coluna, "sem inflação".

Tabela 3

Neste caso, na situação "sem inflação", ocorre uma tendência de aumento dos custos diretos a valor presente; isto se deve principalmente ao fato de que ocorrerá uma recuperação de ICMS menor do que aquela auferida quando da situação "com inflação".

Conforme mencionado, ainda não se pode concluir acerca dos impactos da inflação nos resultados globais da empresa, sem analisar também os impactos dos Custos Fixos, bem como a proporção destes custos no conceito global.

9. CUSTOS FIXOS

Os custos fixos também devem ser traduzidos a valor presente, quando não pagos à vista.

Figura 2

Durante vários anos no Brasil, ocorreram ganhos financeiros nos itens de custo fixo, sem que ocorressem grandes ajustes para minimizar estas perdas. O grupo de contas relacionado a salários, por exemplo, um dos mais relevantes, somente após a implantação do período preparatório do “Plano Real”, em que se instituiu a conversão de salários pelo dia do pagamento para URV - Unidade Real de Valor, é que foram reconhecidos os efeitos das perdas financeiras.

A seguir um exemplo de custos fixos, já com aferição dos valores presentes, e respectivos ganhos/perdas financeiras:

Custo Fixo

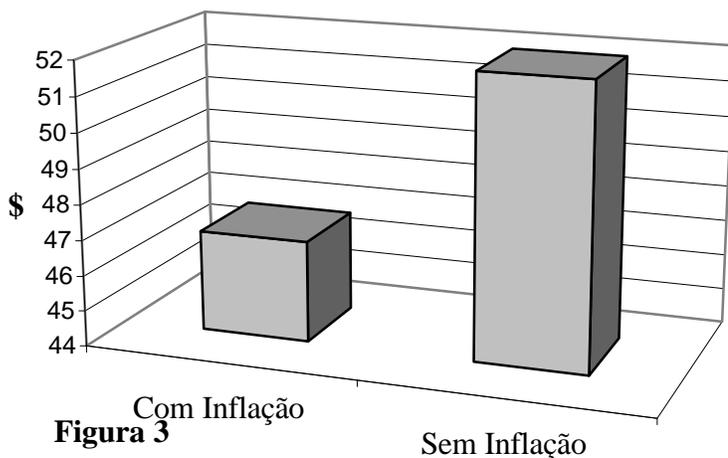
Descrição	\$ Valor Nominal	Prazo (dias)	Perda / (Ganho) Financeiro		Valor Presente		
			Com Inflação	Sem Inflação	Com Inflação	Sem Inflação	% Horizonta l
Salários	19,86	9	(2,15)	(0,12)	17,72	19,74	11,44%
Enc. Sociais	16,88	15	(2,93)	(0,17)	13,95	16,72	19,79%
Aluguéis	4,95	0	0	0	4,95	4,95	-
Depreciação	3,96	0	0	0	3,96	3,96	-
Energia Elétrica	2,97	5	(0,18)	(0,01)	2,79	2,96	6,20%
Telefone	1,98	3	(0,07)	0	1,91	1,98	3,68%
Desp.Diversas	0,99	0	0	0	0,99	0,99	-
Água	0,50	3	(0,02)	0	0,48	0,49	3,68%
Mat.Escritório	0,17	30	(0,05)	0	0,11	0,16	43,50%
Total	52,27	65	(5,40)	(0,30)	46,87	51,97	10,88%

Nota: Inflação de 46,37% ao mês na primeira coluna, “com inflação”, e de 2% ao mês na Segunda coluna, “sem inflação”.

Tabela 4

É perceptível que os custos fixos aumentam sensivelmente quando da situação "sem inflação".

Custos Fixos



10. CONCLUSÃO

Da teoria e dos dados abordados neste estudo, pode-se concluir que a inflação e seus efeitos sobre a situação financeira das empresas nem sempre são tão danosos quando avaliados sob uma ótica individualista e oportunista. O resultado financeiro que vem a se refletir também no resultado patrimonial das empresas, excetuando o caso das instituições financeiras, mostra-se, neste contexto, fortemente influenciado pelos resultados não-operacionais, atrativos em situações difíceis em que se pode sobreviver com maiores contribuições advindas das atividades financeiras do que propriamente das atividades de produção.

A grande "vilã" inflação se mostra uma aliada se avaliado o lucro não-operacional de algumas empresas. Antes da instituição do Plano Real, muitas empresas, de posse desta afirmativa, deixaram de focar como prioritária a atividade operacional, voltando seus esforços e recursos para as oportunidades existente em um mercado hiperinflacionário.

O enfoque financeiro oportunista projeta estratégias e políticas de gestão que buscam maximizar ganhos em qualquer cenário previsível, atuando através de um sistema eficaz de informações contábeis, financeiras e econômicas, na aplicação otimizada dos recursos, matéria-prima, custos fixos e custos variáveis.

REFERÊNCIAS

BIERMAN, Harold Jr.; DREBIN, Allan R. **Contabilidade Gerencial**. Rio de Janeiro, Guanabara, 1979.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo, Atlas, 1987.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo, Atlas, 1990.