

Índices oficiais de inflação e sua incorporação pelas empresas

Juliano Denicol (UFRGS) juliano_denicol@hotmail.com
Alessandro Kahmann (UFRGS) alessandrokahmann@hotmail.com
Ricardo Gonçalves de Faria Corrêa (UFRGS) ricardofariacorreia@gmail.com
David Alberto Grangeiro Cantanhede (UFRGS) davidcantanhede@hotmail.com
Francisco José Kliemann Neto (UFRGS) kliemann@producao.ufrgs.br

Resumo:

Inflação é a queda do poder de compra da moeda, ou seja, a mesma quantidade de dinheiro não consegue adquirir a mesma quantidade de bens em duas datas distintas. Os índices inflacionários oficiais, divulgados periodicamente, representam a variação de valores entre dois períodos considerando quantidades e itens pré-estabelecidos de produtos e serviços. A incorporação de tais índices pelas empresas se torna inoportuno, uma vez que os mesmos consideram muitos produtos e serviços na área econômica analisada, portanto deve-se executar uma análise crítica sobre eles. Empresas com menores níveis de gestão simplesmente adotam os índices oficiais, enquanto que as melhor preparadas calculam um índice interno da inflação na empresa, conforme a cesta de insumos utilizados. A postura das empresas perante a incorporação da inflação refletirá diretamente na política de investimentos e financiamentos das mesmas. O presente trabalho apresenta uma revisão sobre inflação, sua composição e divulgação pelos órgãos oficiais e sua incorporação pelas empresas. Sugere-se como alternativa para facilitar a composição do índice interno de inflação pela empresa, a implantação de uma análise dinâmica de custos a partir do fluxo de caixa unitário dos produtos.

Palavras chave: Inflação, Índices inflacionários, Incorporação da inflação pelas empresas.

Official inflation indexes and their company's incorporation

Abstract

Inflation is the decrease of the currency purchasing power, in other words, the same amount of money cannot afford the same amount of goods in two distinct dates. The official inflationary indexes, published periodically, represent the variation of values between two periods considering quantities and pre-established items of products and services. The incorporation of such indexes by the companies becomes inconvenient, since they consider many products and services in the analyzed economic, so a critical analysis should be executed on them. Less structured companies simply adopt the official index, while the better prepared companies estimates an internal index of the inflation in the company, according to the used basket of inputs. The attitude of the companies towards the incorporation of the inflation directly reflects in its investment and financing policy. This work presents a review of inflation, its composition and divulgation by the officials bodies and its incorporation by the companies. It is suggested as an alternative, to facilitate the composition of the company's internal inflation index, the implementation of a dynamic analysis of costs of the product's unitary cash flow.

Key-words: Inflation; Inflationary indexes; Incorporation of inflation by companies.

1. Introdução

A análise de demonstrações financeiras por meio do cálculo de índices, quocientes e de outros instrumentos auxilia os analistas a avaliar a situação financeira, patrimonial e de rentabilidade da companhia. Desta forma, podem tomar suas decisões do modo mais consciente possível. Um recurso muito empregado para análise consiste na comparação das demonstrações com dados históricos da mesma empresa ou de outras do mesmo ramo, porte e região.

Durante certo período de tempo a legislação brasileira permitiu e até obrigou que as empresas agregassem nas suas demonstrações financeiras a correção monetária dos resultados oferecidos. A correção monetária foi introduzida na economia nacional de forma facultativa em 1944 e passou a ser obrigatória pela Lei 4.357 (BRASIL, 1964).

Em termos fiscais, a legislação que surtiu maior efeito sobre a obrigação da atualização monetária dos elementos dos demonstrativos financeiros, foi o Decreto-Lei N°1587/77, que determinou que todas as pessoas jurídicas sujeitas à tributação do imposto de renda ficavam, a partir daquela data, obrigadas a adotar o sistema de correção vigente na Lei Societária (IUDÍCIBUS, 2007). O processo era simples e de fácil aplicação, consistia em atualizar as contas do Patrimônio Líquido e do Ativo Permanente através de débitos e créditos na conta de correção monetária.

A partir do Plano Real, com a instituição de uma nova moeda, que foi considerada estável, a correção monetária das demonstrações contábeis, inclusive para fins societários, foi revogada pela Lei 9.249 (BRASIL, 1995). Esta medida fragilizou a qualidade das demonstrações contábeis conforme Lopes (2002). Esta ingerência do governo nos assuntos contábeis contribui para a baixa qualidade das informações destas demonstrações do ponto de vista dos investidores em mercados de capitais.

A economia brasileira, como a dos demais países, não é imune aos efeitos da inflação, mesmo que em baixos patamares, sempre haverá um declínio do poder de compra, de disponibilidades e valores a receber, em contrapartida valores a pagar ganham poder de aquisição já que implicam em uma redução real das dívidas. O lucro bruto, os índices de análise financeira, as demonstrações comparativas, os ativos não monetários e as despesas e as receitas nas demonstrações de resultado sofrem distorções (TAKAMATSU; LAMOUNIER, 2006).

A extinção das correções monetárias nas demonstrações financeiras ocasionou um “regresso” da contabilidade, a inflação mesmo que baixa ainda persiste no longo prazo, seus efeitos acumulados possuem a capacidade de provocar grandes deformidades, ocasionando dúvidas em relação à credibilidade e à veracidade das demonstrações. Principalmente quando da análise de séries temporais formadas por dados das demonstrações. A análise horizontal das demonstrações também se encontra prejudicada nesse contexto (TAKAMATSU; LAMOUNIER, 2006).

2. Referencial Teórico

2.1 Teorias e causas da inflação

A inflação é um aumento contínuo e generalizado dos preços dos bens e serviços negociados em um país. Portanto, consiste de um aumento persistente dos preços em geral, que acaba resultando em uma perda contínua do poder aquisitivo da moeda. Nesse sentido quando a inflação está baixa, é bom para todos. No entanto quando alta, corrói o poder de compra da moeda e todos perdem. No Brasil o órgão do governo responsável pelo controle da inflação é o Banco Central.

Entre as teorias que explicam a ocorrência da inflação, destacamos duas: a quantitativa e a

keynesiana. Segundo Vasconcellos (2001), a primeira teoria defende que a inflação está ligada à base monetária da economia, ou seja, quanto maior a quantidade de moeda circulante na economia, maior a velocidade com que ela circulará, aumentando a frequência de pagamentos. Esta conclusão é baseada na expressão: $M.V = P.Y$ Onde, M = são os meios de pagamentos; V = a velocidade de circulação da moeda; P = o nível geral de preços; e Y = o produto agregado real. Por esta teoria, a inflação está ligada tanto à cultura da população do país, quanto aos hábitos de consumo e de poupança. Se as pessoas são mais conservadoras e menos consumistas, haverá menos moeda em circulação, a frequência de pagamentos será menor, e conseqüentemente, a variável V será menor, fazendo com que a inflação tenda a ser menor. Por outro lado, se as pessoas têm hábitos consumistas, a velocidade da moeda (V) será maior, aumentando a inflação. Aumentos de M sempre e apenas aumentarão P e sem efeito algum sobre Y. Nesse caso, a resposta para combater a inflação, segundo as bases dessa teoria, é o emprego da política monetária, que consiste em controlar a oferta de moeda na economia, empenhando-se em um implacável controle da emissão de moeda e do meio circulante.

Pela teoria encontrada em Keynes (1926), a inflação ocorre em função do desejo de consumir mais do que foi produzido. Quando, por exemplo, os gastos do governo são superiores à capacidade produtiva causará a lacuna inflacionária. O mercado preenche essa lacuna aumentando os preços até um patamar em que a diferença entre a renda e o consumo em valor monetário, seja suficiente para acomodar os gastos públicos. Essa teoria foi invalidada pela prática, nas décadas posteriores à segunda guerra mundial, quando o processo inflacionário se instalou em vários países, sem prévia existência de lacunas inflacionárias.

Segundo as teorias supracitadas temos que as causas mais usuais da inflação são: de demanda, de custos e inercial. A inflação de demanda é consequência do aumento da quantidade procurada em relação à ofertada. Neste contexto, a inflação da moeda está relacionada com a inflação de demanda, pois quando o governo pratica a emissão de moeda cria na população, em curto prazo, a ideia do aumento do poder aquisitivo. Esse aumento, entretanto, é ilusório, pois a própria moeda quando chega à economia, já está com seu valor menor do que aquele que esta deveria representar. No entanto, essa "riqueza" inesperada poderá efetivamente pressionar determinados segmentos de mercado que apresentam baixa elasticidade (baixa capacidade de absorver variações na demanda sem repassá-las para os preços dos produtos).

A inflação de custos está ligada aos custos de produção. O aumento de custos com a aquisição de insumos de produção provoca pressão inflacionária que se propaga com a 'espiral preço-salário'. Os assalariados reivindicam reajustes salariais, são atendidos depois de muita negociação e o capitalista auferir menos lucro a priori. Depois, o capitalista repassa esse custo para o preço do produto, causando inflação e diminuindo o poder de compra dos assalariados que novamente serão levados a novas reivindicações de reajustes.

Já a inflação estrutural, está estreitamente relacionada com a ineficiência de serviços fornecidos pela infraestrutura de uma determinada economia. Essa ineficiência, obviamente eleva desnecessariamente os custos dos serviços prestados pelo governo, acarretando dessa maneira uma majoração dos custos de produção e em seguida o aumento dos preços das mercadorias.

A inflação pode resultar de fatores estruturais, produtivos, monetários ou de uma combinação de fatores. Entretanto, independentemente da causa inicial da elevação dos preços, a inflação adquire certa autonomia quando autoalimentada por meio de reações em cadeia. A elevação de um preço acaba 'puxando' a elevação de vários outros, configurando-se assim a chamada espiral inflacionária.

2.2 Interface inflação e empresas

De acordo com Gazzana (2004) um dos primeiros trabalhos sobre inflação foi feito pelo economista Joseph Lowe e publicado em 1822, servindo de base para outros trabalhos que o sucederam. Com relação à inflação da empresa existem publicações que tratam de métodos para minimizar seus efeitos nos demonstrativos financeiros, na atualização dos valores monetários e buscam uma forma de demonstrar as perdas do poder aquisitivo da moeda e seus efeitos nas finanças dos indivíduos ou das entidades. As publicações exploram a atualização dos ativos e dos valores no tempo. Estes são corrigidos, com base nos índices de desvalorização da moeda nacional, e reconhecidos pela legislação vigente: o custo de aquisição dos elementos do ativo permanente, inclusive os recursos aplicados no ativo diferido, os saldos das contas de depreciação, amortização e exaustão, as provisões para perdas e os saldos das contas do patrimônio líquido.

Segundo Soares e Funchal (2008), no âmbito empresarial, o impacto da inflação é na estrutura de capital, no nível de endividamento (razão dívida/patrimônio líquido) e na dívida (passivo circulante e passivo exigível a longo prazo). Entende-se por estrutura de capital da empresa a proporção de capital de terceiros e capital próprio constante na formação das fontes de recursos de uma empresa. Estrutura de capital diz respeito à composição do passivo da empresa, ou mais especificamente, qual a participação relativa das diversas fontes de financiamento na composição das obrigações totais (GITMAN, 1997; WESTON; BRIGHAM, 2000).

A inflação é um fenômeno natural nas economias regidas por moedas. Sendo assim, sempre poderá existir a inflação no país e, conseqüentemente, na empresa. Em situações classificadas como de estabilidade monetária, a inflação tanto do país como da empresa, pode ser negativa (deflação) ou mesmo nem acontecer em determinados períodos. Cada entidade econômica tem uma inflação específica, seja pessoa física ou jurídica (FRANCISCHETTI *et al.*, 2006).

O cálculo dos efeitos da inflação interna na empresa não deve ter a pretensão de substituir os indicadores oficiais, mas tão somente, construir um índice que avalie os efeitos da inflação dos índices oficiais em relação à estrutura de custos interna. Segundo Gazzana (2004), a moeda em poder da empresa não pode valer mais do que a moeda em poder do público. A quantidade de moeda estrangeira que a empresa poderá comprar não será influenciada por sua inflação interna. Mas se a empresa conseguir repassar para seus preços de venda a inflação oficial, mantendo sua inflação interna (de custos e despesas) abaixo deste índice através de uma adequada política financeira do Capital de Giro, gerará melhores resultados, fato que resultará em maior poder de compra, sempre via resultados e geração de caixa, nunca pela valorização diferenciada de seus recursos financeiros.

A utilidade de um índice interno de preços não deve ser para corrigir ativos financeiros ou dívidas, nem ter a pretensão de substituir os indicadores oficiais de mercado. Deve prestar como uma ferramenta de gestão, de uso interno, para avaliação do desempenho de compras de insumos e serviços, formação de preços e comparação com níveis de inflação oficiais.

Não se deve confundir inflação com correção monetária, este último é um instrumento artificial que o país pode adotar ou não na condução de sua política econômica. Não é porque existe inflação na economia nacional que se deva ter correção monetária. Praticamente todas as correntes da ciência econômica não a recomendam, mesmo tendo inflação. O combate à inflação tem todo um conjunto de medidas, sendo a principal sua incorporação às taxas de juros, na tentativa de reduzir o consumo. Em linhas gerais, a inflação interna deve ser combatida no ambiente econômico empresarial, com aumento da eficiência e produtividade (PADOVEZE, 2003).

A medição da inflação interna das entidades permite avaliar a influência dos preços dos insumos nos seus custos, e serve para determinar, o quanto devemos atualizá-lo para que não

haja prejuízo. Muitas vezes, em virtude das necessidades e concorrências de mercado, não há possibilidades de aumento de preços (FRANCISCHETTI *et al.*, 2006). O mesmo autor recomenda que se deve considerar dois índices distintos: o índice de inflação sobre os custos e despesas e o índice de inflação dos preços de venda. Esses dois índices merecem especial atenção dos dirigentes das empresas, pois se não houver um equilíbrio entre o aumento dos custos e seu preço de venda, a empresa estará desprotegida dos efeitos da inflação. Para que isso seja possível, é preciso obter estas variações e melhor definição das estratégias de preços e negociações.

3. Índices da inflação

3.1 Índices da cesta de insumos

Os índices publicados são todos de abrangência nacional, não personalizados e pesquisam uma cesta de insumos variados que incluem itens de alimentação, transporte, material escolar, eletrodomésticos, etc. Gazzana (2004), analisando os índices oficiais, destaca que os preços praticados pelas empresas integram os índices de inflação, mas a inflação medida por esses índices não representa satisfatoriamente a elevação interna dos preços (custos/despesas) das empresas. Ou seja, quando uma empresa resolve adotar os índices de inflação oficiais para fins de realinhamento de preços, está admitindo que a cebola, o tomate, o pimentão, meias de algodão, mensalidades escolares, passagem de ônibus, influenciam suas decisões.

Os índices específicos são blocos, como o Índice Nacional da Construção Civil – INCC, por exemplo, que é geral, mas que não particulariza qualquer empresa específica. Os índices de preços tentam generalizar incluindo nas cestas de pesquisas a maior quantidade de insumos que influenciam na formação dos preços do segmento de interesse, tentam, também, mostrar uma média estatística da realidade econômica e acabam por influir o setor objeto provocando uma expectativa na variação futura dos preços e taxas de juros que são repassadas para os consumidores movimentando a espiral inflacionária.

Ao estabelecer um índice interno, que meça com certa precisão o impacto da inflação sobre seu consumo e sobre o preço praticado no mercado em que está inserida, a empresa tem informações que permite a tomada de decisão mais acertada sobre sua política de compras e de preços.

A base de dados que compõem os índices oficiais indica a variação média dos preços que afetaram uma determinada população, mas raramente poderão ser aplicados especificamente a um determinado membro dessa população. Um índice voltado para as empresas é o IPA – Índice de Preços por Atacado, da Fundação Getúlio Vargas, que compõe 60% da variação do IGP-M. O IPA pesquisa uma cesta com 462 produtos, através de consultas a 1764 empresas informantes, num total aproximado de 16.000 cotações mensais. Segundo informações da Fundação Getúlio Vargas, os preços, sempre que possível, referem-se a valores líquidos à vista, deduzidos os descontos eventuais e acrescidos dos impostos incidentes. Esse índice reflete o ritmo evolutivo dos preços praticados em nível de comercialização atacadista, nas transações interempresariais. Os resultados divulgados pelo IPA tendem a refletir a média do universo empresarial, o que é muito mais aproximado do que os indicadores que medem a inflação em nível de consumidor final (GAZZANA, 2004).

3.2 Índices usualmente utilizados

A escolha e/ou construção de índices é tarefa especializada e a forma escolhida nesta tarefa é função do objetivo que se deseja alcançar. Para quem vai trabalhar com esses índices é importante saber como são estruturados e os problemas intrínsecos a sua construção podem ser de grande valia para uma utilização desses de modo mais consistente e rigoroso (TAKAMATSU; LAMOUNIER, 2006).

Segundo Pereira e Ramalho (1998) de maneira geral o interesse dos administradores, contadores e economistas se foca nas relações de preços, quantidades e valores. Assim sendo, os índices mais utilizados na economia são os relacionados a essas grandezas. A maioria dos índices de preços calculados por institutos de estatística empregam o método de Laspeyres, que associa preços e quantidades em média ponderadas.

A literatura consagra que para medir a qualidade de um índice são feitos testes através de alguns critérios técnicos matemáticos que auxiliam na escolha do melhor método de construção do índice de acordo com as necessidades do usuário, que são:

- a) Teste de Identidade – consiste em calcular o índice para duas datas coincidentes, ou seja, a época t é igual à época 0, o resultado deve ser a unidade.

$$I_{t,t} = 1 \quad (1)$$

- b) Teste de Reversão (Inversão) no tempo – ao permutar-se os índices 0 e t o inverso do resultado deve constituir-se no valor do primeiro.

$$I_{s,t} = 1 / I_{t,s} \quad (2)$$

- c) Teste Circular – o valor do índice da última data com relação à primeira deve ser igual ao produto dos índices de todas as datas intermediárias.

$$I_{0,1} * I_{1,2} * I_{2,3} * \dots * I_{t-1,t} = I_{0,t} \quad (3)$$

- d) Decomposição das causas – por este teste o valor do índice deve ser capaz de se decompor em índice de quantidade e índice de preços.

$$I_{p0,t} * I_{q0,t} = I_{v0,t} \quad (4)$$

Segundo Merrill e Fox (1980) esses testes, mesmo sendo de grande utilidade, não podem substituir uma concreta avaliação na escolha e construção dos índices. Esse julgamento, porém, implica na necessidade de um conhecimento prévio das expressões dos números-índices e de alguns problemas especiais que surgem na sua construção como: a variação de artigos, comparações inter-regionais e variação de quantidades.

4. Inflação no âmbito empresarial

4.1 Cálculo da inflação da empresa

Schoeps (1963) alertava, àquela época, sobre as dificuldades na determinação dos custos de fabricação e a fixação de preços para apresentação dos compradores potenciais de orçamentos e propostas. As taxas mensais e anuais de inflação monetária não apenas têm sofrido incrementos cada vez maiores e difíceis de prever, mas ainda variado, a curto prazo, de modo repentino, acentuado e, às vezes, irregular, atingindo com maior ou menor intensidade setores específicos de fabricação ou de prestação de serviços.

O tempo passou, mas a maioria das empresas continua a fazer um jogo de adivinhação para projetar a inflação futura que atingirá seus produtos e/ou serviços. O custo direto da mão de obra é de fácil previsão e controle, diante do cenário da atual estabilidade da economia nacional, em que o reajuste dos salários ocorre em data prefixada e os percentuais de reajustes acompanham índices divulgados por institutos de pesquisa, mas os custos indiretos com alimentação, por exemplo, variam conforme os demais insumos. Existe, portanto, um risco relativamente grande quando da elaboração dos orçamentos de venda, pois os compradores não admitem a inclusão de cláusulas de reajuste para os preços acordados.

Ainda segundo o articulista, “as empresas que adotam fórmulas de reajustes de preços, pressupõem que sua margem de lucro não será sacrificada pela inflação”, e recomenda que para atingir este objetivo, será necessário observar dois pontos identificados como

fundamentais: que a expressão utilizada para cálculo dos reajustes represente exatamente a composição do custo do produto ou serviço ofertado; e que seja possível realizar a pronta reposição dos insumos consumidos por preços iguais ao que estavam vigendo na data do reajuste.

Bugelli (1983) recomenda que a constituição de um índice seja dividida em etapas: a primeira etapa consiste em definir qual o público-alvo da pesquisa, resume-se a responder à questão: "queremos medir a inflação de quem?"; a segunda etapa é necessária para determinar a "cesta básica" do consumo e dos pesos a serem distribuídos; a terceira etapa consiste em definir as formas e os procedimentos para a coleta dos preços; e a quarta e última etapa para se elaborar um índice de inflação, é necessário adotar uma metodologia baseada em métodos estatísticos específicos, por meio da utilização de números- índice.

Francischetti *et al.* (2006) recomenda três procedimentos básicos: (a) construção de cestas de participação, ou seja, o número percentual de participação de cada insumo no total do segmento de gastos, dos itens de consumo de que se queira medir a variação média de preços; (b) seleção, por amostragem, dos itens que deverão fazer parte das cestas de consumo; e (c) cotação periódica, mensal, por exemplo, dos preços dos insumos incluídos nas cestas de participação dos gastos.

Na escolha dos componentes da cesta de insumos a ser pesquisada é preciso estabelecer uma amostra dos insumos que mais influenciem nos custos totais. A curva ABC ou a Lei de Pareto pode ser um dos critérios. Se a empresa produzir poucos produtos e estes contiverem poucos insumos no processo de fabricação é possível que todos façam parte da cesta de pesquisa. O importante é que cada empresa estabeleça seus elementos de pesquisa e os revise periodicamente a fim de corrigir possíveis distorções que venham a ocorrer com a mudança da influência dos insumos no critério de escolha da constituição da cesta de pesquisa.

As principais cestas a serem construídas podem ser: (a) materiais comprados – o objetivo é determinar a inflação de materiais por linha de produtos bem como determinar a inflação de materiais do total da empresa; (b) despesas gerais – pode ser elaborada uma cesta única das despesas gerais da empresa (dependendo da estrutura da empresa, e se existir dificuldades em segregar a participação das despesas por linha de produto); (c) mão de obra e depreciação – estes insumos normalmente apresentam uma única variação para todos os setores da empresa, razão por que não há necessidade de se construir uma cesta específica para esse gasto. É importante observar que a mão de obra deve ser considerada separadamente nos casos dos funcionários da empresa pertencerem a mais de uma entidade sindical que apresente diferentes variações dos salários; e (d) custo dos produtos – após determinarmos as cestas de insumos, passa-se a construir os custos de cada produto, ou seja, calculando a participação percentual de cada insumo no total do custo do produto (FRANCISCHETTI *et al.*, 2006).

O mesmo autor conclui que o plano orçamentário contém o mix dos produtos a serem fabricados e vendidos e, através desse mix, determina-se a participação de cada um no total a ser considerado na cesta de inflação geral da empresa. No cálculo da inflação geral da empresa, para se determinar o percentual que cada produto representa no total, deve-se utilizar os dados orçados das vendas e da produção para o próximo exercício.

No ambiente interno da empresa a inflação pode impactar em custos específicos, assim sendo é interessante fazer medições específicas para eventuais análises como estabelecer índices para a inflação geral, inflação para cada centro de custos, inflação por insumo (neste caso é importante determinar a curva ABC de insumos), inflação dos custos totais de produção, inflação dos gastos operacionais etc., se a empresa, em função de seu porte, não dispuser de recursos para fazer este tipo de medição, deve ao menos procurar obter a inflação geral da empresa e a inflação por centro de custo (PADOVEZE, 2003).

Ainda segundo esse autor, uma vez definidas as medições de inflações de interesse da empresa é necessário estabelecer os percentuais de participação dos gastos nos diversos segmentos de ocorrência destes custos, ou seja, os pesos de participação de cada insumo no total dos custos de cada segmento. O passo seguinte é o estabelecimento da base de custos para a construção da cesta de participações como: custo real, custo padrão, custo orçado, custo estimado, etc.

A periodicidade no cálculo da inflação deve seguir, pelo menos, a mesma dos índices oficiais, para permitir que os dirigentes possam confrontar os números encontrados com os números publicados e sejam determinadas as divergências. Periodicidades mais curtas podem ser inviáveis e onerosas, já as mais longas podem comprometer as decisões.

4.2 Índices de inflação interna da empresa

Tendo definida a cesta de insumos, por inclusão de todos os itens que a empresa utiliza, ou por definição de uma amostra, a área geográfica da pesquisa, sua periodicidade, resta a escolha da expressão mais apropriada. A literatura recomenda expressões básicas, que são utilizadas pelos institutos responsáveis pelos cálculos dos índices, na forma simples ou combinada, para atender suas necessidades.

Nem sempre é possível o uso de expressões simples, como os índices elementares. Este tipo de expressão processa grandezas simples que são a relação entre um número numa determinada data-base com outro na data considerada. Nem sempre é possível resolver os problemas de variação de preços por índices tão simples. Normalmente há vários insumos que devem ser comparados, sendo que não apenas o preço interessa, mas a quantidade de consumo destes insumos também, que está relacionada com seu preço de aquisição. Estes casos são tratados pelos números-índice relativos, que são aqueles que associam quantidade com preços.

Os números-índice, também designados de índices econômicos, são destituídos de qualquer significado se não forem especificadas as datas a que se referem. Os índices econômicos são obtidos a partir da avaliação simultânea de preços, quantidades e de valores de uma infinidade de itens. É necessário considerar a importância relativa de cada item no cálculo dos índices. Esse tipo de problema é resolvido pelos índices agregativos, simples ou ponderados, assim entendidas as médias dos valores de um conjunto de variáveis socioeconômicas. Em princípio, cada uma das medidas possíveis define um índice agregativo. Na prática, são mais frequentemente usadas as médias aritmética, harmônica e geométrica ponderadas.

O que os índices agregativos de preços procuram captar é o efeito global devido à evolução dos preços de uma cesta de bens e serviços entre duas datas, pressupondo que as preferências dos consumidores não se alteram significativamente ao longo dos períodos analisados.

Na medição dos índices que medem as variações do custo de vida a literatura do assunto tem como base a comparação entre as despesas monetárias incorridas por determinado grupo de consumidores, tendo como premissa de que esse gasto seja equivalente em termos de preferência. Esta condição de equivalência é dada por um nível de utilidade, considerada função de utilidade. Uma limitação a esse conceito é a de que só em casos especiais que seriam compatíveis com hipóteses muito restritivas sobre as preferências dos consumidores, é possível definir uma expressão para cálculo.

4.3 Teorias alternativas para definição de índices internos

Diante dessas e de outras dificuldades para estabelecer expressão de cálculo de séries temporais, que determinem índices confiáveis e que representem os efeitos das variações monetárias para certo grupo de consumidores, é preciso adotar hipóteses restritivas segundo

as características desse grupo. Segundo Carmo (2005), nas últimas décadas foram retomados os estudos teóricos e duas correntes se sobressaem: a corrente axiomática e a corrente estocástica. A corrente axiomática tem por corolário os testes de Fisher; a corrente estocástica considera o índice de preços como uma medida escalar de tendência central da distribuição de relativos de preços correspondentes.

Ainda segundo Carmo (2005) as dificuldades operacionais, em função do elevado volume de dados a ser processado em curto tempo, e a necessidade de transparência do processo, uma vez que um índice de preços ao consumidor é, geralmente, o principal indicador da inflação, as instituições de pesquisa têm sido levadas a adotar como modelo o índice de Laspeyres. Este índice super-estima a verdadeira evolução dos preços por considerar como fator de ponderação as quantidades do ano base. Paasche propôs outro índice para corrigir o viés identificado no índice de Laspeyres, sendo que a alteração proposta tende a subestimar a verdadeira evolução dos preços por considerar como fator de ponderação as quantidades do período corrente.

Por considerar que as quantidades consumidas sejam constantes, o índice de Laspeyres assume a hipótese que os consumidores não alteram seus padrões de consumo ou não migram para outros produtos após uma mudança de preços relativos. Da mesma forma, o índice de Paasche, ao considerar as quantidades variáveis ou atualizadas, deixaria de ajustar essa quantidade de acordo com os efeitos da variação relativa dos preços dos bens substitutos e complementares. Para resolver esses problemas, Fisher (1927), propôs o que ficou conhecido como o “índice ideal de Fisher”, que reuniu os dois índices, Laspeyres e Paasche, calculando sua média geométrica.

O processo de transformar valores nominais ou correntes em valores constantes, ou reais, denomina-se deflacionamento. Através desse processo é possível equiparar valores de diversas datas ao valor de determinada data. Ao contrário do que possa aparentar, a prática do deflacionamento é muito simples. Consiste basicamente em dividir os valores nominais de diversas épocas por um deflator (que nada mais é do que um índice de preços com base fixa). A dificuldade, portanto, não reside no processo, mas sim, na escolha de qual dentre diversos índices será o melhor deflator (PEREIRA; RAMALHO, 1982).

A correção integral das demonstrações financeiras da empresa é resultado da contabilidade em tornar seu conteúdo mais confiável, retratando a necessidade de proteger a informação da deterioração do poder de compra da moeda. Surgiu como uma alternativa para a obtenção de dados mais precisos do que a correção vigente na época de sua criação, a Correção Convencional.

5. Conclusões

Os índices oficiais, que medem a variação de valores dos bens e serviços entre dois períodos, divulgados por órgãos governamentais, ou não, refletem o consumo de economia como um todo, porém é abrangente demais para delimitar o contexto em que uma indústria está inserida. Portanto, a companhia deve fazer uma análise interna com relação aos insumos utilizados, contrapondo-a com os índices oficiais e extraíndo um relatório financeiro, o qual será usado como base para o planejamento estratégico visando a sua competitividade no mercado.

Enquanto uma empresa mantiver seus ativos expostos à inflação sem qualquer tipo de remuneração nominal para sua proteção, apresentará um prejuízo que não será refletido nas demonstrações de resultado. Se houver a devida remuneração, essa se apresentará como lucro, embora seja apenas uma compensação (TAKAMATSU; LAMOUNIER, 2006).

De acordo com Feitosa (2002), assim como na análise das demonstrações, o valor referente ao

pagamento de impostos também fica prejudicado. A empresa apresentará um lucro irreal causando distorções no montante a ser pago em contribuições sociais e no imposto de renda devido a não atualização dos saldos contábeis.

As distorções provocadas pela inflação se agravam na análise de custos de processos industriais, onde é comum grandes estoques de matérias-primas, componentes e produtos em processo. A legislação brasileira determina que as empresas contabilizem seus estoques pelo método do custo médio. Estes valores levados à contabilidade gerencial de custos, não refletirão mais os preços praticados pelos fornecedores o que, combinado com as distorções inerentes à análise estática da lucratividade, determina um perigoso lucro ilusório que pode comprometer rapidamente a situação da empresa. O primeiro efeito pode ser facilmente anulado pelo uso de preços de reposição, ao invés de preços médios, na avaliação dos insumos. O segundo, levando-se em conta os custos da empresa por financiar a produção, e a equivalência, a preços do presente, de ganhos ou perdas futuras (UBA, 1985).

Uma alternativa para corroborar e facilitar a composição do índice interno de inflação pela empresa, considerando a inflação oficial divulgada, é implantar uma análise dinâmica de custos a partir do fluxo de caixa unitário dos produtos. Esta análise deve considerar o conjunto de pagamentos e recebimentos que direta ou indiretamente são provocados pela fabricação e comercialização de uma unidade deste produto. Desta forma, a empresa estará bem estruturada para analisar a sua posição perante as oscilações da economia, proporcionando tomadas de decisões com menores riscos de inconsistências nas análises dos projetos.

Referências

BRASIL. Lei n. 4.357 de 17 de julho de 1964. Autoriza a emissão de Obrigações do Tesouro Nacional, altera a legislação do imposto sobre a renda, e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4357.htm. Acesso em 06/06/2013.

BRASIL. Lei n. 9.249 de 27 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm. Acesso em 06/06/2013.

BUGELLI, S. *Inflação Interna: conhecendo o custo de vida real da sua empresa*. São Paulo: TCA, 1995.

BUGELLI, S. *Inflação interna: conhecendo o custo de vida real da sua empresa (Método Inflatec®)*. São Paulo: Cempre, 1983.

CARMO, H. C. E. *Índice de Preços no Brasil – Um Estudo sobre o Índice de Preços ao Consumidor da Fundação Instituto de Pesquisa Econômicas: IPC-FIPE*. Cadernos Fecomércio de Economia, n. 5. Federação do Comércio de São Paulo. São Paulo. 2005.

FEITOSA, A. *Uma análise dos efeitos inflacionários sobre as demonstrações contábeis de empresas brasileiras traduzidas para apresentação no exterior*. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

FISHER, I. *The making of index numbers: a study of their varieties, tests and reliability*. Boston: Houghton Mifflin Co., 1927.

FRANCISCHETTI, C. E.; PADOVEZE, C. L.; FARAH, O. E. Porquê e Como Calcular a Inflação Interna da Empresa. *Revista de Administração da UNIMEP*, v. 4, n. 2, p. 48-65, mai /ago. 2006.

GAZZANA, P. A. *Inflação interna de uma empresa*. Dissertação (Mestrado) UFRGS/FCE/PPGE. Porto Alegre, UFRGS, 2004. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/6520/000486451.pdf?sequence=1>. Acesso em 06-06-2013.

GITMAN, L. J. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Ed. Harbra, 1997.

IUDÍCIBUS, S. *Manual de contabilidade das sociedades por ações – Aplicável também as Demais Sociedades*. São Paulo. Ed Atlas. 2007.

KEYNES, J. M. *The end of laissez-faire*. Vol. 16. London: Hogarth Press, 1926.

- LOPES, A. B.** *A Informação Contábil e o Mercado de Capitais*. Pioneira Thomson Learning, 2002
- MERRILL, W. C.; FOX, K. A.** *Estatística econômica – Uma introdução*. 1ª edição. São Paulo Ed. Atlas. 1980.
- PEREIRA, A. L. A.; RAMALHO, W.** *Números Índices - Conceitos e Aplicações*. UFMG, Departamento de Estatística, 1998.
- PADOVEZE, C. L.** *Controladoria: Estratégica e Operacional*. São Paulo: Thomson, 2003.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F.** *Administração financeira: corporate finance*. São Paulo: Atlas, 1995.
- SCHOEPS, W.** Inflação e Reajuste de Preços. Artigo publicado na *RAE – Revista de Administração de Empresas da FVG – Fundação Getúlio Vargas*, vol. 3, n. 6, jan-mar 1963. São Paulo.
- SOARES, P. C. D.; FUNCHAL, B.** O efeito da inflação sobre a estrutura de capital das empresas brasileiras: uma análise setorial. *Anais do 18º Congresso Brasileiro de Contabilidade, 2008*. Disponível em: http://www.congressocfc.org.br/hotsite/trabalhos_1/177.pdf. Acesso em 06-06-2013.
- TAKAMATSU, R. T.; LAMOUNIER, W. M.** A Importância da Atualização Monetária de Valores para Análise das Demonstrações Financeiras. *Anais do Congresso USP – FIPECAFI, 2006*. Disponível em: <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos32006/474.pdf>. Acesso em 16-05-2012.
- UBA, J. D. V.** Formação de preços e administração do capital de giro em contexto altamente inflacionários – seu impacto no risco da empresa. Artigo publicado na *Revista de Administração Volume 20(4) – outubro/dezembro/1985*. Disponível em: http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=742. Acesso em 06-06-2013.
- VASCONCELLOS, M. A. S.** *Economia: micro e macro*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- WESTON, J. F. e BRIGHAM, E. F.** *Fundamentos da administração financeira*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.