

Demonstração dos Excedentes: Um Modelo de Avaliação de Desempenho Econômico

Maurício Melo Dolabella

Resumo:

O objetivo deste trabalho é demonstrar a metodologia de mensuração de desempenho empresarial denominado de Demonstração dos Excedentes (Comptes de Surplus), que foi desenvolvida nos anos de 1960 e 1970 na França. No mundo empresarial, a competitividade das empresas depende, dentre outros fatores, dos instrumentos de gestão utilizados pelos administradores no processo decisório. Dentre estes instrumentos, é necessário que a empresa disponha de indicadores que mensurem e evidenciem o seu resultado econômico, bem como a produtividade obtida pela empresa ao longo do tempo, ou seja, a relação entre o valor da produção e os insumos ou fatores produtivos que esta consome para realizar esta produção. Deve-se ressaltar que, através de uma melhoria de produtividade, uma empresa pode melhorar sua posição competitiva no mercado, aumentar a rentabilidade pelo capital investido e gerar uma melhoria dos rendimentos dos trabalhadores. Portanto, sendo a produtividade um objetivo empresarial, é necessário que os gestores das empresas e os agentes econômicos que se relacionam com estas, disponham de indicadores que demonstrem a evolução da produtividade empresarial ao longo do tempo e como a variação desta beneficia os agentes econômicos. Segundo Moreira (1991) as medidas de produtividade possui diferentes usos potenciais tais como: ferramenta gerencial, instrumento de motivação, previsão de necessidades futuras de mão-de-obra, indicador de crescimento de áreas ou categorias funcionais dentro da empresa, comparação de desempenho de unidades de uma mesma empresa ou mesmo da empresa com o setor onde atua, análise das fontes de crescimento econômico. Entretanto, conforme coloca o mesmo autor a medida de produtividade, em si mesma, é inócua se não vier acompanhada de análise e diagnóstico (MOREIRA, 1991, p.34). Além destes usos potenciais das medidas de produtividade, outras duas podem ser acrescentadas, tais como: indicador de negociações salariais e de participação e instrumento de regulação de tarifas públicas. Portanto, tendo em vista a importância da mensuração do resultado empresarial e das medidas de produtividade para as empresas, órgãos governamentais e organizações sociais, é que procuraremos expor neste trabalho a metodologia do cálculo dos excedentes de produtividade denominada de Demonstração dos Excedentes. . Inicialmente, o trabalho aponta para as diferentes medidas de desempenho econômico empresarial, dentre estas o resultado econômico e a produtividade, e levanta algumas deficiências da Demonstração do Resultado do Exercício e da Demonstração do Valor Adicionado enquanto modelos de informação suficientes para o cálculo da produtividade e de sua distribuição entre todos os agentes econômicos, dentre estes, os consumidores. Na segunda parte, o modelo a Demonstração dos Excedentes é caracterizada quanto a sua origem, seus pressupostos e objetivos. Na terceira parte é exposta a metodologia de cálculo. Posteriormente, é apresentado um exemplo hipotético da metodologia, seguido das vantagens, em termos informacionais, proporcionados por esta na avaliação da produtividade e sua distribuição. Conclui-se o trabalho apontando a necessidade de se realizar pesquisas adicionais sobre a metodologia e sugere que tenhamos no Brasil espaços públicos institucionalizados para discussão e deliberação de critérios de medidas de cálculo e evidenciação de produtividade.

Palavras-chave:

Área temática: MEDIÇÃO DE DESEMPENHO GERENCIAL

**DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES:
UM MODELO DE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO**

Maurício Melo Dolabella – Mestre em Ciências Contábeis (USP),
Doutorando em Ciências Humanas (UFMG)
Faculdade de Ciências Econômicas – UFMG
Rua Curitiba 832, sala 709
Belo Horizonte – MG CEP 30170-120
Email: mmd@face.ufmg.br
PROFESSOR ASSISTENTE

Área Temática (14): MEDIÇÃO DE DESEMPENHO GERENCIAL

DEMONSTRAÇÃO DOS EXCEDENTES: UM MODELO DE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ECONÔMICO

Área Temática (14): MEDIÇÃO DE DESEMPENHO GERENCIAL

RESUMO:

O objetivo deste trabalho é demonstrar a metodologia de mensuração de desempenho empresarial denominado de Demonstração dos Excedentes (Comptes de Surplus), que foi desenvolvida nos anos de 1960 e 1970 na França.

No mundo empresarial, a competitividade das empresas depende, dentre outros fatores, dos instrumentos de gestão utilizados pelos administradores no processo decisório. Dentre estes instrumentos, é necessário que a empresa disponha de indicadores que mensurem e evidenciem o seu resultado econômico, bem como a produtividade obtida pela empresa ao longo do tempo, ou seja, a relação entre o valor da produção e os insumos ou fatores produtivos que esta consome para realizar esta produção.

Deve-se ressaltar que, através de uma melhoria de produtividade, uma empresa pode melhorar sua posição competitiva no mercado, aumentar a rentabilidade pelo capital investido e gerar uma melhoria dos rendimentos dos trabalhadores. Portanto, sendo a produtividade um objetivo empresarial, é necessário que os gestores das empresas e os agentes econômicos que se relacionam com estas, disponham de indicadores que demonstrem a evolução da produtividade empresarial ao longo do tempo e como a variação desta beneficia os agentes econômicos.

Segundo Moreira (1991) as medidas de produtividade possui diferentes usos potenciais tais como: ferramenta gerencial, instrumento de motivação, previsão de necessidades futuras de mão-de-obra, indicador de crescimento de áreas ou categorias funcionais dentro da empresa, comparação de desempenho de unidades de uma mesma empresa ou mesmo da empresa com o setor onde atua, análise das fontes de crescimento econômico.

Entretanto, conforme coloca o mesmo autor “a medida de produtividade, em si mesma, é inócua se não vier acompanhada de análise e diagnóstico” (MOREIRA, 1991, p.34).

Além destes usos potenciais das medidas de produtividade, outras duas podem ser acrescentadas, tais como: indicador de negociações salariais e de participação e instrumento de regulação de tarifas públicas.

Portanto, tendo em vista a importância da mensuração do resultado empresarial e das medidas de produtividade para as empresas, órgãos governamentais e organizações sociais, é que procuraremos expor neste trabalho a metodologia do cálculo dos excedentes de produtividade denominada de Demonstração dos Excedentes. .

Inicialmente, o trabalho aponta para as diferentes medidas de desempenho econômico empresarial, dentre estas o resultado econômico e a produtividade, e levanta algumas deficiências da Demonstração do Resultado do Exercício e da Demonstração do Valor Adicionado enquanto modelos de informação suficientes para o cálculo da produtividade e de sua distribuição entre todos os agentes econômicos, dentre estes, os consumidores. Na segunda parte, o modelo a Demonstração dos Excedentes é caracterizada quanto a sua origem, seus pressupostos e objetivos. Na terceira parte é exposta a metodologia de cálculo. Posteriormente, é apresentado um exemplo hipotético da metodologia, seguido das vantagens, em termos informacionais, proporcionados por esta na avaliação da produtividade e sua distribuição. Conclui-se o trabalho apontando a necessidade de se realizar pesquisas adicionais sobre a metodologia e sugere que tenhamos no Brasil espaços públicos institucionalizados para discussão e deliberação de critérios de medidas de cálculo e evidenciação de produtividade.

2. Resultado Econômico e Medidas de Produtividade

Desde sua origem, e principalmente a partir de meados do século XIX, o capitalismo ocidental vem sendo caracterizado por uma sociedade onde as empresas são guiadas pelo cálculo racional, ou seja, com base numa análise dos custos e receitas das possíveis ações.

Conforme coloca WEBER (2000, p. 8), “a moderna organização racional da empresa capitalista não teria sido viável sem a presença de dois importantes fatores de seu desenvolvimento: a separação da empresa da economia doméstica, que hodiernamente dominado por completo a vida econômica, e, associado de perto a este, a criação de uma contabilidade racional”.

Pesquisas contemporâneas sobre instrumentos de medida de desempenho têm colocado limitações à exclusiva preocupação dos gestores empresariais aos fatores econômico-financeiros das empresas, informações estas evidenciadas pelos sistemas de informações contábeis. Entretanto, apesar de sua limitação a dados patrimoniais, sejam estes econômicos ou financeiros, o sistema contábil de uma empresa continua a ser um importante instrumento de gestão, constituindo-se em um grande banco de dados onde as informações patrimoniais, históricas e prospectivas, podem ser extraídas para suportar o processo decisório de diferentes agentes econômicos.

Entre as diferentes informações evidenciadas nas demonstrações contábeis das empresas, a medida de resultado econômico pode ser considerado uma das principais. Entretanto, deve-se salientar que o conceito de resultado a ser mensurado e apresentado nas demonstrações contábeis depende da definição do conceito de resultado empregado e, associado a este fator, 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).

Em um determinado período, o resultado econômico de uma empresa pode ser mensurado pelo Lucro, ou seja pela diferença entre as receitas e as despesas incorridas por uma entidade

neste período, bem como outros ganhos e perdas que essas possam ter. Esta forma de definição de resultado econômico é evidenciada pela Demonstração de Resultado do Exercício, conforme determina a Lei 6404/76. O montante do resultado econômico evidenciado (Lucro) representa o aumento do Patrimônio Líquido da empresa e, portanto, a renda obtida pelos acionistas durante o período.

Já há alguns anos, pesquisas indicam, como deficiência desta forma de mensuração do lucro, o não reconhecimento dos custos de oportunidade dos acionistas. Neste sentido, outras medidas de mensuração do resultado para os acionistas tem sido debatidas, tais como lucro residual, lucro econômico e Economic Value Added (EVA[®]).

Outra forma de mensuração e evidenciação do resultado econômico de uma empresa é obtida através da Demonstração do Valor Adicionado. Nesta o resultado da empresa é definido e mensurado pela diferença entre o valor das receitas, obtidas pela empresa no período, e o custo com materiais e serviços adquiridos de terceiros para realizar estas vendas, diferença esta denominada de Valor Adicionado ou Valor Agregado. Na Demonstração do Valor Adicionado esta diferença é evidenciada e o resultado obtido é demonstrado em função do montante que os agentes econômicos (trabalhadores, o governo, os agentes financiadores e os acionistas) receberam de renda no período.

O que tem em comum estas medidas de desempenho econômico é que elas apresentam um medida de resultado econômico obtido em um determinado período e por diferença entre receitas e certos gastos. Uma outra forma de se definir o desempenho econômico de uma empresa e mensurá-lo é pela relação (quociente) entre a produção da empresa e o valor de fatores consumidos, relação esta denominada de Produtividade. Entretanto, o valor obtido como medida de produtividade depende da forma pela qual serão mensurados a produção e o os fatores produtivos (insumos) consumidos para realização desta.

Conforme coloca Moreira (1991, p. 3) “não existe uma, mas sim várias medidas de produtividade... produtividade designa uma família de relações entre produção e insumos, alterando-se a particular relação dependendo de quantos e quais insumos serão levados em conta”

A produtividade pode ser calculada em termos absolutos pela relação entre a produção e os insumos, ou em termos relativos, ou seja, através da evolução desta ao longo do tempo para um período. Entre as formas usuais de medida de produtividade o mesmo Moreira (1991) cita as seguintes:

- a) produtividade parcial: quando se considera apenas um dos insumos utilizados, podendo-se ter a produtividade de mão-de-obra, do capital, da energia, das matérias-primas, etc. Não há dúvida que, de longo a produtividade de mão-de-obra é a mais amplamente utilizada...”
- b) produtividade total dos fatores (PTF) – é a designação utilizada quando são considerados simultaneamente os insumos capital e mão-de-obra, que são somados de acordo com certas regras para dar um medida única dos insumos. (p.2 e 3) ... relata uma medida de produção a uma medida combinada de capital e trabalho. “

De forma genérica pode-se efetuar o cálculo da Produtividade Total dos Fatores (PTF) da seguinte forma:

$$PTF = 100 \times Q_t / (w_o L_t + r_o K_t) \text{ onde}$$

Q_t = medida da produção no período t

w_o - salário por unidade de mão-de-obra no período base

L_t - unidades de mão-de-obra no período considerado t

r_o - taxa de retorno do capital no período base

K_t - quantidade do capital no período considerado t

Em ambos os casos, produtividade parcial e produtividade total dos fatores, a mensuração da produção (Q_t) é obtida pelo valor adicionado obtido pela empresa no período, conforme cálculo comentado acima e, cujo valor pode ser obtido pela Demonstração do Valor Adicionado.

Outras medidas de produtividade também tem sido colocadas como por exemplo: Vendas/Empregado, Vendas/Ativo, Lucro/empregado, etc. Estas medidas tem em comum o fato de tomarem como medida de produção as vendas ou lucro da empresa, cujos valores podem ser obtidos a partir da Demonstração de Resultado do Exercício. que tomam por base alguma medida de produção evidenciada na Demonstração de Resultado

Entretanto, estas formas de se medir a produtividade são limitados pois não permite que se calcule a produtividade da empresa independente da variação do preço de seus produtos. Portanto, nestas metodologias uma empresa terá uma melhoria de produtividade mesmo que esta esteja sendo obtida por aumento de preços de seus produtos, fato este que pode deturpar a análise de certos ações econômicas. Além disto espera-se que as medidas de produtividade também possam evidenciar o quanto que os agentes econômicos, acionistas, trabalhadores, Estado, clientes e fornecedores, se apropriam de melhorias de produtividade obtidas pelas empresas.

3. Demonstração dos Excedentes: Origem, Princípios 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 que passou a ser então denominada de Produtividade Total dos Fatores (PTF), metodologia esta que, conforme já salientamos, 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 (S.N.C.F) e a empresa de gás (G.D.F). Além disto, a Demonstração dos Excedentes fora objeto de estudo e publicações por parte do C.E.R.C. (*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 I.N.S.E.E. (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.)."

Portanto, faz-se necessário medir a Produtividade da empresa independentemente da remuneração dos agentes econômicos. Mas ao mesmo tempo, faz-se necessário analisar como esta produtividade é distribuída entre estes agentes.

Neste sentido, a Demonstração dos Excedentes tem os seguintes objetivos (HOUÉRY, 1977, p.5):

- "- estudar a evolução do desempenho econômico das empresas;
- analisar as modalidades de distribuição dos ganhos correspondentes entre as diversas partes interessadas (trabalho, capital, clientes...) ".

4. Metodologia 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.

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

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:

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

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 salários e matérias-primas 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 uma base representando o volume, no caso o montante de capitais de terceiros, representado pelos empréstimos e financiamentos bancários, e uma taxa (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 C.E.R.C. seria tomar como indicador grosseiro do volume de serviços prestados pelo Estado um índice fornecido pela Contabilidade Nacional (FRANÇA) e 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 uma 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. Entretanto, é teoricamente difícil dissociar as despesas de depreciação em termos de volume e preço uma vez que não é possível analisar a "quantidade" do equipamento que foi consumida no período.

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:

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

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 quantidade (ou volume).

$$\sum_{\text{produtos}} [(p_1 - p_0)P_1 + \sum p_0(P_1 - P_0)] = \sum_{\text{fatores}} [(f_1 - f_0)F_1 + \sum f_0(F_1 - F_0)] \quad (\text{Equação 4})$$

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:

$$\sum_{\text{produtos}} p_0(P_1 - P_0) - \sum_{\text{fatores}} f_0(F_1 - F_0) = \sum_{\text{produtos}} (p_1 - p_0)P_1 - \sum_{\text{fatores}} (f_1 - f_0)F_1 \quad (\text{Equação 5})$$

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:

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

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

Enquanto o primeiro membro da Equação 5, excedentes de produtividade global, 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 e das "heranças" ou ganhos obtidos junto aos agentes econômicos que tiveram uma queda real de suas remunerações, conforme expresso na equação abaixo:

$$\begin{array}{rclcl} \text{Excedente de} & & \text{Outros} & & \text{Excedentes} \\ \text{Produtividade} & + & \text{Excedentes} & = & \text{Distribuídos} \\ \text{Global} & & \text{("heranças")} & & \end{array} \quad (\text{Equação 6})$$

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 exemplo no hipotético que se segue:

5. Exemplo Hipotético

Para exemplificar o modelo de cálculo dos excedentes, conforme a metodologia originalmente desenvolvida pelo CERC, tomaremos por base dados físicos e monetários de dois períodos consecutivos de uma empresa hipotética:

Lembramos que na metodologia da Demonstração dos Excedentes, considera-se 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 pela alíquota de imposto, pela taxa de depreciação, pela taxa de juros e pela rentabilidade do patrimônio líquido.

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

			R\$ 19.550.000
(-) Despesas			
Matéria-prima	38.000 t	R\$ 130,00/t	(4.940.000)
Salários e enc. 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

			R\$ 22.725.000
(-) Despesas			
Matéria-prima	40.000 t	R\$ 135,00/t	(5.400.000)
Salários e Enc.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 %

Aplicando-se o primeiro membro da Equação 5, pode-se calcular os excedentes de produtividade a partir da diferença entre a variação da quantidade de produtos vendidos entre os dois períodos, e a variação da quantidade de "fatores de produção" consumidos nas vendas destes respectivos períodos, conforme representado no Quadro 3.

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\$	260.000
			130,00/t	
Salários e enc.sociais	780.000 h	850.000 h	R\$	700.000
			10,00/h	
Impostos	R\$	R\$	6,0 %	190.500
	19.550.000	22.725.000		
Despesas financeiras	R\$	R\$	10,0 %	0
	20.000.000	20.000.000		
Depreciação	R\$	R\$	16,0 %	280.000
	16.250.000	18.000.000		
Lucro	R\$	R\$	12,2 %	183.000
	8.500.000	10.000.000		

				--
Total (B)				R\$ 1.613.500
Excedente de Produtividade (A - B)				R\$ 1.086.500

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).

Para se calcular a variação de preço (ou taxa) dos preços dos produtos e dos fatores produtivos entre os dois períodos, e a influência desta variação sobre o montante dos recursos recebidos pelos fornecedores dos recursos econômicos ou pagos pelos clientes da empresa, aplica-se a forma do segundo membro da Equação 5, conforme segue no *Quadro 4* abaixo:

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				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 enc.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				R\$ 1.561.500

Considerando que o Produto A teve um aumento de preços de R\$10,00 para R\$10,50, isto acarretou uma "perda" para os clientes deste produto 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	1.086.500	Clientes - Produto B	375.000
Produtividade			
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

6. Vantagens da Demonstração dos Excedentes

Em relação aos outros dois modelos de evidenciação de resultado econômico e cálculo de produtividade (Demonstração de Resultado e Demonstração do Valor Adicionado) o método 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, de 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.

7. Conclusão

A melhoria das condições econômicas e sociais de nossa sociedade depende do desempenho das organizações empresariais no sentido de alcançar objetivos de aumento de competitividade, de conquista de novos mercados e de atingir uma “adequada” distribuição da renda econômica. Entretanto, para que estes objetivos possam ser alcançados e avaliados é necessário que os instrumentos gerenciais, principalmente os sistemas de informações contábeis das empresas, forneçam medidas de desempenho econômico que evidenciem os ganhos de produtividade e a forma de sua distribuição entre os diferentes agentes econômicos e, para esta finalidade, verificou-se que a metodologia da elaboração da Demonstração dos Excedentes apresenta algumas vantagens conceituais.

Porém, este trabalho não pretende ser conclusivo, uma vez que a própria metodologia dos excedentes sofreu críticas (HOUÉRY, 1977) e aperfeiçoamentos metodológicos (MAÎTRE, 1976), críticas e aperfeiçoamentos que, devido a limitação de espaço, não pôde ser tratado neste trabalho. Contribuições também poderiam ser obtidas através de pesquisas empíricas nas empresas que já adotaram esta metodologia, com o intuito de identificar as dificuldades de implementação e outros problemas que possam ter surgido quando desta.

Por último, deve-se ressaltar que a medida de produtividade, da forma como calculada e evidenciada pela Demonstração dos Excedentes, é uma medida importante para se analisar a distribuição da renda econômica das empresas para com os diferentes agentes econômicos e, por isto, são úteis para que estes possam reivindicar uma maior parcela do “bolo” econômico. Porém, dada a diversidade de interesses dos agentes econômicos, interesses estes muitas vezes conflitantes, é necessário que empresas, órgãos governamentais, instituições profissionais e acadêmicas, sindicatos e outras partes interessadas possam, dentro de um processo de discussão e mesmo de negociação, definir indicadores de produtividade que possam instrumentalizar a regulação de conflitos entre agentes econômicos. Espera-se que desta forma a(s) medida(s) de desempenho empresarial possam proporcionar uma melhoria das condições econômicas e sociais de uma sociedade que, cada vez mais, valoriza e age de acordo com o conhecimento.

Bibliografia

- BREIL, Jacques. Un nouvel outil de gestion: les comptes de surplus. *Revue Française de Gestion*. Paris: n.10, Jul/Ago, 1977, pp.7-17.
- BURLAUD, Alain & DAHAN, Lionel. Global productivity surplus accounts. *The International Journal of Accounting*. Illinois: vol. 21, n.1, Fall, 1985.p.159-169.
- HENDRIKSEN, Eldon. Accounting theory. Homewood, Richar d. Irwin, 1970.
- HOUÉRY, Nicolas. *Mésurer la productivité: les comptes de surplus - um méthode de répartition des ressources*. Paris: Dunod, 1977.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. Teoria da contabilidade. São Paulo: Ed. Atlas, 1989.
- LEMAIRE, Bruno. Comptes de surplus et économie de transition. *Revue Française de Gestion*. Paris: n.11, Sep/Oct, 1977, p.18.24.
- MAÎTRE, Pierre. Application du modèle de surplus dans les entreprises - surplus de productivité et surplus d'expansion. *Revue Economique*, 1976, p. 122-141.
- MAÎTRE, Pierre. *Reflexions sur la mesure comptable du profit*. Cergy-Pontoise: ESSEC, 1979 (mimo).
- MOREIRA, Daniel A. *Medida de produtividade na empresa moderna*. São Paulo: Pioneira, 1991.
- PERRIN, Jacques. Comptes de surplus - pour un nouveau tableau de bord de l'entreprise. *Revue Française de Gestion*. Paris: n.11, set/oct 1977, pp.35-40
- TEMPLÉ, Philippe. Lá méthode des surplus - un essai d'application aux comptes des entreprises (1959-1967). *Économie et Statistique*, n. 29, dez/1971, pp.33-50.
- TINOCO, José E. *Balanço Social – uma abordagem sócio-econômica da contabilidade*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1982 (Dissertação de Mestrado).
- VINCENT, André L. De la comptabilité nationale aux calculs de productivité. *Études et Conjoncture*. Paris, n.8, Ago/1958, p.750-759.
- VINCENT, André L. La mesure de la productivité à échelle de la nation et des branches d'activité.. *Études et Conjoncture*, n.8, ago/1961
- WEBER, M. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. 15 ed. São Paulo: Ed. Pioneira, 2000.