UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DISPONIBILIDADE ECONÔMICA DO *FAIR VALUE*

Eduardo Alves de Oliveira

Orientador: Prof. Dr. Alexsandro Broedel Lopes

SÃO PAULO
2017

Prof. Dr. Marco Antônio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischman
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Luiz Paulo Lopes Fávero
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

EDUARDO ALVES DE OLIVEIRA

DISPONIBILIDADE ECONÔMICA DO *FAIR VALUE*

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Alexsandro Broedel Lopes

Versão Corrigida
(versão original disponível na Biblioteca da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade)

SÃO PAULO
2017

FICHA CATALOGRÁFICA
Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Oliveira, Eduardo Alves de
Disponibilidade econômica do fair value / Eduardo Alves de Oliveira. – São Paulo, 2017.
209 p.

Tese(Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2017.
Orientador: Alexsandro Broedel Lopes.

1. Contabilidade 2. Disponibilidade econômica 3. Fair value 4. IFRS 5. Imposto de renda I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 657

À minha família.

A Deus por permitir a concretização deste sonho. Aos meus pais, Vera e José, pelo direcionamento, e à minha irmã Fernanda, amada e fiel companheira, pelo exemplo. Aos meus avós e à minha tia Katia, por compreenderem minha ausência. À minha tia Keidi pelo apoio sempre incondicional. Aos meus queridos primos Diogo e Bianca.

Ao Prof. Dr. Alexsandro Broedel por ter me orientado com seus ensinamentos e cedido parte de sua excepcional criatividade.

Ao meu querido Professor Dr. Iran Siqueira por conceder oportunidades e fazer o bem a todos.

À professora na ETE Camargo Aranha, Lucy Baba. Não sei por onde anda, mas sei que foi muito importante para mim.

Aos Professores do curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade com os quais tive a oportunidade e o privilégio de aprender nesse período, mais especificamente: Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos, Prof. Dr. Luís Eduardo Schoueri, Prof. Dr. L. Nelson Carvalho e Prof. Dr. Eliseu Martins. Em especial gostaria de agradecer aos Professores Drs. L. Paulo Fávero, Roberto Quiroga, Gustavo Vettori e Tatiana Lopes professores natos, exemplos de profissionais.

Aos meus queridos amigos Sr. Moacir, Carina, Márcio, Ramon, Gigliola, Fernando, Ana, Heitor, Roberta, Marcelo, Luciana, Juliana, Eduardo, Elana, Rodrigo, Danielle, Mônica, Claudia, Mari, Alexandra, Camila e Guilherme pelos incentivos, ensinamentos, exemplos, carinho e amizade. Muito obrigado.

Aos meus colegas de Mestrado e Doutorado e aos funcionários da FEA USP.

Ao meu Mestre de doutores Sr. Arthur Santos, pela paciência, atenção e ensinamentos. Aos meus professores de Contabilidade, Alencar, Schmoller e Taiar. À minha querida equipe de trabalho, ao meu time de amigos, Ari, Douglas, Ingrid, Felipe, Graciele, Rafaela, Patrícia e Marina pelo apoio, ajuda e atenção. Vocês todos são excelentes.

Em especial, à Gisele, pelas discussões sobre o Contabilidade, sempre parte de nossos dias, companheira e amada amiga, por momentos de alegria, períodos de sabedoria e por todo amor. Obrigado.

“Comece fazendo o que é necessário, depois o que é possível e, de repente, você estará fazendo o impossível.”

São Francisco de Assis

RESUMO

Esta tese é motivada pelo recente processo de convergência contábil ao *International Financial Reporting Standard* – IFRS que, dentre outras inovações, adota *fair value* como base para mensuração, o que afeta a determinação do lucro contábil das entidades e, consequentemente, a distribuição de resultados. Nesse contexto, uma importante questão deve ser respondida: o *fair value* possui disponibilidade econômica? O trabalho discute o *fair value* como um elemento contábil responsável por mensurar e reconhecer as expectativas em relação a ativos e passivos, ou seja, antecipar o potencial de conversão em caixa (*i.e.*, no caso de ativo). Para que seja possível determinar se o *fair value* possui disponibilidade econômica, o trabalho propõe um conceito. A disponibilidade econômica é o potencial que determinada expectativa possui de conversão em caixa, tendo em vista a presença reduzida de assimetria informacional entre as partes supostamente envolvidas na negociação, considerando a existência de ambiente de liquidez seguro e transparência na precificação. Nesse contexto, tendo em vista a existência de diferentes modalidades de *fair value* de acordo com os preceitos do IFRS, o estudo determina que os principais fatores para que se possa concluir sobre a disponibilidade econômica do *fair value* são: (a) expectativa de efeitos futuros, (b) presença reduzida de assimetria informacional, (c) ambiente de liquidez confiável e (d) transparência na precificação. O estudo conclui que há modalidades de *fair value* que possuem disponibilidade econômica, tal como o *fair value* atrelado a ativos financeiros com alta liquidez no mercado e com reduzida assimetria informacional para determinação de seu preço, mensurados com informações de Nível 1. O padrão IFRS permite que a disponibilidade econômica esteja mais nítida nos elementos contábeis. Devido ao fato de que a existência de mecanismos eficientes de negociação de ativos e passivos é o fator determinante mais dependente de externalidades, a afirmação mais ampla de que o *fair value* possui disponibilidade econômica possui relação com o contexto econômico, político e até mesmo o social. Muito embora possa se concluir sobre a disponibilidade econômica do *fair value*, a conclusão sobre sua tributação tangencia aspectos relativos à segurança jurídica e à capacidade contributiva.

Palavras-chave: contabilidade. disponibilidade econômica. *fair value.* IFRS. imposto de renda.

ABSTRACT

This thesis is inspired by the Brazilian accounting convergence to International Financial Reporting Standards (IFRS), which among other inovations adopts fair value as a basis for accounting measurement, which affects the determination of the accounting profit of entities and, consequently, the distribution of results. In this context, there is an important question to be addressed: Is fair value available economically? This work considers fair value as an accounting element responsible for measuring and recognizing market expectations, that is, foreseeing the potential of conversion into cash (i.e. in the case of an asset). In order to determine if fair value is economically available, this paper proposes a concept of economic availability. Economic availability is the potential that a certain expectation has of conversion into cash, given the reduced presence of informational asymmetry between the parties supposedly involved in the transaction, considering the existence of a secure liquidity environment and safe trading conditions. In this context, considering the existence of different modalities of fair value according to the precepts of IFRS, this study ascertains that the main determining factors necessary to draw conclusions on the economic availability of fair value are: (a) expectation of future events, (b) reduced presence of informational asymmetry, (c) a reliable liquidity environment and (d) transparency in pricing. Thus the conclusion is that there are fair value modalities that have economic availability, such as fair value linked to financial assets as high liquidity in the market and with reduced informational asymmetry in determining their price, mensured based on Level 1 of information. The IFRS standard allows economic availability to be more sharply defined in accounting elements. Due to the existence of efficient mechanisms to negotiate assets and liabilities is factor that most depends on externalities, the broader assertion that fair value has economic availability depends on the economic, political and even social context. Although conclusions may be drawn on the economic availability of fair value, judgments on its taxation concern aspects related to legal certainty and the ability to pay.

Key words: accounting. economic availability. fair value. IFRS. income tax.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 19
1.1 Contextualização 19
1.2 Situação problema 21
1.3 Objetivo 22
1.4 Justificativa e importância do tema 23
1.5 Método 29
1.6 Estrutura do trabalho 31
2 REFERENCIAL TEÓRICO 33
2.1 Tributo e tributação da renda 33
2.2 Princípio da capacidade contributiva 35
2.3 Renda 43
2.3.1 Renda na doutrina tributária brasileira 44
2.3.2 Renda: consumo 52
2.3.3 Renda: produto 53
2.3.4 Renda: acréscimo patrimonial 57
2.3.5 Realização da renda 60
2.4 Renda: considerações econômico-contábeis 63
2.5 Disponibilidade econômica da renda 68
2.5.1 A abordagem jurídica da disponibilidade de renda 68
2.5.1.1 A disponibilidade de renda em outros países 69
2.5.1.2 Controvérsias e contextualização 72
2.5.1.2.1 Corrente unificadora: distinção indiferente 74
2.5.1.2.2 Correntes dicotômicas: distinção existente 75
2.5.1.2.3 Distinção mediante posse e propriedade 76
2.5.1.2.4 Distinção mediante direito ao recebimento e efetivo recebimento 77
2.5.1.2.5 Distinção entre efetivo recebimento e direito ao recebimento 78
2.5.1.2.6 Distinção entre ato lícito e ilícito 79
2.5.2 A abordagem econômica da disponibilidade da renda 80
2.5.2.1 Aquisição de disponibilidade econômica 81
2.6 Valor como expressão contábil 84
2.6.1 A moeda como base de mensuração econômica 85
2.6.2 Mensuração de ativos e passivos 88
2.7 Fair value 94
2.7.1 Definição de *fair value* 98
2.7.1.1 Unidade de contabilização 103
2.7.1.2 Mercado principal ou mais vantajoso 104
2.7.1.2.1 Determinação de mercado – outras considerações 105
2.7.1.2.2 Mercados secundários 106
2.7.1.3 Participante do mercado 106
2.7.1.4 Preço 108
2.7.1.5 Aplicação 109
2.7.1.5.1 Ativos não financeiros 109
2.7.1.5.2 Passivos e instrumentos patrimoniais próprios da entidade 110
2.7.1.5.3 Ativos e passivos financeiros com posições de compensação 111
2.7.2 Técnicas de avaliação 111
2.7.2.1 Abordagem de mercado (*market approach*) 113
2.7.2.2 Abordagem de custo (*cost approach*) 114
2.7.2.3 Abordagem de receita (*income approach*) 115

2.7.2.4 Aplicação de técnicas de avaliação 116
2.7.3 Hierarquia do *fair value* 117
2.7.3.1 Informações de Nível 1 120
2.7.3.2 Informações de Nível 2 122
2.7.3.3 Informações de Nível 3 124
2.7.4 Mensurações afetadas pela introdução do *fair value* 126
2.8 Contabilidade financeira e fiscal na União Europeia 130
2.8.1 França 133
2.8.2 Alemanha 134
2.8.3 Reino Unido 137
3 A DISPONIBILIDADE ECONÔMICA DO *FAIR VALUE* 141
3.1 Contabilidade: a racionalização da Economia 141
3.2 Fair value e os princípios de tributação 150
3.2.1 Neutralidade 151
3.2.2 Simplicidade 152
3.2.3 Exequibilidade 153
3.2.4 Capacidade contributiva 154
3.2.5 Posição de receita 155
3.2.6 Ordem pública 156
3.2.7 Custo da reforma 157
3.3 Disponibilidade econômica: uma abordagem contábil 157
3.4 Fair value: disponibilidade econômica 164
3.4.1 Disponibilidade econômica do *fair value*: Níveis 1, 2 e 3 169
3.5 Fair value: tributação 176
3.5.1 Brasil: *Fair value* e tributação da renda 182
4 CONCLUSÃO 187
REFERÊNCIAS 191

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Modalidades de disponibilidade 80
Figura 2 – Bases de Mensuração: Valores de Entrada 89
Figura 3 – Bases de Mensuração: Valores de Saída 90
Figura 4 – Fluxo determinação do *fair value* 119
Figura 5 – Informações de Nível 1 120
Figura 6 - Informações de Nível 2 124
Figura 7 - Informações de Nível 3 125
Figura 8 - Fair value: fluxograma 128
Figura 9 – Princípios de tributação 151
Figura 10 – Captura contábil 158
Figura 11 – Evolução da disponibilidade 164
Figura 12 – Níveis de informação – *fair value* 170
Figura 13 – Níveis de informação e a disponibilidade econômica 172
Figura 14 – Relacionamento entre os princípios 177

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Bases de mensuração 88
Tabela 2 – Abordagens do *fair value* 113
Tabela 3 – Mensurações afetadas pelo *fair value* 126
Tabela 4 – Camada contábil x tipo de disponibilidade 159
Tabela 5 – Valor de uso x valor de mercado 1666

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AAPA – *American Association of Public Accountants*
Abrasca – Associação Brasileira das Companhias Abertas
Apimec – Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais
Bacen – Banco Central do Brasil
BR GAAP – *Brazilian Generally Accepted Accounting Principles*
Cetip – Central de Custódia e Liquidação de Títulos
CC – Código Civil
CF – Constituição Federal
CFC – Conselho Federal de Contabilidade
CMN – Conselho Monetário Nacional
CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CTN – Código Tributário Nacional
DL – Decreto-Lei
FASB – *Financial Accounting Standards Board*
Fipecafi - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
GAAP – *Generally Accepted Accounting Principles*
IAS – *International Accounting Standards*
IASB – *International Accounting Standards Board*
Ibracon – Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
IASC – *International Accounting Standards Committee*
IFA – *International Fiscal Association*
IFRIC – *International Financial Reporting Interpretations Committee*
IFRS – *International Financial Reporting Standards*
IOSCO – *International Organization of Securities Commissions*
IN – Instrução Normativa
IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
NBC – Norma Brasileira de Contabilidade
RFB – Receita Federal do Brasil
RTT – Regime Tributário de Transição
SEC – *Securities and Exchange Commission*
SRF – Secretaria da Receita Federal

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

No ambiente dos negócios, as decisões costumam ser tomadas com base em expectativas. Por esse motivo, o ambiente econômico estável, cenários jurídicos previsíveis e um contexto político livre de riscos são condições importantes para que tais expectativas possam ser determinadas.

A Contabilidade, mais recentemente, é produto de uma série de mudanças, uma delas é a busca por apresentar expectativas nas demonstrações financeiras[1], que são expressadas por meio de informações prospectivas. Segundo Carvalho, as demonstrações financeiras estão cada vez mais alcançando esse objetivo:

> Visões mais contemporâneas do objetivo das demonstrações financeiras [demonstrações contábeis] já dão conta de um consenso, entre os iniciados em finanças corporativas e Direito Societário, de que demonstrações financeiras são excelentes para visões prospectivas da atividade empresarial sobre seu futuro. (Carvalho, 2010, 372)

Essa busca por reconhecer e apresentar expectativa faz parte de um processo natural na Contabilidade. Uma vez que as expectativas assumem um papel cada vez importante na Economia, a Contabilidade teria como função traduzir esse fato. Muito embora a Contabilidade tenha um componente matemático, deve levar em consideração sua aplicabilidade social, ou seja, deve atender a sociedade, evoluindo e mudando de acordo com os cenários social, econômico e político. Weber (1964, p. 186) já entendia a Contabilidade como mecanismo de racionalização da Economia.

> Sob um ponto de vista puramente técnico, a moeda [cifras monetárias] é o meio mais "eficiente" para a Contabilidade. Isto é, formalmente é o meio mais racional de orientar a atividade econômica. Contabilidade em cifras monetárias, e não baseada na utilização real do item, é, portanto, um meio específico de racionalização da Economia.[2] (Tradução livre do autor)

---

[1] Ao longo do texto, será dada preferência à expressão "Demonstrações Financeiras" para designar o conjunto de peças contábeis obrigatórias, por vezes, também referido como "Demonstrações Contábeis".

[2] "*From a purely technical point of view, money is the most 'efficient' means of economic accounting. That is, it is formally the most rational means of orienting economic activity. Accounting in terms of money, and not its actual use, is thus the specific means of rational, economic provision.*"

Considerando o atual contexto econômico, com a importância crescente da captura de expectativas por meio de informações prospectivas, sua aplicação ao atual contexto contábil é inevitável.

Ao ser concebida como um instrumento pelo qual a Economia é racionalizada, a Contabilidade deve ficar suscetível às alterações no ambiente econômico; assim, os padrões contábeis são alterados de acordo com as necessidades da sociedade na qual a Contabilidade está inserida.

A conexão entre a Contabilidade e os anseios sociais acarretou a criação de instituições com o propósito de aprimorá-la. Em 1973, foi criado o *International Accounting Standards Committee* (IASC), que, posteriormente, passou a ser denominado *International Accounting Standards Board* (IASB). Esse conselho passou a publicar os *International Financial Reporting Standards* (IFRS), que têm por objetivo a normatização das práticas contábeis no âmbito internacional.

Esse padrão contábil visa ao fortalecimento do elo entre Contabilidade e Economia, em detrimento ao existente entre Contabilidade e Direito. Esse novo padrão tenta apresentar mais elementos relacionados à informação prospectiva. Essa informação futura, que na verdade pode ser tida como expectativa, passou a ter expressão com a evolução da Contabilidade. Um dos mecanismos que permite esse reconhecimento é o "ajuste a valor justo" ou "*fair value*"[3]. O *fair value* representa uma significativa mudança no que se refere à avaliação contábil (Iudícibus, 2010), uma vez que a Contabilidade era pautada em aspectos mais formais e baseada em custo histórico.

A introdução do *fair value* na elaboração das demonstrações financeiras acarreta reflexos contábeis no resultado e no patrimônio da empresa (Lauletta & Penido, 2014). Como o conceito de lucro contábil tem relevância para fins de apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), é cada vez mais importante ser discutido o tratamento do *fair value* para fins de tributação da renda, mais especificamente a sua disponibilidade para fins de incidência tributária.

A importância dessa discussão já foi pauta de discussão por parte de autoridades mundiais. Em setembro de 2007, o Banco Mundial publicou relatório produzido pelo Centro para

[3] Os termos *fair value*, ajuste a valor justo e valor justo serão utilizados como sinônimos. A preferência será dada ao termo em inglês *fair value.*

Reforma de Relatórios Financeiros a respeito da perspectiva europeia, relativa às implicações na contabilidade tributária resultantes da adoção do IFRS. Nesse relatório, o Banco Mundial recomenda que as jurisdições fiquem atentas às implicações da associação ou da dissociação entre a contabilidade financeira e a contabilidade tributária, levando em consideração as políticas das autoridades fiscais e a interação entre a autoridade fiscal e o setor privado (Gielen & Hegarty, 2007).

No Brasil, essa discussão ganhou intensidade em 2013 e 2014, em decorrência do posicionamento das autoridades fiscais em relação ao tratamento tributário do novo padrão contábil. Foram criados mecanismos para neutralizar o efeito do IFRS para fins de tributação da renda: Regime Tributário de Transição (RTT). Esse regime teve como objetivo garantir a neutralidade tributária ao estabelecer que as alterações introduzidas em relação ao IFRS não trariam efeitos para fins tributários. Embora o RTT tenha sido opcional para os anos de 2008 e 2009, tornou-se obrigatório a partir do ano calendário de 2010.

Dessa forma, desde a instituição desse regime tributário, passaram a coexistir duas contabilidades distintas: a) a societária, mantida com observância dos novos métodos e critérios contábeis; e b) a fiscal, baseada exclusivamente nos métodos e critérios contábeis existentes em 31 de dezembro de 2007. Após instrução normativa da RFB e medida provisória sobre o tema, por fim, em 14 de maio de 2014, foi publicada a Lei nº 12.973/2014, que tem por objetivo integrar a legislação tributária às normas societária e contábil.

No contexto do IFRS, o *fair value* é elemento muito importante, pois é adotado também por outros padrões contábeis e, muito embora a denominação seja nova, o conceito já vinha sendo desenvolvido contabilmente. Emerson, Karim & Rutledge (2010, p. 83) dizem que as questões envolvendo o *fair value* são importantes e numerosas e que, por esse motivo, houve oposição para sua implementação; nos EUA, houve setores que criaram pressão sobre a SEC e sobre o FASB para alterar ou até mesmo suspender a aplicação dessa regra contábil. Embora existam argumentos de oposição em relação ao *fair value*, parece tratar-se de uma realidade que chegou para ficar.

1.2 Situação problema

Os contadores e tributaristas brasileiros estavam acostumados com uma contabilidade formalista, pautada no custo histórico. No entanto, em consonância com o IFRS, a Contabilidade foi objeto de uma série de alterações de modo a capturar informações

prospectivas, e esses conceitos, agregados aos números contábeis, fomentam discussões sobre a disponibilidade desses montantes e sobre a realidade subjacente a uma determinada apropriação contábil.

Muito embora esse assunto possa ser estudado sob diversos aspectos, existe uma lacuna percebida por tributaristas, que pode ser estudada de maneira multidisciplinar – trata-se do conceito de disponibilidade econômica. Esse conceito é fundamental para a compreensão do fato gerador para tributação da renda. O artigo 43 do CTN dispõe que apenas a existência de riqueza acrescida não é suficiente para que ocorra a incidência do imposto sobre a renda, permanecendo a necessidade de que a renda esteja disponível, econômica ou juridicamente, ao contribuinte.

Quanto à utilização dos termos "disponibilidade econômica" e "disponibilidade jurídica" no CTN, a interpretação jurídica deve sempre procurar extrair o máximo de sentido dos vocábulos utilizados em lei, sendo esse um dos pressupostos da hermenêutica jurídica. Uma das premissas da atividade do legislador é de que a lei é racional e não é redundante, e não usa palavras supérfluas. Dessa forma, cada norma legal, ainda que aparentemente esteja a regular o mesmo *facti species*, tem na verdade uma função própria e específica (Ferraz Jr., 1988, p. 255).

Tendo em vista que um dos principais aprimoramentos promovidos pela convergência contábil foi a adoção do *fair value*, que afeta a determinação do lucro contábil das entidades e, consequentemente, a distribuição de resultados, uma importante questão deve ser respondida:

- **O *fair value* possui disponibilidade econômica?**

Com a finalidade de obter resposta ao questionamento proposto, este estudo discutirá, entre outros temas, *fair value* e disponibilidade econômica. Algumas questões, relacionadas a esses dois temas, também serão respondidas: a) quais são os requisitos da disponibilidade econômica? b) o que é disponibilidade econômica? c) todas as modalidades de *fair value* possuem disponibilidade econômica? d) seria pertinente tributar o *fair value*?

1.3 Objetivo

O objetivo geral do estudo é propor um conceito para disponibilidade econômica e avaliar sua relação com o *fair value*.

Os objetivos mais específicos serão: abordar os requisitos da disponibilidade econômica, avaliar quais as modalidades de *fair value* que possuem disponibilidade econômica; caso a conclusão seja a de que certas modalidades do *fair value* possuem disponibilidade econômica, o autor discorrerá sobre as consequências da tributação.

1.4 Justificativa e importância do tema

A disponibilidade econômica não se confunde com o "mero recebimento de recursos" ou ingresso financeiro, uma vez que esse corresponde tão somente à existência ou recebimento material dos recursos (Holmes, 2000, p. 178). Conforme é possível verificar por essa citação, existem divergências doutrinárias em relação ao conceito de disponibilidade econômica, e por esse motivo, é importante uma proposta de conceito para avaliar a relação entre disponibilidade econômica e *fair value*.

Ambiente econômico estável, cenários jurídicos previsíveis e um contexto político livre de riscos são condições importantes para a identificação de variáveis que influenciam na determinação de expectativas. No contexto contábil, essas expectativas e informações prospectivas são capturadas por meio do *fair value*, que é um dos assuntos mais controversos da Contabilidade em décadas (Emerson, Karim & Rutledge, 2010, p. 76), em estudo publicado no *Journal of Business & Economics Research*.

Segundo Robert H. Herz e Linda A. MacDonald[4], respectivamente, presidente e diretora do FASB, em 2008, o *fair value*:

> Tem sido usado por muitos anos na valorização de uma vasta gama de elementos para fins de relatórios financeiros, inclusive os intangíveis, investimentos de *private equity*, títulos ilíquidos e derivativos complexos. Em tais situações, *disclousures* claros e amplos são fundamentais para ajudar os investidores a tomar decisões de investimento. (Herz & MacDonald, 2008, p. 1)

Esse mecanismo contábil de captura de expectativas, relativas ao ambiente de negócios, afeta a medida de desempenho das empresas, que, por sua vez, é determinante para distribuição de resultados. Em relação à distribuição de resultados, é possível identificar um alinhamento entre Contabilidade e Direito Societário, uma vez que a Contabilidade gera informação para que sócios e acionistas tenham suas retiradas de recursos mensuradas. No entanto, esse

---

[4] "*They have been used for many years in valuing a wide range of items for financial reporting purposes, including intangibles, private equity investments, illiquid securities, and complex derivatives. In such situations, clear and ample disclousures are critical in helping investors make informed investment decisions*".

alinhamento não é completo entre Contabilidade e Direito Tributário, já que a informação gerada pela Contabilidade é ajustada para que seja determinado o lucro tributável.

Muito embora o *fair value* seja um mecanismo utilizado para capturar as expectativas, que, eventualmente, poderão ser distribuídas como resultado aos investidores, é oportuno destacar que, para fins de tributação da renda, essas expectativas não sofrem incidência tributária enquanto não realizadas. Em outras palavras, nessa relação dicotômica, expectativas são distribuídas como resultado, sem que a incidência tributária efetivamente ocorra; isso pode levar a crer que, para um dos objetivos, o *fair value* é considerado disponível e para o outro não. Por esse motivo, é importante a resposta à seguinte questão: **o *fair value* possui disponibilidade econômica?**

Muito embora a "disponibilidade econômica" seja uma expressão relativa à Economia, existem idiossincrasias relativas à disponibilidade econômica que permitem a deturpação desse conceito no ambiente de Direito Tributário, assumindo diversos entendimentos congruentes, que, muitas vezes, são imputados de maneira errônea. O efeito dessa deturpação pode acarretar a incidência tributária sobre renda que não tem disponibilidade econômica e, dessa forma, comprometer o patrimônio da empresa com o recolhimento de gravames, sem que a renda esteja economicamente disponível à empresa.

É importante determinar-se o que é disponibilidade econômica para que esse conceito possa ser utilizado pela ciência jurídica. Quanto à tributação da renda, caso seja entendido que o *fair value* tem disponibilidade econômica, a tributação poderia ocorrer sem gerar danos à situação econômica da empresa, permitindo a continuidade saudável de suas atividades. Para que a questão de pesquisa seja respondida, primeiramente, deve ser definido o que é disponibilidade econômica. Dessa forma, será possível responder se o *fair value* possui disponibilidade econômica ou não.

É importante a discussão de conceitos multidisciplinares de maneira intercorrente, ou seja, discutir temas tributários que possuem relação com temas contábeis, bem como temas contábeis que possuam relação com temas tributários. Esse tipo de discussão é relevante, pois a atividade empírica não reconhece limites de soberania para as áreas de conhecimento. Economia, Contabilidade e Direito são áreas do conhecimento que não possuem limites claramente determinados, assim como todas as áreas do conhecimento humano não existem

isoladamente, uma vez que coexistem e extrapolam seus limites, adentrando outros territórios (Oliveira, 2011).

Este estudo propõe que a utilização adequada de conceitos contábeis pode tornar a mensuração da base tributável mais adequada, fazendo com que o sacrifício do contribuinte esteja de acordo com o que a norma determina, tornando a tributação eficiente.

O *fair value* tem sua importância justificada devido ao fato de as normas e os padrões internacionais de Contabilidade serem frequentemente descritos como essencialmente focados nos investidores. Desse modo, tendo como mecanismo o *fair value*, o foco do IFRS está em prover informações financeiras para os fornecedores de capital de risco, de modo a permitir-lhes tomar decisões acerca das empresas em que o capital de risco é ou deve ser investido. Consoante Gielen & Hegarty (2007, p. 11), alguns conceitos fundamentais do IFRS deixam isso evidente:

- **Abordagem do balanço**: as normas do IFRS são focadas no balanço, na intenção de fornecer uma demonstração da posição econômico-financeira em determinado momento, de modo a ser base para decisões relativas a investimento.

- **Contabilidade pelo *fair value***: na avaliação da situação financeira de uma empresa, o foco é a capacidade de geração de caixa, que é o direcionador mais importante para o valor da empresa. Esse é o princípio subjacente às normas do IFRS, que insistem em uma contabilidade pelo *fair value*.

- **Substância sobre a forma**: as normas do IFRS exigem que as transações sejam contabilizadas e apresentadas de acordo com a sua substância e com a sua realidade econômica, e não meramente de acordo com a sua forma legal.

Devido a esses conceitos fundamentais do IFRS é que existe uma preocupação decorrente de seu tratamento para fins de tributação da renda. Dentre alguns estudiosos, L. Eduardo Schoueri, em seu texto, publicado sob o título *O mito do lucro real na passagem da disponibilidade jurídica para a disponibilidade econômica*, ao discorrer sobre o conceito de renda para fins de incidência de imposto de renda, conclui:

> Revisando o conceito de renda procurou-se demonstrar que, por acréscimo patrimonial, não se deve entender exclusivamente "acréscimo de direitos", na concepção civilista. O Direito Tributário não se deve dobrar ao Direito Civil; o próprio Direito Privado possui, em seu bojo, mais de um conceito para o termo "patrimônio".

> Dessa forma, as novas regras contábeis da Lei nº 11.638/07, que buscam aferir o acréscimo no patrimônio do contribuinte sob uma perspectiva mais econômica que civil, poderá servir de parâmetro para a construção de um novo "lucro real" no futuro, o que não seria de modo algum incompatível com o artigo 43 do Código Tributário Nacional.
>
> Por fim, apontou-se que, não obstante não exista um único "lucro real", e este seja calculado tendo em vista uma série de aproximações, existem limites à praticabilidade em matéria tributária, sobretudo aqueles que dizem respeito à competência tributária, legalidade e capacidade contributiva. (Schoueri, 2010, p. 264)

Como é viável verificar, existe a possibilidade de diversos tipos de posicionamentos em relação à utilização de novo padrão contábil para fins de tributação da renda. Estudiosos concordam com a importância da discussão acadêmica sobre esse tema. No exterior, estudos foram realizados de modo a se discutir essa temática: Holmes (2000), James (2002), Alley & James (2005), Eberhartinger & Klostermann (2006), Harverals (2007), Kirsch & Olsson (2008), Shaviro (2009) e Gugliola (2010).

Muito embora existam estudos com diferentes abordagens sobre o tema, ainda permanece necessária uma abordagem multidisciplinar, de modo que seja possível integrar conceitos contábeis e jurídicos. O *fair value*, a ser discutido neste estudo, representa um dos assuntos mais importantes relacionados à convergência contábil, já que é um mecanismo utilizado para que se reconheça contabilmente a mensuração feita com base no valor justo, capturando expectativas de caixa para as demonstrações contábeis. Tendo em vista o que determina o artigo 43 do CTN, é importante discutir se o valor justo apresenta essa disponibilidade, independentemente de sua natureza.

Essa discussão justifica sua importância por uma série de fatores, dentre eles a segurança jurídica em termos de tributação da renda, fator importante para a captação de investimentos, conforme demonstra Nenova (2000) em seu estudo.

No âmbito da academia contábil, segundo McDonald (2001, p. 52)[5]:

> Essa discussão começou ao notar-se que a mensuração do rendimento é uma finalidade da contabilidade. Uma ideia relacionada ao propósito da contabilidade foi apresentada, fazendo-se referência ao processo de estabelecimento de normas padrões da contabilidade.

---

[5] "*This discussion started by noting that income measurement is a purposive activity. An outline of the accounting purpose has been offered by reference to the accounting standard setting process. Its purpose is clearly different from the taxing purpose but it is questionable whether the difference necessarily disqualifies accounting income from being used as the basis for taxing income. One of the attractions of the standard setting process is that it is undertaken by independent body which is not concerned with the tax implications of its deliberations; both the taxpayers and the Revenue can take some comfort from this. Although formalized accounting principles and standards do not eliminate uncertainty from income measurement, it is difficult to believe that taxation of income in their absence was an any more certain process*."

> Seu propósito é claramente diferente do propósito tributário, sendo questionável se essa diferença necessariamente desqualifica a utilização do lucro contábil como base para o lucro tributável. Um dos atrativos do processo de estabelecimento de normas-padrão da contabilidade é o de que é formado por um corpo independente, que não leva em consideração as implicações tributárias decorrentes de suas deliberações; ambos, contribuintes e autoridades fiscais podem se sentirem confortáveis com esse fato. Apesar de os princípios e as normas formais da contabilidade não eliminarem as incertezas da medição do rendimento, é difícil acreditar que a tributação dos rendimentos, na sua ausência, era um processo muito mais certo. (Tradução livre do autor)

John R. Graham, Jana S. Raedy e Douglas A. Shackeford (2012, p. 414), em seu estudo, publicado no *Journal of Accounting and Economics*, sob o título *Research in accounting for income taxes*, discorrem a respeito da importância da pesquisa sobre Contabilidade para fins de tributação da renda. James[6] (2002, p. 20), em texto publicado sob o título *The relationship between accounting and taxation*, conclui:

> A relação entre contabilidade e tributação é uma evolução mais complexa do que parece à primeira vista. Em geral, há boas razões para os princípios contábeis formarem a base para o cálculo do passivo fiscal e há uma evidência de que, no Reino Unido, há uma tendência para a ainda maior dependência entre lucro contábil e lucro tributável. No entanto, também existem razões para que as regras e práticas fiscais devam ser diferentes em alguns aspectos. Às vezes, não há uma regra absoluta, mas que dependa das circunstâncias. Às vezes, uma abordagem é vista como a melhor em um país, mas não em outro. (Tradução livre do autor)

Mônica Sionara S. Calijuri (2011, p. 191), em seu texto *As novas normas de convergência contábeis e seus reflexos para os contribuintes*, diz que algumas jurisdições, tal como a Alemanha, têm um vínculo obrigatório entre o padrão contábil, responsável pelo lucro contábil, e o lucro tributável, o que é atribuível a um conjunto mais amplo de necessidades dos usuários, para os quais uma abordagem conservadora para a Contabilidade é apropriada. Já no Reino Unido, apesar de o vínculo não ser tão forte quanto na Alemanha, a relação entre os lucros tributável e contábil é forte, tanto na teoria quanto na prática.

Uma possibilidade que pode ser levada em conta diante dessas discussões é considerar o lucro contábil para fins de base de cálculo do imposto de renda. Dessa forma, toda apropriação contábil, responsável pela captura de fluxos de caixa futuros, seria distribuída aos acionistas e tributada pelas autoridades fiscais. Existem trabalhos que apresentam

---

[6] "*The relationship between accounting and taxation is an evolving one and more complex than might at first appear. In general there are sound reasons for accounting principles to form the basis for calculating tax liability and there is an evidence that in the UK there is a trend towards even greater reliance on commercial accounts for the purposes of taxation. However, there are also reasons why tax rules and practices should be different in some respects. Sometimes there is no absolute rule – it depends on the circumstances. Sometimes one approach is seen as best in one country but not in another.*"

vantagens em utilizar os resultados contábeis como base fiscal: Holmes (2001), James (2002), Alley e Simon (2005) e Shaviro (2009).

Gugliola (2010) diz que, se o IFRS fosse adotado como ponto de partida para o cálculo da base fiscal, seriam removidos parcialmente os elementos impeditivos de uma opção completa do IFRS por todas as empresas da União Europeia, porém *"*devido ao fato de que o IFRS segue certos princípios de julgamento e que a tributação segue princípios rígidos, o poder discricionário das empresas, utilizando o IFRS, limitaria a aplicação do IFRS*"* (Calijuri, 2011, p. 197).

Ainda nesse contexto, a possibilidade de alinhar o lucro contábil, constituído segundo o IFRS, ao lucro tributável, foi analisada por Eberhartinger e Klosterman (2006), Harverals (2007) e Kirsch e Olsson (2008).

Eberhartinger e Klosterman (2006), em seus estudos relativos à Áustria, concluíram, de modo preliminar, que, em alguns casos, diferenças não relevantes foram encontradas entre o IAS/IFRS e a Contabilidade Fiscal; assim, se o IFRS fosse adotado para fins fiscais, não haveria mudanças dramáticas. Harverals (2007), em seus estudos relativos à Bélgica, concluiu que, se as empresas belgas usassem o IAS/IFRS para fins fiscais, a carga tributária aumentaria entre 3,8% a 14,6%, dependendo do setor econômico e das características contábeis. Kirsch e Olsson (2008), em seus estudos relativos à Alemanha, concluíram que, no longo prazo, existe uma probabilidade razoável de um cenário de coexistência da Contabilidade financeira de acordo com o IFRS e, de outro lado, as demonstrações para fins fiscais, deixando de existir o padrão contábil local. Em seus estudos relativos à Suécia, foi identificado que é mais provável que ocorra alguma mudança na conexão entre a Contabilidade financeira e a Contabilidade fiscal.

Não obstante seja importante demonstrar a importância da relação entre IFRS e tributação, o escopo deste estudo se restringe ao *fair value*. A norma tributária produz diversos efeitos sobre o comportamento dos contribuintes, por seu caráter indutor (Schoueri, 2002, p. 25), muito embora este trabalho possa chegar à conclusão de que o *fair value* possui disponibilidade econômica para fins de tributação da renda, outros aspectos deverão ser levados em consideração para determinar sua eventual tributação, uma vez que pesquisas realizadas em outros países levantam questionamentos, no tocante à sustentação do padrão

IFRS sem a neutralidade fiscal, o que pode levar a crer que, sem a neutralidade fiscal, a adoção do *fair value* ficaria prejudicada, uma vez que viesaria as apropriações contábeis.

Por fim, o estudo sobre a disponibilidade econômica do *fair value* é importante para avaliar a justiça fiscal, contribuindo para a discussão sobre a tributação da renda e criando uma conexão entre esse elemento contábil e o princípio da capacidade contributiva. É relevante discutir-se a Contabilidade e seus aprimoramentos, uma vez que se trata de uma base formal, importante para fins fiscais. O sacrifício financeiro do contribuinte para pagamento do tributo deve ocorrer na medida exata para que suas atividades econômicas persistam e o anseio do Estado seja satisfeito. Nada mais importante, para se equalizarem direitos e obrigações, do que a discussão acerca do tema.

1.5 Método

Contra o positivismo, o qual concentra-se no fenômeno - 'há apenas fatos': não, fatos são precisamente o que não há, havendo apenas interpretações. (Nietzche, 1982, p. 32-33). O ideal é um processo de retroalimentação, segundo o qual pesquisas empíricas gerem conclusões que embasem pesquisas teóricas. Kerlinger (1980, p. 17) salienta que o propósito da ciência é uma teoria, uma exposição sistemática das relações entre um conjunto de variáveis, é uma explicação de um fenômeno particular. Toda explicação, mesmo utilizando um método, implica interpretações.

A ciência nasce com a observação dos fatos e, com base nessa observação, é identificado o problema, que significa que há algo errado ou não resolvido com os fatos; o próximo passo é a proposta de ideias decorrentes de interpretações, dando origem às hipóteses. As hipóteses contêm várias implicações lógicas que poderão ser observadas na realidade, determinando uma teoria. Após verificada sua testabilidade, uma série de procedimentos deve ser realizada para se chegar a uma conclusão (Alves, 1993, p. 174).

O estudo, que será desenvolvido, apresenta aspectos relativos ao Direito e à Contabilidade; por esse motivo serão exploradas obras de autores partidários de ambas as áreas. Adicionalmente, existirão contribuições de autores que produzem textos na área de *Law and Economics*. Essa abordagem trará uma contribuição epistemológica, tanto para o Direito, quanto para a Contabilidade.

Consoante Silvério (2009, p. 15): “A teoria positiva tenta explicar o Direito, sua eficácia e como as normas jurídicas podem ser consideradas como sendo eficientes. A teoria normativa, por outro lado, tenta determinar o que deve ser do direito a partir da análise da realidade”. Essa menção é interessante para este estudo, pois analisará, por meio do estudo da realidade, o “deveria ser” da norma. Logo, em uma análise taxonômica, apresentará características de um estudo normativo, visto que parte dos postulados é norteada por valores e juízos de valor.

A tradição normativa começou a ser substituída pela abordagem positiva, no contexto da Contabilidade, e isso ocorre com o rompimento da visão da Contabilidade como mensuração, inaugurando seu estudo como informação disponível aos usuários (Lopes & Martins, 2007, p. 05).

A coexistência das duas abordagens é importante, devem estabelecer um processo de retroalimentação, em que o produto de uma determinada abordagem seja insumo para outra. Levando isso em consideração para o estudo proposto, o melhor caminho é o ensaio teórico. O ensaio teórico é um trabalho prolongado, profundo e criativo de reflexão sobre um corpo teórico à luz da observação sistemática da realidade; deve ser escrito após muita reflexão e estudos consistentes, deve oferecer alternativas originais e viáveis para a evolução dos estudos em determinada área, apresentando conexões relevantes e oportunidades para novas investigações teórico-empíricas, a partir das considerações nele contidas.

Na atualidade, críticas são feitas aos trabalhos teóricos acerca da confiabilidade e validade, na maioria das vezes, e, assim, desencorajando o desenvolvimento de pesquisas teóricas (Sartorelli, 2010, p. 09).

A abordagem utilizada não será convencional, conforme dizem Martins e Theóphilo (2007, p. 49), a abordagem será crítico-dialética. No início do trabalho, é apresentada uma abordagem crítica da problemática, delineando as questões básicas que direcionam a investigação. A partir de então, há o resgate crítico da doutrina, apresentando uma pesquisa sobre os diversos elementos relacionados com o problema.

Para Martins (2009, p. 231), na pesquisa contábil brasileira não há preocupação com os conceitos filosóficos:

> É necessário, pelo ponto de vista exclusivo da filosofia, que seja ampliado o conhecimento dos conceitos filosóficos de geração de conhecimento profundo e fundamentado para que a

> pesquisa contábil brasileira evolua e consiga superar suas dificuldades, atingindo um patamar superior na sua utilidade e influência social.

A Contabilidade deve assumir seu papel na racionalização da Economia, demonstrando sua utilidade e influência social. É evidente seu papel fundamental no desenvolvimento do mercado de capitais brasileiro, de modo que alterações em seus padrões foram determinantes para a captação de investimento.

É nítida sua utilidade no Direito Societário que trabalha em sua estrutura para determinar regras, propor mudanças e estabelecer diretrizes. Dentre outras áreas, em que a Contabilidade assume uma importância crucial, é notável sua influência no Direito Tributário, já que seus constructos são recepcionados e, na maioria das vezes, determinam as bases da tributação.

No Brasil, os estudos na área contábil devem extrapolar noções predeterminadas e buscar bases teóricas mais robustas, que servirão de insumo para uma construção epistemológica mais sólida. Nesse sentido, um estudo multidisciplinar, com bases teóricas adequadas, é importante para o desenvolvimento da teoria em Contabilidade.

1.6 Estrutura do trabalho

Na primeira parte do trabalho serão apresentados alguns conceitos importantes para o desenvolvimento das conclusões deste trabalho. Os seguintes assuntos serão abordados:

a) princípio da capacidade contributiva;
b) conceito de renda;
c) disponibilidade da renda; e
d) *fair value.*

O princípio da capacidade contributiva é um dos principais direcionadores de tributação no mundo; por esse motivo, ao se discutir disponibilidade econômica e renda, esse tema deve ser abordado. A renda e sua disponibilidade serão assuntos discutidos sob a perspectiva jurídica e econômica, já que serão tópicos importantes para a teoria subjacente deste trabalho. A necessidade de serem discutidos esses temas, sob diferentes pontos de vista, justifica-se devido ao caráter multidisciplinar do estudo, já que ocorre no ponto de intersecção entre Contabilidade e Direito.

O *fair value* será abordado sob a perspectiva contábil. O objetivo será esclarecer seu mecanismo de maneira que seja possível desenvolver a discussão sobre a disponibilidade econômica desse elemento contábil.

Esses assuntos serão componentes subjacentes à teoria proposta, relativa à disponibilidade econômica do *fair value*, a qual será apresentada em diferentes etapas.

A primeira etapa é uma discussão sobre a Contabilidade como mecanismo para racionalização da Economia de modo a estabelecer uma conexão entre a Contabilidade e a Economia. A segunda etapa discutirá o *fair value* sob a perspectiva dos princípios relacionados à tributação. Nesse contexto serão tecidas considerações sobre o *fair value* sob o ponto de vista de cada princípio. Essas etapas serão importantes para consubstanciar a resposta ao questionamento sobre a disponibilidade econômica do *fair value.*

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Tributo e tributação da renda

A disponibilidade econômica está inserida em um contexto jurídico-tributário, por esse motivo vale explorar alguns conceitos que serão importantes para o desenvolvimento do trabalho. O primeiro conceito que é imprescindível para nossa análise é o tributo.

Segundo Ricardo (1983, p. 169), tributos são a parte do produto da terra e do trabalho dos membros de um Estado colocada à disposição desse e, normalmente, são pagos sobre o capital ou em razão de rendimento. Na Economia, o tributo é tratado como um sacrifício necessário da riqueza por parte dos membros do Estado para sua manutenção.

No âmbito do Direito, Ataliba (2010, p. 53) define tributo como sendo a expressão consagrada para designar a obrigação *ex lege*[7], posta a cargo dos membros de um Estado para transferir recursos. Indica a relação jurídica que se constitui no núcleo do Direito Tributário. Para definir tributo, Carvalho (2010, p. 54) menciona elementos da definição de Ataliba, dando enfoque na relação obrigacional, entre Estado e seus membros, utilizada para a captação de recursos.

A lei apresenta a descrição normativa do fato que ensejará a incidência, determinando, assim, uma hipótese de incidência e um conjunto de circunstâncias de fato. A relação jurídica tributária, por corresponder à categoria de obrigações *ex lege*, surge com a realização *in concreto* da descrição normativa do fato, num determinado momento. Em outras palavras, surge com a materialização da hipótese de incidência: o fato imponível. Em seguida, o fato imponível determina o nascimento de uma obrigação tributária, ou seja, a obrigação de pagar um tributo. É importante definir critérios objetivos para tributação a fim de que tenha um efeito corrosivo ao patrimônio econômico da empresa. Por esse motivo, a definição de disponibilidade econômica é importante. Sem que a renda esteja objetivamente disponível, não há o que se falar em tributação da riqueza gerada, mas sim de tributação do patrimônio, o que não deve ser escopo da tributação da renda.

A definição legal de tributo adotada no Brasil é dada pelo CTN, precisamente em seu artigo 3º, que assim dispõe: "Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor

[7] Da lei.

nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada".

De acordo com Greco (2009), a definição dada pelo CTN é marcada por conceitos eminentemente jurídicos, o que pode ser explicado pelo movimento que havia, à epoca de sua edição, na década de 60, de estudo do fenômeno tributário sob a ótica da ciência do Direito e não mais o delegar somente à Ciência das Finanças ou à Contabilidade Pública. A ideia subjacente ao escopo deste trabalho é de que, assim como não existe essa independência na prática, não pode existir essa independência na teoria. Mesmo em um cenário no qual o lucro tributável é dissociado no lucro-base para dividendos, a Contabilidade e a Economia devem ser tidas como bases consistentes para a definição de critérios para a tributação.

Em linhas gerais, tributo pode ser entendido como a parcela da riqueza gerada pelo contribuinte que deverá ser entregue ao Estado para a consecução do bem comum, ou seja, em prol da coletividade. Nesse aspecto, os conceitos apresentados por juristas vão ao encontro daqueles elaborados por economistas.

Não será escopo deste estudo alongar-se na discussão conceitual de tributo, apenas tangenciá-lo com a finalidade de contextualizar a discussão. O escopo deste trabalho pretende ser útil para o contexto de tributação da renda, especificamente, a tributação corporativa da renda.

Segundo Sabine (1966, p. 42)[8], na Inglaterra, no início do século 19, a tributação de renda surgiu para financiar a guerra. No entanto, ao final da guerra, após conturbados momentos entre os legisladores ingleses, a tributação sobre a renda foi aprovada para os momentos de paz. Atualmente, é um elemento básico para o financiamento das atividades estatais na maioria dos Estados.

Segundo Bifano (2008, p. 120), os impostos têm como suporte fático negócios jurídicos de natureza econômica. Na legislação tributária de diversos países fica evidente sua relação com negócios jurídicos, ou situações de natureza econômica, tais como: compras e vendas (nacionais

---

[8] "*In the last analysis income tax was a war tax; it had been born of war and it had sustained the war; its current yield to the war chest was in the order of £ 16,000,000. But when the war was over, it was understandable that the Government should be subject to the strongest pressure to redeem an implied promise,that a war tax should not continue in time of Peace, and repeal the Income Tax Act. The opposition in the Commons to its retention was led by Henry Brougham, a lawyer with a restless talent and an all-pervarding energy. The Government was not, however, prepared to repeal automatically, and Hansard tells of a desperately interesting struggle over this issue in the last six weeks or so of the winter of 1816.*"

ou internacionais); aquisição de renda e proventos de qualquer natureza; aquisição de crédito, moeda, seguro ou títulos e valores mobiliários; propriedade territorial rural, territorial urbana, de veículos automotores; prestação de serviços.

Adicionalmente, capacidade econômica e atividade econômica são elementos essenciais na definição das hipóteses tributárias.

Na relação jurídico-tributária há, também, uma relação econômica subjacente, é o que determina o significado da norma, sendo o tributo uma realidade econômica. Ainda, segundo Bifano (2008, p. 120), essa constatação, entretanto, não permite interpretar a norma jurídica, apenas pelos efeitos econômicos dos atos praticados, sob pena de afastar-se a chamada segurança jurídica. No entanto, também não há como interpretar tendo em vista apenas preceitos legais, sob pena de interferir de maneira prejudicial na relação econômica.

Ou seja, é certo que as situações descritas em lei, como suscetíveis de ensejarem o nascimento da obrigação de pagar impostos, estarem regidas pelas leis da Economia, racionalizadas pela Contabilidade, razão pela qual Direito e Economia estão conectados. Essa conexão é feita por meio da Contabilidade, que racionaliza a Economia, traduzindo elementos fáticos e julgamento em informação. No Brasil, anteriormente ao IFRS, essa geração de informação dependia de basicamente de elementos fáticos. No entanto, após o IFRS, esse julgamento baseado em aspectos econômicos também passou a ser traduzido em informação e capturado pela Contabilidade.

2.2 Princípio da capacidade contributiva

Algumas diretrizes relativas às regras de tributação têm grande utilidade para direcionar as discussões acerca da tributação. Um dos princípios mais relevantes relativos à tributação é o princípio da capacidade contributiva. Embora outros princípios sejam importantes, seus efeitos são menos sensíveis a essa questão. Segundo Carazza (2012), o princípio jurídico é um enunciado lógico que, por sua grande generalidade, ocupa posição de destaque no Direito, vinculando inexoravelmente o entendimento e a aplicação das normas jurídicas conectadas a ele.

O princípio da capacidade contributiva tem como finalidade a justiça fiscal, segundo a qual cada um deve contribuir dentro da sociedade na proporção de sua capacidade, possui uma relação intrínseca com o princípio da igualdade. Tal concepção não é recente e remonta às

primeiras civilizações (sociedades organizadas). No Egito antigo, havia a ideia de que tributos devem guardar relação com os recursos financeiros de que o indivíduo dispõe (Costa, 2010).

Ao longo da história, pode-se identificar a presença desse princípio em diversos textos, sejam eles doutrinários ou normativos, a exemplo da Declaração dos Direitos do Homem e do Cidadão (1791), na qual estava disposto que "para a manutenção da força pública e para as despesas de administração é indispensável uma contribuição comum que deve ser dividida entre os cidadãos de acordo com suas possibilidades"[9], previsão repetida na Constituição Brasileira de 1824, dada a influência que aquele documento exerceu sobre o Direito ocidental.

Sua influência no Direito Tributário é bastante relevante, tratando-se de um dos princípios mais discutidos e questionados no âmbito da tributação[10]. O princípio da capacidade contributiva pode ser entendido como sendo a aptidão econômica de um indivíduo de ser o destinatário ou suportar a tributação, que depende de dois elementos, quais sejam: o volume de recursos de que esse dispõe e a necessidade que tem de tais recursos (Costa, 2010). Dessa maneira, seu conteúdo axiológico abarca o binômio montante e necessidade.

A capacidade contributiva está subordinada à ideia de justiça distributiva, que propugna a tese igualitária de que se deve dar a cada um o que é seu (Zilvetti, 2004, p. 163). Nesse sentido, a tributação deve ser graduada de modo a fazer da obrigação tributária e da obrigação de pagar algo economicamente possível para o cidadão. A teoria do sacrifício: "os mais afortunados devem pagar mais" tem relação com a justiça redistributiva, identificada com a progressividade que, diga-se de passagem, até hoje, os financistas não tiveram sucesso em fixar esse critério com exatidão, para não ter efeito discriminatório.

Nesse sentido, segundo Smith (2008, p. 356):

---

[9] "*Article 13: Pour l'entretien de la force publique, et pour les dépenses d'administration, une contribution commune est indispensable. Elle doit être également répartie entre tous les Citoyens, en raison de leurs facultés*".

[10] "Ainda segundo essa autora, no Brasil, como dito, o conteúdo normativo de tal princípio apareceu pela primeira vez na Constituição Imperial (1824), todavia foi omitido dos textos constitucionais subsequentes, até que recebeu tratamento pelo legislador constitucional originário de 1946, prevendo no seu artigo 202 que: "os tributos terão caráter pessoal sempre que isso for possível, e serão graduados conforme a capacidade econômica do contribuinte". Como toda a matéria que envolve o patrimônio, a inclusão de tal artigo no referido texto constitucional não veio sem polêmica. Talvez por essa razão ele tenha sido expurgado do ordenamento por força da Emenda nº18/65, voltando, de modo definitivo, a ser prestigiado, finalmente, pela CF de 1988, talvez porque sua influência no direito comparado era, já nessa época, muito forte para ser ignorada. A maioria das cartas magnas ocidentais incorporou o conteúdo axiológico desse princípio, senão antes da segunda guerra, no pós-guerra, momento em que se intensificou o constitucionalismo preocupado com questões de ordem econômica e social" (Costa, 2010).

> Os súditos de todo o Estado deveriam contribuir o máximo possível para sustentar o governo, em proporção às suas respectivas capacidades, isto é, em proporção à renda de que respectivamente gozam sob proteção do Estado. A despesa do governo para com os indivíduos de uma grande nação é como a despesa de administração para com todos os rendeiros de uma grande propriedade, que são todos obrigados a contribuir em proporção a seus respectivos interesses nessa propriedade.

É possível depreender que o autor trata de capacidade contributiva quando diz que a contribuição deve ocorrer na proporção da renda. Além disso, faz menção indireta ao princípio da universalidade, quando justifica a obrigatoriedade do pagamento por todos os interessados. Desse modo, é apresentada a ideia de igualdade, determinando o pagamento do tributo na proporção do benefício gerado pelo Estado ao contribuinte. Conforme diz Viggiano (2008, p. 3), Smith trata de dois elementos para determinar o princípio de igualdade na tributação: capacidade contributiva e princípio do benefício[11].

Segundo Conti (1996, p. 30), esses elementos fundamentam-se na relação que se estabelece entre indivíduo e Estado, conferindo ao Estado o direito de exigir, coercitivamente, dos seus membros, recursos a fim de que possa realizar as suas funções, e ao indivíduo cabe o dever de realizar uma contribuição para essa arrecadação. A contribuição de cada membro dar-se-ia à medida de sua capacidade para tal, demonstrando-se de maneira igualitária.

Nesse contexto, são determinadas duas formas de igualdade para a justiça de um sistema tributário: igualdade vertical e igualdade horizontal.

A igualdade vertical, também conhecida como justo tratamento de desiguais, é determinada pela imposição tributária do Estado para que o sacrifício seja igual para todos os contribuintes; os contribuintes, em diferentes situações, devem contribuir com diferentes valores de tributos, que devem representar igual sacrifício para os contribuintes, ou seja, aqueles com maiores necessidades sofrerão menos peso da carga tributária.

A igualdade horizontal é determinada pela imposição tributária a todos os contribuintes igualmente por decorrência de determinado evento econômico. Pode ser entendida como a tributação de contribuintes que estejam na mesma posição em termos de capacidade contributiva, sendo efetivada com a utilização de alíquotas de imposto proporcionais à capacidade econômica de cada contribuinte.

---

[11] Os termos utilizados na doutrina inglesa são: *ability-to-pay* e *the benefit principle* ou *the benefit approach*.

A aplicação da tributação, em face da igualdade horizontal, é relativamente simples, na medida em que se utiliza a hipótese convencional da teoria do bem-estar, de que a utilidade marginal da renda[12] é decrescente, igual para todos os indivíduos. A igualdade vertical tem a finalidade de estabelecer melhor distribuição do ônus tributário entre contribuintes com capacidades econômicas diferentes. Para que isso seja possível, deve-se determinar qual a correta maneira de serem diferenciados os desiguais.

O tributo poderá variar de forma proporcional, menos que proporcional ou mais que proporcional à variação da capacidade contributiva. A utilização de um ou outro critério leva a resultados bastante diversos, de modo que é importante a definição de qual critério mais promove a igualdade do sacrifício (Conti, 1996, p. 73).

O aumento do tributo menos que proporcional ao aumento na renda leva ao que se pode denominar de tributação regressiva, ou seja, a relação entre o tributo pago e a capacidade econômica é decrescente com o aumento na capacidade econômica, já o aumento na contribuição proporcional ao aumento na renda faz com que a relação tributo e capacidade contributiva permaneça constante para qualquer nível de capacidade contributiva: tributação proporcional.

Quando o aumento é mais que proporcional ao aumento na capacidade contributiva, a relação tributo e capacidade contributiva aumenta com o nível de renda: tributação progressiva. A progressividade é, ao mesmo tempo, elemento da igualdade vertical e instrumento para o princípio da capacidade contributiva. O estabelecimento da igualdade vertical, ou seja, a justa tributação de indivíduos com capacidades contributivas desiguais acarreta tributação progressiva. Segundo a teoria do sacrifício, o objetivo final da tributação progressiva é a igualdade; para Silva (1974, p. 25), o pagamento de tributos ao governo é interpretado como um sacrifício pelo contribuinte, assim, a igualdade na tributação seria obtida quando o sacrifício fosse igual para todos os contribuintes.

---

[12] "Como noção de utilidade marginal vincula-se à satisfação provocada por um acréscimo no consumo em virtude de aumento na renda, uma interpretação "social" tende naturalmente a enfatizar os limites físicos ao aumento do consumo de produtos essenciais, de forma a justificar um aumento progressivo na tributação. Superada a etapa em que o acréscimo de renda é totalmente utilizado para aumento no consumo de produtos essenciais, a formulação de hipóteses a respeito do comportamento da utilidade da renda já não é tão simples, tendo em vista que principalmente a própria noção de essencialidade dos produtos modifica-se ao longo do tempo" (Silva, 1974, p. 30).

As teorias do sacrifício surgiram a partir do desenvolvimento e aperfeiçoamento dos estudos sobre a tributação segundo a capacidade contributiva; havia a necessidade de se determinar como se poderia tributar de modo a fazer com que se respeitasse a capacidade econômica dos contribuintes, iniciando a ideia de que os contribuintes deveriam suportar igual sacrifício. A avaliação da capacidade de contribuição passa, assim, a subordinar-se a um conceito subjetivo de igual sacrifício. "A justa distribuição da carga tributária é obtida quando todos contribuem de forma a incorrer numa divisão justa"[13] (Musgrave, 1910, p. 193).

A avaliação individual do sacrifício tributário depende do nível de renda e de uma avaliação, também subjetiva, de sua utilidade. Quanto maior a satisfação que o consumidor tem de um acréscimo no consumo, que resulta de um aumento na sua renda, maior seria o sacrifício de abster-se de parte desses recursos para contribuir para o financiamento dos encargos do governo. Se, de acordo com a suposição tradicional, a utilidade marginal da renda decrescesse à medida em que a renda aumentasse, a avaliação do sacrifício tributário deveria, assim, relacionar-se inversamente com o nível de renda individual. Nessas condições, o princípio de "igual sacrifício" seria satisfeito à medida em que a contribuição individual fosse maior para níveis de renda mais elevados (Silva, 1974, p. 26).

Musgrave (1910, p. 200-201) menciona três formas de interpretar essa igualdade: igualdade absoluta, proporcional ou marginal, supondo que os indivíduos têm gostos idênticos, de forma que uma mesma curva de utilidade, total e marginal, possa ser aplicada a todos os contribuintes[14]. O argumento de que a equidade na tributação se associa a uma distribuição progressiva da carga tributária, implica, portanto, não só admitir que a utilidade marginal da renda é decrescente, mas, também, que a respectiva taxa de decréscimo se comporta de acordo com os requisitos referentes a diferentes critérios de igualdade de sacrifício.

Oliveira (1998, p. 51) entende que, no Direito Tributário, a igualdade se realiza com o princípio da capacidade contributiva, pois, dessa maneira, será possível tratar os desiguais desigualmente, discriminando-os licitamente com base nas respectivas riquezas.

---

[13] *The distribution of the tax burden should be equitable. Everyone should to pay his fair share.*

[14] "Admitindo, então, que a utilidade marginal da renda é decrescente, a aplicação de um critério de igual sacrifício marginal resulta numa progressão máxima, igualando a renda disponível dos contribuintes. Se a igualdade de sacrifício é absoluta, o resultado seria uma distribuição proporcional de carga tributária, desde que a taxa de decréscimo na utilidade marginal fosse equivalente à taxa de acréscimo da renda. O critério de proporcionalidade na aferição de um igual nível de sacrifício requer um imposto progressivo na medida em que a utilidade marginal da renda diminui mais rapidamente que a utilidade média, variando o grau de progressividade conforme a diferença entre as respectivas taxas." (Silva, 1974, p. 26)

A questão da capacidade contributiva é um dos problemas centrais da tributação. Ao longo do tempo e com a adoção do princípio por diversos países, o termo capacidade contributiva foi sendo interpretado de diversas formas, cada qual buscando estabelecer uma maneira mais justa para obedecer a esse princípio (Conti, 1996, p. 30). Além disso, em relação aos impostos, o legislador deverá tornar efetiva a exigência contida no art. 145, § 1º, da CF: "sempre que possível, os impostos terão caráter pessoal e serão graduados segundo a capacidade econômica do contribuinte" (Carrazza, 2006, p. 483).

A captação de riqueza é, conforme a capacidade contributiva, efetuada por meio de imposto; a recuperação do custo de exercício do poder de polícia ou do serviço público é feita por meio de taxa; em razão de obra pública e da valorização imobiliária, é cobrada a contribuição de melhoria, e os impostos extrafiscais são instrumentos regulatórios (Nogueira, 1987, p. 107). O escopo desta seção é analisar a utilização do princípio da capacidade contributiva como determinante para a obtenção de receitas para o Estado. Nesse contexto, o aspecto econômico é muito importante na interpretação pelo método teleológico, principalmente no campo dos impostos, já que incidem quase sempre sobre fatos econômicos.

A consideração de aspectos econômicos poderá demonstrar a finalidade autêntica de dispositivos e impedir abusos, sendo, igualmente, útil para demonstrar o uso legítimo de estruturações que permitem a economia de imposto.

Segundo Oliveira (1998, p. 12), o tema igualdade, no direito tributário, desdobra-se em vários elementos: o primeiro refere-se ao princípio da generalidade: se todos são iguais perante a lei, todos devem ser tributados conforme determinado em lei; o segundo refere-se ao princípio da igualdade tributária: os contribuintes devem ser tributados identicamente à medida em que possuírem igual riqueza; o terceiro trata da primeira acepção do princípio da capacidade contributiva: como pressuposto do tributo, a riqueza é o excedente ao mínimo necessário para a sobrevivência digna; o quarto trata da segunda acepção do princípio da capacidade contributiva, como critério de graduação e limite da tributação.

Conforme Nogueira (1987, p. 108), a consideração de aspectos econômicos deve ser correlacionada com o princípio da uniformidade da tributação, segundo o qual fatos iguais devem ser igualmente tributados; para esse autor, a capacidade contributiva está relacionada a dois elementos: o primeiro refere-se ao princípio da universalidade da tributação e o segundo ao princípio da igualdade. O princípio da universalidade não está apenas relacionado ao

princípio da igualdade, mas inserido na estruturação do fato gerador da obrigação tributária dessa forma, todo aquele que for responsável ou realizar determinado evento econômico é obrigado ao pagamento de tributo.

O foco do princípio da universalidade é o evento econômico, já que é determinada a tributação, de maneira universal, ou seja, *erga omnes*, sempre que ocorrer o evento econômico previsto em lei. A ocorrência do evento é o que se denomina de fato gerador, e sua previsão em lei é a hipótese de incidência.

Carrazza (2009, p. 115) diz que "o princípio da capacidade contributiva exige que os impostos sejam modulados de acordo com as manifestações objetivas de riqueza dos contribuintes: auferir renda, ter imóvel, praticar operações mercantis". Ainda, segundo esse autor, esse princípio hospeda-se nos elementos do princípio da igualdade; assim é justo e jurídico que quem, em termos econômicos, tem muito, pague, proporcionalmente, mais imposto do que quem tem pouco; logo, quem tem maior riqueza deve, em termos proporcionais, pagar mais imposto do que quem tem menor riqueza.

A justiça social é a finalidade do princípio da capacidade contributiva (Oliveira, 1998, p. 73); para tanto, o princípio é dotado de eficácia jurídica própria de natureza dupla: tutela negativa de recusa de validade, ou seja, pode conter e nulificar quaisquer atos do poder público que se desviem do seu rumo finalístico; tutela positiva de exigir do Estado determinada conduta, exigindo norma jurídica que preencha omissão legislativa que constitua ou acarrete violação ao princípio.

Para Zilvetti (2004, p. 134), o princípio da capacidade contributiva é o princípio segundo o qual cada cidadão deve contribuir para as despesas públicas na proporção de sua capacidade econômica: as despesas públicas devem ser rateadas proporcionalmente entre os cidadãos, tratando-se de instrumento para realizar a igualdade de tributação, conforme a capacidade individual para arcar com o ônus tributário.

Ataliba (1991, p. 50) define a capacidade contributiva como sendo "a real possibilidade de diminuir-se patrimonialmente o contribuinte, sem destruir e sem perder a possibilidade de persistir gerando riqueza como lastro à tributação".

Segundo Costa (2003, p.107):

> O conceito de capacidade contributiva, ainda que o termo que o expressa padeça da ambiguidade da imprecisão característica da linguagem do direito positivo, pode ser singelamente definido como a aptidão da pessoa colocada na posição de destinatário legal tributário, para suportar a carga tributária, numa obrigação cujo objeto é o pagamento de imposto, sem o perecimento da riqueza lastreadora da tributação.

A capacidade contributiva (Zilvetti, 2004, p. 135) tem opositores e defensores. Os opositores defendem que não há elementos racionais que sustentem ou que garantam sua aplicação, servindo unicamente para a tributação não ser considerada arbitrária pelo contribuinte. Há quem entenda que o princípio não tem validade própria, sendo apenas um critério comparativo de repartição dos encargos públicos. Para Kruse (*apud* Zilvetti, 2004), capacidade contributiva não se trata de um princípio, mas de um postulado da ciência de finanças, que não tem valor normativo que fosse considerado pelo legislador na tributação.

Dentre os brasileiros, destaca-se Carvalho (2010, p. 205), segundo o qual a igualdade na tributação está relacionada ao conteúdo econômico dos fatos, que são indícios de riqueza, parâmetros de aferição de capacidade contributiva. Os defensores justificam o princípio da capacidade contributiva (Zilvetti, 2004, p. 139) com a teoria do mínimo existencial. Alguns autores reconhecem esse princípio como expressão da justiça fiscal. A questão mais passível de discussão é que se trata apenas de uma orientação para o legislador. Numa visão simplista, caso fosse autoaplicável, poderia ser utilizada como um argumento para que o contribuinte se eximisse da obrigação de contribuir para as despesas do Estado.

Segundo Becker (1998, p. 263), a circunstância de o fato lícito ser ou não fato signo-presuntivo de capacidade contributiva, assume relevância jurídica somente nos países cujo sistema jurídico apresentarem regra jurídica constitucional, juridicizando o princípio da capacidade contributiva, ou seja, o legislador tem o dever jurídico de escolher para a composição da hipótese de incidência tributária fatos jurídicos que representem renda ou capital acima do mínimo indispensável.

A teoria subjacente à capacidade contributiva está intrinsecamente relacionada à disponibilidade econômica. Na medida em que a capacidade contributiva apresenta-se em momento posterior à aquisição de disponibilidade econômica. A capacidade contributiva é representada pela justa expressão quantitativa do sacrifício de renda em função do Estado, e disponibilidade econômica e financeira são conceitos contidos nessa ideia, que, por sua vez, é mais abrangente e amplo. Pode-se atrelar capacidade contributiva à parcela mais líquida do patrimônio de uma entidade, bem como disponibilidade econômica e financeira à renda. Tendo

em vista que a renda é, em sua essência, um componente do patrimônio, a definição se essa possui ou não disponibilidade econômica pode ser importante para que, ao ser tributada, anteriormente ao momento em que agrega ao patrimônio, não se corroa o patrimônio para sejam recolhidos tributos incidentes sobre ela. Em outras palavras, ao se atentar à disponibilidade econômica, no momento da tributação evita-se que a renda já agregada ao patrimônio seja sacrificada em função de incidência tributária sobre a renda atual.

2.3 Renda

Em 1910, Kennan (1910, p. 1), em sua obra *Income taxation*, apresenta primeiro o conceito de renda do *Century Dictionary*[15], segundo o qual renda é o ganho ou benefício recorrente, usualmente mensurado em moeda, que provém do trabalho, negócio ou propriedade; receita comercial ou qualquer tipo de recebimento, incluindo salário, os proventos de agricultura e comércio, aluguel de casas ou retorno de investimentos.

Esse conceito não apresenta elementos abstratos que determinam o conceito de renda; trata-se, apenas, de um rol de exemplos do que é contabilmente denominado rendimento. O autor alemão Weston (*apud* Kennan, 1910, p. 3)[16] define renda como sendo a soma de benefícios econômicos que excedem a necessidade do indivíduo. Muito embora, ao longo do texto, a teoria abordada também contenha aspectos relativos à renda de indivíduos, na medida do possível essas teorias serão direcionadas à renda das empresas.

Nesse contexto, vale destacar a decisão do tribunal em Nova Iorque:

> Sem dúvida que "lucro" e "renda" são palavras utilizadas como sinônimos, mas, estritamente falando, "renda" significa aquilo que advém de negócio ou investimento de capital, sem referência com desembolsos ou despesas, enquanto que "lucro", geralmente, significa o ganho advindo de negócios ou investimentos que consideram recebimentos e pagamentos. "Renda", quando o conceito é aplicado aos indivíduos, expressa a mesma ideia que "receita" para um Estado ou nação; ninguém pensaria em negar que nosso governo tem receita, em um determinado período, em que as despesas superassem esse montante.[17] (Tradução livre do autor)

---

[15] Century Dictionary. Webster's New International Dictionary (1910), define *income* como *"that gain or recurrent benefit (usually measured in money) which proceeds from labor, business or property; commercial revenue or receipts of any kind, including wages or salaries, the proceeds of agriculture and commerce, the rent of houses of the return on investments."*

[16] *"A German writer on political economy has defined income as the sum of economic goods or gains accruing to a person within a given period, which are not needed to replace capital and which the person may therefore consume without diminishing his wealth."*

[17] *People vs Niagara County Supervisors, 4 Hill (N.Y.) 20. "It is undoubtably true that "profit" and "income" are sometimes used as synonymous terms; but, strictly speaking, "income" means that which comes in or is received from any business or investment of capital, without reference to the outgoing expenditures, while "profits" generally mean the gain which is made upon any business or investment when both receipts and payments are*

A definição de renda não é uma tarefa simples, motivo pelo qual, por exemplo, a tributação da renda tende a ser mais complexa do que qualquer outro tipo de tributação. Essa complexidade não reside, apenas, na dificuldade da apuração da base de cálculo desse tributo, mas muito mais na dificuldade de conceituar renda, já que não está atrelada a fatos pontuais, mas a um conjunto de fatos. Devido à dificuldade em determinar precisamente o conceito de renda, a incidência pode possuir uma característica subjetiva. No escopo deste trabalho, o conceito de renda é importante para que se possa determinar se o efeito da avaliação ao valor justo, ou seja, a contabilização do *fair value* perfaz esse conceito, ultrapassada essa avaliação, ainda cabe a discussão sobre sua disponibilidade econômica.

2.3.1 Renda na doutrina tributária brasileira

O problema de conceituar a renda é tão grande que economistas e financistas têm se aplicado a desenvolver o conceito de renda, sem que haja coincidência de conclusões, razão pela qual a Constituição Federal referiu-se, também, a proventos. Não é objetivo deste trabalho a análise detalhada do conceito de renda, esta seção tem como objetivo apresentar as principais discussões relativas ao assunto.

O conceito de renda divide a doutrina em dois grupos: o que conceitua renda como um fluxo de satisfações, serviços ou riquezas e outro que a conceitua como acréscimo de riqueza ou poder econômico (Bulhões Pedreira, 1971, p. 2).

As correntes que conceituam renda como fluxo têm origem na noção de utilidade econômica, consideram-na um fluxo de riqueza durante determinado intervalo de tempo[18], sendo seu valor determinado pelo que pode proporcionar, como utilização de serviços, aquisição e consumo de bens. Já as correntes que conceituam renda como acréscimo são influenciadas pela Contabilidade, em sua forma de determinação do lucro; para essa corrente, renda é relacionada ao poder econômico num determinado período.

Segundo Bifano (2008, p. 121), a norma tributária grava a renda, observando as seguintes premissas: (i) existência de fonte permanente geradora de renda; (ii) fluência de período de

---

taken into account. "Income" when applied to the affairs of individuals, expresses the same idea that "revenue" does when applied to affairs of state or nation; and no one would think of denying that our government has any revenue, because for a stated period the expenditures may exceed the amount of the receipts."

[18] O capital corresponde ao estoque de riqueza num determinado ponto no tempo.

tempo para ocorrência e mensuração de renda; (iii) caráter periódico ou regular das utilidades e (iv) aplicação da atividade do titular na gestão da fonte.

Após serem considerados esses elementos, duas grandes teorias têm sido incorporadas às normas tributárias dos diversos países, segundo essa autora: (a) renda como atributo periódico da fonte permanente e (b) renda como acréscimo de valor pecuniário do patrimônio entre dois momentos diferentes.

Ainda em relação à doutrina tributária brasileira, há discussões relativas à renda que precisam ser apresentadas. Mosquera (1996, p. 110), ao tratar de renda e proventos de qualquer natureza, define-os como a mutação patrimonial, que consiste num acréscimo aos elementos que constituem o patrimônio, sendo originados do trabalho, do capital, da aposentadoria ou de qualquer outra fonte geradora de riqueza nova, podendo originar-se de itens patrimoniais já existentes, como do capital.

Muito embora sob uma perspectiva relativa à pessoa física, deve-se atentar para a expressão 'mutação patrimonial', que, por essência, não considera apenas os elementos positivos, que constituem rendimentos, mas também os elementos negativos. Em outras palavras, refere-se ao resultado, considerando acréscimos e decréscimos ao patrimônio.

Segundo Carrazza (2009, p. 39), rendimento é qualquer ganho isoladamente considerado, enquanto renda é o excedente de riqueza obtido num dado período de tempo, deduzidos os gastos necessários para geração do ganho e a manutenção da riqueza.

Carrazza (2009) procura esclarecer que renda não é o mesmo que rendimento. No entanto, ao utilizar a expressão 'ganho isoladamente considerado', pode ensejar uma interpretação equivocada do que seja rendimento. O termo 'ganho' não corresponde, apenas, ao aumento patrimonial, característica do termo 'rendimento'. O que se procura esclarecer é que ganho, assim como renda, possuem elementos quantitativos positivos e negativos para sua determinação; a diferença entre esses dois elementos reside no fato de que ganho é um dos componentes de renda.

Há outro argumento que se deve considerar: é que a renda a ser tributada há de ser apenas a riqueza acrescida, riqueza nova, sob pena de se tributar o patrimônio (riqueza velha, anteriormente já incorporada) alcançado pela incidência de outros tributos. Por essa razão, não se pode considerar, tampouco, como riqueza a ser tributada pelo imposto de renda, a riqueza

consumida, objeto de tributação pelos impostos que incidem sobre o consumo e a circulação, pois que a riqueza consumida somente estará retratada, patrimonialmente, pelo acréscimo patrimonial que ela vier a gerar, esse, sim, tributado pelo imposto de renda.

Segundo Bifano (2008, p. 120), a renda é um fenômeno econômico que ingressou no mundo jurídico, justificando, dessa maneira, ter sido objeto de muitas conceituações, jurídicas e econômicas. Alguns autores defendem a seguinte divisão para tratar do assunto (Queiroz, 2003):

a) teorias econômicas de renda:

(i) distinguindo capital e renda;

(ii) considerando renda apenas o produto da terra ou, eventualmente, do capital;

(iii) considerando renda como o ingresso ou riqueza decorrente do exercício do poder produtivo do homem ou decorrente de quaisquer entradas, inclusive consumíveis, sem alteração do capital;

(iv) tomando a renda bruta, para, deduzidos os gastos necessários à sua produção, determinar a renda líquida;

(v) fixando características definidoras de renda líquida como produto material ou imaterial, inclusive resultante do aumento de valor dos bens.

b) teorias jurídico-tributárias de renda:

(i) renda-produto, em sentido estrito, como riqueza nova proveniente de atividade produtiva ou fonte produtiva durável e renda-produto, em sentido amplo, como riqueza nova, de natureza material ou não, que não decorre necessariamente de fonte produtiva permanente, realizada ou não, separada ou não, periódica ou não, líquida e de natureza monetária ou não;

(ii) renda-acréscimo como riqueza nova obtida de produto, ocorrência de fluxo ou aumento no valor do patrimônio, material ou não, acumulada ou consumida, decorrente ou não de fonte permanente ou produtiva, não necessariamente realizada, separada ou periódica, normalmente líquida, podendo ter índole monetária ou não;

(iii) renda no sentido legalista, decorrente da definição dada pelo legislador ordinário.

O Direito Civil e a Economia Política construíram conceitos jurídicos e econômicos de capital e renda desde muito tempo (Baleeiro, 1974, p. 322-325). No que tange à Economia, o capital nasce de acumulação de rendas não consumidas, esse capital aplicado gera remunerações e

utilidades; quanto ao Direito, o capital é o conjunto de bens que renovam seus frutos periodicamente. É por esse motivo que o conceito multidisciplinar de renda é importante. Em termos práticos, a Contabilidade é responsável por fazer a ligação entre o que existe na Economia e aquilo que o Direito precisa como insumo.

O conceito de renda pode ser examinado sob o aspecto da produção, distribuição e consumo. Sob o aspecto de produção, renda é produto de uma fonte permanente, natural ou criada pelo homem; da distribuição, renda é resultado da atividade da empresa distribuído aos agentes da produção e do consumo, renda é apenas aquilo que se consome. Sob o aspecto da produção nascem as teorias da fonte, na qual renda é o produto periódico de fonte permanente e a do acréscimo patrimonial, segundo a qual renda é o acréscimo de ativos, líquido de perdas, gastos, juros e obrigações em determinado período (Costa, 1996, p. 24-33).

Walter Ryser, citado por Costa (1996, p. 25), ensina que o conceito de renda pode ser analisado sob três perspectivas diferentes, quais sejam: (1) produção, (2) repartição ou (3) emprego da renda ou seu consumo. Segundo Ryser, "na ótica da produção a renda pode ser definida como o produto de uma fonte natural ou criada pelo homem que, ele mesmo e sua capacidade, podem ser considerados como um capital".

Ainda, segundo esse autor:

> Na ótica da repartição, a renda constitui o produto da atividade da empresa distribuído aos diversos agentes da produção. Por último, na ótica do consumo, considera-se renda o que uma pessoa consome efetivamente. Esta ótica reflete-se nas opiniões que sustentam não tributável aquilo que é poupado. (Ryser *apud* Costa, 1996, p. 25)

O que se percebe, todavia, é que para o conceito de renda tributável moderno a ótica mais relevante é a da produção, "é ela que se liga, na determinação do lucro tributável das pessoas jurídicas, às noções de custo, de depreciação, de amortização, de provisões etc." (Costa, 1996, p. 25). Ao posicionar a produção como ideia subjacente à renda, sua definição passa a tangenciar ainda mais a ideia de fluxo. Fluxo indica algo que entra ou que é recebido, o que justificaria uma tendência doutrinária a considerar renda como fluxo e não como acréscimo (Bulhões Pedreira, 1971, p. 2). Ainda que Bulhões Pedreira (1979, p. 385) pareça ser adepto da teoria da renda-fluxo, próxima da teoria da renda-produto, como participação da pessoa na renda nacional, por meio de fluxo de moeda, bens e serviços, em 1979, afirma que renda não é fluxo, mas acréscimo patrimonial decorrente desse fluxo.

Conforme Schoueri (2010, p. 243), o conceito de renda é objeto de estudo de diferentes disciplinas e de diversos autores. Trata-se de uma questão relevante, já que pela repartição de competências adotada em nosso sistema constitucional, a União não pode ultrapassar a esfera que lhe foi assegurada constitucionalmente, pretendendo tributar fenômeno que não revele a existência de renda. Do ponto de vista econômico, as teorias que se desenvolveram para a definição de "renda", reúnem-se em torno das correntes da renda-produto e da renda-acréscimo patrimonial.

Embora os estudiosos adeptos da teoria da renda como acréscimo patrimonial defendam que o acréscimo patrimonial é renda, há quem argumente que nem todo acréscimo patrimonial pode ser considerado como tal. Os principais casos são (Andrade, 2006, p. 9):

> (i) o aumento de valor dos bens integrantes componentes do ativo ou, ainda, os ganhos de capital não realizados;
>
> (ii) as transferências de capital, ou seja, ativo recebido de terceiros para a composição de ativo, podendo ser heranças e doações;
>
> (iii) as aquisições de bens ou serviços a preço inferior ao respectivo valor (compras vantajosas).

Segundo Bulhões Pedreira (1969, p. 20), quaisquer das três modalidades não são integrantes do conceito de renda, porque ora o ganho de capital pressupõe a mais-valia por meio da alienação, não se confundindo com o aumento de valor do bem que integra o patrimônio, casos (i) e (iii), ora porque a tributação das heranças e doações seria imposição sobre o capital e não sobre a renda, caso (ii).

Mesmo incluindo o consumo, a teoria de renda acréscimo patrimonial não responde à questão da tributação exclusiva na fonte. Apenas com essa teoria não é possível explicar que incida o imposto sobre o rendimento dos não residentes, por exemplo, já que não há como medir o acréscimo patrimonial em virtude do caráter instantâneo da remessa.

Cabe mencionar que, em paralelo às teorias econômicas, existe a teoria legalista de cunho essencialmente jurídico, pela qual renda é o que a lei disser que é. Muito embora essa teoria seja passível de várias críticas, o Supremo Tribunal Federal foi influenciado pelas teorias legalistas, por ocasião do julgamento de Recurso Extraordinário no. 201.456-6/MG, acerca do

artigo 3º da Lei 8.200/91, que tratava da correção monetária das demonstrações financeiras. Em seu voto, o Ministro Nelson Jobim declarou que "o conceito de renda, para efeitos tributários, é o legal" e que "não há que se falar em um lucro real que não seja decorrente da definição legal" (Schoueri, 2010, p. 245).

O conceito de renda não é unívoco, há diversas teorias que buscam explicá-lo, não se pode dizer que, do texto constitucional, seja possível definir o que é renda para fins de tributação no Brasil. Argumentos históricos, sistemáticos, e a evolução da legislação, bem como outros dispositivos constitucionais, direcionam, mas a indeterminação permanece.

O recorte e a definição do que é renda, portanto, é tarefa atribuída constitucionalmente ao legislador complementar, ou seja, dentro da ampla noção econômica de renda, cabe ao legislador complementar definir o que será a renda, tomando por base princípios constitucionais explícitos (capacidade contributiva) e implícitos (v.g., mínimo existencial) e tendo em mira igualmente o desiderato de não invadir competência conferida a outro ente federal. Com a atuação do legislador complementar, a renda, antes uma noção extraída do todo constitucional, toma a forma de um conceito, limitação para a atuação do legislador ordinário (Schoueri, 2010, p. 245).

Não é escopo deste trabalho analisar a teoria legalista. Essa distorce a essência econômica de renda. Segundo Mariz de Oliveira (2008, p. 177), só poderia ser acatada na definição constitucional de competências tributárias, por conta dos amplos poderes conferidos ao constituinte originário, os quais, ainda assim, são limitados pela natureza das coisas e pela necessidade de tributar sinais de capacidade contributiva que possuam real densidade econômica. Dessa forma, vale mencionar, literalmente, a conclusão do autor "a lei não pode determinar que o fato de alguém andar a pé na rua Direita seja considerado renda para efeito da incidência do imposto de renda".

O CTN, no papel de lei complementar, posicionou-se sobre o assunto. A mera leitura do caput do artigo 43 revela que o código não optou pelas duas principais teorias: teoria da renda-produto ou da renda-acréscimo, admitindo, antes, que qualquer delas seja suficiente para permitir a aferição de renda tributável (Schoueri, 2010, p. 246), conforme segue:

> Art. 43. O imposto de competência da União, sobre a renda e proventos de qualquer natureza, tem como fato gerador a aquisição da disponibilidade econômica e jurídica: I – de renda, assim entendido o produto do capital, do trabalho ou da combinação de ambos; II – de proventos de

> qualquer natureza, assim entendidos os acréscimos patrimoniais não compreendidos no inciso anterior.

O legislador complementar, como concorda a maioria dos autores, buscou ser o mais abrangente possível em sua definição de renda e proventos de qualquer natureza. Segundo determina, qualquer acréscimo patrimonial poderá ser atingido pelo imposto; ao mesmo tempo, mesmo que não se demonstre o acréscimo, será possível a tributação pela teoria da renda-produto.

Bifano (2008, p. 123) declara que a doutrina brasileira, quase que em sua maioria, adotou o caminho do acréscimo patrimonial para analisar o fato gerador do imposto de renda, e a jurisprudência, também, pautou-se, nesse sentido, como se pode observar nas decisões dos tribunais. Por esse motivo, conclui-se que o conceito constitucional de renda é o "de riqueza acrescida e colhida, consoante o significado, em sua origem, da palavra provento, vinculada a produto ou colheita da terra".

Ainda segundo a autora, o CTN não adotou posicionamento diferente, e a análise das disposições contidas em seu artigo 43 permite extrair a conclusão de que o fato gerador de imposto de renda é, efetivamente, o acréscimo patrimonial medido em um determinado período de tempo. Irrelevante para tal conclusão parece ser o debate em torno da expressão "proventos", pois seja renda, tributável será. De fato, o artigo 43 do CTN, em seu inciso II, ao fazer referência aos proventos, tem a seguinte dicção "de proventos de qualquer natureza, assim entendidos os acréscimos patrimoniais não compreendidos no inciso anterior". Ao utilizar a expressão acréscimos patrimoniais, claramente, a lei refere-se tanto à renda, definida em seu inciso anterior, denotando a adesão do sistema brasileiro ao critério de acréscimo patrimonial, afastando outros critérios ou interpretações não consentâneas com ideia de acréscimo, inclusive a dita teoria legalista que considera como renda tudo o que a lei assim o definir (Bifano, 2008, p. 123).

Para Schoueri (2010, p. 247), embora parte da doutrina extraia a ideia de que a renda sempre compreenderia um acréscimo patrimonial, tal entendimento não parece mandatório. O inciso II refere-se a acréscimos patrimoniais não compreendidos no inciso anterior, o que pressupõe que o inciso I, igualmente, inclua acréscimos patrimoniais. Porém, não está dito que o inciso I compreende, apenas, os casos de acréscimos patrimoniais; esse inciso versa sobre renda-produto, que pode, ou não, resultar em acréscimos patrimoniais. O inciso II, por sua vez, trata de acréscimos patrimoniais, apenas.

Ainda, para esse autor, há uma intersecção, já que há casos de renda-produto que impliquem acréscimos patrimoniais. Entretanto, assim como no inciso II haverá acréscimos que não são renda-produto, tal como o ganho de capital, também, no inciso I poderá haver renda-produto que não se mede a partir de um acréscimo patrimonial.

Dessa maneira, no caso de rendimentos pagos a não residentes, como visto acima, não se mede o acréscimo patrimonial, já que a tributação é instantânea, não havendo como comparar uma situação patrimonial anterior e outra posterior; a mera existência de renda-produto é suficiente para a tributação, independentemente de qualquer acréscimo.

O registro do *fair value*, para fins contábeis, implica muitas vezes um acréscimo patrimonial, por isso é importante determinar se a renda-produto ou a renda-acréscimo patrimonial pode ser passível de tributação. Feito isso, ainda permanece a necessidade de se averiguar se a renda perfaz os preceitos básicos para a incidência tributária. Tendo em vista os esclarecimentos propostos, as duas principais teorias para determinar a renda seriam: renda-produto e renda como acréscimo patrimonial. Devido ao objetivo deste trabalho, é importante prover alguns esclarecimentos sobre as duas teorias, já a teoria legalista não será abordada.

Há autores adeptos à teoria da renda como produto, outros que consideram renda como acréscimo patrimonial ou ingresso de riqueza (Belsunce, 1967). Os seguintes autores são adeptos da teoria renda-produto: Seligman (1911), Battistella (1913), Tivaroni (1920), Colin (1924) entre outros. Como adeptos à teoria renda-acréscimo patrimonial ou renda-ingresso, têm-se os seguintes autores: Schanz (2010), Haig (1964), Simons (1937) entre outros.

Ao se considerar, isoladamente, a teoria de renda como produto e a teoria de renda como acréscimo patrimonial, é possível verificar que as duas apresentam falhas. Caso fosse adotada a teoria renda-produto, não seria possível explicar, por exemplo, a tributação dos ganhos eventuais (*windfall gains*), como loterias e jogos: não se trataria de renda, por inexistir uma "fonte permanente". Da mesma maneira, o ganho de capital não seria renda, por não ser um "fruto". A teoria da renda-acréscimo, igualmente, é passível de críticas. Em sua formulação inicial, deixa de lado a possibilidade de o contribuinte gastar, durante o próprio intervalo temporal, tudo o que tenha auferido, daí restando sua situação patrimonial final idêntica à inicial.

2.3.2 Renda: consumo

A renda como consumo é um conceito muito mais atrelado aos indivíduos. No entanto cabem algumas considerações sobre esse tema, já que faz parte da evolução do conceito de renda. Adicionalmente, esse conceito também leva em consideração aspectos inflacionários que, além de ser importante sob o ponto de vista dos indivíduos, é também importante sob um ponto de vista contábil, já que a mensuração da renda deveria contemplar aspectos relativos à inflação.

Renda como consumo é o valor máximo que pode ser gasto durante um período sem que haja o comprometimento do valor de recebimentos futuros. No entanto, essa definição está longe de ser uma boa aproximação ao conceito central de renda, pois não considera a possibilidade de mudanças nas inúmeras variáveis aplicáveis, como a alteração da taxa de juros e preços, razão pela qual se torna insatisfatória uma definição de renda que está baseada na constância do capital monetário (Hicks, 1946, p. 173).

Ao se considerar renda como o valor máximo que pode ser gasto durante um período e, ainda, ter expectativa de que o mesmo valor seja gasto em cada igual período subsequente, englobam-se algumas variáveis à definição de renda. Assim, se existe o aumento de preços, o indivíduo deve esperar adquirir menos nos períodos seguintes do que adquiriu no período inicial (Hicks, 1946, p. 174). Nesse contexto, a inflação passa a ser um elemento subjacente na composição da renda. Essa última definição se aproxima mais ao cerne do conceito de renda, contudo, não é uma definição perfeita. Apesar de possuir algumas correções em relação à definição anterior, não existe forma perfeita para determinar o indexador de preços, ainda que as mudanças de preços fossem previsíveis, existe uma série de outros fatores para determinar se um indivíduo está vivendo ou não dentro de sua renda. Se os gastos do indivíduo são iguais à sua renda, então é possível determinar sua renda. Entretanto, para todos os outros casos, o conceito não seria suficiente para determinar exatamente o quanto o indivíduo está vivendo dentro de sua renda (Hicks, 1946, p. 175).

A problemática se torna ainda mais complexa quando os gastos não correspondem ao consumo. Estritamente falando, economia não é a diferença entre renda e gastos, mas sim a diferença entre renda e consumo. Renda não é o valor máximo que o indivíduo pode gastar em um determinado período, é a quantidade máxima que ele pode consumir. Essa diferença fica evidente quando se trata de bens duráveis. A despesa com a aquisição de um bem durável tenderá a tornar o gasto maior que o consumo, contudo, no decorrer do tempo, quando já não

há o desembolso, mas ainda é possível usufruir do bem, a tendência é o consumo ser superior ao gasto. Somente é possível equiparar o consumo ao gasto quando a aquisição de novos bens corresponda à utilização de bens antigos (Hicks, 1946, p. 176).

A renda é um conceito subjetivo, depende das expectativas particulares de cada indivíduo, não há nenhuma razão para que as expectativas dos diferentes indivíduos sejam coerentes, uma das principais causas de desequilíbrio no sistema econômico é a falta de consistência nas expectativas e planos (Hicks, 1946, p. 177).

Todas as definições de renda trazidas até o momento são conceitos prévios (renda *ex ante*), ou seja, determinam quais são as expectativas do indivíduo frente a seu consumo em um determinado período, não entram no mérito da realização dessa expectativa. Nesse sentido, caso não seja realizada exatamente como o previsto, o consumo no final do período será maior ou menor do que era esperado, o que resulta em um ganho ou perda inesperados. Ao somar esse ganho ou subtrair a perda extraordinária a qualquer uma das definições anteriores de renda, obtém-se um novo conjunto de definições, obtém-se o conceito de renda que inclui eventos inesperados (renda *ex post*) (Hicks, 1946, p. 178).

Hicks (1946, p. 179) afirma que o cálculo e*x post* de renda possui utilidade para a história econômica e estatística, mas é inútil para os economistas teóricos, que estão tentando descobrir como o sistema econômico funciona. Isso porque a renda *ex post* de um período só pode ser calculada ao final desse período, por meio da comparação entre a expectativa estabelecida no passado e o que de fato se realizou, com base no princípio geral de "o passado é o passado"; uma expectativa de conduta estabelecida anteriormente pode não ter relevância na determinação de condutas no presente.

A teoria da renda consumo não é suficiente para explicar o fenômeno renda no contexto contábil concernente às entidades, já que a renda produto trata-se de um conceito mais relacionado à renda proveniente de trabalho. Entretanto, para explicar a renda proveniente capital e bens de capital na atividade empresarial, a teoria renda produto e renda acréscimo patrimonial parece ser mais adequada.

2.3.3 Renda: produto

Renda como produto é o benefício auferido decorrente do emprego de capital, bens e serviços em determinada atividade econômica, num determinado lapso temporal, considerando que

representa aquilo que excede o necessário para a manutenção do *status quo anti*. Bem ou serviço seriam as fontes produtoras de renda, num dado espaço temporal, tal concepção é adotada pela teoria da fonte. Conforme Lang (2003, p. 18):

> Teoria da fonte somente cobre a renda derivada de uma determinada fonte de renda, não a fonte de renda em si, que exclui ganho de capital e perdas como resultado da venda da fonte de renda: a renda derivada da venda do fruto é tributável, já o ganho de capital derivado da venda do jardim não é tributável. (Tradução livre do autor)

Nesse mesmo sentido, Fisher descreve renda como o conjunto de necessidades que o produto de um patrimônio pode satisfazer.

> A renda é representada pelos serviços ou pelas vantagens (benefícios, em suma) que o titular pode derivar de seu patrimônio, e que são representados por equivalentes monetários. A renda total de uma pessoa em dado período de tempo seria igual à soma dos valores monetários, deduzida a soma dos valores monetários reinvestidos. (*apud* Canto, 1996, p. 38)

Outros autores direcionam suas definições tendo em vista que renda é aquilo que é fruto do emprego de suas riquezas em determinada atividade, tal como Seligman (1911) que declara que renda é o que ingressa para um indivíduo, excede seus gastos necessários e está disponível para seu consumo. A renda é a riqueza que frui durante um determinado período de tempo, estando à disposição do proprietário para os fins de seu consumo, de tal maneira que seu capital permaneça inalterado.

As definições sempre levam em consideração o fato de que a renda deve ser o produto de riqueza que excede aquilo que é necessário para que se mantenha o *status quo anti* do indivíduo e coletividade, conforme é possível se verificar no conceito apresentado por Battistella (1913) que diz que a renda é composta de valores em troca de serviços e produtos em um determinado período de tempo, esses valores podem ser realizados ou transferidos sem que o patrimônio se deteriore.

Com esse mesmo direcionamento, Tivaroni (1920) compreende renda como o conjunto de bens econômicos em determinada unidade de tempo decorrente de trabalho ou capital e que pode ser consumida sem diminuição patrimonial.

Essa abordagem do conceito de renda diz que os bens econômicos, responsáveis por benefícios futuros, fluem com certa regularidade, e que renda é a soma dos bens econômicos disponíveis a um indivíduo em um determinado intervalo de tempo sem que haja prejuízo de sua fonte de produção (Polizelli, 2009).

De acordo com a teoria da renda-produto, ou teoria da fonte, considera-se renda o fruto periódico de uma fonte permanente. Segundo Schoueri (2010, p. 243), figurativamente, a renda seria o "fruto" que se obtém, sem que pereça a "árvore" de onde provém. A "árvore" seria o capital; e o "fruto", sua renda.

De acordo com essa vertente de entendimento, só caberia falar em renda no momento em que o fruto se destaca da árvore. No entanto, isso pode ser entendido como realização. Dois elementos devem ser considerados para a caracterização de renda de acordo com esse entendimento: (i) periodicidade e (ii) manutenção da fonte.

No que tange à periodicidade, trata-se da capacidade de continuar gerando renda, ou seja, a recorrência da renda.

Quanto à manutenção da fonte, tem-se que a renda deve ocorrer sem que seja deteriorado o meio pelo qual a renda ocorreu, em termos contábeis: o patrimônio. A utilização de patrimônio, algumas vezes denominado como riqueza e outras como o conjunto de bens e serviços é um ponto importante para a compreensão da teoria da renda produto. Isso porque, da utilidade econômica desse patrimônio decorre a geração de riqueza: renda, considerada em determinado período de tempo. A utilidade econômica pode ser entendida como o meio subjacente ao fluxo de riquezas, por onde a fonte de recursos gera renda em fim, que pode ser determinada por meio monetário. Essa mensuração monetária representa capacidade potencial de satisfação de necessidade por meio de consumo de bens e serviços. Nesse sentido, diz Holmes (2000, p. 48):

> Utilidade é derivada de consumo, que é representado por uma saída de recursos. Renda monetária é um fluxo de entrada, que é tomado como uma aproximação mensurável da utilidade que será ao final auferida. É uma medida tomada no início do processo de renda-consumo-utilidade (ou renda psíquica) como um proxy para algo que vem depois: o que chamamos de analogia de Fisher "medir a vazão na foz da ribeira por seu fluxo do ponto mais elevado que o antecede"[19]. (Tradução livre do autor)

Holmes também destaca que a renda gerada pela fonte produtora pode não ser totalmente despendida no consumo de bens e serviços, sendo poupadas pelos agentes superavitários. O que significa dizer que é aquilo que excede suas necessidades de bens ou serviços para a manutenção do *status quo anti*.

Nesse sentido, é importante destacar que sob a acepção da renda produto, a tributação ocorre no momento da geração da renda pela fonte que a produz, tendo em vista um determinado

[19] "gauging the flow at the mouth of the stream by the flow at some point higher up which anticipates it (…)"

período de tempo, desse modo, o eventual ganho decorrente da alienação da fonte desse capital não seria tributado. Conforme Holmes (2000, p. 49), "Se o único tributo em determinada economia é o tributo sobre o consumo e não toda renda que é gasta em consumo, a renda poupada não é tributada" (Tradução livre do autor).

Holmes defende que o modelo de tributação, portanto, não deve apenas se basear na satisfação medida sobretudo pelo consumo, já que essa não captura a totalidade das fontes de satisfação: a tributação baseada na premissa do consumo como base para tributação é insuficiente para capturar todas as fontes de satisfação (Holmes, 2000, p. 54).

Essa teoria influenciou a formulação da lei do imposto de renda em alguns países, mas outras teorias foram melhor reconhecidas para acompanhar a rápida evolução das relações econômicas, passando a ser adotada a teoria do acréscimo patrimonial (Polizelli, 2009, p. 33).

Adicionalmente, no que concerne às críticas relativas à tributação, Gassner (2003, p. 33) tem uma importante percepção sobre o tema. Para ele, a definir o conceito de renda é a melhor maneira de mensurar a capacidade de pagar impostos e faz com que o contribuinte sinta que a tributação faz parte da sociedade civilizada:

> Os políticos podem determinar as alíquotas de imposto de renda, mas a definição da melhor medida para a capacidade de pagar impostos não deve ser objeto de trabalho dos políticos. O caráter não político da base do imposto proporcionou estabilidade da lei fiscal. Instituições de direito civil têm crescido em longas tradições de jurisprudência e, portanto, são imunizadas contra o abuso político. A definição legal de renda deve obter a mesma imunidade. Isto dá ao contribuinte a sensação de que a tributação faz parte de uma sociedade civilizada. [20] (Tradução livre do autor)

Diante disso, com o objetivo de relacionar as teorias relativas à renda ao tema escopo desse trabalho, faz-se necessário expor outra teoria relativa à renda como acréscimo patrimonial, que também influenciou a legislação tributária de diversos países. Essa teoria demonstra-se importante já que ao longo dos anos o resultado, produto de capital e trabalho, não é suficiente para capturar a renda. Isso também ocorre com a Contabilidade, que foi alterada e seu novo padrão captura uma realidade que não era contemplada pelo padrão anterior.

---

[20] "Politicians may determine tax rates but the definition of income as the best measure for the ability to pay taxes should not be a playing field for politicians. The non- political character of the income tax base given stability to the tax law. Institutions of civil law have grown in long traditions of jurisprudence and therefore are immunized against political abuse. The legal definition of income should obtain the same immunity. This gives the taxpayer the feeling that taxations is part of a civilized society."

2.3.4 Renda: acréscimo patrimonial

Renda como acréscimo patrimonial é o benefício auferido decorrente da variação de patrimônio em um determinado lapso temporal, entendendo por patrimônio: capital, bens direitos e obrigações. Conforme a teoria do acréscimo patrimonial, defendida pelos alemães Pistorius e Moll, a renda constitui:

> Para todos os indivíduos e para as sociedades, o acréscimo dos ativos em determinado período e renda tributável, o crescimento líquido do patrimônio calculado deduzindo-se do valor bruto as perdas de capital, os gastos gerais e de manutenção, os juros e, em certos casos, as obrigações passivas. (*apud* Costa, 1996, p. 26)

Tipke (1984, p. 21) apresenta um conceito de renda aplicável aos indivíduos em acordo com a teoria de renda como acréscimo patrimonial.

> Renda é todo acréscimo de valor que habilita o contribuinte a conduzir sua vida privada, a satisfazer suas necessidades particulares. O que o contribuinte aplica em objetivos profissionais não lhe fica disponível para a satisfação de suas necessidades. Portanto, as despesas que o contribuinte faz para objetivos profissionais podem ser deduzidas das bases da tributação (chamado *princípio da renda líquida*).

Tipke (1984) apresentou apenas uma das acepções de renda. O termo renda traz um conteúdo intrínseco, seu significado não depende apenas dos sujeitos ou das normas que a regem, possui um conteúdo econômico, representa o quanto houve de acréscimo de poder econômico, o quanto se poderá prever de incremento no bem-estar econômico durante um determinado período (Hicks, 1946, p. 172).

Segundo Simons (1937, p. 50)[21], a renda pessoal pode ser definida como a soma algébrica do valor de mercado dos direitos sacrificados no consumo e a variação no valor do patrimônio em um determinado período no tempo. É o mero resultado da subtração da riqueza (patrimônio) atual, considerando o consumo, pela riqueza (patrimônio) anterior. Consumo e acumulação de patrimônio e riqueza são os fatores mais importantes para determinar a renda, sendo ambos estimados de acordo com o valor de mercado.

---

[21] *Personal income may be defined as the algebraic sum of (1) the market value of rights exercised in comsuption and (2) the change in the value of the store of property rights between the beginning and end of the period in question. In other words, it is merely the result obtained by adding comsuption during the period to "wealth" at the end of the period and then subtracting "wealth"at the beginning. The 'sine qua non' of income is gain, as our courts have recognized in their more lucid moments – and gain to someone during a specified timeinterval. Moreover, this gain may be measured and defined most easily by posting a dual objective or purpose, comsuption and accumulation, each of which may be estimated in a common unit by appeal to market prices.*

A teoria da renda-acréscimo patrimonial adota o conceito de renda a partir da comparação da situação patrimonial em dois momentos distintos. Dessa forma, pressupõe-se um intervalo, consistindo a renda na diferença positiva entre a situação patrimonial no final e no começo do período. O economista alemão do século XIX George Von Schanz foi quem influenciou o desenvolvimento da teoria do acréscimo patrimonial líquido, que seria mais tarde conhecida como conceito fundamental de renda (Polizelli, 2009, p. 37).

Ainda conforme esse autor, Schanz diz que o conceito de renda se manifesta como acréscimo patrimonial líquido em um determinado período temporal, incluindo benefícios e o valor monetário dos serviços prestados por terceiros.

Em outras palavras, acréscimo patrimonial é uma expressão relacionada à variação de ativos e passivos. O valor do patrimônio é o valor da diferença entre ativos e passivos em um determinado momento. Dessa forma, trata-se da diferença entre o valor do patrimônio em um determinado momento no tempo (t_1), subtraído do valor do patrimônio num momento anterior (t_0), conforme segue:

- Valor do Patrimônio (t_1) = Valor do Ativo (t_1) - Valor do Passivo (t_1)
- Valor do Patrimônio (t_0) = Valor do Ativo (t_0) - Valor do Passivo (t_0)
- Δ Valor do Patrimônio ($t_1 - t_0$) = Valor do Patrimônio (t_1) - Valor do Patrimônio (t_0)

Se Δ Valor do Patrimônio $\Delta > 0$, Δ Valor do Patrimônio ($t_1 - t_0$) = Acréscimo Patrimonial ($t_1 - t_0$). Da equação proposta, pode-se deduzir a seguinte:

- Δ Valor do Patrimônio ($t_1 - t_0$) = Δ Valor do Ativo ($t_1 - t_0$) - Δ Valor do Passivo ($t_1 - t_0$)

Logo, o acréscimo patrimonial pode decorrer da variação positiva, aumento, do ativo ou variação negativa, diminuição, do passivo. Dessa forma, pode-se afirmar que qualquer diminuição do passivo (ex.: perdão de dívidas e perdão de multas contratuais já exigíveis) é elemento para acréscimo patrimonial. Embora haja entendimento contrário, nem todo acréscimo patrimonial tem natureza de renda.

O conceito renda como acréscimo patrimonial inclui três tipos de renda, segundo descreve Lang (2003, p. 21):

> a) Renda mercado: Na maioria dos países, o conceito legal de lucro tributável abrange os rendimentos provenientes de transações de mercado. Dessa forma, o contribuinte faz uso de suas habilidades e obtém rendimentos provenientes do trabalho ou investe o capital ou combina trabalho e capital para conseguir renda. Os ganhos e perdas de capital pertencem à renda do mercado. Ganhos excepcionais são algum tipo de sucesso acidental no mercado.
>
> b) Renda imputada: Em contraste com a renda do mercado a renda imputada é raramente parte de um rendimento tributável. O termo "renda imputada" compreende "o valor dos benefícios auferidos em transações fora de mercado". Assim, os contribuintes recebem os benefícios econômicos do uso de seus próprios recursos e os serviços que realiza.
>
> c) Renda transferida: Presentes e heranças são a renda sob o ponto de vista do destinatário. No entanto, em relação à transferência, o doador perde patrimônio. Na realidade, a transferência de propriedade cria nenhum novo poder econômico. Ele conduz a uma diminuição na capacidade do doador e a um aumento na capacidade do receptor. (Tradução livre do autor)

Segundo Bittker (1967, p. 983), a adoção de um conceito de renda que seja o mais abrangente possível tem a finalidade social de não gerar diferenças injustificáveis entre os contribuintes, o que vai ao encontro da ideia de tributar conforme a capacidade contributiva.

Em complemento ao conceito de Schanz, a doutrina alemã desenvolveu o sistema SHS (Schanz-Haig-Simons), um modelo amplo de determinação de renda e da capacidade contributiva, pelo qual a renda corresponderia ao acréscimo líquido de riqueza, adicionado da renda imputada e dos gastos com consumo em um determinado período (Holmes, 2001, p. 55). Embora os meios para a determinação de renda na adoção desse modelo sejam diferentes do original proposto por Schanz, já que esclarece mais certos elementos, o resultado atingido é o mesmo.

Há estudiosos que sustentam que da diminuição do passivo não se pode perfaz o conceito de renda, pois trabalham com a hipótese de que o tributo incide somente sobre um aumento na riqueza. Trata-se de uma crítica à renda como acréscimo patrimonial.

Outra crítica à renda tida como acréscimo patrimonial, segundo Lang (2003, p. 17) é que “um grupo crescente de economistas pedem por uma modalidade de renda baseada em consumo ou em um fluxo de caixa, porque o imposto de renda baseado no acréscimo patrimonial distorce a alocação intertemporal das decisões de consumo” (Tradução livre do autor).

Diz ainda que o conceito renda acréscimo patrimonial seria interessante para o método de tributação de *accrual,* desfavorecendo o método de tributação baseado no regime de caixa.

> O conceito tradicional de renda é baseado na teoria do acréscimo patrimonial com a sua abordagem periódica de poder econômico entre dois pontos no tempo. Por essa teoria periódica do regime de competência é apropriado. Em contraste com a ideia de economistas que preferem uma neutralidade temporal, com renda baseada no fluxo de caixa.

> (…)
>
> Os debates conceituais têm de considerar os seguintes fatos: Primeiro, a teoria do acréscimo patrimonial refere-se a todos os tipos de benefícios econômicos e, portanto, o poder de consumo. Como todas as teorias econômicas da teoria acréscimo, bem como as teorias de renda baseada em fluxo de caixa refletem a eficiência do consumo em um mundo de recursos limitados. Segundo, o imposto de renda tradicional está apenas parcialmente baseado na teoria do acréscimo patrimonial. É uma mistura de acréscimo patrimonial, regime de competência e regime de caixa realização de caixa, mas não a avaliação periódica dos ativos. (Lang, 2003, p. 17)

Adicionalmente, há outro argumento que se deve considerar, com a finalidade de se reforçar a conclusão obtida: a renda a ser tributada há de ser apenas a riqueza acrescida, riqueza nova, sob pena de se tributar o patrimônio (riqueza velha, incorporada) alcançado pela incidência de outros impostos.

Por essa razão, não se pode considerar, tampouco, como riqueza a ser tributada pelo imposto de renda, a riqueza consumida, objeto de tributação pelos impostos que incidem sobre o consumo e a circulação, pois a riqueza consumida somente estará retratada, patrimonialmente, pelo acréscimo patrimonial que ela vier a gerar, esse sim tributado pelo imposto de renda.

2.3.5 Realização da renda

Há vantagens e desvantagens em relação à adoção do princípio da realização e em relação ao princípio da renda acrescida. Por essa razão, dependendo do tipo de rendimento, um mesmo país poderá adotar, ora um, ora outro. Avi-Yonah (2007, p. 12) destaca que o princípio da realização não é um requisito constitucional nos Estados Unidos, existindo a tributação de rendimentos decorrentes da avaliação ao valor de mercado de determinado patrimônio (e.g., *market to market regime for Passive Foreign Investment Company – PFICs*). Os PFICs são empresas cuja renda é considerada passiva, normalmente essa renda é advinda de empréstimos, *royalties* e investimentos em participação de outras empresas. Nesse caso, a tributação ocorre sem a conversão em caixa dessa receita, em outras palavras, ocorre sem que exista a realização da renda.

O próprio conceito de "realização" pode variar em conformidade com a legislação nacional de cada país. Alguns países consideram a doação, a morte e mesmo a passagem do *status* de residente para não residente como eventos de realização da renda, fazendo com que quando desses eventos se apure eventual ganho, enquanto que em outros esses mesmos eventos não têm esse condão (Avi-Yonah, 2007, p.12).

Em relação ao princípio da realização da renda (Kaverlaars, 2005), existem algumas vantagens, tais como:

> (i) é mais aceito por parte dos contribuintes, já que não considera para fins de incidência de imposto de renda os ganhos fictícios ou, em outras palavras, potenciais que, porventura, podem nunca acontecer, os *phanton income*;
>
> (ii) é mais fácil controlar, especialmente quando existe comunicação entre as autoridades fiscais e os órgãos de registro (e.g. cartórios imobiliários e junta comercial)
>
> (iii) desnecessidade de avaliação periódica dos bens, direitos e obrigações do contribuinte.

Já as desvantagens são:

> (i) tributação imediata de todo o acréscimo patrimonial e
>
> (ii) incentivo à manutenção de bens para fins de se evitar a incidência da tributação (*lock-in effect*).

No que tange ao princípio da renda acrescida, as vantagens são:

> (i) é economicamente mais justo, pois tributa o benefício auferido pelo contribuinte e
> (ii) permite a utilização de prejuízos e perdas imediatamente, podendo ser compensados com outros ganhos.

Já as desvantagens são:

> (i) necessidade de uma avaliação periódica dos bens, que pode ser custosa e não refletir a realidade do valor dos bens;
> (ii) ausência de liquidez, uma vez que os bens ainda não foram alienados e
> (iii) tendência à supervalorização de suas dívidas e obrigações e subvalorização de seus créditos e direitos.

Segundo Zilvetti (2004, p. 298-328), o princípio da realização da renda assenta-se na ideia de que a renda tenha sido efetivamente realizada, antes da imposição ao contribuinte de uma obrigação de pagar o tributo. Em outras palavras, a realização da renda somente ocorre quando o contribuinte tem condições de considerar, em separado de seu patrimônio, o bem ou direito

cuja realização lhe dará condições de assegurar a riqueza objeto de tributação. A separação, de que trata o autor, há de ser um direito, disponível imediatamente, o que não ocorre quando se configura a disponibilidade econômica ou jurídica.

Ainda, para esse autor, a incidência do imposto de renda deverá acontecer, apenas, em relação aos acréscimos destacados do patrimônio original, já que esse acréscimo realizado é que lhe permitirá pagar o tributo, sob pena de vir a ser tributado sem que disponha de renda. A disponibilidade econômica de renda não pode ser fato gerador do imposto, pois não se podem conceber direitos com base somente em elementos econômicos, ou seja, ainda sem elementos jurídicos. Há possibilidade de que ocorram vícios referentes à disponibilidade, por exemplo, caso o contribuinte tenha direito ao crédito, mas não consiga realizá-lo. Por essas razões, há quem entenda que a expressão renda realizada melhor atenderia aos propósitos legais, informando que a realização da renda ocorre quando o contribuinte entrega sua mercadoria ou serviço e recebe o valor correspondente, de forma integral disponível em caixa.

Embora, segundo alguns autores, seja pouco estudado no Brasil (Zilvetti, 2004, p. 324), o princípio da realização é relevante para o alcance da justiça fiscal, representando respeito aos princípios da capacidade contributiva do cidadão e da igualdade de tributação, já que um tributo somente pode ser pago com a renda gerada pelo fato tributável, uma vez realizada.

Em síntese, a realização da renda consiste na certeza do contribuinte de dar como separado de seu patrimônio o bem ou direito cuja alienação assegura o ganho. No entanto, a simples separação não é o suficiente para constituir a obrigação de pagar o tributo: ele precisa ter a certeza da riqueza. Em dois diferentes momentos, Derzi (*apud* Bifano, p. 130) faz especial referência à renda realizada:

> (i) em comentários sobre os autores alemães que, ao tratarem de lucro realizado, consideram que esse somente é tributável se ocorrer algum tipo de mudança patrimonial ou acréscimo patrimonial concreto, devendo ser efetivamente representado por dinheiro ou valor equivalente. O objetivo de tributar o lucro realizado é a proteção do patrimônio e
>
> (ii) em afirmação que o lucro só é tributável se houver mudança patrimonial, acréscimo de valor, efetiva e concreta que se tornou dinheiro ou valor equivalente; ou, em outras palavras, quando está realizado.

Cardona (*apud* Bifano, 2008, p. 134) analisa o conceito de realização de renda expresso na lei colombiana. Dispõe que se considera realizado um ingresso ordinário ou extraordinário, quando se recebe em dinheiro, em espécie de forma a equivaler legalmente a um pagamento ou quando o direito de o exigir se extingue por qualquer outro modo legalmente previsto, diverso do pagamento.

Esse autor relembra que pode haver ingressos que não representem realização de renda e situações, com ausência de ingressos, considerados pela lei como tributáveis. Fundamenta adoção desse princípio, esclarecendo que a renda para fins de tributação de IR, em sua estrita acepção econômica, configura o fato imponível (hipótese de incidência) enquanto a realização jurídico-contábil configura o fato gerador que faz nascer a obrigação tributária.

A diferenciação entre o conceito econômico e o conceito jurídico-contábil é relevante para definir o conceito de renda, pois o conceito econômico está vinculado à riqueza, permitindo gravar ingressos que não têm essa natureza (o produto do trabalho), razão pela qual somente o fruto do capital pode ser tido como renda.

2.4 Renda: considerações econômico-contábeis

A determinação da renda é um dos principais objetivos da processo contábil-financeiro, isso decorre da origem histórica da contabilidade financeira. O sistema de partidas dobradas, que foi a base da moderna contabilidade financeira, surgiu na Itália medieval como produto do ambiente econômico, social e político daquele tempo.

Uma das principais características desse ambiente foi o desenvolvimento de uma economia monetária sofisticada com amplo uso nas operações comerciais do capital privado (dinheiro) com a finalidade de gerar lucro (renda), podendo ser medido em termos monetários. Em uma economia monetária, os negócios são realizados com base em um fluxo monetário de investimentos com o propósito de geração de renda. No entanto, a maioria dos negócios, principalmente, manufatura e comércio, pode envolver investimentos que não são monetários, tais como equipamentos e imóveis, entre outros.

A determinação da renda ocorre ao final de um ciclo, que envolve o confronto de dois elementos monetários, um deles é relativo à receita, já o outro é relativo às despesas incorridas para geração dessa receita, o que na Renascença Italiana foi descrito por Lucas Pacioli, na *Particularis de Computis et Scripturis* em seu histórico tratado sobre partidas dobradas no

Summa de Arithmetica (1494). O confronto de receitas e despesas é importante para a mensuração da renda (Chatfield & Vangermeersch, 1996, p. 311).

As características-chave do sistema de partida dobrada são: (1) a manutenção de registros contábeis baseados em mensuração monetária; (2) a distinção entre capital e renda na análise e classificação de transações comerciais; e (3) o papel de integração desempenhado pela conta de capital, que é o destinatário final de todos os ganhos e perdas, e do estado inerente de equilíbrio entre ativos (A), passivos (P) ou reivindicações sobre esses ativos e patrimônio líquido (PL) refletido na equação de contabilidade: A – P = PL

Em uma economia monetária, os negócios realizados por meio de investimento de dinheiro com a finalidade de obter renda (i.e., retorno monetário que supera o valor investido) são mais bem ilustrados pelo empréstimo de dinheiro a juros, como na atividade bancária. No entanto, a maioria dos negócios, como a fabricação e comercialização, envolvem investimento combinado de dinheiro e ativos não monetários, tais como estoque, fábricas, máquinas, terrenos e edifícios.

Nesse contexto, a determinação do resultado proveniente de um ciclo (empreendimento) envolve a correspondência de dois valores monetários: a receita e despesa monetárias associadas a esse ciclo. Enquanto a noção básica de renda como o retorno monetário sobre o investimento é relativamente simples, a mensuração da renda gerada pelas empresas que operam em um ambiente econômico multifacetado e dinâmico cria problemas complexos.

O fluxo de benefícios de uma riqueza em um determinado período de tempo é denominado renda, a riqueza em um momento estático é denominada capital[22] (Fisher, 1906). Esse fluxo de riqueza é um fenômeno econômico que deve ser reconhecido contabilmente por meio do "lucro" consubstanciado por meio da relação entre receitas e despesas.

A relação entre receita e despesa ainda é um conceito-chave na medição do resultado contábil. Atualmente, a problemática surge na contabilização do resultado de negócios com natureza contínua e da necessidade de elaborar relatórios periódicos sobre os resultados e a situação econômica das empresas em um cenário econômico, social e político complexo e dinâmico. Esses problemas incluem:

---

[22] "*A flow of benefits form wealth through a period of time is called income a stock of wealth existing at a givemn instant of time is called capital*"

(i) a alocação de receitas e despesas em determinados exercícios contábeis para garantir a correspondência entre receitas e despesas na mensuração do resultado de um período. Esse processo requer uma série de informações e, muitas vezes, julgamento para correta alocação desses elementos;

(ii) a disponibilidade de métodos e procedimentos alternativos para lidar com a problemática de mensuração contábil (*e.g.*, *Black & Scholes*, *Black & Scholes 76* para fins de mensuração de contratos de opções); e

(iii) a discordância sobre a contabilização ou não (*i.e.*, necessidade de atribuir valor a ativos não monetários com base em expectativas de eventos futuros), bem como sobre a forma de contabilizar e reportar os efeitos das mudanças gerais e específicas em relação a valor de elementos patrimoniais.

Nesse contexto, um ponto controverso fundamental no processo contábil de determinação da renda é a avaliação de ativos, os quais eram avaliados de acordo com o custo histórico e, atualmente, de acordo com as novas regras contábeis, sua avaliação é baseada no *fair value* desses ativos. Esse fato tem gerado necessidade de ajustes, conforme previu Solomons (1961), já que acarreta efeitos na mensuração da renda. Embora o custo histórico não reflita adequadamente o que é esperado pelo mercado, o critério de registro é objetivo e prático.

Como resultado, os valores contábeis de renda podem ser definidos e interpretados apenas nos termos específicos dos métodos e procedimentos contábeis utilizados para determinar a renda. Essa renda possui uma série de elementos subjetivos, que talvez não estejam em consonância com a renda sob o ponto de vista empírico, que, de fato, só poderá ser testada na liquidação da entidade.

Outros têm procurado alternativas para a mensuração da renda com ênfase no fluxo de caixa. Não obstante os problemas discutidos, a mensuração da renda continua a ser a questão central no processo contábil, assim como a geração de renda continua a ser o objetivo central dos negócios.

Se fosse para aceitar a natureza subjetiva da mensuração da renda como a consequência intrínseca à natureza dos negócios no ambiente contemporâneo, a melhoria dos relatórios de renda e os usos dos dados de renda para a tomada de decisões exigiriam o exercício responsável do julgamento profissional daqueles que preparam as demonstrações financeiras e daqueles que

emitem uma opinião imparcial. Deveria ser realizada uma apreciação adequada da natureza e limitações dos números contábeis pelos tomadores de decisão.

As demonstrações financeiras evoluíram para que pudessem atender às expectativas do mercado e apresentar o patrimônio das entidades mais próximo da realidade, consequentemente, ao incorporar essa nova sistemática contábil na legislação societária, é permitido ao investidor a possibilidade de auferir essa renda e, até mesmo, convertê-la em caixa. Em outras palavras, a expectativa pode ser distribuída aos investidores. Ao tratar-se de renda, logo, é possível depreender que critérios subjetivos são utilizados para sua determinação. No entanto, é essa renda a utilizada como base para determinação, por exemplo, do lucro tributável.

O problema de mensuração do lucro tem se mostrado complexo. Enquanto os economistas têm usado conceitos subjetivos, derivados de expectativas concernentes aos eventos futuros, os contadores têm insistido na objetividade da mensuração dos eventos atuais e passados (Edwards & Bell, 1961). Fato que se deve ao objetivo de cada uma das partes.

A controvérsia em relação à utilização da renda contábil para fins de tributação decorre do fato de o legislador ter optado por se basear em um fenômeno da Economia, traduzido contabilmente como lucro.

No que se refere à tributação, é mais fácil trabalhar tributos com base na propriedade, porque a propriedade é um instituto do Direito, que serve de acoplamento estrutural entre o subsistema do Direito e o subsistema da Economia. Propriedade e renda são institutos de acoplamento entre Economia, Contabilidade e Direito, porém a facilidade mencionada não reside no fato de que propriedade é um instituto do Direito, mas, sim, no fato de que o instituto da propriedade possui evidências documentais mais simples e objetivas para sua determinação do que a renda.

O Direito não existe por si, ou seja, depende de relações humanas, sendo a Economia uma delas, de tal modo que, antes de ser um instituto do Direito, a propriedade existia no mundo fenomênico da Economia. O Direito apenas captou e traduziu esse instituto, determinando as formalidades para sua padronização e simplificação. No caso da renda, é mais difícil sua determinação em bases formais; por esse motivo, deve-se recorrer às metodologias com essa finalidade, tornando a Contabilidade importante para esse fim.

Por esse motivo, ou seja, padronização e simplificação em bases formais, é mais fácil trabalhar tributos com base em documentos e contratos, principalmente quando decorrentes de operações

únicas, como os impostos sobre importação, exportação, serviços e produtos industrializados. O contrato, por exemplo, muitas vezes funciona como um mecanismo de acoplamento estrutural entre os subsistemas da Economia e do Direito (Andrade, 2006, p. 6).

A evolução na teoria da contabilidade começa com o conceito de renda, já que é uma das principais informações buscadas pelos usuários de demonstrações contábeis, sejam eles usuários externos, tais como investidores e acionistas, sejam eles internos, como a administração ou, até mesmo, terceiros interessados (Philips, 1965, p. 14).

A forma como a renda deve ser demonstrada, por meio de demonstração de resultado do exercício, é regulamentada por regras específicas emanadas dos órgãos competentes, Banco Central do Brasil, Comissão de Valores Mobiliários e autoridades fiscais, seguindo os princípios fundamentais de Contabilidade (Abe, 2007, p. 15).

Existe a necessidade de se regulamentar a apresentação do lucro já que nem mesmo o conceito de lucro se encontra claramente formulado. O regime de competência continua a ser questionado como medida fundamental. Com base nas hipóteses de mercado eficiente, a pesquisa empírica confirma a visão de que o lucro contábil possui um importante conteúdo informacional. Seja em consequência do desejo de contar com uma única medida de lucro, ou do reconhecimento da informação contida no lucro contábil (Hendriksen & Van Breda, 2007, p. 199).

O *SFAC 1* diz que "a principal preocupação da divulgação financeira é o fornecimento de informações sobre o desempenho de uma empresa, com base em medidas de lucro e seus componentes".

Não há base teórica para cálculo e apresentação do lucro contábil. As práticas contábeis geralmente aceitas permitem variações na mensuração do lucro. Além disso, as variações do nível de preços têm modificado o significado do lucro medido em termos monetários (Hendriksen & Van Breda, 2007, p. 199).

> O lucro contábil não ocupa uma posição central no padrão IFRS, preferindo a Estrutura Conceitual e outros instrumentos normativos do IASB definirem-no como uma medida de desempenho da entidade contábil que não pode ser tomada isoladamente. A abordagem do padrão IFRS identifica o lucro nas mutações valorativas dos ativos e passivos da entidade, e não somente as mutações transacionais do padrão contábil tradicional. Ontologicamente, pode-se definir o lucro contábil do padrão IFRS como uma aproximação técnica parcial da noção de acréscimo da teoria econômica, com o propósito de gerar informações para a tomada de decisões

> por agentes econômicos do mercado de capitais e, por isso, desprovida do enfoque subjetivo da teoria do acréscimo (accrual). (Tersi, 2016, p. 197).

Sob uma perspectiva contábil, o lucro é a tradução do fenômeno econômico denominado renda. Esse fenômeno não deve ser analisado como algo estático e imutável, já que é acima de tudo um fenômeno social, o que implica o envolvimento da coletividade. Dessa forma, muda de acordo com as interações sociais e os objetivos econômicos. Esse fenômeno social é abarcado pela Economia que é responsável por analisá-lo e discuti-lo. Mas, é incumbida à Contabilidade a função de traduzir esse fenômeno e torná-lo novamente um insumo de relações sociais em um processo constante de retroalimentação.

O "lucro" é o elemento que traduz esse fenômeno. E outras palavras, a renda produzida socialmente é tida como um fenômeno econômico e é traduzida pela Contabilidade como sendo o lucro. Além de um resultado dessas interações, o lucro é também um insumo muitas vezes, por exemplo, em sua apresentação como medida de desempenho para captação de investimentos.

A renda sob uma perspectiva contábil é lucro, que, por sua vez, pode ser definido como o valor excedente positivo advindo do confronto de receita com despesas, somados a ganhos e perdas, que considera a variação de valores de ativos.

2.5 Disponibilidade econômica da renda

A disponibilidade econômica é uma expressão utilizada para fins tributários. Muito embora a ideia subjacente à expressão denote um conceito atrelado à Economia, são doutrinadores da área do Direito Tributário que procuraram esclarecer seu significado, já que esse termo é utilizado no CTN, sendo, desse modo, essencial para determinar a tributação da renda. Nesse contexto, a Contabilidade funciona como elo entre Economia e Direito, racionalizando fatos econômicos para serem utilizados na determinação do lucro tributável. É em decorrência da multidisciplinariedade, que é imposta a esse termo, que é difícil delimitar um conceito apropriado às disciplinas que o suportam.

2.5.1 A abordagem jurídica da disponibilidade de renda

Dessa forma, para determinar um conceito de disponibilidade econômica será analisada, primeiro, a utilização da disponibilidade de renda em outros países de modo a verificar se a problemática também existe nessas jurisdições. No que se refere à jurisdição brasileira, a

contextualização sobre as controvérsias advindas desse tema será importante para indicar os principais pontos de divergências, os quais serão abordados nas correntes de entendimento. Esses diversos entendimentos, que serão explorados, suportarão a construção de um conceito para disponibilidade econômica.

2.5.1.1 A disponibilidade de renda em outros países

No Brasil, a utilização da expressão disponibilidade decorreu da influência, sofrida por Rubens Gomes de Sousa, autor do anteprojeto do CTN, da teoria desenvolvida pelo alemão Enno Becker e pelo italiano Dino Jarah, ambos defensores da prevalência do critério econômico sobre o jurídico no que concerne à tributação.

O anteprojeto do CTN estabelecia que o fato gerador do imposto sobre a renda fosse a aquisição de disponibilidade de riqueza nova, sem que houvesse alguma referência aos fatores econômicos ou jurídicos da disponibilidade. Essa expressão mais genérica, que já procurava abarcar uma quantidade maior de possibilidades que supostamente poderiam extrapolar as situações em que houvesse a disponibilidade de riqueza juridicamente tutelada, seria mais uma evidência da influência alemã e italiana, que já permeiava todo o texto do anteprojeto do CTN. O autor desse considerava o aspecto econômico como o elemento mais importante para definir o fato gerador (Souza, 1954, p. 127).

No entanto, a redação atual foi alterada na versão do projeto final de lei que foi submetida à votação; nesse contexto, a expressão "disponibilidade econômica ou jurídica" foi acrescida, supostamente na intenção de capturar situações em que houvesse aquisição de riqueza sem a tutela jurídica; por esse motivo, há aqueles que consideram que a expressão disponibilidade, por si só, seria suficiente, já que a ausência de espécies de disponibilidade pretendia compreender exatamente essas situações.

No Direito francês, o *Code Général des Impôts*[23] (França, 1950) estabelece no artigo 12 que "o imposto é devido todo ano em razão dos benefícios ou renda que o contribuinte realiza ou da qual ele dispõe ao longo do mesmo ano". O código ainda prevê no artigo 156 que o imposto sobre a renda é calculado sobre o montante da renda líquida anual da qual dispõe cada contribuinte. A tributação ocorre sobre a renda que o contribuinte teria disponibilidade no

[23] Código Geral dos Impostos

decorrer do ano fiscal, não importando qual a destinação dada ou mesmo sua percepção efetiva, ou seja, sua conversão em recursos financeiros.

Nesse sentido, na França, existe uma diferenciação entre renda disponível, percebida e adquirida: a) renda disponível: aquela cuja conversão em recursos financeiros (recebimento ou realização) só depende do seu titular; b) renda percebida: aquela efetivamente convertida em recursos financeiros (recebida ou realizada); e c) renda adquirida: aquela sobre a qual um indivíduo detém direito, todavia o fato que a tornará disponível ainda não ocorreu.

Apesar da lei tributária francesa entender que apenas a "renda disponível" ou "renda percebida" comporiam a base de cálculo para tributação da renda, isso ocorre apenas para as pessoas físicas. No que se refere às empresas, a "renda adquirida", compreendida pelos "créditos adquiridos" deduzidos das "despesas assumidas", compõe a base de cálculo para fins de tributação da renda (França, 2015).

No Direito português, a legislação de imposto de renda não faz qualquer menção aos termos "disponibilidade" ou "renda disponível". O *Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares* (Portugal, 1988) determina em seu artigo 1º que a base do imposto é o valor anual dos rendimentos, mesmo quando provenientes de atos ilícitos. No que tange às empresas, o *Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas* (Portugal, 1988), por sua vez, dispõe que o tributo "incide sobre os rendimentos obtidos, mesmo quando provenientes de atos ilícitos, no período de tributação, pelos respectivos sujeitos passivos, nos termos deste Código".

Conforme será visto adiante, existe corrente de entendimento no Brasil que imputa a expressão "disponibilidade econômica" do artigo 43 do CTN à aquisição de disponibilidade que não é juridicamente tutelada, sendo assim, poder-se-ia fazer um paralelo entre a legislação portuguesa e a brasileira. Enquanto a legislação brasileira optou por utilizar o termo "disponibilidade econômica" para abarcar uma quantidade maior de situações, a legislação portuguesa foi mais direta, utilizando o termo "atos ilícitos" e uma expressão genérica em relação às demais formas de rendimento, "rendimentos obtidos".

O Direito espanhol constitui como objeto da tributação da renda a "totalidade dos rendimentos, ganhos e perdas patrimoniais e as rendas imputadas estabelecidas pela lei, independentemente

do lugar onde tenham sido produzidas e de qualquer que seja a residência do pagador"[24] (Espanha, 2006). Não há menção à disponibilidade, muito embora utilize termos capazes de englobar uma gama de situações que serão consideradas rendas. Todavia, a exposição de motivos da lei diz que seu objetivo é tributar a renda disponível, compreendida como o resultado da subtração da renda total das deduções legais em razão de circunstâncias pessoais e familiares. O doutrinador espanhol Lapatza (2006) explica que, no caso das pessoas jurídicas, o imposto recai sobre ou tem por objeto. Diz que a renda líquida ou os benefícios das sociedades (com ou sem personalidade jurídica) se mede por seu resultado contábil obtido em cada exercício.

Em linha com Canto (1986), Schoueri (2010) trata da possibilidade de dispor dos recursos, o que significa que o recurso financeiro não precisa estar necessariamente à disposição do contribuinte.

O código tributário russo, em seu artigo 41, dispõe que a "renda deve ser compreendida como um ganho econômico, na forma de dinheiro ou em espécie, que deve ser levado em conta, se puder ser mensurado". O Direito russo, considera a possibilidade de a renda ser mensurada, estimada, ou seja, a tradução da renda em termos monetários.

O Direito chileno adota uma postura mais pragmática em relação ao tema, na lei que determina a tributação da renda – "Lei do Imposto sobre a Renda" seu artigo 3º dispõe que "salvo disposição em contrário da presente lei, toda pessoa domiciliada ou residente no Chile, pagará impostos sobre suas rendas de qualquer origem, esteja a fonte pagadora situada dentro do país ou fora dele".

Tendo em vista as jurisdições analisadas, constata-se que qualquer delas procura adotar expressões relativas à tributação da renda de modo a abarcar todo e qualquer tipo de renda, ou seja, há indícios de que procuram extrapolar a renda juridicamente tutelada. Por características culturais ou sociais, as expressões utilizadas variam: no caso de Portugal, as expressões são mais objetivas, na França o delineamento das expressões é mais rebuscado, a Rússia atém-se ao termo "econômico" para capturar as rendas que não são juridicamente tuteladas, e existem até mesmo situações mais extremas, como no Chile, que procura, por sua expressão "rendas de qualquer origem" compreender todo e qualquer tipo de renda. Talvez, com a finalidade de ser

[24] Texto original: "Constituye el objeto de este Impuesto la renta del contribuyente, entendida como la totalidad de sus rendimientos, ganancias y pérdidas patrimoniales y las imputaciones de renta que se establezcan por la ley, con independencia del lugar donde se hubiesen producido y cualquiera que sea la residencia del pagador" (Espanha, 2006).

menos incisivo, por uma característica cultural, e de evitar ambiguidade, o legislador adotou no Brasil a redação do CTN, utilizando a expressão "disponibilidade econômica ou jurídica", ou seja, teve a mesma finalidade dos demais legisladores, que é a de abarcar a maior quantidade de situações possíveis.

No Brasil, existem duas correntes centrais, a) disponibilidade econômica: renda percebida, realizada ou disponibilizada de pronto para uso pelo indivíduo, seja financeiramente ou em bens e b) disponibilidade econômica: renda não tutelada pelo mundo jurídico.

2.5.1.2 Controvérsias e contextualização

Em outras jurisdições, alguns termos são utilizados para compreender todo e qualquer tipo de renda. Nesse sentido, embora a legislação brasileira adote termos peculiares, a finalidade pode ser a mesma que em outras jurisdições. No Brasil, o código tributário faz menção à disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica. Na intenção de diferenciar esses dois termos, doutrinadores tentam determinar diferenças e similaridades relativas às expressões.

Brandão Machado (1994), por exemplo, entende que essa expressão ("econômica ou jurídica") poderia ser retirada do artigo 43 do CTN sem prejuízo de seu entendimento.

> Fica difícil explicar uma disponibilidade econômica de acréscimo de direitos. Se o acréscimo é sempre de direitos, não há como conceber que possam estar economicamente disponíveis. Todo acréscimo de direitos (reais ou pessoais e, portanto, patrimoniais) estará necessariamente disponível pelo fato singular de que os direitos acrescem ao patrimônio.

O entendimento de Brandão Machado (1994) está alinhado com a redação original do anteprojeto do CTN, a qual não fazia menção à "disponibilidade econômica ou jurídica", mesmo tendo em vista a prevalência da essência econômica sobre a forma jurídica. Assim emerge a corrente unificadora, que é indiferente à distinção entre os termos.

Outro ponto bastante controverso sobre o tema (disponibilidade econômica ou disponibilidade jurídica) advém da corrente que diferencia essas expressões, alguns doutrinadores a denominam de corrente dicotômica; essa corrente entende que existe diferença entre essas expressões, entretanto, há diversas subcorrentes sobre essa diferenciação. Existem, por exemplo, doutrinadores que diferenciam disponibilidade econômica e jurídica, utilizando conceito de posse e propriedade; outra linha atribui a utilização de disponibilidade econômica para designar atos ilícitos, porém o entendimento mais debatido entre os doutrinadores é relativo ao direito

de recebimento e o efetivo recebimento. Nesse sentido, há doutrinadores que fazem relação entre disponibilidade e os regimes de apropriação contábil, entendendo que disponibilidade jurídica guarda relação com regime de competência, enquanto disponibilidade econômica é relacionada com regime de caixa.

Schoueri (2010, p. 249), por exemplo, entende que não é adequada a dicotomia entre disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica com o binômio regime de competência e regime de caixa. Ou seja, não entende que disponibilidade jurídica esteja relacionada à apropriação contábil de acordo com o prazo de realização contratual e disponibilidade econômica à conversão dessas mesmas apropriações em recursos financeiros. Esse entendimento refuta a ideia de que disponibilidade econômica está relacionada à realização da renda em recursos financeiros.

No entanto, nem todos concordam, segundo alguns autores, as duas formas de disponibilidade, econômica ou jurídica, teriam relação com os métodos contábeis, regime de competência ou de caixa, na medida em que seus textos relacionam disponibilidade econômica ao efetivo recebimento e disponibilidade jurídica ao direito de recebimento, dentre outros, podem ser elencados, Polizelli (2012), Carvalhosa (1967), Machado (2007), Tilbery (2006) e Souza (1970).

Muito embora o posicionamento doutrinário, que relacione disponibilidade econômica ao regime de caixa seja discutível, a Contabilidade e seus elementos teóricos podem apresentar elementos úteis para análise do assunto. Uma vez que a ideia é transcender a critérios formais, tutelados pelo Direito, e capturar a essência econômica da renda, a melhor forma de analisar a situação é por meio da racionalização da Economia, por meio da Contabilidade.

Os principais pontos de controvérsia podem ser sintetizados da seguinte forma: a) é desnecessária a distinção entre as expressões disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica?; b) essas expressões estão relacionadas, disponibilidade econômica está precedida de disponibilidade jurídica?; e c) existe diferença entre essas expressões? Essa diferença decorre de que fatores? É em decorrência dessa divergência que correntes de entendimento diversificadas foram formadas.

2.5.1.2.1 Corrente unificadora: distinção indiferente

De acordo com a corrente unificadora, a distinção entre disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica é desnecessária. O anteprojeto do CTN estabelecia que o fato gerador do imposto sobre a renda fosse a aquisição de disponibilidade de riqueza nova, sem que houvesse alguma referência aos fatores econômicos ou jurídicos da disponibilidade; entretanto, a redação foi alterada, e a versão submetida à votação acrescentou os termos econômica ou jurídica (Souza, 1954, p. 127). Por esse motivo, ou seja, em decorrência do histórico, há entendimento no sentido de que a distinção entre disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica poderia ser retirada sem prejuízo de seu entendimento. Para Brandão Machado (1994, p. 101), o termo "econômica" decorre da inspiração no Direito Tributário alemão, já que esse ordenamento busca fazer prevalecer aspectos econômicos perante os jurídicos. No entando, vale mencionar que todo o CTN adota essa diretriz, ou seja, a captura da essência econômica do fato já poderia ocorrer sem que fosse necessário acrescentar essa diferenciação. Nesse sentido, o texto que foi votado talvez tenha procurado apenas frisar essa diretriz e, conhecendo aspectos culturais e sociais do Brasil, reguardar-se de eventuais compreensões divergentes.

O segundo entendimento sobre a inexistência de diferença defende a inadequação da expressão "disponibilidade jurídica". Seus adeptos defendem que a renda se trata de um direito, e que somente pode ser objeto de tributação pelo imposto sobre a renda quando ocorre um acréscimo de direitos destacados do patrimônio original, uma vez que o acréscimo constituído de forma destacada gera disponibilidade; caso contrário, seria mera expectativa de direito, conforme sistematizou Abe (2007). Acrescenta Zilveti (2003, p. 311), disponibilidade econômica é uma expressão infeliz, pois os direitos são disponíveis de maneira jurídica, não econômica. No entanto, não considera nessa frase a renda proveniente de atos ilícitos ou que meramente não é juridicamente tutelada. Logo, mesmo existindo acréscimo de direitos, esse direito pode não estar disponível de maneira jurídica, dependendo da acepção utilizada para a expressão.

O terceiro entendimento argumenta que disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica não são gêneros distintos, mas espécies do mesmo gênero econômico, já que teriam os mesmos efeitos. Se a disponibilidade jurídica ocorre em decorrência da transferência de rendimento ou provento, para outra pessoa, esse mesmo rendimento ou provento não está mais juridicamente disponível para aquele, levando à disponibilidade econômica (Guimarães, 1986, p. 556). Segundo esse entendimento, a relação credor e devedor impõe ao devedor a perda da

disponibilidade jurídica e ao credor, por consequência, a geração de disponibilidade econômica. Embora essa situação de fato possa ter essa denotação, o contrário parece ser também aceitável, vez que ao não deter juridicamente direito ou bem, sua transferência pode significar perda de disponibilidade econômica e aquisição de disponibilidade jurídica, a qual, posteriomente, dependendendo da corrente de entendimento, pode assumir disponibilidade econômica.

O quarto entendimento separa a disponibilidade econômica da disponibilidade jurídica, na medida em que a econômica corresponderia ao acréscimo de bens ou valores e disponibilidade jurídica corresponderia ao direito a bens provisoriamente indisponíveis, que, ao final, ambos seriam apenas reflexos diferentes do mesmo fenômeno, representando apenas elementos diferentes: o direito e o bem em si (Martins, 1986, p. 272). Esse entendimento posiciona a disponibilidade econômica em momento posterior à jurídica. Entretanto, esse argumento impede que renda sem anterior disponibilidade jurídica obtenha disponibilidade econômica.

Segundo Amaro (1986, p. 388), o que deveria ser analisado é a possibilidade de tributação de uma renda já percebida ou apenas produzida e ainda não entregue ao titular. Essa distinção seria apenas terminológica e não conceitual, pois as expressões seriam impróprias para explicitar que a renda pode ser tributada desde o momento em que é produzida, uma vez que nesse momento se incorpora ao patrimônio do titular. O argumento do autor é importante, já que discute se o termo disponibilidade econômica ou jurídica são eficientes para determinar a tributação da renda, principalmente aquela que é produzida, mas não entregue ao titular. No entanto, cabe a análise para determinar se a distinção é meramente terminológica ou se trata de uma distinção conceitual. Caso seja verificado, nas demais correntes de entendimento, que a disponibilidade econômica abarca a renda produzida, mas não entregue, haverá evidência de que a distinção não é meramente terminológica, mas conceitual.

2.5.1.2.2 Correntes dicotômicas: distinção existente

De acordo com a corrente dicotômica, existe diferença entre disponibilidade econômica e disponibilidade jurídica. Seus partidários apresentam definições distintas para elas. Ao contrário dos partidários da corrente unificadora, seus defensores entendem que a separação da disponibilidade em dois gêneros pelo CTN decorre de uma motivação específica e, com base em diferentes elementos, procuram explicar qual seria o significado de cada um deles. Nessa corrente de entendimento, existem algumas subcorrentes, divididas segundo os elementos utilizados para a argumentação.

2.5.1.2.3 Distinção mediante posse e propriedade

Segundo essa subcorrente de entendimento, disponibilidade econômica é definida como o efetivo e atual poder de dispor de quem tem a posse[25] direta da renda, enquanto que disponibilidade jurídica é presumida por força de lei, que define como fato gerador do imposto a aquisição virtual e não efetiva do poder de dispor de renda. A disponibilidade é virtual quando já ocorreram todas as condições necessárias para que ela se tornasse efetiva, ou seja, quando se configura a propriedade[26], mesmo que não exista posse (Bulhões Pedreira, 1979, p. 196-197)[27]. Ou seja, a disponibilidade econômica é a posse efetiva e atual do rendimento, enquanto que a disponibilidade jurídica é a propriedade, ainda que não exista a posse. Adicionalmente, Bulhões Pedreira (1979, p. 200) relaciona regime de caixa ao conceito de aquisição de disponibilidade econômica, e o regime de competência ao conceito de aquisição da disponibilidade jurídica. Dessa forma, nesse argumento de Bulhões Pedreira, regime de caixa é relacionado à posse, e regime de competência é relacionado à propriedade. Muito embora a disponibilidade jurídica guarde relação com regime de competência e propriedade, regime de caixa e posse aproximam-

---

[25] Posse: "Derivado do latim *possessio*, de *possidere* (possui), formado de *posse* (poder, ter poder de), e *sedere* (estar colocado, estar fincado, assentar), literalmente exprime o vocábulo a *detenção física* ou *material,* a *ocupação* de uma coisa. Revela¸assim, por sua origem¸o *poder material* sobre a coisa. A circunstância de a *ter em mãos* ou *em poder.* Assim, a posse se mostra uma *situação de fato*, em virtude da qual *se tem o pé sobre a coisa,* locução que exprime o *poder material ou a relação física* que se estabelece entre a pessoa e a coisa. Dessa forma, engendra-se sempre de um *estado de fato,* decorrente desta *detenção material*, pela qual a pessoa *traz em mãos a coisa* ou *a tem a seu valor.* Mas, a posse, há a distinguir a que se diz *natural* e a que se diz *jurídica*, donde se derivam os sentidos de *posse justa* ou *jurídica, posse violenta* ou *injusta* e *posse precária. ... Genericamente, posse* exprime o uso e gozo de direitos, sem qualquer relação com a coisa corpórea" (Silva, 2007).

[26] Propriedade: "Do latim *proprietas*, de *proprius* (particular, peculiar, próprio), genericamente designa qualidade que é inseparável de uma coisa, ou que a ela pertence em caráter permanente. Assim, *propriedade* não somente exprime *peculiaridade*, como o que é *próprio* ou *particular à coisa*, achando-se, inseparavelmente, junto a ela ou parte dela. É sentido que lhe advém da expressão *prope*, que se entende *junto de, perto de*. Desse modo, as particularidades de uma coisa não somente se mostram qualidades dela, como requisitos que a individualizam ou a particularizam. *Propriedade.* Na linguagem, em sentido comum, *propriedade*¸ sem fugir ao sentido originário, é a condição em que se encontra a coisa, que pertence, em caráter próprio e exclusivo, a determinada pessoa. É, assim, a *pertinência exclusiva* da coisa, atribuída à pessoa. Nessa razão é que, extensivamente, aplica-se mesmo *propriedade* para designar a *própria coisa*, ou o bem que pertence exclusivamente a alguém" (Silva, 2007).

[27] Cf. Bulhões Pedreira (1979, p. 199): "*Há, todavia, diversos direitos que circulam no mercado e desempenham a função de moeda, ou 'quasi'-moeda. Esses direitos têm alto grau de liquidez, no sentido de que podem, mediante trocas no mercado, ser convertidos com facilidade em dinheiro sem diferença relevante em relação ao seu valor nominal. São exemplos as Letras e Obrigações do Tesouro Nacional, títulos de emissão e aceite de instituições financeiras e valores mobiliários frequentemente negociados em bolsa. Quem adquire a posse de títulos dessa natureza, que equivalem (em termos de liquidez) à moeda, adquire disponibilidade econômica da renda. O mesmo não ocorre se a fonte pagadora do rendimento entrega (ainda que 'pro soluto') nota promissória de sua emissão, que não tem liquidez no mercado. Nesse caso, o título é meio de pagamento apenas entre as partes: quem o recebe adquire direito à renda – mas somente adquire a disponibilidade da renda quando a nota promissória é paga em dinheiro ou equivalente*".

se mais de disponibilidade financeira. Nesse ponto passam a ser importantes os conceitos econômicos e os conceitos contábeis para determinar diferenças entre econômico e financeiro.

Alinhado com o entendimento de Bulhões Pedreira, Canto (1996, p. 38) considera que disponibilidade econômica pode ser entendida como a detenção física, ou seja, a posse do bem; assim, por meio dessa podem ser exercidos os direitos sobre o bem para se tirar proveito do domínio decorrente de lei ou contrato. Enquanto que disponibilidade jurídica pode ser entendida como propriedade, mesmo que não haja a detenção material. Dentre os partidários da corrente dicotômica de entendimento, parece ser unânime que disponibilidade jurídica busca a ideia de renda ainda não disponível fisicamente, mas garantida por meio de lei ou contrato.

2.5.1.2.4 Distinção mediante direito ao recebimento e efetivo recebimento

Segundo essa subcorrente de entendimento, disponibilidade econômica está relacionada ao efetivo pagamento, e disponibilidade jurídica ao direito ao recebimento. Segundo Carvalhosa (1967, p. 193), disponibilidade econômica corresponde ao efetivo recebimento, e disponibilidade jurídica à outorga de direitos, isto é, à existência de um direito creditório. Pode-se fazer relação entre o conceito de disponibilidade econômica proposto por Carvalhosa (1967) e o regime de caixa, já que segundo a teoria contábil esse regime caracteriza-se pelo efetivo recebimento de recursos financeiros. No entanto, em Finanças, o recebimento efetivo representa disponibilidade financeira.

Para Machado (2007, p. 337): “a disponibilidade econômica decorre do recebimento do valor que se vem a acrescentar ao patrimônio do contribuinte. Já a disponibilidade jurídica decorre do simples crédito desse valor, do qual o contribuinte passa juridicamente a dispor, embora este não lhe esteja ainda em mãos”.

Tilbery (2006, p. 328), ao discorrer sobre o CTN, diz que houve uma distinção entre disponibilidade econômica, que seria a percepção efetiva, e disponibilidade jurídica, que consistiria no nascimento do direito de receber. Os autores mencionados consideram disponibilidade econômica como o recebimento, e disponibilidade jurídica como direito ao recebimento. Essa diferenciação não considera se a renda com disponibilidade econômica é juridicamente tutelada.

Souza (1970) caracteriza disponibilidade econômica como a realização da renda e disponibilidade jurídica como a separação da renda e não apresenta maiores detalhes. No que

se refere à realização, cabe destacar que há autores que atrelam disponibilidade econômica à realização. Para Souza (1970, p. 344-345), sob o ponto de vista fiscal, existe distinção entre a realização, traduzida pela disponibilidade econômica de uma riqueza, e a separação, traduzida pela disponibilidade jurídica. Pela constatação de que o imposto visa ao resultado dos atos ou fatos jurídicos independentemente de sua natureza formal, conclui-se, necessariamente, que o fato gerador do imposto de renda é a aquisição da disponibilidade econômica de uma riqueza. Os argumentos de Souza (1970) não permitem indicar seu direcionamento em relação à questão. Embora pareça que conduz o conceito de disponibilidade econômica para a conversão em recursos financeiros, há argumentos que indicam que a disponibilidade econômica pode ser gênero, do qual a disponibilidade jurídica é espécie.

Balera (1986, p. 459) entende que a disponibilidade jurídica deve ser um pressuposto da existência da renda, e disponibilidade econômica seria um mero dado do mundo dos fatos que só adquire relevância a partir do momento em que é qualificada pelo ordenamento jurídico. Para o autor, ambas aquisições são jurídicas, havendo, na verdade, dois momentos que podem ser diversos cronologicamente, embora correspondam a um único plano lógico-formal. A distinção seria: disponibilidade econômica corresponde ao *modus adquirendi*; e disponibilidade jurídica se perfaz por um *titulus adquirendi*. Segundo essa compreensão, não haveria captura da renda que não é tutelada juridicamente; logo, esse argumento demonstra uma fragilidade.

Tendo em vista que essa corrente traduz disponibilidade econômica como efetivo recebimento, faz emergir a ideia de disponibilidade financeira, que denota, de fato, a conversão da renda em recursos financeiros. Caso essa fosse a intenção do legislador, essa expressão poderia ser mais eficaz para capturar o efetivo recebimento como renda.

2.5.1.2.5 Distinção entre efetivo recebimento e direito ao recebimento

Essa corrente de entendimento propõe argumento que diverge da corrente anterior, assumindo um posicionamento contrário. Segundo Costa (1987, p. 107), a aquisição de disponibilidade ocorre quando a renda pode ser empregada, aproveitada e utilizada; dessa forma ficaria afastada a tributação de renda ainda não realizada, isto é, somente pode ocorrer o fato gerador a partir do momento em que a renda se torna efetiva. Ou seja, a disponibilidade econômica ocorre ao se verificar a obtenção do rendimento ou ganho de capital, ao passo que a disponibilidade jurídica está relacionada à verificação, efetiva ou potencial, de um acréscimo patrimonial e à possibilidade de se dispor desse acréscimo (Costa, 1994). Esse entendimento é contrário aos

demais, já que relaciona disponibilidade jurídica ao efetivo recebimento; desse modo, supõe-se que a disponibilidade econômica possa se posicionar em momento anterior à disponibilidade jurídica.

2.5.1.2.6 Distinção entre ato lícito e ilícito

Segundo essa subcorrente de entendimento, a utilização da expressão disponibilidade jurídica serviria para capturar a renda que eventualmente não seria juridicamente tutelada. De acordo com Mariz de Oliveira (1986), no que tange à disponibilidade, o mais importante é a causa direta do acréscimo patrimonial, isto é, se for conforme o direito, existe disponibilidade jurídica, caso contrário, disponibilidade econômica. O elemento distintivo dos dois tipos é a circunstância do fato causador do aumento patrimonial ser ou não juridicamente tutelada. Dessa forma, o que importa é se o fato que origina a renda é jurídico ou se é um fato ilícito que gerou uma renda tributável licitamente. Ainda segundo esse autor, disponibilidade jurídica seria sempre econômica, mas disponibilidade econômica nunca seria jurídica no sentido de conformidade com a previsão normativa.

Melo (1997) diz que a disponibilidade jurídica consiste no direito de usar a renda, ou os proventos, gerados com respaldo em lei, alcançando os atos e operações colhidos pelo direito; como é o caso dos salários, honorários e vencimentos, resultantes do trabalho; e dos juros, aluguéis e lucro nas operações imobiliárias, decorrentes de aplicação do capital. A disponibilidade econômica prende-se a uma situação de fato irrelevante ao Direito, tal como ganhos de jogos, ou até mesmo de situação ilícita (Melo, 1997, p. 266-267).

De acordo com esses autores, a expressão disponibilidade econômica procura abarcar a renda que não é juridicamente tutelada. Melo (1997) extrapola um pouco essa ideia ao utilizar a expressão “fato irrelevante ao Direito”, ou seja, não relaciona necessariamente disponibilidade a fatos ilícitos, mas àqueles que não são juridicamente tutelados. Essa ideia, de certa forma, pode complementar à análogia feita por Bulhões Pedreira; segundo ele, disponibilidade jurídica está relacionada à propriedade e disponibilidade econômica à posse. A propriedade denota a ideia de titularidade, consubstanciada por título, contrato, ou direito, enquanto que posse significa domínio, ao qual é irrelevante a tutela jurídica.

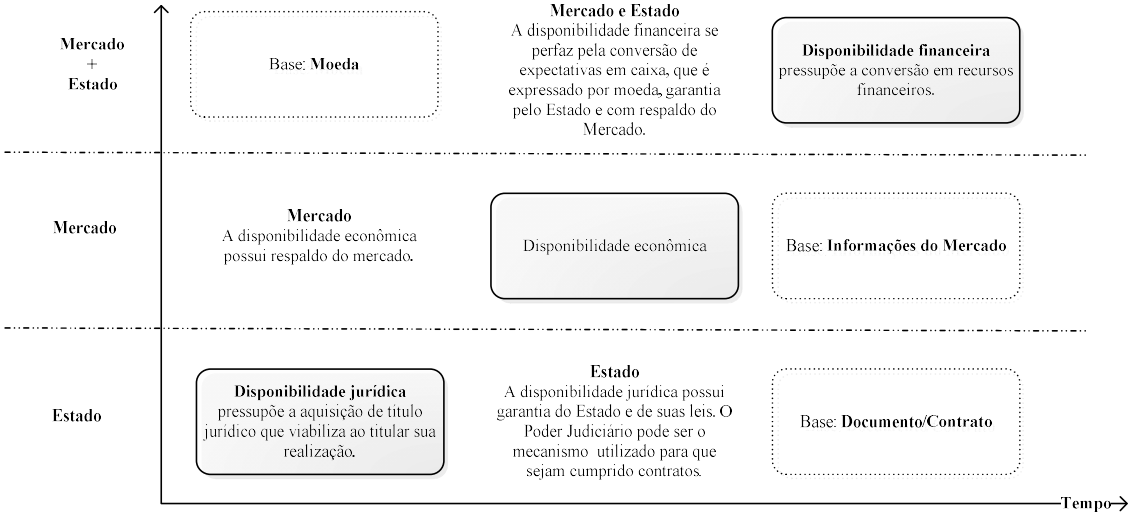
De acordo com os partidários dessa corrente, disponibilidade econômica não pode ser confundida com o simples ingresso de dinheiro, o que ocorre em diversas situações, mas, de fato, não representam mutação patrimonial (Mariz de Oliveira, 2008, p. 289-305). O

entendimento dessa corrente vai ao encontro do que é finalidade do código tributário de outros países: abarcar a renda mesmo que não tenha sido juridicamente tutelada. Um importante ponto a ser considerado é que não é preciso que seja decorrente de fato ilícito para não ser juridicamente tutelada.

2.5.2 A abordagem econômica da disponibilidade da renda

Com a finalidade de discorrer sobre a disponibilidade econômica da renda, alguns assuntos devem ser endereçados, tais como: moeda, sua disponibilidade e sua relação com a renda. A abordagem econômica desse assunto é um importante ponto de partida para uma abordagem contábil, uma vez que a Contabilidade será o mecanismo utilizado para captura e racionalização da informação econômica.

Figura 1 – Modalidades de disponibilidade



Fonte: Elaborada pelo autor

De maneira simplista, a realização da renda ocorre com a satisfação de necessidades. Usualmente, os bens econômicos se dividem em duas classes, aqueles que satisfazem diretamente as necessidades e aqueles que as satisfazem indiretamente (Misses, 2013, p. 79). O consumo de bens é um exemplo de satisfação direta, já o recebimento em caixa é a satisfação indireta de necessidades, uma vez que propicia e garante sua satisfação. Essa satisfação de necessidades, desde que ocorra sem o sacrifício patrimonial, é realização de renda.

2.5.2.1 Aquisição de disponibilidade econômica

A expressão "disponibilidade econômica" contida no artigo 43 do CTN é muito criticada; para alguns doutrinadores, sua utilização não definiria o fato gerador da tributação da renda como preceituado no art. 146, III, 'a', da Constituição Federal. No entanto, trata-se de um conceito extremamente relevante para o Direito Tributário. Sua relevância decorre do fato de que ele é determinante para considerar disponível a renda que não é juridicamente tutelada.

Ainda, segundo Lemke (1998, p. 109):

> Em não existindo um conceito econômico de disponibilidade, tem-se aí um conceito meramente jurídico. O problema é que não se encontra enunciado em nenhuma lei nem se trata de conceito já previamente estudado e simplesmente aproveitado pelo Código Tributário Nacional. O que se tem aí é um conceito que nasceu com o Código, sem qualquer referência anterior no âmbito do Direito.

Usualmente, a doutrina entende como sinônimos a disponibilidade econômica e a disponibilidade financeira, entretanto, há quem defenda diferença entre esses conceitos. Muito embora a expressão "disponibilidade econômica" seja supostamente estudada pela Ciência Econômica, não o é. Não existe acepção técnico-econômica para essa expressão (Lemke, 1998, p. 109).

Algumas vezes, a doutrina jurídica conceitua disponibilidade econômica como posse direta de moeda ou outros bens. Existe doutrina, ainda, que a conceitua como renda advinda de atos ilícitos ou aqueles não juridicamente tutelados. Não há doutrina que apresente a origem desses conceitos, nem mesmo sua base jurídica, o que existem são especulações acerca do motivo pelo qual essas expressões foram inseridas em nosso ordenamento tributário. Como concorda Lemke, essa expressão é apenas utilizada, sem que se tenha sua definição.

Conforme Canto (1986, p. 5), para se considerar os principais elementos integrantes e necessários do conceito apresentado no artigo 43 do CTN, deve-se:

> Começar pela busca do sentido da expressão 'aquisição de disponibilidade'. Embora não haja norma legal que o expresse, da natureza das coisas resulta claro que ela significa o poder de dispor ou o aperfeiçoamento, no seu titular, de todos os atributos necessários a que ele tenha a faculdade de dar ao bem ou direito de que se trata a utilidade que deseje. Não há aquisição de disponibilidade de bem ou direito de que alguém não tenha a faculdade de usar, ou em relação ao qual não se esteja em condições de exercer os demais atributos do domínio.

Canto (1986), ao discorrer sobre aquisição de disponibilidade, recorre aos pressupostos de propriedade. Desse modo, seus argumentos vão ao encontro dos que Bulhões Pedreira (1971)

utiliza para concluir sobre os tipos de disponibilidade, levando à conclusão de que adquire disponibilidade quando existe domínio ou garantia de domínio futuro juridicamente tutelado. E, acrescenta Canto (1986, p. 5):

> Diz-se que há disponibilidade econômica quando alguém pode, efetivamente, tomar, usar e alienar bem ou direito. Jurídica é a disponibilidade quando o seu titular pode, embora não haja recebido fisicamente a coisa ou o direito, deles fazer uso ou tirar os proveitos resultantes do domínio porque a lei ou o contrato lho permitem, mesmo sem que seja preciso ter a sua detenção material.

O autor define como disponibilidade econômica a possibilidade de efetivamente tomar, usar e alienar bem ou direito: "quando alguém pode", não caracteriza disponibilidade econômica como qualquer efetivo recebimento. Mesmo porque, essa seria uma característica de disponibilidade financeira.

Para Schoueri (2010, p. 249), a disponibilidade econômica seria desnecessária, porque o artigo 43 do CTN adotou categoria de Direito Privado (Direito Civil): acréscimo patrimonial, o qual sempre implica necessariamente um direito "novo" no patrimônio do contribuinte. O que seria mais relevante é a necessidade de "disponibilização" da renda: o poder de o contribuinte dispor daqueles recursos, inclusive por meio de pagamento de impostos. Nada no sistema jurídico indica que se possa tributar como renda algo que não exista; a renda deve ser aferível, mensurada contabilmente. Se a disponibilidade econômica é critério para a tributação da renda, isso se faz, apenas, se aquela puder ser medida, com os instrumentos que a técnica contábil oferece.

Em linha com Canto (1986), Schoueri (2010) trata da possibilidade de dispor dos recursos, o que significa que o recurso financeiro não precisa estar necessariamente à disposição do contribuinte. Adicionalmente, o autor apresenta a ideia de necessidade de mensuração da suposta renda. Em outras palavras, não há o que se falar em disponibilidade se a renda nem ao menos puder ser aferida.

Enquanto que a disponibilidade jurídica pressupõe a aquisição de título jurídico que viabiliza ao titular sua realização em dinheiro; a disponibilidade econômica é discutida pelos doutrinadores que, por vezes, entendem que para que essa disponibilidade seja caracterizada existe a necessidade da realização da renda, ou seja, sua conversão em recursos financeiros. No entanto, essa conversão em recursos financeiros pode ser entendida como disponibilidade financeira. Em Finanças, disponibilidade financeira está relacionada à disponibilidade de caixa,

principal elemento para determinação da liquidez. Para Braga (1995, p. 29), a liquidez é um conceito relacionado à disponibilidade de caixa, ou seja, à situação financeira, expressada pela capacidade da empresa de cumprir com seus compromissos financeiros nas datas convencionadas, já a situação econômica está relacionada à rentabilidade, ou seja, a capacidade da empresa de gerar lucro.

Nesse contexto, é pertinente a utilização de teoria contábil para diferenciar disponibilidade financeira de disponibilidade econômica. Disponibilidade financeira é um conceito que traz a ideia subjacente de capacidade de geração de caixa, ao passo que disponibilidade econômica traz a ideia de capacidade de geração de lucros.

Auferir lucro, sem que esse lucro represente ingresso de caixa ou ter ingresso de caixa, sem que esse caixa represente lucro, são situações comuns. A geração de lucro pode não representar ingresso de caixa, e a geração de caixa não está atrelada à geração de lucro. Os termos econômico e financeiro relativos a essa situação são comuns, uma vez que o "econômico" é relativo a lucro. Enquanto que o "financeiro" refere-se ao caixa (Matarazzo, 2010, p. 185-186). Lucro é medida de desempenho em empresa, ou seja, mede sua situação econômica, não financeira. Sua mensuração é evidenciada por demonstração de resultado. Por outro lado, geração de caixa determina a liquidez de uma empresa, a capacidade de geração de caixa tem sua mensuração evidenciada em demonstração de fluxo de caixa.

Assim, disponibilidade econômica é relativa à geração de lucros, o que pode não representar entrada de caixa, por esse motivo disponibilidade econômica não representa percepção de renda, não representa sua conversão em recursos financeiros. De fato, alguns entendimentos ajudam a elucidação a respeito da utilização desse termo. O entendimento de Bulhões Pedreira (1971) é bastante elucidativo, bem como o entendimento de Mariz de Oliveira (1986). Esse ao relacionar a disponibilidade econômica como meio para captura da renda que não é juridicamente tutelada, e aquele por tratar a renda disponível como sendo da qual detém posse. Parte significativa da doutrina entende disponibilidade econômica como disponibilidade financeira. Essa compreensão pode ter um viés decorrente do caráter profissional das investigações científicas dos doutrinadores que o fazem, uma vez que é mais conveniente esse tipo de afirmação para emissão de futuros pareceres e manutenção de linhas de argumentação para defesa de seus clientes.

Existem doutrinadores, como, por exemplo, Holmes (2000, p. 178), que afirmam que a disponibilidade econômica não se confunde com o "mero recebimento de recursos" ou ingresso financeiro, uma vez que esse corresponde tão somente à existência ou recebimento material dos recursos. Ou seja, disponibilidade econômica não pode ser confundida com disponibilidade financeira.

A partir do momento que a transação apresenta elementos fáticos suficientes para mensuração da receita, ocorre seu registro contábil (Holmes, 2001, p. 113). Dessa forma, o registro contábil de uma receita não está relacionado à realização, ou seja, recebimento de caixa, o que representaria a disponibilidade financeira.

Nos dias atuais, em um ambiente de convergência das normas contábeis aos padrões internacionais, em que se busca a primazia da essência sobre a forma, é permitido à Contabilidade que esteja mais atrelada à Economia do que ao Direito. A incidência do imposto de renda ocorre por meio de base de cálculo que procura uma aproximação à antiga captura da renda pela Contabilidade. Em outras palavras, muito embora os novos padrões contábeis adotem critérios econômicos para mensuração da renda, a tributação da renda mais se aproxima dos critérios de patrimônio do Código Civil do que dos critérios econômicos da nova Contabilidade.

2.6 Valor como expressão contábil

Malthus (1996, p. 39), em sua obra *Princípios da Economia Política* (1920) afirma que se admitem dois tipos de valor: valor de uso e valor de troca. O valor de uso está relacionado à utilidade da coisa ou objeto, enquanto o valor de troca baseia-se na vontade e na capacidade de trocar uma mercadoria por outra. Uma troca não implica apenas a capacidade e a vontade unilateral de ceder um artigo por um outro que se deseja mais, mas também, a vontade recíproca por parte do possuidor do objeto desejado em permutar pelo objeto que se propôs em troca. A frequente inexistência de demanda recíproca era responsável por impor obstáculos na troca de mercadorias.

Quando existe uma demanda recíproca, a quantidade de uma mercadoria que é dada por outra depende da avaliação relativa de cada uma delas, baseada no desejo de possuí-las e na dificuldade ou facilidade de obtê-las. Era necessário que a mercadoria adotada como meio de troca e medida de valor fosse de uso frequente, e que seu valor fosse de conhecimento geral.

Na Europa, onde a arte de fundir e refinar minérios parece ter sido conhecida desde um período muito remoto, as qualidades próprias dos metais preciosos permitiam que eles fossem adotados, desde os tempos primitivos, como a mercadoria mais adequada para servir como meio de troca e medida de valor.

Uma vez adotados como medida de valor, eles eram, quase sempre, o bem/mercadoria; e a quantidade de metais preciosos pelos quais as mercadorias eram trocadas poderia ser chamada, com propriedade, de valor nominal.

2.6.1 A moeda como base de mensuração econômica

A introdução de uma medida do valor nominal foi um passo de grande importância na evolução da sociedade. Embora os metais preciosos satisfaçam de modo muito eficaz seu objetivo como medida de valor, pelo estímulo que dão à distribuição e produção de riqueza, é bastante óbvio que falham como medida do valor de troca de bens de países diferentes, ou em períodos diferentes no mesmo país.

Por esse motivo, o desenvolvimento da "moeda" foi essencial para a Economia e, consequentemente, para o desenvolvimento da Contabilidade. A evolução da moeda na sociedade determina a evolução da Contabilidade, na medida em que o padrão contábil (i.e., IFRS) é dependente de níveis de liquidez no mercado e de disponibilização de informação relativa às transações.

A mensuração é um aspecto importante, uma vez que possibilita que a troca ocorra, na medida em que permite a comparação entre os objetos de troca. Entretanto, sua subjetividade é latente, conforme explica Malthus:

> O mundo tem sido abastecido por minas de diferentes graus de riqueza em diferentes períodos. Essa diferença de rendimento implica necessariamente que, em diferentes períodos, se requer diferentes quantidades de trabalho na produção da mesma quantidade de metal. Os graus de qualificação profissional aplicados em diferentes períodos na exploração das minas devem ser uma fonte adicional de variação na quantidade de trabalho empregado para oferecer no mercado determinado peso de metal em moeda. (Malthus, 1996, p. 66)

Em sua concepção, a moeda serviu como mecanismo facilitador da troca. Muito embora, a moeda cunhada em metais tenha alcançado seu objetivo, seu valor intrínseco manteve-se relativo, uma vez que as condições para sua obtenção do metal são relativas. Pelo fato de ter seu valor em si, a moeda cunhada em metal, tornou a mensuração mais objetiva e delimitada.

A troca de mercadoria por mercadoria passa a ser secundária já que o metal é uma mercadoria com maior liquidez:

> Ao procurar um objeto para ser medida do valor de troca, nossa atenção dirige-se, naturalmente, para aquele que é trocado com maior frequência. Pois bem, não se pode contestar que, de todos os objetos, o que de longe recebe em troca a maior massa de valor é o trabalho, tanto o produtivo como o improdutivo. (Malthus, 1996, p. 72)

De acordo com Keynes (1953), *i.e.*, de acordo com a sua teoria da preferência pela liquidez, em suas decisões, o *homos economicus* busca maior liquidez em seus recursos de modo que seja possível a satisfação mais imediata de suas necessidades, reduzindo o risco de não ter suas necessidades satisfeitas.

É interessante a menção de que o elemento mais adequado como medida de valor deveria ser aquele que é trocado com maior frequência, ou seja, aquele com maior liquidez. É mais simples relativizar seu valor para, por meio de seu valor relativizado, expressar o valor de outros diferentes elementos.

Nesse contexto, a moeda passa a existir como uma base de mensuração que conecta as trocas e permite a comparabilidade. A moeda não é o mecanismo pelo qual o objeto é valorado, mas sim o mecanismo pelo qual esse valor é mensurado. Isso permite a comparação entre o trabalho empregado nelas, o que é o elemento de valoração, conforme explica Malthus (1996, p. 73):

> O valor das mercadorias, quando trocadas por trabalho, é a única expressão do grau em que essas mercadorias satisfazem as necessidades e os gostos da sociedade, e do grau de abundância com que são oferecidas, comparado com os desejos e o número de seus consumidores. Por meio de aperfeiçoamentos na maquinaria, a roupa, a seda, o algodão, os chapéus, os sapatos, o dinheiro e mesmo o trigo podem todos, por alguns anos, aumentar muito de quantidade ao mesmo tempo. Entretanto, quando essa alteração notável ocorrer com todas essas mercadorias, o valor de qualquer uma delas, ao ser trocada por qualquer outra, ou mesmo quando comparada ao conjunto das outras mercadorias, permanece exatamente o mesmo. Por conseguinte, é obvio que, para expressar os importantes efeitos decorrentes da facilidade de produção, temos de considerar tanto a quantidade de trabalho empregada na mercadoria quanto a quantidade de trabalho que poderão obter.

A moeda cunhada em metais preciosos tinha seu valor por si, apresentando fácil liquidez e garantia pelo material no qual foi cunhada. No entanto, a moeda que não era produzida com materiais preciosos podia ser entendida como um contrato garantidor de satisfação de necessidade esperada (*i.e.*, expectativa de satisfação de necessidade). Em sua evolução, essa garantia de expectativa tem lastro em materiais preciosos e garantia do Estado.

A moeda é um fenômeno que pressupõe uma ordem econômica na qual a produção é baseada na divisão de trabalho e na qual a propriedade privada consiste não somente em bens de primeira ordem, ou seja, bens de consumo, mas também em bens de ordem maiores, produção de bens (Mises, 2013, p. 29).

A organização social permite a utilização de moeda da forma que conhecemos. O contrato intitulado moeda possui respaldo de governos, os quais, de certo modo, funcionam como bolsas de liquidação na medida em garantem o Estado de Direito no qual é possível a livre circulação desse contrato baseado em expectativas: moeda. Por esse motivo confiança nas instituições e segurança jurídica são tão importantes.

A moeda em última instância garante o consumo de bens e serviços, o que, por sua vez, representa a realização da renda. Logo, poder-se-ia considerar o recebimento da moeda como realização da renda. Nesses termos, a realização da renda ocorreria por meio da materialização de uma expectativa de consumo.

Na história da moeda em linhas gerais, o escambo criou a necessidade de utilização de elemento que permitisse a troca de maneira mais rápida e com maior comparabilidade; nesse ponto ocorre a utilização de elementos com maior possibilidade de troca como denominador comum entre os produtos e serviços objetos de troca. Os minérios passaram com o tempo a desenvolver esse papel.

A moeda surge como um mecanismo que organiza esse processo. Logo, a humanidade deixa de ter moedas cunhadas avaliadas de acordo com o material utilizado. Em momento subsequente, o minério precioso passa a ser apenas o lastro para moeda, e a garantia de Estados passa a ter uma importância fundamental, até que outras moedas passam a se basear em moeda de determinado Estado com maior poder de garantia de liquidez de sua moeda. Nesse ponto, a garantia do Estado passa a ser tão importante quanto o lastro em minério. Nos dias de hoje, a moeda física passa a não ter importância, mais sim a garantia de instituições. Vale mencionar o jurista Bulhões Pedreira (1979):

> Há, todavia, diversos direitos que circulam no mercado e desempenham a função de moeda, ou ‘quase’-moeda. Esses direitos têm alto grau de liquidez, no sentido de que podem, mediante trocas no mercado, ser convertidos com facilidade em dinheiro sem diferença relevante em relação ao seu valor nominal. São exemplos as Letras e Obrigações do Tesouro Nacional, títulos de emissão e aceite de instituições financeiras e valores mobiliários frequentemente negociados em bolsa. Quem adquire a posse de títulos dessa natureza, que equivalem (em termos de liquidez) a moeda, adquire disponibilidade econômica da renda. O mesmo não ocorre se a fonte pagadora do rendimento entrega (ainda que ‘pro soluto’) nota promissória de sua emissão, que

> não tem liquidez no mercado. Neste caso, o título é meio de pagamento apenas entre as partes: quem o recebe adquire direito à renda – mas somente adquire a disponibilidade da renda quando a nota promissória é paga em dinheiro ou equivalente. (Bulhões Pedreira, 1979, p. 199)

A liquidação financeira é cada vez mais abstrata, e a moeda escritural (*i.e.*, sem material físico) passou a possuir essa característica. Assim, como parte de seu processo evolutivo, a Contabilidade capturou essa realidade e propôs um novo elemento em suas demonstrações, o *fair value.*

2.6.2 Mensuração de ativos e passivos

De acordo com Hendriksen e Van Breda (2007, p. 304), "em contabilidade, mensuração é o processo de atribuição de valores monetários significativos a objetos ou eventos associados a uma empresa, e obtidos de modo a permitir agregação ou desagregação quando exigida em situações específicas". Afirmam que geralmente a mensuração é imaginada em termos monetários, mas não se deve esquecer de que dados não monetários também são relevantes para a tomada de decisão (como, por exemplo, a capacidade de produção, número de operários etc.).

De acordo com os autores, as bases de mensuração de ativos podem ser as demonstradas na tabela abaixo:

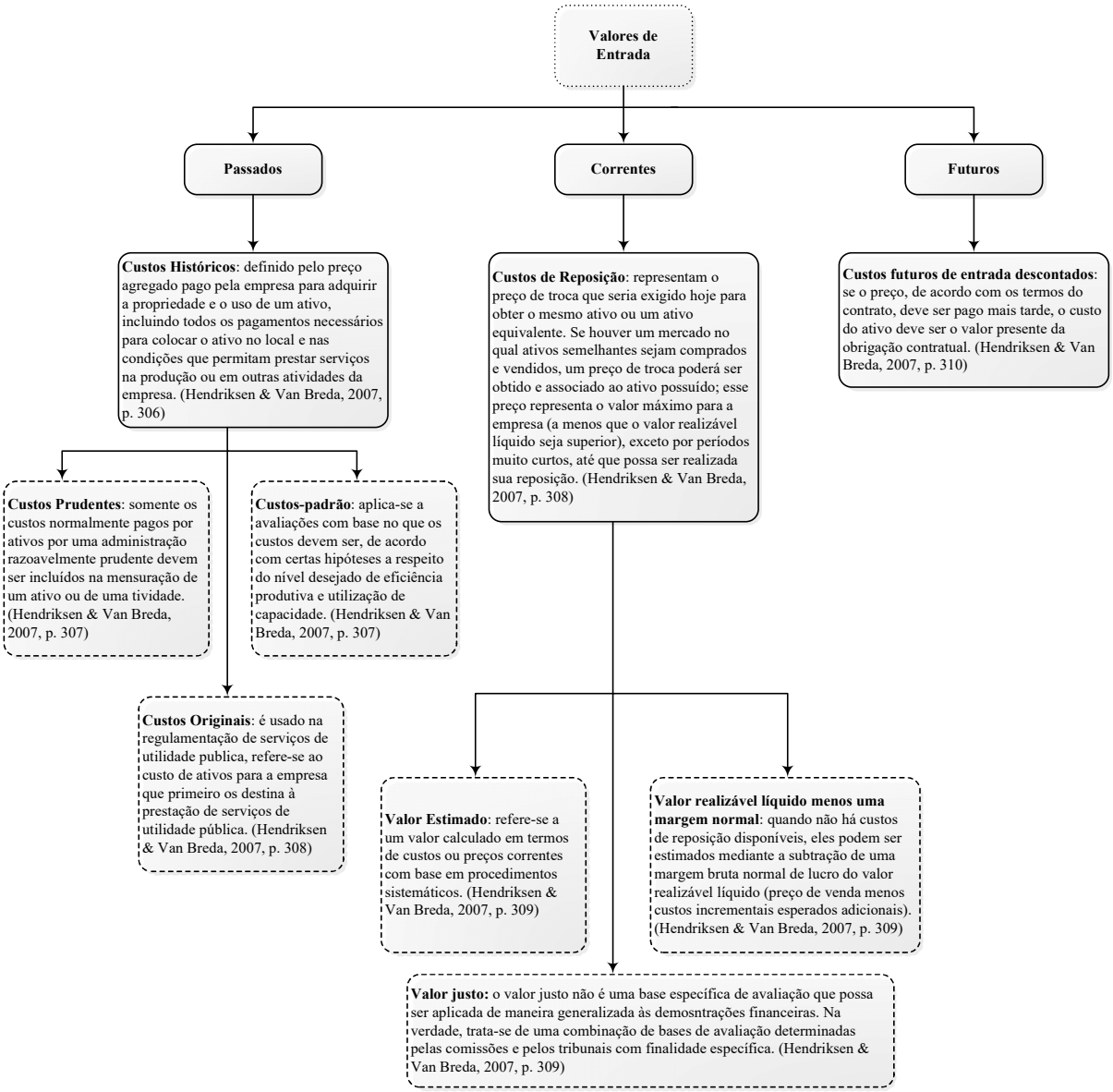
Tabela 1 – Bases de mensuração

	Valores de Entrada	**Valores de Saída**
Passados	Custos Históricos	Preços de Venda Passados
Correntes	Custos de Reposição	Preço Corrente de Venda
Futuros	Custos Esperados	Valor Realizável Esperado

Fonte: Hendriksen & Van Breda (2007)

Valores de troca, geralmente expressados em dinheiro (em termos monetários), são relevantes para divulgação externa. Os valores de entrada são relativos ao desembolso para obtenção de ativos, conforme demonstrado na figura adiante:

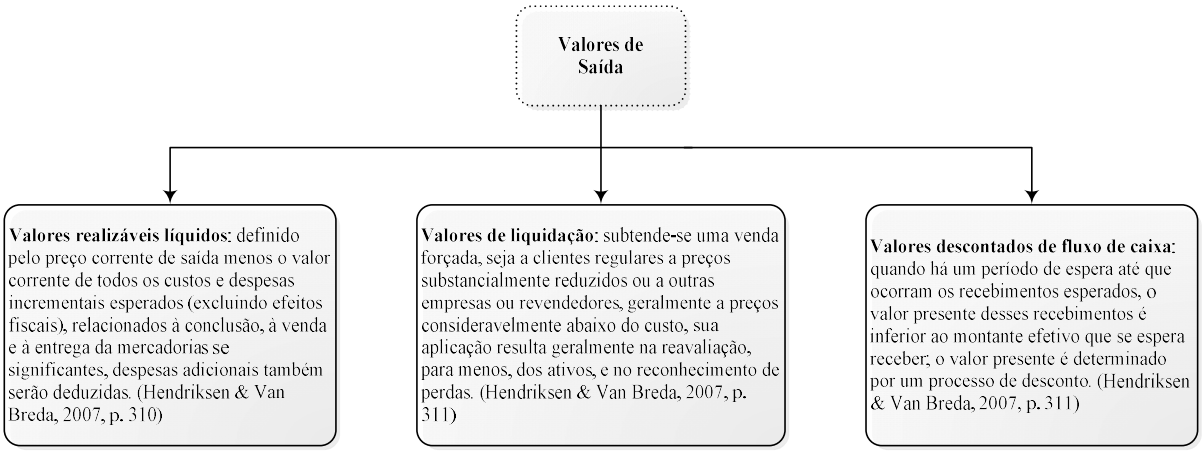
Figura 2 – Bases de Mensuração: Valores de Entrada



Fonte: Elaborada pelo autor (Hendriksen & Van Breda (2007)

Os valores de saída são relacionados aos fundos recebidos por empresa em decorrência de troca de ativo, conforme demonstrado na figura abaixo:

Figura 3 – Bases de Mensuração: Valores de Saída



Fonte: Elaborada pelo autor (Hendriksen & Van Breda (2007)

Sobre a distinção entre valores de entrada e saída, Martins (2000, p. 27) menciona:

> Os valores de entrada são aqueles obtidos nos segmentos de mercado de compra da entidade e refletem a importância associada à obtenção dos recursos. Já os valores de saída, obtidos nos segmentos de venda, refletem a importância dada pelo mercado aos recursos de que a empresa dispõe.

De acordo com a antiga estrutura conceitual da CVM (1986), o princípio do custo histórico como base de valor determina que:

> O custo de aquisição de um ativo ou dos insumos necessários para fabricá-lo e colocá-lo em condições de gerar benefícios para a Entidade representa a base de valor para a Contabilidade, expresso em termos de moeda de poder aquisitivo constante.

O custo histórico é a base mais comum de mensuração contábil, trata-se de mensuração mais relacionada ao Direito do que à Economia, na medida em que era corroborada por documentos chancelados juridicamente. De acordo com Martins (2000, p. 33), "o custo histórico é o valor de entrada que melhor atende aos conceitos de objetividade e praticabilidade, além de contribuir para a proteção do capital da empresa. Por isso ele é mais utilizado na contabilidade financeira". O autor ainda complementa: "Outra vantagem atribuída ao custo histórico é sua forte correlação com o fluxo de caixa, informação tida como muito importante para vários usuários, devido à força comprobatória implícita".

A desvantagem da utilização dessa medida de mensuração, de acordo com Martins (2000, p. 36), deve-se ao fato de não considerar os novos desembolsos para repor esses mesmos ativos ou para obter receitas futuras. "Assim, o custo histórico deve ser evitado nos casos em que

pretendemos apurar a capacidade de geração futura de riqueza (valor econômico) do objeto avaliado".

No entanto, há de se considerar o desgaste físico de determinado ativo, obsolescência e entre outros fatores que deterioram o bem e, consequentemente, afetam seu custo. Então, de acordo com a CVM,

> Pressupor que o custo de aquisição pode ser considerado uma razoável aproximação do valor econômico de um ativo para a entidade que o adquire, e somente na hora da aquisição, significa que o comprador supõe que o valor descontado dos fluxos de caixa a serem gerados pelo uso do ativo, isolada ou juntamente com outros ativos, organização e trabalho, seja superior ou pelo menos igual ao valor gasto para obtê-lo. Nem sempre é possível delinear a contribuição individualizada de cada ativo, mas presume-se que ninguém vá adquirir um ativo por um preço superior ao valor esperado dos benefícios futuros a serem gerados pelo mesmo.
>
> O valor de troca (de transação) pode, assim, ser considerado uma razoável aproximação do valor econômico de um ativo na ocasião da transação. Com o decurso do tempo, todavia, devido à ação de um ou vários dos fatores acima delineados, esse valor de registro original perde grande parte de sua validade, como estimador do valor econômico e como elemento de inferência para o usuário dos relatórios contábeis.

Assim, a introdução do Custo Histórico Corrigido transmitiria uma melhor representação econômica para determinados ativos (CVM, 1986):

> O Princípio, portanto, não pode ficar entendido em sua interpretação original, restrita, de valor inicial, mas (com a utilização conjunta do Princípio do Denominador Comum Monetário) "atualizado" seu entendimento, corrigindo-se custos incorridos no passado em termos de poder aquisitivo de certa data-base, presumivelmente próxima do momento decisório, a fim de que todos os dados estejam expressos ao mesmo poder aquisitivo da moeda. Daí nosso enunciado. No Brasil, portanto, já pode ser tranquilamente admitida uma mudança da denominação, que poderia ser "O Princípio do Custo Histórico Corrigido como Base de Valor".

Martins (2000, p. 43) menciona que "em essência, o custo histórico corrigido é a combinação do custo histórico com o princípio do denominador comum monetário".

Sobre as vantagens do custo histórico corrigido, ele pode ser considerado objetivo e prático, bem como evita a descapitalização da empresa. Comparativamente com o custo histórico, o corrigido proporciona a apuração do resultado do exercício que compreende os efeitos da variação do poder aquisitivo da moeda, aspecto tido como muito relevante para o usuário (utilidade) (Martins, 2000, p. 45).

Sobre o valor justo, Hendriksen e Van Breda (2007, p. 309) fazem menção ao conceito, especificamente, no contexto de valores de entrada correntes:

> O termo valor justo tem sido usado principalmente no setor de serviços de utilidade pública em referência ao capital total sobre o qual os investidores têm o direito de obter um retorno justo. Os tribunais têm julgado que o cálculo do valor justo deve incluir todos os fatos pertinentes, incluindo os custos passados prudentes e os custos de reprodução. As empresas concessionárias têm argumentado que deveria incluir principalmente os custos de reposição. O valor justo, portanto, não é uma maneira generalizada às demonstrações financeiras. Na verdade, trata-se de uma combinação de bases de avaliação determinadas pelas comissões e pelos tribunais para uma finalidade específica.

No entanto, o *fair value*, também denominado em português como sendo *valor justo*, deve ser concebido como o elemento que engloba de maneira aprimorada os valores de saída. Não representa necessariamente um conceito inédito, mas sim uma denominação nova.

Por exemplo, uma das modalidades de *fair value* é o valor de mercado, que Hendriksen e Van Breda (2007, p. 312) mencionam que esse pode se referir a um preço de saída ou a um preço de entrada.

> Ao ser aplicado a estoques, o termo mercado geralmente refere-se ao custo de reposição (um conceito de entrada), mas pode dizer respeito ao preço de venda ou valor realizável líquido (conceito de saída) sob certas condições. Quando é aplicada a avaliação de investimentos em títulos, o termo mercado geralmente significa o preço de venda, embora neste caso os custos e preços de venda sejam obtidos no mesmo mercado; a diferença entre esses dois preços é representada principalmente pelos custos de compra e venda.

Sobre o valor realizável líquido, de acordo com Martins (2000, p. 105), "pode ser entendido como o valor corrente de venda deduzido dos gastos necessários para a realização de um item avaliado. Ele seria o montante esperado de entrada líquida de caixa que a venda do item proporciona à entidade. Assim poderíamos melhorar as previsões sobre seu fluxo de caixa futuro". Esse conceito, assim como o custo de reposição e o valor de mercado guardam relação com a determinação do *fair value*. O objetivo geral do *fair value* é propor valores de saída da maneira mais eficiente possível, considerando as circunstâncias que envolvem os elementos patrimoniais sujeitos a uma avaliação de saída.

No Brasil, a determinação de valor de mercado foi mais discutida no contexto de valorização de títulos e valores mobiliários. Sobre sua determinação, o Banco Central do Brasil mencionou na Circular 3.082 de 2002:

> Parágrafo 1º Para fins da avaliação prevista no caput, a metodologia de apuração do valor de mercado é de responsabilidade da instituição e deve ser estabelecida com base em critérios consistentes e passíveis de verificação, que levem em consideração a independência na coleta de dados em relação às taxas praticadas em suas mesas de operação, podendo ser utilizado como parâmetro:

> I - o preço médio de negociação representativa no dia da apuração ou, quando não disponível, o preço médio de negociação representativa no dia útil anterior;
>
> II - o valor líquido provável de realização obtido mediante adoção de técnica ou modelo de precificação;
>
> III - o preço de instrumento financeiro semelhante, levando em consideração, no mínimo, os prazos de pagamento e vencimento, o risco de crédito e a moeda ou indexador;
>
> IV - o valor do ajuste diário no caso das operações realizadas no mercado futuro.

A mensuração do valor justo (*fair value*) se contrapõe ao custo histórico, pois pelo custo histórico os ativos e passivos são representados pelo desembolso de caixa na data de aquisição, relacionando valor contábil com fluxo de caixa, enquanto que o *fair value* é representado por valor que considera as intenções da empresa e as circunstâncias relativas ao ativo ou passivo em questão, relacionando valor econômico com medida de desempenho da empresa.

O registro contábil possui acepções em momento passado, corrente e futuro. Ocorre que, durante muito tempo, a Contabilidade possuía segurança suficiente apenas em registro de valores baseados no passado, o custo histórico, registrado como valor de entrada, expressava adicionalmente o valor em termos correntes e futuros, até que o momento de sua liquidação capturasse o real valor do ativo ou passivo. Nesse contexto, o custo histórico atendia a requisitos de objetividade e praticabilidade, além de proporcionar forte correlação com o fluxo de caixa (Martins, 2000, p. 33). No entanto, o desenvolvimento dos mercados, apoiado pelo desenvolvimento tecnológico, disponibiliza de maneira confiável informação para mensuração do valor econômico, dando uma expressão contábil aos valores de saída, em decorrência de uma camada contábil adicional denominada *fair value.*

A utilidade do custo histórico passou a ser questionada por se tratar de uma alternativa que não representa de forma fidedigna a real situação do patrimônio de uma empresa que tenha ativos ou passivos sensíveis aos efeitos da variação de seu valor no tempo. Na visão de Barlev e Haddad (*apud* Marques, Petri, & Schultz, 2012), a “contabilidade a custo histórico é uma fonte irrelevante de dados contábeis que obscurece as demonstrações financeiras”.

Em contrapartida, um estudo da *Columbia Business School (Center for Excellence in Accounting and Security Analysis)*, acerca dos princípios para a aplicação da contabilidade a *fair value*, afirma que apesar dos custos históricos serem chamados de "custos antigos" por não indicarem os valores correntes, não se trata de uma falha, mas sim um recurso que transmite de uma forma diferente as informações para a avaliação de valor. O estudo defende que a demanda

pelo registro do *fair value* pode ser aplicada de forma alternativa nos casos em que a informação do custo histórico revelou ser deficiente para a melhor determinação do valor (Nissim & Penman, 2008).

Por meio da análise das características de cada ativo ou passivo e na avaliação da melhor forma de representação de valor, as normas contábeis determinam a aplicabilidade da mensuração ao *fair value*.

Com o *fair value*, os valores de saída passam a ter uma expressão contábil própria, que antes era baseada em registro de valor de entrada passado: custo histórico. Trata-se apenas de um aprimoramento da representação contábil de valores de saída.

2.7 Fair value

Atualmente, a adoção de princípios de contabilidade, comuns entre os países, faz parte de um movimento global, liderado pelo IASB. De acordo com o órgão, essa visão de padrões comuns é publicamente suportada por diversas organizações internacionais, como o Banco Mundial, IOSCO, G20, Comitê da Basileia, etc.

Um dos projetos do IASB trata especificamente a respeito do *fair value* e, como produto desse projeto, foi emitido um pronunciamento específico sobre o assunto.

O projeto de mensuração a *fair value* do IASB é parte de um projeto conjunto com o FASB. Como resultado desse trabalho, obtiveram-se princípios de contabilidade geralmente aceitos, especificamente no que tange à definição e ao significado do *fair value*, tanto para o IFRS quanto para o US GAAP, além dos requerimentos de divulgação sobre o tema nas demonstrações financeiras.

É importante mencionar que, durante a época das discussões do projeto de *fair value* entre FASB e IASB, o FASB havia emitido recentemente o pronunciamento *Statement of Financial Accounting Standards 157 Fair Value Measurements* ("SFAS 157"), cujo trabalho estava bem avançado antes da publicação do documento de acordo entre ambos os normatizadores (Memorando de Entendimento[28]).

[28] Documento que estabelece princípios de cooperação entre o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e a Junta de Normas Internacionais de Contabilidade (IASB) (IASB, 2010).

O SFAS 157 estabelece uma definição de valor justo, juntamente com uma estrutura para mensurá-lo para os US GAAP. O IASB reconheceu a necessidade de orientação sobre a mensuração do valor justo nas IFRSs e de maior convergência com os US GAAP. Consequentemente, o IASB decidiu usar o padrão do FASB como ponto de partida para suas deliberações.

Embora as orientações do FASB e do IASB sejam substancialmente convergidas, algumas diferenças existem (EY, 2016), o IFRS 13:

- restringe o reconhecimento de ganhos e perdas no início dos instrumentos financeiros quando o valor justo é determinado mediante a utilização de insumos (*inputs*) não observáveis.
- não inclui um expediente prático para medir certos investimentos alternativos ao valor patrimonial líquido.
- exige uma divulgação de análise de sensibilidade quantitativa para instrumentos financeiros de Nível 3.
- suas divulgações não são exigidas para investimentos em planos de benefícios de aposentadoria mensurados pelo valor justo de acordo com a IAS 26.
- não permite que os ativos e passivos derivativos sejam apresentados em uma base líquida em Nível 3 (*rollforward*).
- é menos rigoroso para determinadas modalidades de entidades. As entidades, que não são públicas, estão excluídas de determinadas divulgações nos termos do ASC 820. Embora nenhuma exceção semelhante seja fornecida no IFRS 13, as entidades não públicas, que utilizam IFRS para Pequenas e Médias Empresas, estão sujeitas a requisitos de apresentação e divulgação menos rigorosos.

A adoção da metodologia do *fair value* pelo FASB e pelo IASB foi um dos temas mais relevantes e controversos discutidos nos últimos anos dentro da Contabilidade. Os problemas que envolviam a mensuração a valor justo eram muitos e havia muita resistência para sua implementação, mais especificamente nos Estados Unidos, onde empresas do setor financeiro pressionavam o Governo para a não aceitação do regramento contábil sob o argumento de que tal medida traria efeitos imprevisíveis que poderiam desestabilizar a economia (Emerson, Karim & Rutledge, 2010, p. 76).

As discussões a respeito da necessidade da contabilização a valor justo ganharam novos contornos e renovaram sua relevância a partir da crise econômica mundial em 2008, que deixou evidente a necessidade de garantir maior confiabilidade às informações contábeis a partir de critérios de mensuração mais eficientes.

Após os efeitos do colapso do mercado financeiro em 2008, foi estabelecida uma audiência pelo Comitê de Serviços Financeiros do Congresso Americano para discutir as regras de marcação ao mercado e valor justo vigentes, como resultado do trabalho desse comitê, foi estabelecido em 2009 o *Emergency Economic Stabilization Act*.

Na sequência, a SEC analisou os padrões contábeis existentes e recomendou que os requisitos para mensuração do *fair value* fossem alterados para permitir maior abrangência de suas práticas, mais especificamente para atingir mercados sem liquidez ou inativos.

Por sua vez, o FASB não cedeu às pressões do mercado e manteve o seu entendimento, no sentido de que o conceito de valor justo não poderia ser alterado em razão do grande volume de baixas devido à falta de liquidez, não sendo admissível prejudicar o usuário final das demonstrações financeiras por questões políticas (Emerson, Karim, & Rutledge, 2010, p. 8).

Com relação ao IASB, o projeto sobre o pronunciamento do IFRS 13 – *Fair Value Measurement* foi completado em 12 de maio de 2011. O IFRS 13, efetivo a partir de 1 de janeiro de 2013, define valor justo e estabelece, em um único pronunciamento, uma estrutura para mensuração de valor justo, além de estabelecer critérios de divulgação nas demonstrações financeiras.

A implementação do *fair value*, que introduz uma margem de discricionariedade nas demonstrações financeiras, foi recebida com muita cautela, tanto pelo FASB, quanto pelo IASB.

Principalmente sob a ótica do IASB, ao se adotar uma abordagem baseada em princípios e a prevalência da essência sobre a forma, a principal intenção dos reguladores era mudar o paradigma contábil de modo que as demonstrações financeiras pudessem melhor refletir a realidade econômica da entidade.

É importante ressaltar que, conceitos como essência sobre a forma, valor de mercado e outros relacionados ao valor justo, não são novos. Esses conceitos vêm permeando paulatinamente a a Contabilidade sob diversas denominações em sua constante busca por aprimoramento.

No Brasil, por exemplo, a Estrutura Conceitual Básica de Contabilidade, estabelecida pela CVM em 1986, menciona que (CVM, 1986):

> 2º A contabilidade possui um grande relacionamento com os aspectos jurídicos que cercam o patrimônio, mas, não raro, a forma jurídica pode deixar de retratar a essência econômica. Nessas situações, deve a Contabilidade guiar-se pelos seus objetivos de bem informar, seguindo, se for necessário para tanto, a essência ao invés da forma.

A respeito do reconhecimento na Contabilidade do valor de venda de um produto (CVM, 1986):

> A avaliação usual dos ativos por algum tipo de valor de entrada, ou de custo, é, cremos, consequência do Postulado da Continuidade. Se a descontinuidade é a exceção, caso em que avaliaríamos por algum tipo de valor de realização – de saída –, na regra devemos avaliar por valores de entrada.
>
> Alguns autores se insurgem, sempre, contra a não utilização de valores de realização. À primeira vista parece mais avançada ou mais moderna tal abordagem. Entretanto, os que assim professam não entenderam a verdadeira natureza íntima da Contabilidade que consiste, basicamente, no confronto entre sacrifícios (mensurados por custos) e realizações (mensuradas por valores de venda).
>
> Entretanto, o valor de venda somente se materializa quando conseguimos obter do mercado a validação do nosso esforço de produção. O valor de mercado – de venda – é uma conquista da entidade, não é um mero apêndice de avaliação. Assim, os que insistem na avaliação, sempre a valores de venda, na verdade "vulgarizam" algo que é transcendental na Contabilidade, ou seja, o ponto de confronto entre o mercado e a entidade. A entidade, casta e operosamente, foi mantendo, sacrificando e estocando seus fatores a preços de custo; esses produtos ou serviços, sendo capazes de satisfazer às necessidades do mercado, são a este transferidos através de uma entrada de receita. Só neste ponto é que se realiza o casamento entre valores de entrada – que agora saem – e valores de saída, que finalmente entram.

Além disso, a Instrução CVM 235 de 1995 dispôs sobre a divulgação, em notas explicativas, do valor de mercado dos instrumentos financeiros das companhias abertas.

A finalidade de se divulgar valor de mercado é proporcionar aos usuários externos, principalmente os atuais e potenciais investidores e os credores, maior utilidade na tomada de decisão, por meio de uma maior tempestividade nos números contábeis (Barth, 1994), (Martins, 2001).

Ao retornarmos à discussão do *fair value*, por se tratar de um mecanismo pragmático, a objetividade dos conceitos também é afetada, sobrepondo-se à subjetividade do operador da norma e em prejuízo à formalidade do texto.

Essa subjetividade permitiria, em tese, que o operador da norma extrapolasse a conceituação pretendida, o que demandou um esforço maior dos agentes reguladores para limitar eventuais excessos.

Há ainda discussões acerca da extensão e aplicação do *fair value,* as quais serão abordadas com mais detalhes a seguir, juntamente com a sua metodologia e a sua forma de mensuração.

2.7.1 Definição de *fair value*

O *fair value* tem por objetivo estimar o valor pelo qual determinados ativos ou passivos, que formem uma unidade de contabilização de uma entidade, poderão ser negociados em uma situação ideal no mercado principal ou mais vantajoso, com base nas informações e condições econômicas mais recentes, presumindo que tal operação seja realizada entre participantes do mercado, ou seja, partes interessadas e independentes (PwC, 2015).

Não se trata de um conceito novo, mas de uma nova denominação contábil, que se refere a um aprimoramento da representação contábil de valores de saída (*i.e.*, valor realizável líquido, valor de mercado e custo de reposição). O custo histórico era a principal expressão contábil de valores de saída, muito embora não fosse adequado para capturar o valor econômico do ativo. O valor econômico, no caso de ativos para venda em mercado externo, era apenas capturado no momento de sua liquidação, só então afetando a medida de desempenho das empresas. A proposta do *fair value* é capturar expectativas de geração de caixa e dar expressão contábil a valores de saída.

O IASB define *fair value* como o preço que seria recebido para vender um ativo ou pago para transferir um passivo em uma transação ordenada entre participantes do mercado na data de mensuração.

De acordo com o *Basis for Conclusion* (IASB, 2009) do pronunciamento de *fair value*, essa definição retém a noção contida no preço de troca de um ativo. O IASB deixa claro que se trata de uma mensuração baseada no mercado e não de uma mensuração específica de uma entidade.

O *fair value view*, implícito nos pronunciamentos do IASB, assume que o mercado é relativamente perfeito e completo, e que as demonstrações financeiras devem atender às necessidades dos investidores e credores, reportando valores justos derivados do preço corrente de mercado. Em sentido contrário, o *alternative view*, implícito nas críticas públicas ao pronunciamento, assume que os mercados são relativamente imperfeitos e incompletos e que, em tal situação de mercado, os relatórios financeiros também devem atender às exigências dos atuais acionistas, reportando transações passadas e utilizando medidas específicas que reflitam as oportunidades efetivamente disponíveis para o relatório da entidade (Whittington, 2008).

A mensuração baseada em mercado tem como ideia subjacente a equalização de valor entre as partes que supostamente seriam envolvidas na negociação do ativo ou passivo. Em contrapartida, a mensuração específica de uma entidade leva em consideração apenas uma das partes. A equalilização de valor é resultado de duas forças opostas na negociação, que, por sua vez, tende a ser mais aceita no mercado. Consequentemente, permite maior liquidez na negociação. Essa liquidez tende a ser diretamente proporcional ao nível de informação detido pelas partes supostamente envolvidas na negociação.

Os debates contábeis acerca da definição de valor justo, além da definição do preço a ser utilizado, residem também no fato de que existe uma dificuldade em definir corretamente uma forma de mensuração contábil baseada em mercados imperfeitos e incompletos e agentes não totalmente racionais, aspectos que variam entre os mercados de cada jurisdição. Dessa forma, uma abordagem com preços de mercado poderia prejudicar a comparabilidade entre os países, uma vez que possuem mercados de capitais com diferentes níveis de desenvolvimento (Scott, 2009).

Certamente, a premissa de mercado perfeito é importante para determinação de *fair value.* No entanto, a transparência cada vez maior decorrente da tensão existente entre negociadores e mercados forçam maior transparência de informações para equalização de valor, o que é de certa forma um componente na precificação. Logo, muito embora autores defendam que a premissa de mercado perfeito é a ideia subjacente ao *fair value* e que existem mercados imperfeitos e a mensuração ficaria prejudicada, é possivel entender que o mercado se encarrega disso (i.e., precificação). Talvez, o que fique prejudicada seja a disponibilidade econômica, já que depende de transaparência para atingir um nível adequado de liquidez.

O CPC 46, que teve como base o pronunciamento do IASB, em seu item 9, também define valor justo como "o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração".

Em consonância com a definição do IASB, o FASB, por meio do ASC[29] 820-10-35-2, também define que o valor justo é o preço que seria recebido para vender um ativo ou pago para

[29] *Accounting Standards Codification* – atuais denominações dos padrões contábeis do Estados Unidos.

transferir um passivo em uma transação ordenada entre participantes do mercado na data de mensuração[30].

Sobre a determinação do preço, de acordo com o IASB[31], deve ser utilizado o preço de saída corrente. O próprio regulador menciona que essa é uma questão controversa e que durante o processo de elaboração do pronunciamento alguns participantes mencionaram que utilizar o preço de saída seria apropriado porque essa definição mantém a noção de troca entre partes não relacionadas, além de fornecer uma visão mais clara da forma de mensuração. Outros participantes mencionaram que o preço de entrada seria mais adequado em algumas situações, como, por exemplo, no reconhecimento inicial de ativos em uma combinação de negócios. Isso confirma que o conceito de *fair value* não é novo na medida em que já se procurava, por meio de outra denominação, dar expressão contábil, representada por valores de saída, a elementos patrimoniais. Há casos em que, mesmo alheio às denominações, procurava-se dar uma expressão mais adequada a certos elementos contábeis.

O IASB considera que o preço de saída de um ativo ou passivo leva em consideração as expectativas sobre os futuros fluxos de caixa associados àqueles ativos e passivos, sob a perspectiva dos participantes do mercado que os detêm, na data de mensuração em questão. Mesmo quando uma entidade tem a intenção de gerar fluxos de caixa utilizando esse ativo ao invés de vendê-lo, o preço de saída considera os fluxos de caixa esperados devido à utilização do ativo. Isso acontece porque os participantes do mercado pagarão somente pelos benefícios esperados, gerados pela utilização do ativo. Portanto, o IASB concluiu que o preço de saída é sempre uma definição relevante de valor justo dos ativos, independente da intenção da entidade de utilizar ou vender o ativo (IASB, 2009).

Nota-se, aqui, uma proximidade com o conceito de valor realizável líquido discutido anteriormente. De acordo com Martins (2000, p. 105), "ele seria o montante esperado da entrada líquida de caixa que a venda do item proporcionaria à entidade. Assim, poderíamos melhorar as previsões sobre o seu fluxo de caixa futuro". Ainda de acordo com o autor, o valor realizável líquido apresenta como vantagem proporcionar informações mais próximas ao valor econômico

[30] *This Topic defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.*
[31] IASB, 2009, parágrafo 36.

do objeto avaliado, o que é muito importante para tomada de decisão (utilidade). Como desvantagem, tem-se o aumento da subjetividade e a falta de praticabilidade.

No entanto, quando se compara o valor realizável líquido com o valor justo, o primeiro estipula a realização por meio da venda e não por meio da detenção de um ativo. Geralmente esse conceito é utilizado para evitar uma conotação de valor em uso. Por outro lado, o valor justo de um ativo reflete o mercado percebido para o melhor uso daquele ativo. Além disso, o valor de realização é reduzido pelo custo de venda, o que não acontece no caso do valor justo (IASB, 2005).

Já o valor de mercado, também mencionado em tópico anterior, pode ser considerado um conceito mais abrangente, uma vez que o objetivo da mensuração do valor justo é representar um valor de mercado de um ativo ou passivo em uma data de mensuração (IASB, 2005).

Percebe-se, portanto, que os conceitos por trás do valor justo já existiam e eram discutidos na contabilidade. A padronização e a unificação dessa forma de mensuração em um único pronunciamento sem dúvida trazem mais informação e praticidade para elaboradores e usuários das informações financeiras.

Em 2007, as *comment letters,* relacionadas ao processo de elaboração da norma pelo IASB, contribuíram para discussão e definição do conceito do *fair value*, além de terem trazido importantes perspectivas acerca das principais preocupações dos participantes de mercado sobre a adoção do *fair value*.

A *Fitch Ratings* (2007) concordou que o *fair value* deve ser definido sob a perspectiva de um participante de mercado em casos onde existe mercado ou pode ser replicado sem muita complicação. No entanto, questionaram o valor do *fair value* baseado em informações de Nível 3, em que a mensuração, segundo eles, é feita por meio de uma séria de premissas.

O *The Hundred Group of Finance Directors* (2007) comentou que, onde existem mercados líquidos, o preço de saída é muito próximo ao preço de entrada, ou seja, existe presença reduzida de assimetria informacional. Porém, onde os mercados não são líquidos haverá diferenças.

De acordo com o *International Swaps and Derivatives Association, Inc.* (2007), no caso de ativos marcados para negociação e outros ativos financeiros mensurados a *fair value*, é importante que seja assegurado que a informação é útil economicamente. O uso de preço de saída assegurará que o *fair value* utilizado em demonstrações financeiras seja o mesmo utilizado

pela administração, o que mais uma vez denotará que a mensuração de certas modalidades de *fair value* é baseada na presença reduzida ou quase nula de assimetria informacional.

O *Commitee of European Banking Supervisors* (2007) afirmou que a definição do *fair value* como preço de saída leva em consideração a premissa de que os mercados são líquidos, o que não é a prática. Adicionalmente, a instituição faz uma importante menção sobre a dificuldade de se identificarem os limites entre o *fair value* baseado em informações Nível 2 e em informações Nível 3; esse fato permite a entender que as mensurações com essas características são subjetivas.

A *Federation Bancaire Francaise* (2007) não concordou com a definição de *fair value* como preço de saída. Segundo a federação, essa definição não pode ser aplicada a todos os tipos de ativos e passivos. Argumenta que, quando o modelo de negócios das entidades não é baseado em lucros de curto prazo, a mensuração de ativos e passivos a valores de saída deturpa a informação apresentada ao mercado, já que o reconhecimento de ganhos e perdas seria revertido no momento da liquidação. Adicionalmente, essa entidade alega que o fluxo de caixa associado ao ativo ou ao passivo seria diferente do estimado.

Em *comment letter* preparada pelo *European Insurance CFO Forum* (2007), os membros representados também não concordaram em definir o *fair value*, em todas as circunstâncias, como valor de saída.

O *Accounting Standards Commitee of Germany* (2007) afirma que, ao se definir o *fair value* como um valor de saída baseado no mercado, a definição fica restrita a um determinado número de situações. Essa Entidade alega preferir termos como preço de saída e preço de entrada em vez da expressão genérica *fair value.*

Finalmente, vale mencionar os comentários ao *Discussion Paper* elaborado pelo *International Valuation Standards Committee*: a distinção que é feita entre o preço de saída e o preço de entrada não é relevante ou útil; *fair value* ou valor de mercado assumem sentidos trocados entre as partes. O valor de saída para o vendedor é o preço de entrada para o comprador. Se o objetivo é estabelecer um preço de equilíbrio no mercado, ambos, comprador e vendedor, devem estar motivados para a realização da transação. O valor de saída é relacionado com o preço que poderia ser obtido para um ativo que deverá ser reposto ou liquidado. Os argumentos vão no sentido de que a análise deveria ser feita caso a caso.

A discussão em torno da melhor definição de *fair value* foi importante para a formatação do conceito utilizado em instrumentos normativos atuais. Muito embora existam argumentos contra a utilização de valores de saída para a definição de *fair value*, o valor de saída foi adotado pelo IASB.

A literatura internacional aponta que o *fair value,* como base de mensuração, tem agregado maior relevância e utilidade à informação disponibilizada aos investidores para tomada de decisão. Mary Barth (1994), em seu estudo sobre valor justo de investimentos em títulos e valores mobiliários, concluiu que, para esse tipo de ativo, o valor justo tem maior poder explicativo quando comparado com o custo histórico. Pereira (2013), por sua vez, ao mencionar os casos de mensuração contábil a valor justo (na contabilidade bancária pré-crise de 2008), nota que o *Financial Crisis Advisory Group* concluiu que a utilização do valor justo como base de mensuração, sobretudo em ativos financeiros, é capaz de enviar sinais para o mercado, antecipando a existência de uma desconformidade de preços históricos com ativos que estejam potencialmente inflados. Essa desconformidade com o preço histórico guarda relação com as previsões de fluxos de caixa futuros de um determinado ativo. O valor realizável líquido, discutido anteriormente, tido como um valor de saída, acumula a característica de *fair value*, para determinados ativos, na medida em que é mais eficiente na captura de expectativas relativas a fluxos de caixa futuros.

Pelo método de mensuração do valor justo, as empresas registram ganhos quando o valor justo de seus ativos aumenta ou de seus passivos diminui e perdas quando ocorre o inverso. A utilização do valor justo afeta diretamente o patrimônio da empresa e pode, ainda, aumentar ou reduzir o seu lucro líquido no final do exercício.

Por esse motivo, é preciso que as empresas estimem o *fair value* da melhor forma possível, incorporando em suas análises o máximo possível de informações econômico-financeiras para a sua mensuração, ou seja as mesmas que os participantes do mercado considerariam ao precificar os ativos ou os passivos, respeitando-se as determinações dos respectivos pronunciamentos. Para que se possa obter a comparabilidade dos valores justos determinados pelos participantes de mercado, o grande desafio está, portanto, na subjetividade que envolve a determinação desse conceito.

2.7.1.1 Unidade de contabilização

Em complemento à definição do *fair value*, o CPC 46 menciona:

> A mensuração do valor justo destina-se a um ativo ou passivo em particular. Portanto, ao mensurar o valor justo, a entidade deve levar em consideração as características do ativo ou passivo se os participantes do mercado, ao precificar o ativo ou o passivo na data de mensuração, levarem essas características em consideração. Essas características incluem, por exemplo: (a) a condição e a localização do ativo; e (b) restrições, se houver, para a venda ou o uso do ativo.

Além disso, para a determinação do *fair value*, é necessário identificar se trata-se de um ativo/passivo individual ou um grupo de ativos ou passivos. A maneira como a mensuração do valor justo se aplica a um ativo ou um passivo depende da unidade de contabilização (*unit of account*).

Os padrões de mensuração do *fair value* se aplicam a uma determinada unidade de contabilização, contudo não determinam se a referida unidade será composta por um único ativo ou passivo, ou por um grupo desses. A norma contábil que exigiu ou permitiu a mensuração do *fair value* é que determinará a composição da unidade de contabilização, considerando para tanto o nível interligação entre referidos ativos e/ou passivos (PwC, 2015).

Em alguns casos, a unidade de contabilização pode não estar prevista de forma clara, as normas contábeis raramente preveem de forma expressa a composição da unidade de contabilização, na maior parte dos casos é necessário interpretá-las. Essa interpretação carrega um certo nível de subjetividade para determinação da unidade de contabilização. Adicionalmente, a norma pode prever que a determinação da unidade de contabilização varie conforme o momento da mensuração do *fair value*, se medição inicial, subsequente ou *impairment*. De certa forma, é algo que acarreta impactos na suposta realização de expectativa, uma vez que a composição da unidade de contabilização, que pode variar, muito embora seja a melhor aproximação o momento da liquidação, não necessariamente será o mesmo. Logo, nesse ponto, a cenário ecônomico previsível se faz importante.

2.7.1.2 Mercado principal ou mais vantajoso

Em consonância às Normas Internacionais de Contabilidade, IFRS 13, o Pronunciamento Técnico CPC 46, determina que os critérios de aplicação do *fair value* considerem uma situação ideal de mercado, assim entendida como a operação realizada de forma espontânea no mercado principal. A identificação do mercado principal é realizada com base volume de atividade do mercado, na comparação entre vários mercados, será o mercado principal aquele que apresentar a maior movimentação para a unidade de contabilização que está sendo avaliada, não necessariamente é o mesmo mercado com o maior volume de atividade para a empresa.

Ante à impossibilidade de identificação do mercado principal, deve ser considerado o mercado mais vantajoso, assim entendido como aquele que maximiza a quantia a ser recebida na venda do ativo ou aquele que minimiza o valor a ser pago na transferência do passivo, desconsiderados os custos de transação.

No entanto, não se faz necessária uma busca exaustiva de todos os mercados possíveis, a fim de identificar o mercado principal ou o mais vantajoso. Caso não seja possível determinar com base nas informações disponíveis, utiliza-se o mercado no qual a entidade normalmente realizaria a transação para a venda do ativo ou para a transferência do passivo.

Essa é a permissão contida na norma para que se busque o mercado com melhor liquidez possível, o que representa a intenção de trazer ao registro contábil aspectos relativos à melhor informação disponível, vale dizer que não se trata do valor de liquidação ou do valor histórico. Trata-se de valor intermediário entre essas duas posições, uma expectativa baseada na melhor informação disponível.

2.7.1.2.1 Determinação de mercado – outras considerações

O IASB, ao determinar a definição de valor justo, considera condições ideais de mercado, não inclui, por exemplo, uma liquidação forçada.

Adicionalmente, na hipótese de uma entidade possuir diferentes unidades operacionais com acesso a diferentes mercados, para a mensuração a ser realizada sobre um ativo ou passivo, cada unidade operacional deve considerar individualmente seu mercado principal ou mercado mais vantajoso.

Em sua publicação anual acerca da mensuração do valor justo, a PwC (2015) esclarece que:

> Uma entidade com unidades operacionais localizadas na Ásia, Europa e os EUA podem, cada um realizar investimentos nos mesmos valores mobiliários. O cálculo do valor de mercado informados pelas unidades operacionais podem ser diferentes, por vezes, devido às diferenças nos mercados aos quais eles têm acesso e o nível de atividade para o ativo em cada mercado. Os padrões de valor justo exigem que cada unidade operacional considere individualmente os fatos e as circunstâncias apropriadas para a valorização do ativo ou passivo que está mensurando, seguindo as normas estabelecidas para a determinação do valor justo, ainda que outras unidades operacionais estejam mensurando ativos ou passivos idênticos ou similares. (PwC, 2015).

Portanto, uma mesma entidade pode ter diferentes medições de valor justo para ativos ou passivos idênticos ou similares, a depender de qual unidade operacional é titular dos ativos ou passivos e das diferenças nos mercados aos quais elas têm acesso.

2.7.1.2.2 Mercados secundários

Os mercados secundários se formam quando os investidores negociam instrumentos financeiros entre si, ao invés de investir diretamente no emitente do instrumento financeiro no mercado primário. Nos mercados secundários, às vezes chamados de *aftermarket*, como o instrumento já foi emitido usualmente, o emitente não está envolvido na transação.

A *New York Stock Exchange* é um tipo de mercado secundário líquido para ações de entidades de capital aberto. Assim como existem mercados secundários para investimentos de capital privado, contudo, este tipo de mercado secundário tende a ser menos líquido do que os de instrumentos de capital aberto (PwC, 2015).

Portanto, semelhante a qualquer outro ativo ou passivo, na determinação do valor justo de um instrumento negociado em um mercado secundário com atividade limitada, é necessário considerar todos os dados comerciais disponíveis na determinação das premissas de possíveis participantes do mercado, inclusive considerar mercados secundários pouco negociados (PwC, 2015).

Ao tratar sobre a necessidade de se considerar toda informação disponível a norma procura reduzir uma possível assimetria de informação entre os participantes do mercado supostamente envolvidos na negociação esperada.

2.7.1.3 Participante do mercado

Os critérios de mensuração do valor justo, para o ativo ou passivo, consideram como participantes do mercado os compradores e vendedores do mercado principal ou mais vantajoso. Esses são partes interessadas na operação e poderiam se beneficiar da propriedade de um ativo ou na transferência de um passivo específico.

O SFAS 157 é baseado na premissa de que mercados eficientes existem para a maioria das transações, essa abordagem precisa que seja identificado um participante de mercado. Porém, mercados não são sempre eficientes, logo, a mensuração sob a perspectiva do participante do mercado tende a ser abalada. A maior parte das transações ocorre em mercado imperfeito e normalmente é resultado de negociações individuais entre as partes (*Accounting Standards Board*, 2007). Por esse motivo cabe a diferenciação entre as modalidades de *fair value*, entre

aquela que apresenta adequadamente (*i.e.*, de acordo com a norma) os requisitos necessários para mensuração e outras que não os apresentam.

O Pronunciamento Técnico CPC 46 determina que ao mesurar o valor justo, a entidade deve presumir que os participantes do mercado ajam em seu melhor interesse econômico. A norma não exige a identificação de participantes do mercado específicos, mas sim a definição de características que distinguem de modo geral os participantes do mercado principal ou mais vantajoso.

- **Nenhum mercado observável ou nenhum acesso a mercados**

De acordo com a norma, na hipótese de inexistência de mercado, quando não se observa atividade para o ativo ou passivo a ser avaliado a *fair value* na data de mensuração, impossibilitando a determinação de mercado principal ou mais vantajoso, a entidade deve simular uma situação hipotética de venda do ativo ou transferência do passivo. Dessa forma, serão determinadas as características de um possível participante do mercado, ao qual seria oferecida a operação caso essa fosse se concretizar na data da mensuração (CPC 46, 2012).

Pode haver situações em que não existe um mercado observável para determinado ativo ou passivo, ou a entidade pode não ter acesso a quaisquer mercados. Por exemplo, não pode haver nenhum mercado específico para a venda de um ativo intangível. Nesses casos, a entidade deve identificar potenciais participantes do mercado (por exemplo, compradores estratégicos ou financeiros). Se aparentemente não existem mercados de saída ou se a entidade não tem acesso a quaisquer mercados conhecidos ou observáveis, a atividade em mercados conhecidos, porém inacessíveis, podem ser consideradas no desenvolvimento dos parâmetros que seriam utilizados em um mercado hipotético (PwC, 2015).

Uma vez estabelecidas as características do participante do mercado hipotético, a entidade deve, ainda, considerar quais premissas referido participante consideraria ao fixar o preço do ativo ou passivo.

- **Alteração dos participantes do mercado**

A determinação do *fair value* considera as características de mercado e participantes existentes na data da mensuração, contudo, por se tratarem de transações dinâmicas, a cada nova mensuração do valor justo, ainda que a entidade já tenha realizado anteriormente a análise dessas características para ativos ou passivos similares, essa deve reconsiderar potenciais

participantes no mercado, pois eles podem mudar ao longo do tempo. Trata-se de mais um aspecto de natureza subjetiva na determinação do *fair value*.

2.7.1.4 Preço

A mensuração do *fair value* é baseada no preço de saída, assim entendido como o preço que seria recebido para vender um ativo ou desembolsado para transferir um passivo, e não o preço de entrada (custo histórico). O pronunciamento relativo ao *fair value* determina que o preço de saída deve ser baseado em expectativas atuais sobre a venda de um ativo ou transferência de um passivo a partir da perspectiva dos participantes do mercado, considerando os custos de transporte, porém desconsiderando os custos de transação.

- **Premissas com base nos preços de compra e venda**

A cotação de preços de compra e venda são comuns dentro do mercado para determinados títulos e *commodities*. Nesses mercados, os negociantes estão dispostos a comprar pelo preço de compra e vender ao preço de venda. A mensuração do valor justo de ativos ou passivos, sujeitos a essa forma de cotação, deve considerar a diferença entre o preço disponível para a venda e uma compra imediata no mercado na data de mensuração.

Na determinação do valor justo, a empresa pode utilizar o método de preço de venda para os ativos e preço de compra para os passivos. Segundo o pronunciamento do IASB, a recomendação é que se utilize o preço que esteja dentro do *spread* dos preços de compra e venda e que sejam mais representativos do valor justo. Nesses casos, o IFRS 13 não proíbe a utilização do preço médio[32] para tornar a aplicação mais prática.

Entidades podem utilizar o método do preço médio de mercado porque simplifica os cálculos necessários e permite o uso das mesmas cotações e preços para o cálculo do valor justo dos ativos e passivos. Entretanto, apesar do uso do preço médio ser prático, pode resultar em uma mensuração menos precisa que o uso do preço pelo qual a empresa espera realizar a transação, a distorção pode ser significativa especialmente se a diferença entre o preço de compra e o preço de venda forem expressivos.

---

[32] *Mid-market*, de acordo com o pronunciamento, isto é, o ponto médio entre os preços de compra e venda praticados pelo mercado.

Na escolha do método de precificação, as regras de valor justo não exigem que a entidade realize a comparação entre o preço médio de mercado e o preço de compra ou venda. Contudo, ao escolher o método, a entidade deve fazê-lo de forma consistente, pois a forma de mensuração somente poderá ser alterada caso as condições do mercado assim justificarem.

2.7.1.5 Aplicação

2.7.1.5.1 Ativos não financeiros

Cumulativamente às regras gerais de determinação do valor justo, para a mensuração de ativos não financeiros, a entidade deve observar a capacidade do participante do mercado de gerar benefícios econômicos utilizando o ativo em seu melhor uso possível.

- **Melhor uso possível**

O melhor uso de um ativo não financeiro corresponde à utilização dada pelos participantes do mercado para maximizar seu valor. Conforme determinação prevista no Pronunciamento Técnico CPC 46, o melhor uso do ativo deve considerar hipóteses fisicamente possíveis, legalmente permitidas e financeiramente viáveis:

> (a) um uso que seja fisicamente possível leva em conta as características físicas do ativo que os participantes do mercado levariam em conta ao precificar o ativo (por exemplo, localização ou o tamanho de um imóvel);
>
> (b) um uso que seja legalmente permitido leva em conta quaisquer restrições legais sobre uso do ativo que os participantes do mercado levariam em conta ao precificá-lo (por exemplo, as regras de zoneamento aplicáveis a um imóvel);
>
> (c) um uso que seja financeiramente viável leva em conta se o uso do ativo que seja fisicamente possível e legalmente permitido gera receita ou fluxos de caixa adequados (levando em conta os custos para converter o ativo para esse uso) para produzir o retorno do investimento que os participantes do mercado exigiriam do investimento nesse ativo colocado para esse uso.

O conceito de melhor uso refere-se tanto às diferentes maneiras de utilizar o ativo de forma individual quanto à premissa de valorização, ao determinar se o valor máximo é obtido de forma independente ou em combinação com outros ativos ou passivos gerando um negócio. O melhor uso possível é determinado do ponto de vista dos participantes do mercado, ainda que a entidade pretenda um uso diferente para o ativo ou passivo a ser mensurado (PwC, 2015).

- **Interação entre a unidade de contabilização e premissa de avaliação para ativos não financeiros**

A premissa sobre o melhor uso determina se o valor máximo do ativo não financeiro é alcançado de forma independente ou em combinação com outros ativos ou passivos, aplicando-se os conceitos de agregação e desagregação das unidades de contabilização.

O melhor uso por agregação pode ser estabelecido pela combinação de ativos e passivos, ou seja, uma unidade de contabilização pode ser agrupada com outras unidades para maximizar seu valor sob uma perspectiva de mercado (PwC, 2015). Nesse sentido, a mensuração do *fair value* de forma agregada presume que o ativo ou passivo que está sendo mensurado seja vendido de forma consistente com a unidade de contabilização em que está inserido, ou seja, na simulação de venda de um ativo que faz parte de uma unidade de contabilização plural.

A premissa de melhor uso também pode ser realizada em uma base desagregada. A desagregação é o processo de avaliação individual dos ativos e passivos que compõem uma unidade de contabilização plural, para estabelecer se, ante à perspectiva de mercado, possuem maior valor se vendidos individualmente ou em forma de negócio.

Na avaliação dos ativos não financeiros, os conceitos de unidade de contabilização e premissa de valorização são distintos, apesar de ambos os conceitos lidarem com a determinação do nível adequado de agregação ou desagregação para ativos e passivos (EY, 2015). A unidade de contabilização identifica o que está sendo medido para fins de apresentação e divulgação, enquanto a premissa de avaliação aborda como um ativo não financeiro atinge seu valor máximo para os participantes do mercado, seja de forma independente ou pela sua utilização em combinação com outros ativos e passivos.

2.7.1.5.2 Passivos e instrumentos patrimoniais próprios da entidade

A mensuração do valor justo também se aplica a passivos financeiros ou não financeiros e instrumentos patrimoniais próprios da entidade, por exemplo, participações patrimoniais emitidas como contraprestação em combinação de negócios. Consoante às normas internacionais de Contabilidade, ilustradas no Pronunciamento Técnico CPC 46, a transferência de um passivo ou de um instrumento patrimonial próprio da entidade presume que:

> (a) o passivo permaneceria em aberto e o cessionário participante do mercado ficaria obrigado a satisfazer a obrigação. O passivo não seria liquidado com a contraparte nem seria, de outro modo, extinto na data de mensuração;

> (b) o instrumento patrimonial próprio da entidade permaneceria em aberto e o cessionário participante do mercado assumiria os direitos e as responsabilidades a ele associados. O instrumento não seria cancelado nem, de outro modo, extinto na data de mensuração.

Na hipótese de não haver mercado observável para fornecer informações de preços em relação à transferência de um passivo ou de um instrumento patrimonial próprio, a mensuração deve ser realizada de uma perspectiva diferente, observando o mercado para esses itens caso eles fossem mantidos por outras partes como ativos, por exemplo, título de dívida corporativa ou opção de compra sobre ações da entidade. O objetivo é estimar o preço a ser obtido na transação não forçada desses itens entre participantes do mercado na data de mensuração nas condições atuais de mercado, considerando o risco de crédito e outros fatores que possam influenciar na liquidação da obrigação (CPC 46, 2012).

Contudo, caso os passivos e instrumentos patrimoniais não sejam mantidos por outras partes como ativos, a entidade pode utilizar as demais regras de mensuração para reproduzir de forma hipotética uma situação de mercado similar, considerando o valor que um participante do mercado receberia para celebrar ou emitir um passivo ou instrumento patrimonial com os mesmos termos contratuais. A entidade pode, ainda, optar por calcular as saídas de caixa futuras em que um participante do mercado esperaria incorrer ao satisfazer a obrigação como forma de simular a liquidação do passivo (CPC 46, 2012).

2.7.1.5.3 Ativos e passivos financeiros com posições de compensação

A mensuração do *fair value* prevê uma exceção aos princípios gerais de avaliação quando a entidade está exposta a risco por administrar um instrumento financeiro com base na exposição líquida ao risco de mercado ou ao risco de crédito de uma contraparte específica (PwC, 2015).

Nessa hipótese, preenchidos os requisitos presentes na norma contábil relativos à divulgação sobre partes relacionadas, a entidade pode aplicar o preço médio obtido entre os preços de compra e de venda que melhor representar o valor justo da exposição líquida da entidade a esses riscos de mercado.

2.7.2 Técnicas de avaliação

As técnicas de avaliação têm por objetivo estimar o preço pelo qual uma transação não forçada para a venda do ativo ou para a transferência do passivo ocorreria entre participantes do mercado na data de mensuração nas condições atuais de mercado.

Os princípios contábeis de *fair value* estabelecem três principais abordagens (*approaches*) para mensuração do valor justo: (i) abordagem de mercado, (ii) abordagem de custo e (iii) abordagem de receita. Essas abordagens são também definidas no Pronunciamento Técnico CPC 46 como técnicas de avaliação, e o seu objetivo é estimar da melhor forma possível o preço que a seria aplicável a uma transação não forçada nas condições atuais de mercado.

A entidade deve utilizar técnicas de avaliação que sejam apropriadas nas circunstâncias e para as quais haja dados suficientes disponíveis para mensurar o valor justo, maximizando o uso de dados observáveis relevantes e minimizando o uso de dados não observáveis (CPC, 2012). Exemplos de mercados nos quais informações possam ser observáveis para alguns ativos e passivos incluem mercados de bolsa, mercados de revendedores, mercados intermediados e mercados não intermediados.

Em alguns casos, uma única técnica de avaliação é apropriada, enquanto em outros casos múltiplas técnicas de avaliação são apropriadas. Se múltiplas técnicas de avaliação forem utilizadas para mensurar o valor justo, os resultados serão avaliados considerando-se a razoabilidade da faixa de valores por eles indicada. A mensuração do valor justo será o ponto dentro dessa faixa que melhor represente o valor justo nas circunstâncias.

As técnicas de avaliação utilizadas para mensurar o valor justo devem ser aplicadas de forma consistente. Contudo, uma mudança na técnica de avaliação ou em sua aplicação é apropriada se a mudança resultar em uma mensuração que seja igualmente ou mais representativa do valor justo nas circunstâncias.

Esse pode ser o caso se, por exemplo, qualquer dos eventos seguintes ocorrer: (a) novos mercados surgirem; (b) novas informações se tornarem disponíveis; (c) informações utilizadas anteriormente não mais estiverem disponíveis; (d) houver uma melhora nas técnicas de avaliação; ou (e) houver mudanças nas condições de mercado.

A entidade deve selecionar informações que sejam consistentes com as características do ativo ou passivo, as quais seriam levadas em conta por participantes do mercado. Em alguns casos, essas características resultam na aplicação de ajuste, tal como prêmio ou desconto, que também deverão ser consistentes para serem considerados no cálculo do valor justo.

As abordagens de *fair value* podem ser resumidas a seguir:

Tabela 2 – Abordagens do *fair value*

Abordagem de custo	Abordagem de mercado	Abordagem de receita
"Mark-to-cost"	*"Mark-to-market"*	*"Mark-to-model"*
• Método de custo de substituição/reposição • Método de custo de produção	• Precificação de mercado baseada em transações recentes • Outros (métodos variados)	• Avaliação por fluxo de caixa descontado • Avaliação relativa ou por múltiplos • Outros (métodos variados)

Fonte: Adaptada de PwC, 2015, p. 70.

2.7.2.1 Abordagem de mercado (*market approach*)

A abordagem de mercado é normalmente considerada como a principal técnica de avaliação para determinação do valor justo e terá preferência sobre as demais sempre que for possível observar informações no mercado para instrumentos idênticos ou comparáveis.

De acordo com o CPC 46, item B6:

> Técnicas de avaliação consistentes com a abordagem de mercado frequentemente utilizam múltiplos de mercado obtidos a partir de um conjunto de elementos de comparação. Os múltiplos devem estar em faixas, com um múltiplo diferente para cada elemento de comparação. A escolha do múltiplo apropriado dentro da faixa exige julgamento, considerando-se fatores qualitativos e quantitativos específicos da mensuração.

Adicionalmente, no item B7 exemplifica que:

> Técnicas de avaliação consistentes com a abordagem de mercado incluem a precificação por matriz. Precificação por matriz é uma técnica matemática utilizada principalmente para avaliar alguns tipos de instrumentos financeiros, tais como títulos de dívida, sem se basear exclusivamente em preços cotados para os títulos específicos, mas, sim, baseando-se na relação dos títulos com outros títulos cotados de referência.

A abordagem de mercado está geralmente associada ao setor imobiliário quando transações e preços comparáveis estão disponíveis, e podem também ser utilizados para mensurar um negócio ou elementos do seu patrimônio. A abordagem de mercado pode ser utilizada como uma abordagem secundária para avaliar e sustentar as conclusões obtidas em uma abordagem de receita.

A abordagem de mercado tende a ser mais utilizada como uma técnica de avaliação primária para ativos e passivos quando são observáveis dados de instrumentos idênticos ou comparáveis. Utilizam-se os preços e outras informações relevantes geradas por operações de mercado que envolvam ativos ou passivos idênticos ou similares (PwC, 2015). A abordagem do mercado pode igualmente ser usada como uma abordagem de avaliação secundária realizada para apoiar as conclusões resultantes da abordagem de receita (EY, 2015).

2.7.2.2 Abordagem de custo (*cost approach*)

A abordagem de custo parte da premissa de que o *fair value* não excede o custo que um participante de mercado teria para adquirir ou construir um ativo de utilidade comparável, ajustado por obsolescência.

Conforme o Pronunciamento Técniuco CPC 46, obsolescência nesse caso compreende deterioração física, obsolescência funcional (tecnológica) e obsolescência econômica (externa), sendo mais ampla que a depreciação para fins das demonstrações contábeis ou para fins tributários.

Ou seja, a abordagem de custo reflete o valor que seria necessário atualmente para substituir a capacidade de serviço de ativo, normalmente referido como custo de substituição ou reposição atual. Do ponto de vista do vendedor, isso faz sentido, uma vez que o comprador não pagaria mais por um ativo do que o valor pelo qual poderia substituir a sua capacidade de serviço.

A abordagem de custo é normalmente utilizada em casos em que os ativos podem ser facilmente substituídos, como é o caso de ativos imobilizados. Em muitos casos, o método de custo de substituição ou reposição atual é utilizado para mensurar o valor justo de ativos tangíveis que sejam utilizados em combinação com outros ativos e passivos. Presume que o *fair value* de um ativo não excederia o custo que um participante do mercado incorreria para adquirir outro ativo de utilidade e obsolescência comparáveis ao que está sendo mensurado de forma a substituí-lo (CPC, 2012). A análise da obsolescência do ativo mensurado a valor justo deve compreender não só à deterioração física, como também à deterioração funcional e econômica. Usualmente esse método é utilizado para avaliar ativos tangíveis que podem ser facilmente substituídos, tais como imóveis, instalações e equipamentos.

2.7.2.3 Abordagem de receita (*income approach*)

A abordagem de receita utiliza o método de fluxo de caixa descontado (*discounted cash flow* ou DFC), que converte valores futuros em um valor único atual. Quando a abordagem de receita é utilizada, a mensuração do valor justo reflete as expectativas de mercado atuais em relação a esses valores futuros.

O fluxo de caixa descontado requer: (a) estimativa de fluxo de caixa futuro por um determinado período de projeção; (b) estimativa de um valor final (com ou sem perpetuidade), se aplicável; e (c) desconto dessas quantias a valor presente a uma taxa de retorno que leve em consideração o risco associado e o valor do dinheiro no tempo.

A abordagem por receita é geralmente utilizada para mensurar o valor de passivos, ativos intangíveis, negócios e instrumentos financeiros quando não negociados em mercado ativo (PwC, 2015). A abordagem de receita inclui as seguintes técnicas de avaliação (CPC, 2012, B11):

> (a) técnicas de valor presente;
>
> (b) modelos de precificação de opções, como a fórmula de Black-Scholes-Merton ou modelo binomial (ou seja, modelo de árvore), que incorporem técnicas de valor presente e reflitam tanto o valor temporal quanto o valor intrínseco da opção; e
>
> (c) o método de ganhos excedentes em múltiplos períodos, que é utilizado para mensurar o valor justo de alguns ativos intangíveis.

A técnica de valor presente trata-se de uma ferramenta utilizada para relacionar valores futuros a um valor presente utilizando uma taxa de desconto que depende de fatos e circunstâncias específicos e da disponibilidade de dados suficientes. As técnicas de valor presente diferem na forma em que os diferentes elementos são capturados, atribuindo-se técnicas distintas para cada tipo de elemento que se pretende capturar, como a técnica de ajuste da taxa de desconto e técnica de valor presente esperado.

Importante ressaltar que a mensuração do valor justo utilizando técnicas de valor presente é feita sob condições de incerteza, uma vez que os fluxos de caixa utilizados são estimados e os valores não conhecidos. Nesses casos, os participantes do mercado geralmente buscam compensação por suportar a incerteza inerente ao fluxo de caixa, devendo ser incluído esse prêmio de risco na mensuração

A técnica de valor presente é utilizada para relacionar valores futuros a um valor presente utilizando uma taxa de desconto, assim, a norma contábil determina que se considere os seguintes pontos de vista dos participantes do mercado na data de mensuração:

> (a) uma estimativa dos fluxos de caixa futuros para o ativo ou passivo que está sendo mensurado;
>
> (b) expectativas sobre possíveis variações no valor e época dos fluxos de caixa que representem a incerteza inerente aos fluxos de caixa;
>
> (c) o valor do dinheiro no tempo, representado pela taxa sobre ativos monetários livres de risco com datas de vencimento ou prazos que coincidem com o período coberto pelos fluxos de caixa e que não apresentam incerteza em relação à época ou risco de inadimplência (default) para o titular (ou seja, taxa de juros livre de risco);
>
> (d) o preço para suportar a incerteza inerente aos fluxos de caixa (ou seja, prêmio de risco);
>
> (e) outros fatores que os participantes do mercado levariam em consideração nas circunstâncias;
>
> (f) para um passivo, o risco de descumprimento relativo a esse passivo, incluindo o risco de crédito da própria entidade (ou seja, devedor).

As técnicas de valor presente utilizadas para mensurar o valor justo são regidas por princípios gerais previstos pelas normas internacionais de contabilidade, recepcionadas no Pronunciamento Técnico CPC 46, que determinam que os fluxos de caixa, e taxas de desconto devem refletir premissas que os participantes do mercado utilizariam ao precificar o ativo ou passivo, considerando somente os fatores atribuíveis a esses. Determinam, ainda, que as taxas de desconto devem refletir premissas que sejam consistentes com aquelas inerentes aos fluxos de caixa para evitar a contagem dupla ou omissão dos efeitos dos fatores de risco e, por fim, determinam que fatores de risco e taxas de desconto devem ser consistentes com os fatores internos e com os fatores econômicos subjacentes da moeda na qual os fluxos de caixa são denominados.

2.7.2.4 Aplicação de técnicas de avaliação

A escolha da técnica de avaliação mais apropriada para as circunstâncias e para as quais haja dados suficientes disponíveis para mensurar o valor justo, devem maximizar o uso de dados observáveis relevantes e minimizando o uso de dados não observáveis (CPC, 2012).

Em alguns casos, uma única técnica de avaliação pode fornecer a melhor indicação do valor justo, por exemplo, o uso da abordagem de mercado na valorização de um título mobiliário. No entanto, em outras circunstâncias, várias técnicas de avaliação podem ser apropriadas; nesse

caso, a entidade deve avaliar cuidadosamente a razoabilidade dos resultados obtidos com cada uma das técnicas de modo a escolher aquele que melhor represente o valor justo ante às circunstâncias de avaliação (PwC, 2015).

As normas contábeis determinam que nos casos em que o valor justo no reconhecimento inicial seja o preço da transação, a aplicação de técnica de avaliação que utilizar dados não observáveis em períodos subsequentes deve ser calibrada de modo que, no reconhecimento inicial, o resultado da técnica de avaliação seja igual ao preço da transação.

Esse é um exemplo de uma das formas para se garantir a validade da metodologia empregada para o cálculo do valor justo.

Sobre isso, o Pronunciamento Técnico CPC 46 esclarece que:

> A calibração assegura que a técnica de avaliação reflita as condições atuais de mercado e ajuda a entidade a determinar se é necessário um ajuste à técnica de avaliação (por exemplo, pode haver uma característica do ativo ou passivo que não seja capturada pela técnica de avaliação). Após o reconhecimento inicial, ao mensurar o valor justo utilizando uma técnica ou técnicas de avaliação que utilizem dados não observáveis, a entidade deve assegurar que essas técnicas de avaliação reflitam dados de mercado observáveis (por exemplo, o preço de um ativo ou passivo similar) na data de mensuração.

Uma vez identificada a técnica de avaliação mais apropriada, sua alteração somente será justificada caso ocorram mudanças nos fatos e circunstâncias que embasaram a mensuração, no surgimento de novos mercados e novas informações, ou quando as informações anteriormente utilizadas não estão mais disponíveis. Portanto, e escolha da técnica de avaliação deve ser realizada de forma consciente de modo que resulte na melhor representação o valor justo (PwC, 2015).

2.7.3 Hierarquia do *fair value*

Os pronunciamentos que tratam do valor justo estipulam uma classificação em três níveis distintos de hierarquia, que têm por objetivo estabelecer um padrão para oferecer maior transparência e comparabilidade nas mensurações, de modo a assegurar a qualidade e a consistência da informação em razão do seu grau de subjetividade quando da definição da real situação econômica da entidade a ser reportada.

Os procedimentos para definição da hierarquia do valor justo foram estabelecidos tanto pelo IASB (IFRS 13.73) quanto pelo FASB (ASC 820-10-35-37). No Brasil, as regras de hierarquia foram recepcionadas pelo Pronunciamento CPC 46 (revisão 6) a partir do parágrafo 72.

Essa hierarquia está segmentada em ordem de preferência que, a depender do grau de confiabilidade da forma informação adquirida (*input*), será classificada como: de maior grau (Nível 1) e de grau intermediário (Nível 2) para informações observáveis no mercado ativo que sejam idênticas ou semelhantes; e de menor grau (Nível 3) para informações não observáveis baseadas em premissas adotadas pela entidade. Nesse caso, a hierarquia do *fair value* dá maior prioridade a preços cotados, em mercados ativos, para ativos e passivos idênticos (IASB, 2009).

Ao se estabelecer essa segmentação, torna-se mais evidente ao destinatário final da informação o quão precisa foi a mensuração para determinação do valor justo, impondo-se condições adicionais para informações de baixo nível a fim de assegurar a sua solidez e fidedignidade.

Classificações por hierarquia permitem, por exemplo, que usuários das demonstrações financeiras avaliem o grau de subjetividade relativa dos métodos e critérios adotados pela entidade, o que permite identificar a necessidade de um maior *disclosure* e facilita na definição dos riscos envolvidos quando do estabelecimento dos procedimentos de auditoria.

Todos os normativos citados são uníssonos ao definir a forma como as informações utilizadas para mensurar o valor justo de um ativo ou de um passivo devem ser associadas nos três níveis de hierarquia de valor justo. O texto dos regramentos ainda prevê casos em que as informações podem ser classificadas em diferentes níveis da hierarquia de valor justo, conforme item 73 do CPC:

> Nesses casos, a mensuração do valor justo é classificada integralmente no mesmo nível da hierarquia de valor justo que a informação de nível mais baixo que for significativa para a mensuração como um todo. Avaliar a importância de uma informação específica para a mensuração como um todo requer julgamento, levando-se em conta fatores específicos do ativo ou passivo. Ajustes para chegar a mensurações baseadas no valor justo, tais como os custos para vender ao mensurar o valor justo menos os custos para vender, não devem ser levados em conta ao determinar o nível da hierarquia de valor justo no qual a mensuração do valor justo seja classificada.

Conforme se verifica, os próprios padrões contábeis já ressaltam que a identificação do critério relevante que irá definir a hierarquia adequada do valor justo tem caráter essencialmente subjetivo e carece de julgamento pela entidade com base nas características intrínsecas do ativo ou passivo que se avalia.

Para o CPC, a disponibilidade de informações relevantes e sua relativa subjetividade podem afetar a escolha de técnicas de avaliação apropriadas, contudo ressalta que a hierarquia de valor

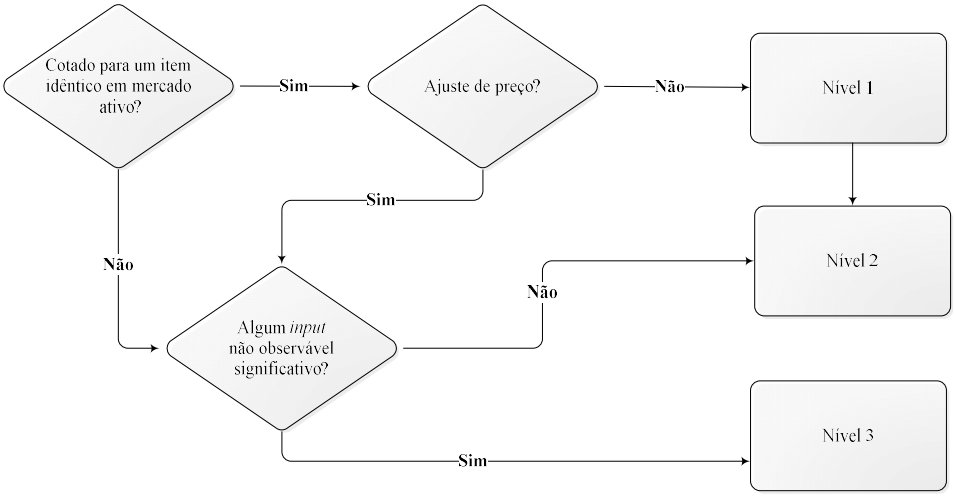
justo tem como base apenas as informações, ou *inputs*, que basearam a técnica de avaliação utilizada para mensurar o valor justo e não as técnicas de avaliação por si.

Para tanto, a entidade deverá identificar quais *input* serão mais relevantes para a determinação do valor justo, sendo o *input* de mais baixo nível o utilizado para definição da hierarquia do valor justo como um todo.

Assim, se um *input* de dado observável exige um ajuste que utiliza um *input* de dado não observável, caso a entidade verifique que esse ajuste resulta na mensuração de um valor justo significativamente mais alto ou mais baixo, a mensuração resultante seria classificada no Nível 3 da hierarquia de valor justo e não em níveis superiores.

Dessa forma, a categorização das mensurações do valor justo em hierarquias pode ser sumarizado conforme o diagrama a seguir:

Figura 4 – Fluxo determinação do *fair value*



Fonte: KPMG, 2013, p. 46.

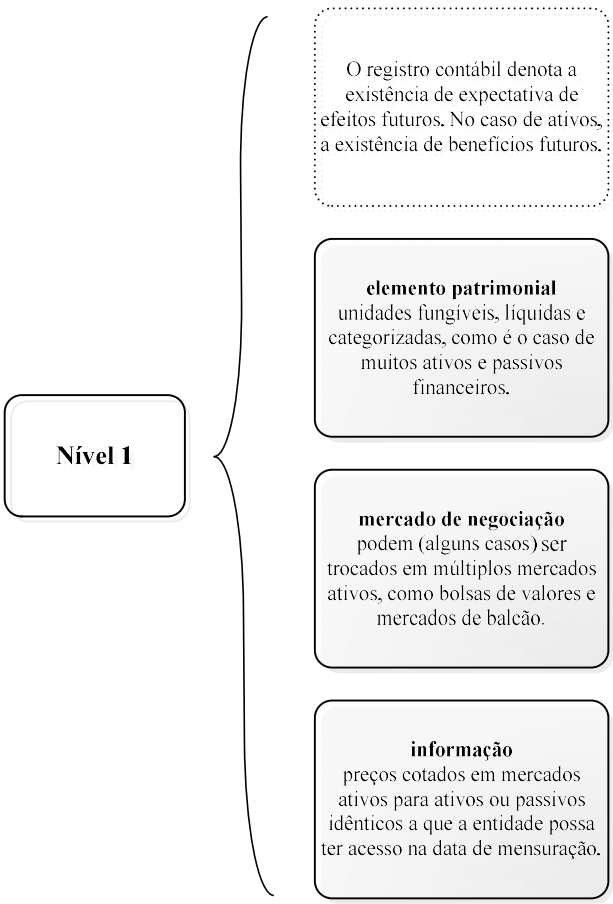
Importante ressaltar que ao se distinguir informações que são observáveis no mercado (preponderantemente objetivas) daquelas que não são observáveis (preponderantemente subjetivas), a hierarquia permite indicar a subjetividade relativa da mensuração do valor justo, sendo a necessidade de *disclosure* inversamente proporcional ao grau de objetividade, ou nível, que essas informações apresentam.

2.7.3.1 Informações de Nível 1

Os padrões contábeis internacionais recepcionados pelo Pronunciamento CPC 46 determinam que informações de Nível 1 "são preços cotados em mercados ativos para ativos ou passivos idênticos a que a entidade possa ter acesso na data de mensuração". Por se tratar de um critério essencialmente objetivo, não haverá necessidade de se realizar ajustes na mensuração do valor justo por oferecer evidência mais confiável e facilmente comparável, sendo estabelecido um preço único para toda a unidade de contabilização (*unit account*).

A informação de Nível 1 está, consequentemente, em linha com o valor de mercado e está vinculada à abordagem de mercado como técnica de avaliação. Logo, essa informação está normalmente associada a unidades fungíveis, líquidas e categorizadas, como é o caso de muitos ativos e passivos financeiros, alguns dos quais podem ser trocados em múltiplos mercados ativos como bolsas de valores e mercados de balcão.

Figura 5 – Informações de Nível 1



Fonte: Elaborada pelo autor

Para classificar uma informação como Nível 1, há dois requisitos que deverão ser atendidos (IASB, 2009):

> (a) estabelecer o mercado principal ou, na ausência de um mercado principal, o mercado mais vantajoso para o ativo ou passivo; e
>
> (b) determinar se a entidade pode realizar uma transação com o ativo ou passivo pelo preço nesse mercado na data de mensuração.

A determinação do mercado principal de uma entidade é feito com base na própria perspectiva da entidade, devendo ser analisada a pertinência da informação publicamente disponível. Como exemplo, caso a entidade faça parte de um segmento específico de indústria, mas não transacione determinada operação que seja relevante para aquele segmento a ponto de afetar a sua comparabilidade, não bastará a entidade utilizar informações ou preços praticados por aquele mercado.

O CPC define mercado principal como sendo o com o maior volume e nível de atividade para o ativo ou passivo. Ele também define que os participantes do mercado são compradores e vendedores que independam um do outro (conforme conceito de parte relacionada do Pronunciamento CPC 05) sejam conhecedores do ativo ou passivo e que tenham interesse e sejam livremente capazes de realizar transações com esse.

Se um preço de um determinado ativo ou passivo não for disponível no mercado principal, então a técnica de avaliação irá depender de outros *inputs* do mesmo mercado ou de mercados semelhantes para estabelecer o valor justo (*fair value*). A disponibilidade de preços em mercados semelhantes, embora não seja mais uma informação de Nível 1, pode resultar em uma técnica de avaliação mais acurada, caso se verifique que abordagem de mercado para o mercado semelhante consiga produzir uma evidência mais objetiva do que a utilização de uma abordagem por receita ou custo.

Por sua vez, entidade poderá oferecer maior subjetividade na mensuração de informação de Nível 1 apenas em algumas hipóteses de exceção descritas na norma, quais sejam:

> (a) quando a entidade detiver grande número de ativos ou passivos similares que forem mensurados a *fair value*, e o preço cotado em mercado ativo estiver disponível, mas não prontamente acessível para cada um desses ativos ou passivos individualmente;
>
> (b) como no caso de eventos significativos ocorrerem após o fechamento de mercado, mas antes da data de mensuração; e

> (c) ao mensurar o *fair value* de um passivo ou de instrumento patrimonial próprio da entidade, utilizando o preço cotado para o item idêntico negociado como um ativo sem que nenhum ajuste no preço cotado seja necessário.

Exemplo de transação Nível 1 – Mercado Principal – adaptado do *Basis for Conclusion* (IASB, 2009)

Um ativo é vendido em dois diferentes mercados ativos a preços diferentes. Uma entidade realiza uma transação nesses dois mercados e pode acessar aos preços do ativo em uma data específica.

No mercado A, o preço que pode ser recebido pelo ativo é de R$ 26 (custos de transação de R$ 3 e custos de transporte R$ 2 – valor líquido R$ 21).

No mercado B, o preço desse ativo seria de R$ 25 (custos de transação de R$ 1 e custos de transporte R$ 2 – valor líquido R$ 22).

Se o mercado A for o principal mercado do ativo (ou seja, o mercado com maior volume e nível de atividade para o ativo), o valor justo do ativo seria mensurado utilizando o preço que seria recebido nesse mercado, depois de ter em conta os custos de transporte (R$ 24).

Se nenhum mercado for o principal mercado para o ativo, o valor justo do ativo seria mensurado usando o preço na mercado vantajoso. O mercado mais vantajoso é o mercado que maximiza o valor que seria recebido para vender o ativo, após levar em consideração os custos de transação e de transporte (ou seja, o montante líquido que seria recebido nos respectivos mercados).

Como a entidade maximizaria o valor líquido que seria recebido pelo ativo no mercado B (R$ 22), o valor justo do ativo seria medido usando o preço nesse mercado (R$ 25), menos custos de transporte (R$ 2), resultando em uma mensuração do valor justo de R$ 23.

2.7.3.2 Informações de Nível 2

Assim como as informações de Nível 1, as informações de Nível 2 também são observáveis, seja direta ou indiretamente, por meio de confirmação com dados de mercado, enquadrando-se nas hipóteses em que a classificação de Nível 1 não seja aplicável.

Os ajustes em informações de Nível 2 variam dependendo de fatores específicos do ativo ou passivo. Tais fatores incluem:

(a) a condição ou localização do ativo;
(b) em que medida as informações estão relacionadas a itens que são comparáveis ao ativo ou passivo; e
(c) o volume ou nível de atividade nos mercados em que as informações são observadas.

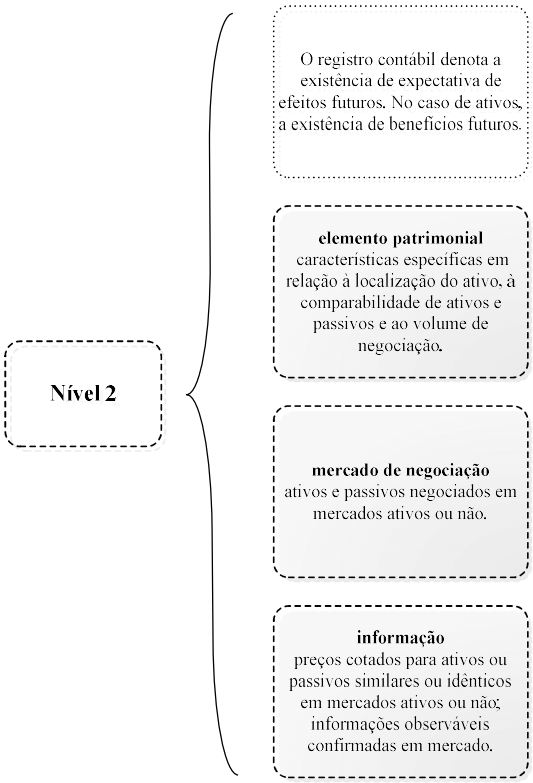
Informações de Nível 2 incluem:

(a) preços cotados para ativos ou passivos similares em mercados ativos;
(b) preços cotados para ativos ou passivos idênticos ou similares em mercados que não sejam ativos;
(c) informações, exceto preços cotados, que sejam observáveis para o ativo ou passivo, como, por exemplo: (i) taxas de juros e curvas de rendimento observáveis em intervalos comumente cotados; (ii) volatilidades implícitas; e (iii) *spreads* de crédito;
(d) informações corroboradas pelo mercado.

Se o ativo ou o passivo tiver prazo determinado (contratual), a informação de Nível 2 deve ser observável substancialmente pelo prazo integral do ativo ou passivo. Caso o *input* de Nível 2 seja ajustado de modo significativo para a mensuração do *fair value* como um todo, a sua hierarquia pode acabar rebaixada para o Nível 3, principalmente se esse ajuste decorrer de dados não observáveis.

Para os *inputs* que são indiretamente observáveis, esses são confirmados com as informações de mercados observáveis por meio de correlação ou outros modelos estatísticos. A correlação é um modelo estatístico que indica a força e a direção do relacionamento linear entre duas variáveis. Essencialmente, para que uma informação seja considerada de Nível 2 por meio da correlação, é necessário, por exemplo, que a correlação entre a informação (*input*) e a informação relevante de mercado observável seja considerada elevada (KPMG, 2013, p. 50). A entidade pode aplicar considerações estatísticas semelhantes para outros métodos, levando em consideração o grau de confiança e o volume dos dados utilizados para assegurar uma hierarquia de Nível 2.

Figura 6 - Informações de Nível 2



Fonte: Elaborada pelo autor

Ocorre que tanto o IASB quando o FASB não se posicionaram expressamente acerca da forma de aplicação desses modelos estatísticos, no entanto é cediço que a simples adoção de um modelo estatístico não necessariamente irá implicar uma hirarquia de Nível 2.

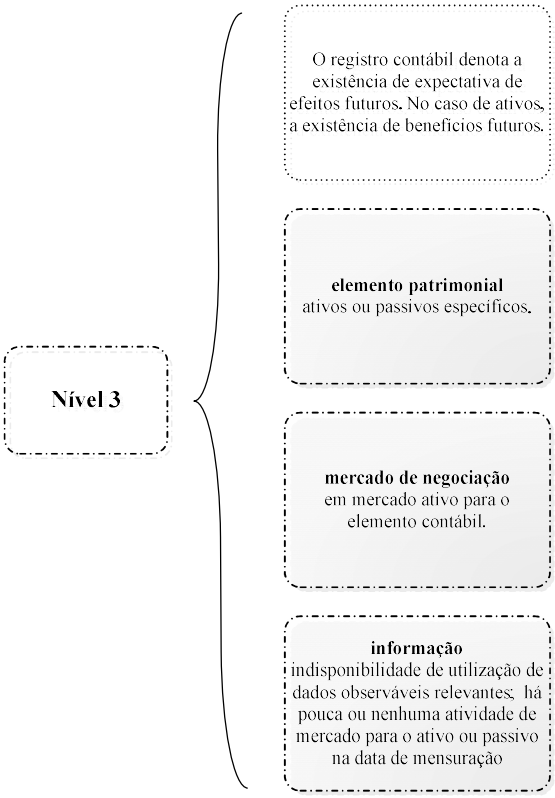
Na prática, identificar o paradigma (objeto de comparação) de mercado mais apropriado é o principal elemento para definir uma informação de Nível 2 e isso requer julgamento pela entidade tanto no aspecto qualitativo quanto quantitativo, lembrando que considerações qualitativas podem ser diferentes a depender do tipo de informação que está sendo analisada ou do tipo de instrumento que está sendo mensurado.

2.7.3.3 Informações de Nível 3

No fim da hierarquia reside as informações de Nível 3, que consistem em dados não observáveis para o ativo ou passivo que será objeto de mensuração a *fair value*. A utilização desses dados reside na impossibilidade ou indisponibilidade de utilização de dados observáveis relevantes, admitindo assim situações em que há pouca ou nenhuma atividade de mercado para o ativo ou passivo na data de mensuração.

Há diversas ocasiões em que é permitido o uso de mensurações a *fair value*, independemente do grau de atividade de mercado para o ativo ou passivo na data da mensuração. Assim, tanto IASB quanto o FASB permitem o uso de informações não observáveis em situações em que as informações observáveis não estão disponíveis. Para esses casos, admitiu-se que a melhor informação disponível para identificação *inputs* não observáveis seriam os próprios dados da entidade.

Figura 7 - Informações de Nível 3



Fonte: Elaborada pelo autor

No entanto, os normativos são claros no sentido de afirmar que, enquanto a entidade pode fazer uso de seus próprios dados, esses deverão ser ajustados se for comprovado que outros participantes do mercado utilizam diferentes premissas, ou se os dados utilizados se referem a fatores específicos apenas para aquela entidade.

O CPC ainda trás algumas outras orientações sobre a utilização de dados não observáveis:

> 89. A entidade deve desenvolver dados não observáveis utilizando as melhores informações disponíveis nas circunstâncias, que podem incluir dados próprios da entidade. Ao desenvolver dados não observáveis, a entidade pode começar com seus próprios dados, mas deve ajustar esses dados se informações razoavelmente disponíveis indicarem que outros participantes do

> mercado utilizariam dados diferentes ou se houver algo específico para a entidade que não estiver disponível para outros participantes do mercado (por exemplo, uma sinergia específica da entidade). A entidade não precisa empreender esforços exaustivos para obter informações sobre premissas de participantes do mercado. Contudo, a entidade deve levar em conta todas as informações sobre premissas de participantes do mercado que estiverem razoavelmente disponíveis. Dados não observáveis desenvolvidos da forma descrita acima são considerados premissas de participantes do mercado e atingem o objetivo de mensuração do valor justo.

Destaca-se aqui que o objetivo da mensuração a *fair value* permanece o mesmo, qual seja, um preço de saída na data de mensuração do ponto de vista de um participante do mercado que detenha o ativo ou passivo. Como já exposto, dados não observáveis, que reflitam as premissas de outros participantes do mercado, também irão incluir premissas sobre risco. Premissas sobre risco incluem o risco inerente a uma técnica de avaliação específica utilizada para mensurar o *fair value* e o risco inerente às informações utilizadas na técnica de avaliação.

Uma mensuração que não incluísse um ajuste para refletir o risco não representaria uma mensuração do valor justo se restasse evidenciado que outros participantes do mesmo mercado considerassem tal ajuste em suas mensurações.

2.7.4 Mensurações afetadas pela introdução do *fair value*

A mensuração pelo *fair value* é aplicável às situações expressamente requeridas ou autorizadas pelos pronunciamentos contábeis, os quais também tratam das questões relativas à divulgação das informações das empresas. Assim, diversos pronunciamentos e normas internacionais que mencionam sobre a utilização do valor justo, são afetados, portanto, pelas disposições do IFRS 13 e do Pronunciamento Técnico CPC 46, conforme demonstrado de forma esquematizada na tabela abaixo:

Tabela 3 – Mensurações afetadas pelo *fair value*

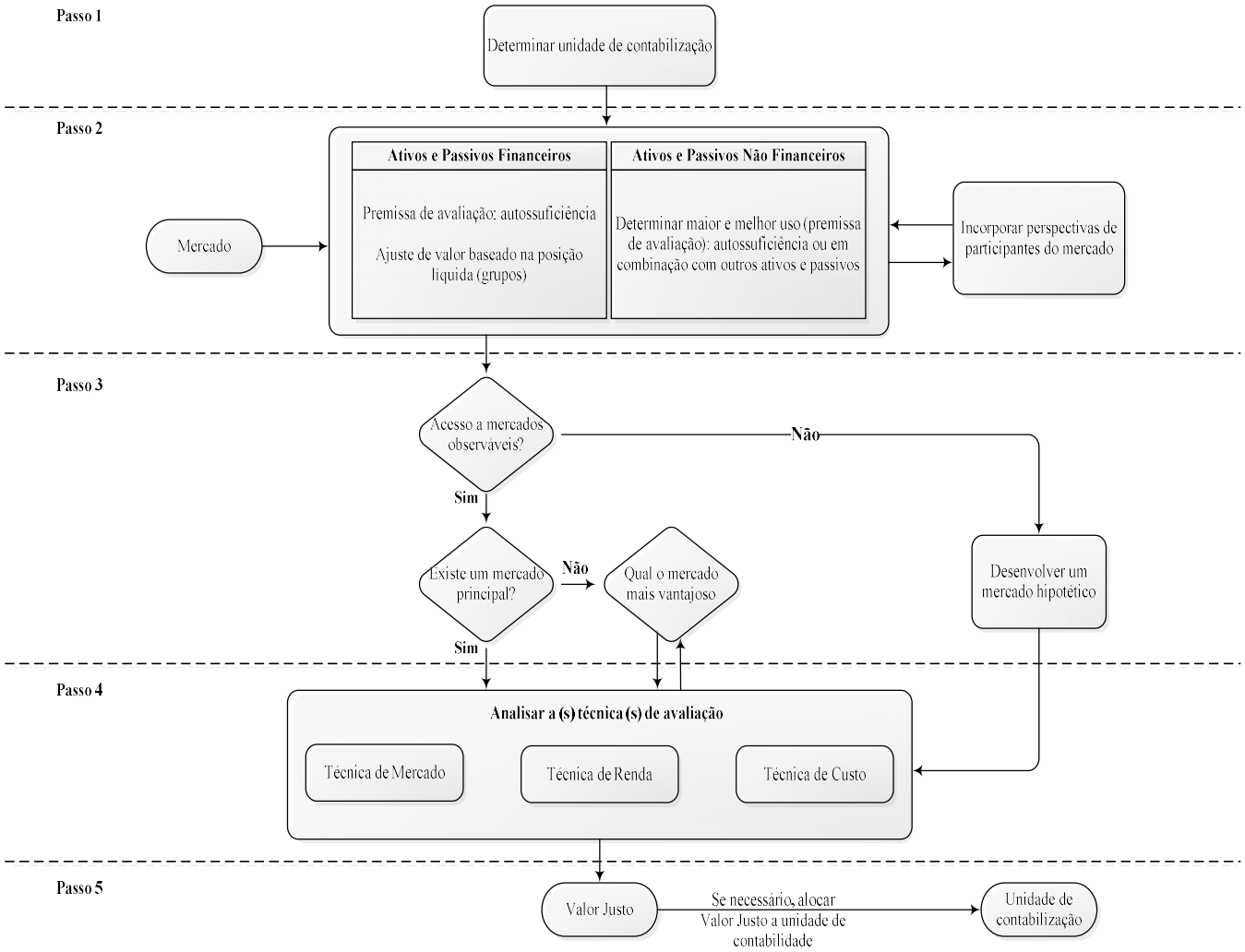
Combinação de negócios – ativos adquiridos e passivos assumidos (IFRS 3 / CPC 15)	Benefícios a empregados – obrigações posteriores (IAS 19 / CPC 33)	Ativo intangível – modelo de reavaliação (IAS 38 / CPC 04)
Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração – direitos e obrigações passíveis de ajustar a valor justo (IAS 39 / CPC 38)	Investimento em coligada, controlada e em empreendimento controlado em conjunto – realizado por fundo mútuo e assemelhados (IAS 28 / CPC 18)	Ativo imobilizado – modelo de reavaliação e troca de ativos (IAS 16 / CPC 27)

Ativo não circulante mantido para venda venda e operação descontinuada (IFRS 5 / CPC 31)	Combinação de negócios – considerações contingentes (IFRS 3 / CPC 25)	Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração – derivativos (IAS 39 / CPC 29)
Combinação de negócios – participação de não controlador numa investida (IFRS 3 / CPC 15)	Instrumentos financeiros: apresentação – instrumentos financeiros híbridos (IAS 32 / CPC 39)	Propriedade para investimento (IAS 40 / CPC 28)
Instrumentos financeiros (IFRS 9, IAS 39 / CPC 38)	Ativo biológico e produto agrícola (IAS 41 / CPC 29)	Redução a valor recuperável de ativos – ativos não financeiros (IAS 36 / CPC 01)
Receitas (IAS 18 / CPC 30)	Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração – contratos de garantia financeira (IAS 39 / CPC 29)	Combinação de negócios – passivos de garantia (IFRS 3 / CPC 15)
Combinação de negócios – goodwill (IFRS 3 / CPC 15)	Estoques – estoque de comerciantes de *commodities* (IAS 2 / CPC 16)	Recebimento em transferência de ativos de clientes (IFRIC 18 / ICPC 11)
Distribuição de lucros *in natura* (IFRIC 17 / ICPC 07)	Demonstrações consolidadas – investimentos em subsidiárias por entidades investidoras (IFRS 10 / CPC 36)	Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração – Investimentos em dívida e capital (IAS 39 / CPC 38)

Fonte: Adaptada de PwC, 2015.

O IFRS 13 estabeleceu em uma única norma a estrutura para mensuração do valor justo, divulgando também um fluxograma decisório sobre o assunto. De acordo com ele, a entidade que divulgará informações deverá aplicar a abordagem estruturada para determinar todas as mensurações de *fair value* que estiverem dentro do escopo da norma. Elementos-chave dessa abordagem são descritos conforme os passos e fluxograma na figura abaixo:

Figura 8 - Fair value: fluxograma



Fonte: Adaptada de PwC, 2015.

Conforme o diagrama acima (PwC, 2015), com a finalidade de determinar a unidade de contabilização, primeiramente a emtidade deve definir a unidade de contabilização (*unit of account*) a ser ajustada a valor justo. A unidade de contabilização é o nível no qual um ativo ou passivo é agregado ou desagregado para fins de reconhecimento (*e.g.*, a unidade de contabilização para um derivativo é o contrato, enquanto que para o *goodwill* é a unidade geradora de caixa na qual ele está alocado).

Após a determinação da unidade de contabilização, a entidade deve determinar a premissa de avaliação baseada na natureza do ativo ou passivo a ser mensurado. Em relação aos ativos não financeiros, a determinação do valor justo desse tipo de ativo deve basear-se no seu uso por participantes de mercado, baseado na sua capacidade de gerar benefícios econômicos, já em

relação aos ativos financeiros, eles devem ser avaliados a valor justo de maneira autônoma e de acordo com as orientações de pronunciamentos específicos. Passivos financeiros ou não financeiros devem basear-se em sua potencial transferência para um participante do mercado na data em que se pretende ajustá-lo a valor justo. Uma vez que a entidade tenha considerado os mercados em potencial, participantes do mercado e a premissa de avaliação, deve identificar mercados observáveis, ou seja, mercados que podem fornecer dados com independência. Se esse for o caso, deve-se analisar se existe um mercado principal para o ativo ou passivo.

O mercado principal é aquele em que o ativo ou passivo tem o maior volume ou nível de atividade. Havendo um mercado principal, o preço nele praticado deve ser levado em conta, mesmo que em outro mercado em potencial o preço praticado seja mais vantajoso. No caso de não haver um mercado principal, a entidade deve considerar o mercado observável mais vantajoso, ou seja, onde o melhor preço pode ser negociado pela venda do ativo ou transferência do passivo.

Por fim, na hipótese de não existirem mercados observáveis para o ativo ou passivo a ser ajustado ou o mercado não estiver ativo, a entidade deve tomar por base um mercado hipotético desenvolvido em cima das mesmas premissas dos mercados participantes. Existem três técnicas de avaliação: (a) técnica de mercado, (b) técnica de renda e (c) técnica de custo. As regras requerem que a entidade considere e aplique cada técnica de avaliação apropriada às circunstâncias e para qual puderem ser obtidos preços praticados sem que seja necessário incorrer em custo ou esforço adicional. O resultado da determinação do mercado e da aplicação da técnica de avaliação será a mensuração do valor justo.

Os conceitos trazidos nessa parte do estudo, presentes nos pronunciamentos específicos sobre *fair value,* demonstram diversos aspectos de julgamento e subjetividade constantes na determinação dessa forma de mensuração, abaixo estão listados alguns desses aspectos que foram mencionados acima:

- Existência de mercados imperfeitos e incompletos, que pode prejudicar a comparabilidade dependendo da jurisdição em que o mercado está inserido;
- Mercado principal ou o mais vantajoso para um mesmo ativo pode sofrer variações (*e.g.*, negociado em diferentes regiões) e, consequentemente, reduzir a objetividade na mensuração;

- Utilização de um mercado hipotético na ausência de um mercado ativo, que pode ser determinado por meio de premissas, trazendo certo nível de subjetividade;
- Determinação da *unit of accounting*, uma vez que a composição da unidade de contabilização pode variar para fins de liquidação;
- Volatilidade na diferença de preços de compra e venda, no caso de títulos e *commodities* e utilização do *mid-market* como expediente prático, já que a média tende a não representar o efetivo preço de saída;
- No caso de ativo não-financeiros, determinar o melhor uso possível para esse ativo; esse melhor uso trata-se de um julgamento que envolve aspectos subjetivos;
- Utilização de múltiplas técnicas de avaliação, que podem variar;
- Relação de títulos a serem utilizados como referência nas precificações por matriz (*market approach*), que dependem de seleção baseada em critérios previamente determinados;
- Escolha dos múltiplos (*market approach*), cuja seleção pode envolver premissas determinadas com determinado nível de subjetividade;
- Estimativa dos fluxos de caixa futuros, que depende da disponibilidade de dados e das condições de incerteza;
- Classificação de acordo com as hierarquias e determinação de *inputs* para determinadas técnicas de valorização, que envolvem julgamento.

Nota-se a diversidade de elementos que estão sujeitos a julgamento e que podem, de certa forma, ocasionar diferenças em relação à mensuração, o que tende a aumentar a presença de assimetria informacional entre as partes supostamente envolvidas na negociação do ativo, que, por sua vez, reduz o nível de liquidez, deixando o ambiente de negociação menos certo.

Antes de abordar a disponibilidade econômica do *fair value*, vale tratar da recepção do IFRS para fins fiscais em alguns países da Europa de modo a contribuir para fundamentação o posionamento final desse estudo.

2.8 Contabilidade financeira e fiscal na União Europeia

A processo de conversão contábil para o padrão IFRS acarretou uma série de discussões em relação ao seu efeito na tributação. Muito embora a Contabilidade tenha agregado valor à demonstração contábil ao capturar de maneira mais eficaz aspectos econômicos, a apropriação

contábil da mensuração baseada no valor justo acaba tornando-se subjetiva. Isso acarreta dificuldades para que o Direito interprete essa realidade de modo a torná-la passível, por exemplo, de incidência tributária.

A Resolução 774 do Conselho Federal de Contabilidade dispõe que "a aplicação da Contabilidade a uma Entidade particularizada busca prover os usuários com informações sobre aspectos de natureza econômica, financeira e física do Patrimônio da Entidade". A evolução da Contabilidade tem por objetivo, em termos pragmáticos, fornecer informações cada vez mais acuradas e eficazes aos seus usuários, essas mudanças acarretam dificuldade para os operadores do Direito, como no caso da introdução do conceito de *fair value*.

Entretanto, analisando o contexto histórico internacional, é possível observar que os objetivos da contabilidade financeira e fiscal nem sempre apresentaram diferenças substanciais, tanto é que em alguns Estados-membros da União Europeia, por exemplo, havia semelhanças, conforme estudo realizado por Gielen e Hegarty (2007, p. 9-25), que propõem a divisão dos sistemas existentes na União Europeia em quatro abordagens conceituais simplificadas, conforme o grau de aproximação[33]:

1) ***forte relacionamento direto*** (extremamente raro na prática) – Numa primeira abordagem, o lucro tributável é determinado por referência ao lucro contábil, sem qualquer ajuste. Poucos países utilizam esta abordagem, uma vez que deixa pouco espaço para considerações de política pública (por exemplo, existem argumentos para não permitir a dedução de multas e penalidades a partir de um ponto de vista fiscal).

2) ***relação forte e frequente*** *(ex-União Soviética)* – De acordo com a segunda abordagem, os balanços devem ser elaborados em conformidade com as normas de contabilidade financeira e com os requisitos de contabilidade fiscal. Consequentemente, uma empresa não pode registrar uma entrada contábil em suas contas se entrar em conflito com uma exigência da contabilidade fiscal. Sob esse exemplo, uma empresa não pode registrar uma multa ou penalidade nas suas contas anuais, se as regras fiscais não permitem uma dedução de multas e penalidades. Essa abordagem ainda prevalece, em certa medida, em alguns países da ex-União Soviética.

---

[33] Estudo adaptado, conforme nota de rodapé constante no texto original: "Adapted from Dendaux, Servais (2001), *Articulation en droit belge des rapports entre le droit fiscal et le droit comptable: état de la question et perspectives d'évolution à l'aune de l'utilisation des normes IAS*, Comptabilité et Fiscalité Pratiques, p. 365–394, Belgium.

3) ***intermediário à relação forte*** *(comum nos Estados-membros da União Europeia)* – A terceira abordagem combina a primeira e a segunda abordagens. O lucro tributável é determinado com referência no lucro contábil, exceto onde se aplicam regras fiscais específicas. Bélgica, França, Alemanha, Luxemburgo e Reino Unido adotaram diferentes variações dessa abordagem. Isso pode envolver uma abordagem "positiva", segundo a qual a legislação tributária refere-se a aspectos da contabilidade financeira e os adota, como também pode envolver um alinhamento mais abrangente, no qual a legislação tributária adota a contabilidade financeira como a posição padrão, e em seguida ajusta os aspectos da contabilidade financeira que são inadequados como base para a apuração do lucro tributável.

4) ***sem vínculo estatutário*** *(encontrado em alguns Estados-membros da União Europeia)* – Nos termos da quarta abordagem, os balanços anuais e as declarações fiscais são independentes. A empresa poderia, em teoria, preparar suas declarações de tributos sem base em suas contas anuais. Os Países Baixos adotaram essa abordagem conceitual. No entanto, a independência teórica entre impostos e contabilidade financeira é muitas vezes mitigada por ligações "indiretas" entre tributos e contabilidade financeira (por exemplo, pelo princípio da *goedkoopmansgebruik* nos Países Baixos).

Seja qual for o ponto de partida nos Estados-membros da União Europeia, ou seja, tanto faz qual seja o sistema de contabilidade fiscal de um Estado-membro, o estudo mostra que a introdução do IFRS e sua crescente influência sobre as normas contábeis nacionais leva a uma necessidade de avaliar a adequação da relação entre a contabilidade financeira e fiscal.

Entende-se que quanto maior o grau de relação entre a contabilidade financeira e a fiscal, mais importante e urgente é a apreciação do grau existente de relacionamento ou colocar em prática medidas para gerir e mitigar o efeito de mudanças da contabilidade financeira na contabilidade fiscal. Aceitar o *status quo*, onde há uma forte relação entre eles, pode trazer consequências prejudiciais a um Estado-membro (Gielen & Hegarty, 2007, p. 35).

Adiante serão apresentadas considerações mais específicas em relação aos países europeus que, segundo o estudo de Christhoper Nobes (1998, p. 181), são precursores dos principais sistemas contábeis.

2.8.1 França

Na França, o '*principe de la connection entre la fiscalité et la comptabilité*'[34] (Artigo 38.º-C do anexo III do Código Tributário Francês) estabelece que a apuração do imposto sobre a renda na França é realizada com base no lucro contábil anual, elaborado de acordo com o GAAP *Francês*, sujeito a determinados ajustes.

Historicamente, as autoridades fiscais tentaram manter o número de ajustes o menor possível, de modo a minimizar os custos. Exceto em casos de aplicação de disposições específicas da contabilidade fiscal, a empresa é obrigada a preparar suas obrigações tributárias acessórias utilizando os mesmos princípios de reconhecimento e mensuração utilizados para fins de contabilidade financeira.

Todavia, na prática, há casos em que a contabilidade financeira é influenciada pela contabilidade fiscal. Exemplo disso é o fato de que empresas tendem a acelerar as despesas de depreciação na contabilidade financeira, pois o seu aproveitamento fiscal somente é permitido quando do registro naquela. Tal conexão decorre do comentado *"principe de la connection entre la fisclité et la comptabilité."* (Gielen & Hegarty, 2007, p. 21).

As empresas francesas não são obrigadas ou sequer autorizadas a elaborar as suas demonstrações financeiras anuais em conformidade com o IFRS. No entanto, o Conselho Francês de Normas Contábeis (*French Accounting Standards Board*) iniciou o processo de modernização das normas contábeis nacionais por meio da implementação de alguns conceitos estabelecidos pelo IFRS (por exemplo, definição de um ativo, regras de depreciação). Esse processo de modernização está impactando a determinação do lucro tributável à medida em que as regras de contabilidade financeira estão sendo alteradas.

A França adotou uma abordagem diferenciada em relação à propriedade; a contabilidade financeira francesa não adota uma abordagem de substância sobre a forma, em oposição ao padrão IFRS, base para demonstrações financeiras consolidadas.

---

[34] França. (1950). *Code Generál des Impôts*. Disponível em: http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006069577&date Texte=20150827

Além disso, em relação à Contabilidade com base no *fair value*, as demonstrações contábeis individuais permaneceram com suas demonstrações contábeis baseadas em custo histórico, servindo de base para a contabilidade fiscal.

Para fins de tributação na França, as empresas devem seguir o GAAP local. Há algumas regras específicas que determinam a tributação ou a neutralidade do *fair value* (e.g., quotas de fundos de investimentos). Vale mencionar que de acordo com o GAAP francês, os bancos devem contabilizar certos ativos financeiros ao *fair value* (Endres, Scheffler, Oestreicher, & Spengel, 2007, p. 202).

Nos últimos anos, as normas contábeis francesas começaram a convergir com os padrões IFRSs para satisfazer as necessidades dos diferentes usuários da informação financeira. Essa modernização das normas contábeis francesas teve um impacto positivo sobre a contabilidade fiscal (Gielen & Hegarty, 2007, p. 20).

Ainda segundo esses autores, para estabelecer e medir os efeitos fiscais de modernizar as normas contábeis nacionais baseadas em IFRS, o Conselho Francês de Normas Contábeis estabeleceu em 2003 uma Comissão IFRS e Tributária. Essa Comissão é composta por contadores, advogados fiscais e as autoridades fiscais. O relatório da Comissão, emitido em 2005, abrangeu os efeitos fiscais das normas IFRS que já haviam sido implementadas em normas contábeis nacionais a partir de janeiro de 2005. Também discutiu as questões fiscais a serem abordadas no caso de uma mudança total para o padrão IFRS. Em 30 de dezembro de 2005, as autoridades fiscais emitiram uma instrução que diz respeito às consequências fiscais da harmonização das normas contábeis nacionais com as normas IFRS, que se aplicam a exercícios iniciados em ou após 1º de janeiro de 2005. Nessa instrução, as autoridades fiscais foram guiadas por três prioridades: (i) a manutenção da relação entre os tributos e contabilidade financeira; (ii) assegurar a neutralidade fiscal; e (iii) assegurar que os ajustes para determinar o lucro tributável com base no lucro contábil continuem simples.

2.8.2 Alemanha

O princípio da conformidade (*Maßgeblichkeitsprinzip*) tem apoiado significativamente o desenvolvimento da relação entre a contabilidade financeira e fiscal na Alemanha[35]. O princípio

[35] Alemanha (2016). *Fiscal Code of Germany*. Disponível em: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_ao/englisch_ao.html

da conformidade, encontrado no Código do Imposto de Renda alemão, afirma que a contabilidade financeira é utilizada para fins fiscais, a menos que os regulamentos fiscais específicos requeiram algo em contrário.

O princípio da conformidade foi complementado com o princípio chamado de conformidade inversa (*umgekehrtes Maßgeblichkeitsprinzip*), segundo o qual as empresas devem eleger um tratamento contábil financeiro específico nas suas demonstrações financeiras a fim de alcançar um determinado tratamento contábil-fiscal.

O princípio da conformidade e o princípio da conformidade inversa originalmente eram destinados a simplificar a contabilidade na Alemanha, permitindo às empresas preparar apenas um conjunto de demonstrações financeiras anuais que serviriam, tanto para fins de contabilidade financeira, quanto para fins de contabilidade fiscal. Isso é muitas vezes referido como a abordagem "do balanço unitário" (*Einheitsbilanz*) (Gielen & Hegarty, 2007, p. 22).

O lucro tributável é determinado com base no lucro contábil, em conformidade com as normas contábeis nacionais. Como discutido, as demonstrações financeiras elaboradas pelas empresas alemãs para fins de contabilidade financeira estão intimamente relacionadas com as declarações preparadas para fins fiscais e de apuração do lucro tributável.

O conceito do balanço unitário fez com que alguns padrões fiscais contábeis fossem aceitos para fins de contabilidade financeira. Por exemplo, o artigo 254 do Código Comercial alemão estabelece que as despesas de depreciação adicionais registradas em conformidade com as regras de contabilidade fiscal (depreciação fiscal acelerada) são aceitáveis para fins de contabilidade financeira, mesmo que resultem na demonstração de itens de ativos fixos ou atuais em um valor menor do que o valor que teria resultado se tivessem sido amortizados ao longo de sua vida útil econômica (Gielen & Hegarty, 2007, p. 22).

As empresas estão autorizadas a publicar os balanços anuais em IFRS, o que não substitui a publicação em conformidade com as normas contábeis nacionais. Ao estudar a possibilidade de permitir ou de exigir que as empresas utilizassem o IFRS em seus balanços anuais, os legisladores consideraram que as normas IFRS representariam uma quebra de paradigma, que se afastaria da ideia principal de proteção dos credores, que está no cerne das normas nacionais

de contabilidade alemãs. Para evitar as consequências dessa mudança, o IFRS não pode ser utilizado para a elaboração dos balanços anuais.

Existem diferenças conceituais significativas entre as normas IFRS e as normas contábeis alemãs. Enquanto o IFRS tem por objetivo refletir uma "imagem verdadeira e apropriada" da posição financeira e desempenho de uma empresa, as normas contábeis alemãs se concentram no conceito de “proteção dos credores". O princípio que prevalece em normas contábeis alemãs é o princípio da prudência (*Vorsichtsprinzip*). Como consequência, a renda não deve ser reconhecida até que seja realizada (princípio da realização, *Realisationsprinzip*). Em contrapartida, as despesas devem ser reconhecidas quando prováveis (princípio da imparidade, *Imparitätsprinzip*).

Se uma entidade decide preparar as suas demonstrações financeiras em conformidade com as normas IFRS, além das normas contábeis alemãs, a empresa deve preparar três controles (conjunto de contas), quais sejam: IFRS, padrões alemães de contabilidade e declarações fiscais.

Se o IFRS fosse introduzido no lugar dos padrões alemães de contabilidade, ajustes significativos teriam que ser registrados para possibilitar a apuração do lucro tributável baseado no lucro contábil. Por exemplo, a medição de um ativo acima de seu custo histórico, em virtude da contabilização pelo valor justo, não seria aceitável do ponto de vista fiscal, visto que resultaria em um ganho não realizado sujeito à tributação. Isso seria incompatível com o princípio da capacidade contributiva.

De acordo com o § 315 do Código Comercial alemão (Alemanha, 2016), as demonstrações financeiras em IFRS são obrigatórias apenas para fins de demonstrações financeiras consolidadas, quando a empresa possui ações negociadas em bolsa de valores. Empresas sem ações negociadas em bolsa também podem optar por esse padrão. No entanto, existem ainda tipos societários cuja contabilidade ainda não está sujeita às normas IFRS. A principal diferença entre o IFRS e o GAAP alemão é o registro pelo custo histórico. De acordo com o GAAP alemão, as apropriações contábeis utilizadas para refletir o *fair value* não são permitidas. A exceção é dada às instituições financeiras, para as quais é permitido o registro do *fair value*, já que os ativos que possuem são destinados à negociação (Endres *et al*, 2007, p. 202).

Os balanços anuais preparados para fins de contabilidade financeira preenchem múltiplas funções na Alemanha. Esses balanços servem como base para determinação do lucro disponível para distribuição (dividendos). Muito embora o balanço individual de acordo com o GAAP alemão guarde relação com o IFRS, é o GAAP alemão que determina o lucro tributável.

2.8.3 Reino Unido

A supressão dos controles cambiais e as reformas do lado da oferta, na década de 1980, criaram condições para o crescimento explosivo do setor financeiro em Londres e para o desenvolvimento do comércio de novos e sofisticados instrumentos financeiros. O sistema fiscal do Reino Unido não foi bem equipado naquele momento para lidar com essas mudanças, incluindo as flutuações da taxa de câmbio e a utilização de novos instrumentos financeiros. Em resposta, muitas reformas fiscais foram implementadas para resolver a situação ao longo das décadas seguintes.

As reformas tendiam cada vez mais a adotar as medidas de contabilidade financeira diretamente, ao invés de indiretamente considerá-las como evidências da determinação do lucro. O sistema de contabilidade fiscal resultante de tais reformas utilizou o lucro contábil como base para virtualmente todos os elementos da determinação do lucro tributável (exceto com relação a investimentos de longo prazo imobiliários ou em ações).

No entanto, assim que essas reformas foram totalmente implementadas, a necessidade de harmonização entre as normas de contabilidade financeira na União Europeia levou à implementação do IFRS no Reino Unido. O período anterior de alinhamento entre a contabilidade fiscal e a contabilidade financeira, consequentemente, ameaçou ocasionar uma mudança em larga escala no sistema de contabilidade fiscal, sem o benefício de um devido processo e sem um debate político significativo para entender se a contabilidade financeira seguinte seria um objetivo político apropriado (Gielen & Hegarty, 2007, p. 32).

A contabilidade fiscal no Reino Unido segue a contabilidade financeira, mas determina certos ajustes. Algumas despesas, que são redução ao lucro contábil em demonstrações financeiras anuais, são adicionadas ao lucro para fins de determinação do lucro tributável e deduções adicionais para efeitos fiscais podem, então, ser admissíveis (Gielen & Hegarty, 2007, p. 32-33).

No Reino Unido, empresas cotadas na bolsa devem preparar seus balanços anuais em conformidade tanto com as normas IFRS, quanto com os padrões nacionais de contabilidade (também conhecidos como "princípios contábeis geralmente aceitos no Reino Unido", ou "UK GAAP"). Para as empresas que fizeram a transição do antigo UK GAAP para o IFRS, há uma mudança radical de um sistema baseado na contabilidade pelo custo histórico e na tradicional contabilidade para um sistema que inclui diversos elementos relacionados à contabilidade pelo *fair value* (Endres *et al*, 2007, p. 211).

A tributação do *fair value* no Reino Unido pode ocorrer por regime de caixa ou até mesmo por regime de competência (i.e., *accrual basis*) a depender do tipo de ativo sujeito ao *fair value*. Derivativos, intrumentos de dívida e investimentos em ações para fins de negociação são tributados de acordo com a apropriação contábil de seu *fair value*, ou seja, por regime de competência, sem que exista a necessidade de realização. No entanto, investimentos em ações sem finalidade de negociação e investimentos imobiliários tem seu *fair value* capturado para fins de tributação apenas no momento de sua realização. Como seria natural, há poucas diferenças entre o UK GAAP e o IFRS, ambos requerem a contabilidade com base em *fair value.*

A estreita relação entre a contabilidade financeira e a fiscal implicou mudanças radicais no lucro tributável. De fato, a questão-chave relacionada ao IFRS pode não ser a contabilização pelo valor justo em si, mas um início para mudança de um sistema contábil que nem sempre reflete a realidade econômica.

Com o padrão IFRS em vigor no Reino Unido a partir de janeiro de 2005, as questões envolvendo os riscos fiscais relacionados começaram a ser apreciadas 2 (dois) anos antes e, em seguida, consultas urgentes entre o setor privado e as autoridades fiscais começaram a ocorrer. Como resultado, mudanças significativas foram feitas na legislação fiscal de forma pontual, a fim de soltar a ligação entre a contabilidade financeira e fiscal nas áreas que foram mais afetadas pelas potenciais anomalias acima referidas – sobretudo no campo dos instrumentos financeiros. Em uma área em particular – o tratamento tributário da securitização de sociedade para fins específicos – a única solução que se mostrou viável era deixar de lado os princípios de contabilidade financeira por completo como uma medida do lucro tributável e, no lugar, introduzir um conjunto separado de regras de contabilidade fiscal para medir o lucro tributável em base de caixa (Gielen & Hegarty, 2007, p. 33).

Isso foi tido como necessário, nessa área específica, para manter os princípios básicos do sistema tributário do Reino Unido, incluindo, em particular, a tributação com base na capacidade contributiva, contra a incursão do IFRS. As reformas tributárias mencionadas, com exceção das regras relativas à securitização de sociedades para fins específicos, introduziram áreas de complexidade sem precedentes no sistema contábil-fiscal, quase inevitavelmente refletindo a complexidade do IFRS.

Outras importantes questões surgiram, por exemplo, envolvendo passivos fiscais diferidos, em que as empresas devem reconhecer os potenciais passivos para fins fiscais se vendessem os ativos reavaliados. As autoridades fiscais dispenderam significativos recursos para resolver tais problemas.

As lições-chave da experiência do Reino Unido são: se uma jurisdição está contemplando uma transição da contabilidade fiscal com base no custo histórico para o IFRS, é necessário compreender que não se trata puramente de uma questão política de nível intermediário, visto que potencialmente podem existir implicações macroeconômicas maiores envolvidas. O primeiro passo deve ser no sentido de levar as questões ao conhecimento de níveis políticos mais altos (e.g., Ministério da Fazenda, Ministério de Finanças etc.) em vez de delegar o assunto para autoridades fiscais e setor privado.

A interação entre setores para solução de problemas relacionados à recepção do IFRS no sistema tributário é realmente importante. No entanto, essa interação precisa ser conduzida no âmbito de uma estrutura política claramente compreendida. Assim, será possível formular linhas claras de regulação que façam com que o processo evolua. Caso contrário, é provável que existam efeitos na legislação tributária, tornando-a mais complexa acarretando altos custos administrativos, ou demasiadamente simples, ocasionando lesões aos princípios da capacidade contributiva.

3 A DISPONIBILIDADE ECONÔMICA DO *FAIR VALUE*

3.1 Contabilidade: a racionalização da Economia

Fenômenos econômicos, ou seja, conjunto de ações econômicas, são base para a sociedade. O estudo dos fenômenos econômicos pode ser realizado de maneira isolada em relação a outras dimensões do comportamento humano, de modo a concentrar-se nas funções elementares exercidas por todo e qualquer indivíduo: consumo e produção. Esses dois elementos fazem parte do que se denomina ação econômica. Weber (2012, p. 158) apresenta sua definição de ação econômica:

> Ação econômica é o uso pacífico do controle de determinado recurso detido por quem pratica ação, que a princípio é orientado economicamente. Ação economicamente racional é aquela em que é racionalmente orientada por meio de plano com finalidade econômica. Um sistema econômico é um sistema autônomo. Uma organização econômica é um sistema continuamente organizado de ações econômicas[36]. (Tradução livre do autor)

O isolamento desses aspectos tem como produto de análise o que se denomina *homo economicus*, conceito formulado segundo os procedimentos científicos do século XIX, que propunham a fragmentação do objeto de pesquisa para fins de investigação científica. O *homo economicus* nada mais é do que parte do ser humano, um mero fragmento, que apenas produz e consome, um isolamento importante para fins de investigação. Esse conceito é importante para se analisar como ocorreu o desenvolvimento da Contabilidade, que, ao mesmo tempo, foi instrumento para racionalização da Economia e produto de fenômenos econômicos. Esses fenômenos econômicos a moldaram de acordo com o contexto social no qual estava inserida. Os elementos que a Contabilidade passou a reconhecer, os métodos de mensuração e, até mesmo, a forma de apresentação foram determinados segundo os anseios do *homo economicus*.

A relação da Contabilidade com a Economia nasce da necessidade de organização de dados provenientes de ações econômicas para que fossem transformados em informação passível de análise e inferência.

A produção e o consumo, baseados em recursos escassos e aliados à posterior especialização na produção e na geração de excedente, proporcionaram condições propícias à troca de

---

[36] *"'Economic action' (Wirtschaften) is a peaceful use of the actor's control over resources, which is primarly economically oriented. Economically rational action is action which is rationally oriented, by deliberate planning, to economic ends. An 'economic system' (Wirtschaft) is an auto cephalous system of economic action. As 'economic organization' (Wirtschaftsbetrieb) is a continuously organized system of economic action."*

produção excedente, base para a concepção do *homo economicus*, que, por sua vez, em decorrência de incentivos econômicos para tornar essa relação mais eficiente, formas de controle tiveram de ser desenvolvidas.

Anos após a criação do método das partidas dobradas, a Contabilidade atinge um outro patamar de evolução e passa a ter um reconhecimento por parte dos intelectuais nos séculos seguintes. Pode-se identificar a menção à Contabilidade em diversas obras, dentre elas, *Wilhelm Meister* e *Robinson Crusoé*. Em sua obra *Wilhelm Meister* (1824), Goethe chama esse método de "a mais fina invenção do intelecto humano" (Chatfield & Vangermeersch, 1996, p. 4). Há evidências desse reconhecimento na literatura. Em *Robinson Crusoé* (*apud* Chatfield & Vangermeersch, 1996, p. 312), Defoe escreve: "comecei a me consolar como poderia, definindo o bem contra o mal, para que eu pudesse ter algo para distinguir meu caso do pior; de maneira bem imparcial, como devedor e credor, a sorte que tive contra as mazelas que sofri".

As formas de controle determinadas a princípio não possuíam bases monetárias. A moeda foi um mecanismo essencial para a criação de sistema de controle com bases sólidas, muito embora exista menção à Contabilidade como sistema de controle, em civilizações antigas da Mesopotâmia, Egito e América Central. Desde os primórdios ao tempo presente, por cerca de 6000 anos, a Contabilidade tem servido sociedades com as mais diversas e complexas formas: planejamento de lucros, análise de custo-benefício e embasamento para tomada de decisões econômico-financeiras. Com o advento do capitalismo, por volta de 1000 d.C., tanto a Contabilidade quanto o contador passaram por mudanças. Por volta de 1400, houve o advento de uma nova metodologia contábil denominada: método das partidas dobradas. Esse método foi base para a Contabilidade atual (Chatfield & Vangermeersch, 1996, p. 4).

> A contabilidade monetarizada é concebida sem o uso de fato da moeda ou com sua utilização limitada aos saldos que não poderiam ser pagos em bens. Evidências disso são comuns em registros egípcios e babilônios. O uso da contabilidade monetária como medida para pagamentos em espécie é encontrado no código Hamurábi e nas leis romanas e medievais, permitindo que o devedor pague a quantia da maneira que for possível. O estabelecimento de equivalência (entre os valores de diferentes produtos) pode ser feito nesses casos com base em preços tradicionais ou em preços determinados por decreto[37]. (Weber, 2012, p. 190)

---

[37] *"Money accounting is found without the actual use of money or with its use limited to the settlement of balances which cannot be paid in kind in the goods being exchanged on both sides. Evidence of this is common in the Egyptian and Babylonian records. The use of money accounting as a mesure of payments in kind is found in the code of Hammurabi and in the late Roman and early medieval law, in the permission for a debtor to pay an amount due in whatever form he is able. The establishment of equivalents may in such cases have been carried out on the basis of traditional prices or of the prices laid down by decree." (Weber, 2012, p. 190)*

Em paralelo ao desenvolvimento de um sistema adequado de organização de dados, houve um aumento cada vez maior da troca de produção excedente, que foi a força necessária para a criação de um denominador comum entre as partes: a moeda, que a princípio funcionava como um contrato garantido pelo valor do minério com o qual foi cunhada (Eagleton & Williams, 1997), conforme é possível se ter evidência em textos bíblicos, como "Passando, pois, os mercadores midianitas tiraram e alçaram a José da cova, e venderam José por vinte moedas de prata, aos ismaelitas, os quais levaram José ao Egito (Gênesis 37:28)".

Com o desenvolvimento do Estado, essa moeda passou a ser lastreada pelas riquezas detidas pelo Estado. O objeto, em si, passou a ser um contrato entre partes com sua garantia. Um contrato que garantiria a satisfação futura de necessidades pela detenção de determinado objeto, instrumento representativo de direito: moeda. Existe evidência de que, na Grécia, por volta de 600 a.C., havia moedas cunhadas em prata com insígnia de cidade-Estado, que garantia sua qualidade e valor, representando uma proteção contra fraudes (Eagleton & Williams, 1997, p. 30).

Isso permitiu a criação da Contabilidade, sistema de controle em bases monetárias, que foi certamente um importante elemento para fomento da atividade econômica, na medida em que tornou mais eficiente o controle patrimonial e a apuração do resultado. O método das partidas dobradas serviu como um *conceptual framework* para análise de transações econômicas e distinção entre capital e renda.

A moeda como base para as relações econômicas permitiu o desenvolvimento de um aparelho burocrático. Isso facilitou a produção de bases documentais que garantissem direitos e formalizassem obrigações, tendo sempre como base cifras monetárias.

A criação de mecanismos que garantissem a organização de dados e equilíbrio entre parceiros, hipossuficientes em relação à operação, e os hipossuficientes em relação aos recursos monetários, foi importante para alocação mais eficiente de recursos excedentes. Anteriormente, sem mecanismo de controle, essa alocação de recursos não tinha como garantia o sistema de controle baseado em moeda.

O *homo economicus* passou a depender cada vez mais de mecanismos burocráticos para continuidade de suas relações, e é nesse sentido que Weber (1997, p. 41) desenvolve sua teoria:

> O 'progresso' em direção ao Estado burocrático, que julga e administra segundo o direito e preceitos racionalmente estabelecidos, tem hoje em dia estreitas relações com o

> desenvolvimento capitalista moderno. A moderna empresa capitalista baseia-se fundamentalmente no cálculo e pressupõe um sistema administrativo e legal cujo fundamento pode ser racionalmente calculado, em princípio pelo menos, em virtude de suas normas gerais fixas, exatamente como o desempenho previsível de uma máquina. A moderna empresa capitalista não pode aceitar o que é popularmente denominado 'justiça de cádi': julgar, segundo o senso de equidade do juiz, determinada causa ou segundo outros meios e princípios irracionais de aplicação jurídica, que existiram em toda parte no passado e ainda existem no Oriente. (Tradução livre do autor)

A burocracia tornou-se ferramenta para racionalização da ação econômica. Nesse contexto, a Contabilidade assumiu um papel essencial, já que não apenas era um mecanismo para a formalização das atividades econômicas, mas o próprio mecanismo de racionalização da economia. Diz Weber (1964, p. 186),

> Sob um ponto de vista puramente técnico, a moeda [cifras monetárias] é o meio mais "eficiente" para a Contabilidade. Isto é, formalmente é o meio mais racional de orientar a atividade econômica. Contabilidade em cifras monetárias, e não baseada na utilização real do item, é, portanto, um meio específico de racionalização da Economia.[38] (Tradução livre do autor)

Por esse motivo, a Contabilidade possui em sua essência uma forte conexão com o Direito. Os instrumentos jurídicos que formalizavam direitos, posse de bens e obrigações eram os mesmos que eram bases para registro contábil. Isso garantia critérios objetivos para esse registro. Muito embora esse tipo de registro apresentasse suas falhas, tendo em vista, por exemplo, o padrão IFRS, é uma base para um padrão contábil bastante útil.

Entretanto, devido ao fato de a Economia estar em constante mudança, o processo contábil deve acompanhar essas mudanças. Por esse motivo, a Contabilidade deve captar essa nova realidade, traduzi-la e propor alterações em suas regras. Dependendo da jurisdição, a Contabilidade foi desenvolvida de diferentes formas em decorrência de diferentes propósitos, conforme é possível verificar em estudo desenvolvido por Nobes (1998, p. 178):

> Para os países culturalmente dominados, o tipo de contabilidade é determinado por influência cultural. Porém, algumas vezes, o mercado de investimento pode se desenvolver, ou certas empresas podem se interessar no mercado de capitais externo. Isso irá orientar o desenvolvimento de um determinado tipo de contabilidade, o que é uma das razões para a existência de mais de um tipo de de contabilidade em um país[39]. (Tradução livre do autor)

---

[38] "*From a purely technical point of view, money is the most 'efficient' means of economic accounting. That is, it is formally the most rational means of orienting economic activity. Accounting in terms of money, and not its actual use, is thus the specific means of rational, economic provision.*"

[39] *"For culturally dominated countries, the class of the accounting system is determined by the cultural influence. However, sometimes an equity-outsider market may gradually develop, or certain companies may be interested in foreign equity markets. This will lead to the development of the appropriate accounting, and it is one of the reasons for the existence of more than one class of accounting in one country."*

Há países em que a Contabilidade, originalmente, desenvolveu-se como instrumento de informação para credores e autoridades fiscais, como é o caso das contabilidades francesa, alemã e italiana (Nobes, 1998). Isso aconteceu em decorrência de um fraco desenvolvimento de financiamento por meio de investimento. Ou seja, nesses países, o mercado de capitais não era desenvolvido e, por esse motivo, a informação contábil não tinha como foco o investidor. No entanto, o desenvolvimento do mercado de capitais, em determinadas jurisdições, provocou a disponibilização menos onerosa de capitais.

A consequência disso foi a transição da Contabilidade voltada aos credores e às autoridades fiscais para uma contabilidade voltada aos investidores, adequada aos mercados de capitais mais desenvolvidos, com o objetivo de captação de recursos menos onerosos.

Esse fato acarretou uma valorização da Contabilidade, já que o novo padrão contábil IFRS passou a exigir mais julgamento por parte de seus operadores e mais informação interessante aos investidores. Alguns fundamentos do IFRS deixam isso evidente (Gielen & Hegarty, 2007, p. 11):

- **Abordagem do balanço**: as normas IFRS são focadas no balanço, na intenção de fornecer uma demonstração da posição econômico-financeira em determinado momento, de modo a ser base para decisões relativas a investimento.

- **Contabilidade pelo *fair value***: na avaliação da situação financeira de uma empresa, o foco é a capacidade de geração de caixa, que é o direcionador mais importante para o valor da empresa. Esse é o princípio subjacente às normas IFRS, que insistem em uma contabilidade pelo *fair value*.

- **Substância sobre a forma**: as normas IFRS exigem que as transações sejam contabilizadas e apresentadas de acordo com a sua substância e com a realidade econômica e não meramente de acordo com a sua forma legal.

Na medida em que os agentes de mercado utilizam essa informação para suas análises e avaliações das empresas, a avaliação dos administradores é fundamental para a tomada de decisão daqueles agentes. Porém, a razão fundamental para o ceticismo em relação à uniformidade na implementação do IFRS está diretamente relacionada aos preparadores da informação contábil e aos organismos regulatórios, entre outros usuários externos. Esses em

decorrência de mecanismos de imposição dos novos padrões e aqueles em decorrência de incentivos (Ball, 2006, p. 15).

O aumento na internacionalização de mercados e contextos políticos podem ser esperados para reduzir a diversidade na prática contábil entre as nações. No entanto, a diversidade na apropriação contábil ainda dependerá das forças impostas localmente na estruturação de seus mercados (Ball, 2006, p. 15). Assim, a neutralidade fiscal na adoção do IFRS pode ser importante, na medida em que deixa de criar incentivos ou desincentivos para apropriações contábeis.

Uniformização de demonstração contábil ao redor do mundo parece algo bom. Não há dúvidas de que alguma convergência de padrão não é apenas desejável, mas inevitável. A adoção do IFRS ao redor do mundo é prova da globalização (Ball, 2006, p. 24). No entanto, algumas precauções são requeridas, dentre várias outras a de que as apropriações contábeis baseadas no *fair value* são uma preocupação, principalmente em relação às nações menos desenvolvidas.

No Brasil, a Contabilidade convencional tinha foco na apresentação de informações para autoridades fiscais e credores; já a proposta do IFRS é apresentar informações para investidores, que facilitem a tomada de decisão. O custo histórico, como base de mensuração, deixou de atender às expectativas dos investidores, talvez não apenas devido ao poder informacional, mas também em decorrência da distribuição de resultados afetados pela contabilização do *fair value*, que corresponde a um mecanismo cuja proposta é capturar as expectativas do mercado em relação a determinados elementos patrimoniais.

Após um determinado número de empresas adotar esse padrão por determinação legal, outras empresas se encontraram em posição de desvantagem. O padrão contábil passou a ser uma vantagem competitiva, a remuneração dos investidores segundo esse novo padrão tende a reduzir o custo de capital (Li, 2010), que, consequentemente, acarretaria fomento da atividade empresarial e, por fim, em geração de emprego. Como consequência, a adoção do IFRS passou a ser importante no contexto mundial.

O registro do custo histórico era baseado apenas em documentos e mantinha o registro histórico. Essa modalidade de registro não exigia que o operador da Contabilidade atentasse ao contexto econômico. O ato jurídico tinha mais importância que a ação econômica, conforme é possível depreender pela literatura contábil:

> A literatura contábil dos últimos 25 anos é repleta de discussões sobre um suposto conflito entre custo e valor como um postulado importante na contabilidade. A discussão anterior mostrou que não pode existir esse conflito porque os dois conceitos não são coordenados. O valor é o conceito principal, custo é um método ou fórmula para se expressar o valor. Em muitos casos, custo é provavelmente a fórmula mais útil a se seguir, mas é ainda apenas um dos procedimentos. Em suma, o "conflito" levanta um problema falso[40]. (Moonitz & Jordan, 1963, p. 169)

Nesse sentido, é possível afirmar que o padrão contábil incorporava a disponibilidade jurídica em suas demonstrações, bem como em sua liquidação, perfazia-se a disponibilidade financeira. O *fair value* agregou a disponibilidade econômica à Contabilidade.

Essa tendência, segundo a qual a Contabilidade tenderia mais à Economia do que ao Direito não é atual, Weber (2012, p. 186), ao tratar das consequências da Contabilidade em termos monetários, já discorria sobre isso:

> (1) A avaliação de todos os meios de produção, necessários para se atingir determinado propósito em sua situação presente ou de acordo com a expectativa de mercado, inclui tudo que é necessário no presente e o que é esperado ser necessário no futuro; aquilo que realmente é detido ou poderá ser detido em função da troca com outros agentes econômicos; toda a perda, ou tudo aquilo que pode ser perdido; quaisquer outros benefícios ou vantagens econômicas.
>
> (2) Demonstração numérica de toda ação econômica prospectiva e avaliação dos resultados da operação finalizada com a comparação de custos, retorno em caixa e comparação entre o lucro estimado gerado por uma operação alternativa.
>
> (3) Periódica comparação entre todos os bens e outros ativos controlados por uma determinada unidade econômica em dado período de tempo, ambos em termos monetários.
>
> (4) Estimativa prévia e subsequente, verificação de recibos e despesas, em caixa ou aquelas que podem ser mensuradas monetariamente, que é provável que uma unidade de negócio incorra durante um determinado período, se mantido o valor monetário do meio disponível intacto.
>
> (5) Orientação de provisão para consumo pelo uso de recursos monetários disponíveis durante um período contábil pela aquisição de utilidades necessárias de acordo com o princípio da utilidade marginal.[41] (Tradução livre do autor)

---

[40] "*Accounting literature of the past quarter-century is replete with discussions of a supposed conflict between cost and value as a leading postulate in accounting. The preceding discussion has shown that there can be no conflict because the two concepts are not co-ordinate. The concept of values is the major one; cost is one method or formula for expressing value. In many cases, cost is probably the most useful formula to follow, but it is still only one procedure. In brief, the "conflict" raises a false issue." (Moonitz & Jordan, 1963, p. 169)*

[41] *"(1) The valuation of all the means of achieving a productive purpose in terms of the present or expected market situation. This includes everything which is needed at present or it is expected may be needed in the future; everything actually in the actor's control, which he may come to control or may acquire by exchange from the control of others; everything lost, or in danger of damage or destruction; all types of utilities of means of production or any other sort of economic advantages.*
(2) The numerical statement of (a) the propects of every projected course of economic action and (b) assessment of the results of every completed action in the form of an account comparing costs and returns in money and comparing the estimated net profit to be gained form alternative lines of action by means of these calculations.
(3) A periodical comparison of all the goods and other assets controlled by an economic unit at a given time with those controlled at the beginning of a period, both in terms of money.

Muito embora as consequências elencadas por Weber sejam do final do século XIX, ainda hoje fazem bastante sentido. Suas considerações, no primeiro item, ao tratar da "avaliação de todos os meios de produção", são relativas à avaliação patrimonial, não apenas tendo como base seu valor em momento presente, mas também em informações prospectivas. Até mesmo a ideia de liquidez foi abordada, já que ao tratar do tema menciona que a avaliação deve levar em consideração a "troca com outros agentes econômicos". Embora a contabilidade convencional fosse baseada em custo histórico como meio de mensuração, textos tradicionais já discorriam sobre o registro de patrimônio com base em informações prospectivas. A consideração de informações prospectivas para avaliação de ativos, tendo em vista sua liquidez, é uma das diretrizes para registro do *fair value*.

Seus comentários ainda vão além; em seu segundo item, é possível identificar referência ao custo de oportunidade, teoria subjacente ao lucro econômico, foco de estudo de parte dos acadêmicos da FEA USP, Gecon ("Gestão Econômica"). Além disso, o custo de oportunidade é um instrumento utilizado para determinar as taxas de desconto para fins de cálculo do ajuste a valor presente, uma das espécies de *fair value.*

Seu terceiro item trata da reavaliação constante de ativos, pode-se até mesmo entender que Weber procura de certa forma discorrer sobre a ideia de *impairment*, que em linhas gerais é um ajuste que o valor do ativo sofre para representar adequadamente seu valor. Em relação aos seus próximos comentários, trata da perda de valor da moeda no tempo, em consonância com a ideia subjacente à correção monetária de balanço, outro objeto de estudo dos acadêmicos da FEA USP, pelo qual é conhecida mundialmente.

Weber elenca aspectos importantes que foram introduzidos na Contabilidade muitos anos depois. Algumas de suas considerações são relativas a um elemento muito importante para a Contabilidade em IFRS, o *fair value*. Essa etapa de racionalização da Economia pela Contabilidade só foi permitida em decorrência:

a) dos avanços tecnológicos no processo contábil;

---

(4) A previous estimate and subsequent verification of receipts and expenditures, either those in money itself, or those which can be valued in money, which the economic unit is likely to have available for its use during a period, if it maintains the money value of the means at its disposal intact.
(5) The orientation of provision for consumption to these data by use of money available during the accounting period for the acquisition of the requisite utilities in accordance with principle of marginal utility."

b) aprimoramento dos meios de disponibilização de informação no mercado;

c) liquidez garantida pela conexão entre os mercados.

A Contabilidade, em sua concepção original, correspondia a um mecanismo orientador da Economia. Mesmo que seu direcionamento tenha sido ramificado (Nobes, 1998), em função dos diversos interesses de seus usuários, sua relação intrínseca com a Economia é o caminho mais natural a ser seguido, desde que o mercado propicie as condições necessárias.

O *fair value* é um dos elementos que se baseia em teoria econômica; há outros elementos que possuem desafios para que sejam capturados pela Contabilidade, tais como: custo de oportunidade, ativo intangível e até mesmo correção monetária de balanço, que, muito embora já tenha um método definido, esbarra em questões alheias à Contabilidade para que seja refletido em balanço.

A noção atual sobre *fair value* é amparada por diversos autores, entre eles Alexander (1962, p. 200), que afirma: "é provavelmente óbvio para a maioria das pessoas que o *fair value* é a medida apropriada para o bem-estar associado a cada item da riqueza de um indivíduo". No entanto, não é óbvio para contadores que o valor de mercado é a medida apropriada. Quase o contrário, contadores consideram *fair value* como obviamente impróprio.

Paton e Littleton contrastam (1940, p. 123) "estimativas atuais de *fair value*" com o "esquema padrão para determinação de renda" e argumentam que "tal procedimento seria inteiramente inútil do ponto de vista da medição de renda periódica". Para esses autores e para a maioria dos contadores, a combinação de custos e receitas é "obviamente" a medida apropriada de renda: "o propósito primário da contabilidade, como tem sido explicado, é medir a renda periódica por meio de um processo sistemático de combinação entre custos e receitas".

A Contabilidade desenvolveu-se em função das expectativas da Economia, padrões foram alterados, elementos foram incorporados e novas formas de mensuração ocuparam o lugar de antigas. O desenvolvimento tecnológico e o desenvolvimento do mercado financeiro e de capitais contribuíram e continuarão a contribuir para essas modificações. Períodos de transição são mais longos do que se costuma esperar, e nesses períodos há quem defenda métodos antigos e faça críticas aos métodos correntes. No entanto, as críticas aos modelos atuais têm um papel secundário se comparadas às análises críticas necessárias para recepção adequada desse novo cenário. Assim como a Economia está em constante mudança, como um organismo vivo, a

Contabilidade deve ser sim alterada para que possa capturar essas mudanças, entender e propor uma maneira para sua racionalização.

3.2 Fair value e os princípios de tributação

Segundo Chambers (2000, p. 127)[42], a Contabilidade convencional deveria produzir informações úteis para seus usuários, porém não cumpre seu papel. A adoção do padrão IFRS é uma resposta a isso, porém a implementação do IFRS tem conduzido a ideias de que o movimento de convergência contábil seria responsável por inserir complexidades e insegurança jurídica para a tributação das pessoas jurídicas no Brasil.

Grande parte dos países adotou o IFRS para fins de demonstração financeira consolidada, mantendo seu próprio padrão contábil para fins de demonstrações financeiras individuais, o que gera de certa forma maior segurança no que tange às questões tributárias.

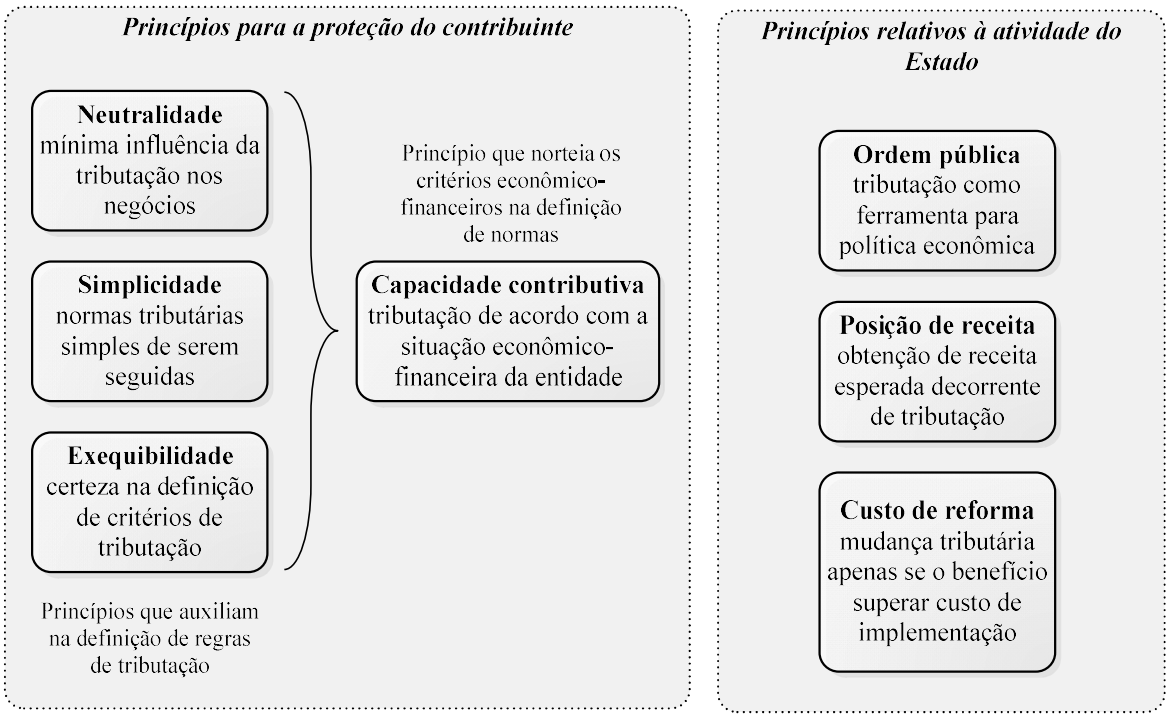
As novas normas contábeis seriam, sob esse enfoque, as principais causadoras dos problemas identificados em razão de não se adaptarem aos conceitos e institutos já sedimentados no ordenamento tributário brasileiro, visto que no Brasil sua adoção não ocorre apenas em demonstrações financeiras consolidadas.

Por esse motivo e tendo em vista que o *fair value* é um conceito intrinsecamente relacionado a esse novo padrão internacional, cabe a análise desse elemento contábil frente aos princípios que direcionam a tributação. O objetivo é esclarecer a relação existente entre esses princípios e o *fair value*, para tanto deverão ser considerados os princípios que geralmente norteiam a interação entre Contabilidade e Tributação, segundo Gielen e Hegarty (2007, p. 09), os quais trataram desse assunto em estudo específico sobre os efeitos do IFRS na tributação. A figura adiante apresenta os princípios a serem abordados:

---

[42] *"Conventional accounting, it is claimed, yields true and fair information on financial position and results; what it produces has neither of those features. It claims to be based on the accrual principle, but plays fast and loose with that principle as it pleases. It claims to yield information pertinent to decision making, by yields information of a kind that no reasonable person would use. It claims to be realistic, but liberally uses fictions that misrepresent reality. It claims to be historical, but many significant points relies on conjectures about the future. And so on."* (Chambers, 2000, p. 127)

Figura 9 – Princípios de tributação



Fonte: Elaborada pelo autor

3.2.1 Neutralidade

A definição mais comum de neutralidade assevera que as decisões de investimento não devem ser afetadas pela tributação. Apesar de um sistema de contabilidade totalmente neutro ser raramente implementado (*e.g.*, a maioria dos países adota uma definição de lucro tributável que permite que o custo da dívida seja deduzido e, portanto, discrimina o financiamento do capital próprio). O princípio da neutralidade é um critério útil. Isso implica certo grau de simetria no sistema tributário, o que significa que os componentes positivos e negativos da base tributária devem ter um tratamento simétrico quando eles têm uma natureza semelhante (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

Em algumas jurisdições, o GAAP utilizado para fins de determinação do lucro tributável é diferente do utilizado para fins de demonstrações financeiras consolidadas (i.e., IFRS). Isso permite maior independência nas apropriações contábeis, bem como no reconhecimento de elementos necessários para apresentação mais adequada das demonstrações financeiras (e.g., *impairment*, *fair value* etc.). Caso essas apropriações afetassem a determinação do lucro tributável, poderia existir o gerenciamento de apropriações contábeis de acordo com interesses relativos à tributação.

Outras jurisdições (e.g., Reino Unido, conforme já mencionado), exigem para fins de GAAP local o reconhecimento do *fair value* para avaliação de determinados ativos. Esse procedimento exige um nível maior de maturidade contábil. O reconhecimento do *fair value* normalmente implica apropriações discricionárias, muitas vezes baseadas em julgamento para determinação de premissas utilizadas em seu cálculo. Por esse motivo, o reconhecimento do *fair value* para fins de GAAP utilizado para determinar o lucro tributável pode acarretar distorções, já que seus efeitos não seriam apenas para fins de divulgação ou de distribuição de dividendos, mas também para fins de determinação do imposto de renda.

Normalmente, mesmo para fins de GAAP local, as instituições financeiras fazem o reconhecimento do *fair value*. No entanto, essa indústria possui mecanismos tecnológicos mais sofisticados de controle de duas apropriações contábeis, o que pode funcionar como meio para evitar apropriações discricionárias com finalidade de geração de suposta eficiência fiscal.

3.2.2 Simplicidade

Um sistema tributário simples promove a eficiência e a competitividade. A carga administrativa das regras fiscais cada vez mais detalhadas e complexas constitui um encargo significativo. Os custos de monitoramento de tais sistemas também são muito elevados. A simplicidade é uma questão de competitividade, na medida em que permite às empresas direcionar seus recursos de tarefas administrativas para atividades produtivas que promovam o crescimento. Simplicidade deve, portanto, ser um objetivo muito importante para os legisladores (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

A Contabilidade e a Economia possuem uma interação necessária com a tecnologia (e.g. meios de pagamentos, sistema de compra e venda de ativos, precificação de ativos líquidos, etc.). Na atualidade, simplicidade é sinônimo de eficiência tecnológica. É assunto necessariamente atrelado à questão da neutralidade. Enquanto a neutralidade tende a promover a utilização de GAAPs independentes, um para fins de determinação do lucro tributável e outro para fins de divulgação, a simplicidade tende a ir em direção contrária, na medida em que a geração de informações em dois diferentes GAAPs pode ser entendida como uma atividade adicional que acarretaria custos administrativos e, consequentemente, maior complexidade.

A análise da questão relativa à simplicidade deve ser feita sob diferentes pontos de vista. Um deles é relativo às imposições das autoridades ficais (e.g., obrigações acessórias). Caso o GAAP

utilizado para determinação do lucro tributável recepcione, contemple e considere para fins de lucro tributável elementos do IFRS, tal como o *fair value*, as autoridades fiscais tendem a gerar necessidade de obrigações acessórias que garantam apropriações contábeis não discricionárias, o que acaba por aumentar a complexidade e acarretar possível aumento de custo.

Alternativamente, mesmo que o *fair value* seja recepcionado pelo GAAP responsável por determinar o lucro tributável, as jurisdições podem optar por anular seus efeitos para fins de tributação. Em ambos os casos, a necessidade de controle depende do grau de amadurecimento das instituições de determinadas jurisdições. As autoridades fiscais devem ter em vista que apoiam atividade empresarial e que se trata de algo importante socialmente. Essa postura eliminaria custos administrativos desnecessários.

A simplicidade sob a ótica da empresa e do mercado em relação ao *fair value* é algo que depende cada vez mais de tecnologia, vale lembrar que, como já mencionado, o desenvolvimento do IFRS só foi possível devido ao desenvolvimento tecnológico atual que garante liquidez ao mercado e disponibiliza informação para as apropriações contábeis. Em relação às instituições financeiras, é nítida a dependência que as apropriações contábeis têm em relação ao *fair value* não só para garantir o nível de informação necessário para as apropriações, mas também a liquidez dessas apropriações em tempo real.

3.2.3 Exequibilidade

O sistema fiscal deve ser de fácil aplicação e a evasão deve ser dificultada. É importante ressaltar que um sistema exequível precisa definir com certeza quais itens devem ser incluídos no lucro tributável e claramente limitar o contribuinte quanto à liberdade na aplicação das técnicas de Contabilidade que afetarão o lucro tributável (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

O padrão IFRS pode gerar uma pequena distorção nesse princípio, já que em um cenário no qual a jurisdição recepcione o *fair value* para fins de determinação no imposto de renda, o contribuinte deixa a posição passiva, de receptor da regra objetiva para determinação do lucro tributável e passa atuar de maneira ativa, já que as apropriações relativas ao *fair value* são determinadas por ele. Caberá, portanto, às autoridades fiscais acatar, criticar e, possivelmente, desafiar certos posicionamentos. Ou, até mesmo, optar por um posicionamento mais conservador e, em determinados cenários, mais racional: neutralizar os efeitos do *fair value* para fins fiscais.

3.2.4 Capacidade contributiva

Em teoria, o lucro tributável deve incluir (deduzir) quaisquer ganhos acumulados (perdas). Na prática, porém, isso levantaria problemas inaceitáveis, tanto para os contribuintes quanto para os governos, e infringiria o princípio amplamente aceito da capacidade contributiva. Em um mundo com mercados de capitais imperfeitos, os contribuintes podem ter grande dificuldade em arcar com o pagamento de tributos sobre os ganhos não realizados. Como resultado, eles estão propensos a abrir mão de alguma outra forma de investimento rentável e podem, em casos extremos, ir à falência, mesmo gerando lucros. O governo, por outro lado, pode ter a sua capacidade de aumentar a receita prejudicada se as perdas acumuladas forem dedutíveis. Por todas essas considerações, o lucro tributável geralmente inclui ganhos e perdas somente na realização de capital (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

Muito embora um dos principais objetivos da Contabilidade seja a mensuração do desempenho da empresa por meio do lucro, é essencial que esse lucro possa ser convertido em caixa. Apropriações contábeis inócuas são prejudiciais em diversos contextos.

O lucro tributável é baseado em apropriações contábeis e, além disso, o IFRS, por meio do *fair value*, em algumas circunstâncias, acopla expectativas ao balanço. Essas expectativas podem ou não acarretar conversão em caixa. Por esse motivo, é importante discutir até que ponto o *fair value* traz a disponibilidade econômica às demonstrações financeiras, o que será objeto de análise em tópico específico.

Capacidade contributiva, como já esclarecido, não trata apenas da possibilidade de geração de caixa, contemplando não apenas a situação financeira da empresa, mas também sua situação econômica. Vale lembrar que uma não está desconectada da outra. O lucro só será adequado se sua conversão em caixa for, de certa forma, certa.

Nesse sentido, ao considerarmos a recepção contábil do *fair value* em apropriações contábeis sob o ponto de vista da capacidade contributiva, deve-se considerar dois cenários: um deles no qual o GAAP, para apuração do lucro tributável, determina adoção do *fair value* e o outro no qual embora seja determinado, seus efeitos são neutralizados. Esse último permite a tributação no momento da realização no lucro, sem possivelmente acarretar efeitos danosos à situação financeira da empresa. Tende a ser adotado por economias em que a tributação da renda ocorre em alíquotas mais elevadas.

O primeiro cenário deve ser trabalhado de maneira bastante cautelosa, devendo considerar apenas certos tipos de empresas. Essas empresas devem ter uma estrutura de capital que garanta sua saúde financeira mesmo com dispêndios financeiros proporcionais às expectativas apropriadas contabilmente, mas não realizadas. Isso exige um ambiente econômico de alta liquidez capaz de converter rapidamente em caixa as expectativas apropriadas contabilmente. Parte dos GAAPs locais de algumas jurisdições, impostos às instituições financeiras, contempla a necessidade de avaliação de seus ativos de acordo com o *fair value*. Em alguns casos, parte do *fair value* relativo a esses ativos é sujeita à tributação. Nesse caso, para que o princípio de capacidade contributiva seja respeitado, ocorre uma dependência cada vez maior do mercado, para garantir a liquidez de ativos, e de tecnologia, para acompanhamento de precificação.

3.2.5 Posição de receita

A razão para a existência da maioria dos tributos é a geração de receitas para o governo. Portanto, um tributo deve ser capaz de fornecer a receita esperada com um grau de certeza suficiente. Uma implicação desse princípio é que a definição de lucro tributável deve limitar a capacidade do contribuinte em alocar as receitas e as despesas em anos-fiscais diferentes (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

As decisões no mercado ocorrem por meio expectativas. A adoção do IFRS trouxe para as demonstrações contábeis essas expectativas, as quais, muitas vezes, antecipam retornos aos investidores. Além disso, conforme se verifica no caso do Reino Unido, essas expectativas compõem base para a tributação corporativa, acarretando geração de receita ao governo com base em expectativas. No entanto, essas expectativas dependem de condições econômicas e até mesmo sociais circunstanciais para sua realização, ou seja, conversão em caixa.

A geração de receita ao Estado por meio da tributação de renda com base no *fair value* não parece em todos os casos ter o grau de certeza suficiente. Esse grau de certeza varia de acordo com a modalidade do *fair value* em análise, conforme será abordado adiante. O fator determinante para a tributação do *fair value* é o mercado subjacente ao ativo ao qual está atrelado. Caso exista garantia suficiente para sua conversão em caixa, parece que o grau de certeza é suficiente para incidência tributária e consequente geração de receita ao Estado, sem que exista lesão ao patrimônio do contribuinte.

3.2.6 Ordem pública

Os tributos incidentes sobre renda, por vezes, também são utilizados como uma ferramenta política. Ao permitir subsídios ou outros benefícios sob a forma de deduções do lucro ou créditos tributários, o sistema de tributação pode ser utilizado como um incentivo para estimular investimentos ou certos tipos de investimentos, particularmente a pesquisa e o desenvolvimento.

Na medida em que esses incentivos corrigem alguma imperfeição do mercado, eles podem ser um componente importante de um sistema fiscal. Deve-se notar, entretanto, que tais incentivos normalmente adicionam complexidade e devem, portanto, ser plenamente justificados como capazes de atingir os seus objetivos específicos antes de serem adotados (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

A adoção do IFRS foi uma ferramenta para a desoneração do custo de capital próprio e captura de investimentos. Essa adoção no Brasil permitiu que as empresas brasileiras fossem comparadas às empresas sediadas em outras jurisdições que adotaram também esse padrão. Para que isso ocorresse de maneira eficiente, algumas medidas tiveram de ser adotadas no Brasil de modo a garantir a eficácia na adoção do IFRS. Umas delas, por exemplo, foi a adoção do IFRS no balanço individual, o que não ocorreu na maior parte das jurisdições que adotaram esse padrão.

Por uma série de motivos, a realidade pareceu exigir a adoção nesses parâmetros. Além disso, de modo a possibilitar a adoção do novo padrão, a neutralidade fiscal foi um elemento importante, já que teoricamente não gerava incentivos ou desincentivos para reconhecimento, mensuração e divulgação contábil. Nesse sentido, é possível dizer que a tributação, ou em outras palavras, a preocupação com a ausência de efeitos fiscais, foi necessária para a adoção do novo padrão contábil.

No caso do *fair value*, a imposição tributária sobre o seu registro poderia acarretar um desincentivo ao seu registro. Ou seja, um dos elementos mais importantes trazidos pelo IFRS às demonstrações financeiras teria sua aplicabilidade deturpada em decorrência da regra tributária.

3.2.7 Custo da reforma

Uma preocupação final é o custo da própria reforma. Se uma regra diferente daquelas atualmente em vigor mostra-se preferível, uma mudança na legislação tributária só seria justificável se (com o tempo) o valor relativo do benefício superasse o custo de implementação. (Gielen & Hegarty, 2007, p. 09).

Existem jurisdições em que o GAAP local adota paulatinamente elementos do IFRS. Na medida em que o GAAP local é responsável por determinar o lucro tributável, aos poucos a tributação captura esses novos elementos.

Em relação ao *fair value*, as condições tecnológicas para a obtenção da informação base para sua mensuração e o mercado no qual existe a negociação desses ativos e passivos são importantes para o ambiente tributário. Caso essas condições não estejam eficientemente configuradas, a subjetividade para mensuração e a incerteza na liquidez poderiam acarretar efeitos indesejados ao contribuinte, que por sua vez poderia passar a tributar algo incerto, tendo um desembolso de caixa em função de uma expectativa sem garantia de realização.

3.3 Disponibilidade econômica: uma abordagem contábil

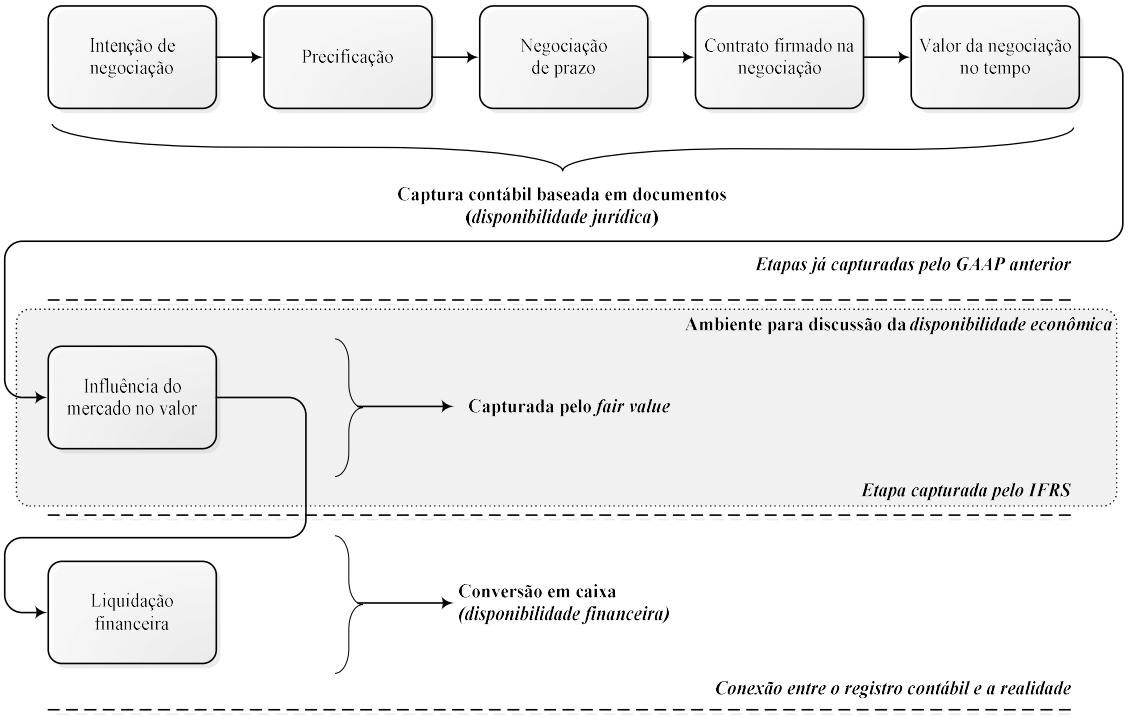
As demonstrações contábeis representam as relações jurídicas, financeiras e econômicas de determinada entidade. Essa interatividade com o ambiente externo tem como finalidade o lucro, que, por sua vez, é importante não apenas como medida de desempenho, mas principalmente como expectativa de conversão em caixa. A interação entre entidade e o ambiente externo ocorre por meio de troca, que é a transferência de um bem ou fornecimento de um serviço mediante contrapartida monetária (Mackaay & Rousseau, 2015, p. 131).

Segundo Adam Smith (1996), a maioria das necessidades é satisfeita permutando a parcela excedente de trabalho, que ultrapassa o consumo, por aquelas parcelas de produção alheia de que tiver necessidade. “Assim sendo, o homem subsiste por meio da troca, tornando-se de certo modo comerciante; e assim é que a própria sociedade se transforma naquilo que adequadamente se denomina sociedade comercial” (1996, p. 81). A troca é um elemento essencial para a análise da disponibilidade econômica no contexto de IFRS, e pode ser analisada tendo em vista seus vários momentos: a) intenção de negociação; b) precificação; c) negociação de prazo; d) contrato firmado na negociação; e) valor da negociação no tempo; f) influência do mercado no valor; g) liquidação financeira.

O padrão contábil brasileiro, até à adoção do IFRS, contemplava o momento relativo ao (d) contrato firmado na negociação, que pode ser tido como qualquer comprovação documental de que o direito de fato existe. A comprovação documental era o principal meio para o registro contábil com base no custo histórico, o que é uma evidência da dependência que a Contabilidade tem em relação aos instrumentos jurídicos. Esse registro apresentava, nas demonstrações financeiras, as expectativas jurídicas, bem como o (e) valor da negociação no tempo, representado pelas apropriações contábeis decorrentes desse contrato. A (g) liquidação financeira, por sua vez, representava os aspectos financeiros da operação.

O (d) contrato e a (e) apropriação do valor no tempo estão relacionados à disponibilidade jurídica que, conforme já foi mencionado, pressupõe a aquisição de título jurídico garantidor de direito. Na (g) liquidação financeira, ocorre a conversão do valor em recursos financeiros, a qual pode ser entendida como disponibilidade financeira. O registro contábil da (f) influência do mercado no valor do contrato é traduzida contabilmente pelo registro do *fair value*. O *fair value* é uma camada adicional na Contabilidade. É o elemento contábil que complementa a contabilização baseada no custo histórico.

Figura 10 – Captura contábil



Fonte: Elaborada pelo autor

O padrão contábil anterior ao IFRS era capaz de apresentar a disponibilidade jurídica e a disponibilidade financeira em seus registros. No entanto, a econômica está intimamente ligada ao *fair value*, para estabelecer a relação entre disponibilidade econômica e *fair value*, é necessário adentrar ao elemento de conexão: valor.

A palavra valor tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui, em relação a outras mercadorias. O primeiro pode chamar-se 'valor de uso', e o segundo 'valor de troca'. As coisas que têm o mais alto valor de uso frequentemente têm pouco ou nenhum valor de troca ou vice-versa, os bens que têm o mais alto valor de troca muitas vezes têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água, e no entanto dificilmente se comprará alguma coisa com ela, ou seja, dificilmente se conseguirá trocar água por alguma outra coisa. Ao contrário, um diamante dificilmente possui algum valor de uso, mas por ele pode, muitas vezes, trocar uma quantidade muito grande de outros bens (Smith, 1996, p. 85).

Tabela 4 – Camada contábil x tipo de disponibilidade

Camada contábil	Tipo de disponibilidade
Custo histórico: a primeira camada de contabilização é baseada em custo histórico, tem por base o que é estipulado em contratos ou em instrumentos formais.	**Disponibilidade jurídica**: baseada em evidência documental com formatação jurídica.
Fair value: a segunda camada de contabilização é baseada em informação capturada em mercado.	**Disponibilidade econômica**: baseada em expectativa do mercado.
Liquidação financeira: a última camada que é materializada por meio da conversão em caixa; é a finalidade da Contabilidade em última instância.	**Disponibilidade financeira**: baseada em conversão em caixa.

Fonte: Elaborada pelo autor

A Contabilidade com base em custo histórico é um fluxo de caixa, que não trata de medida de desempenho. O custo de reposição, por exemplo, é um mecanismo útil para composição de medida de desempenho, uma vez que captura o que é necessário para garantir manutenção patrimonial. No contexto de mercado ativo, o *fair value* auxilia na previsão de quanto um ativo pode gerar de receita.

O *fair value* é a expressão da disponibilidade econômica na Contabilidade, porém vale considerá-lo em espécies e verificar a existência de alguns requisitos para determinar sua disponibilidade econômica. São requisitos da disponibilidade econômica:

a) **expectativa de efeitos futuros**: a base para existência de disponibilidade é a expectativa de efeitos futuros, no caso de ativos, benefícios futuros. A expectativa é o principal requisito para se determinar a disponibilidade econômica na medida em que os outros requisitos são responsáveis pelo reconhecimento, mensuração e certeza na liquidação.

b) **presença reduzida de assimetria informacional**: as partes envolvidas (*e.g.*, empresa e mercado) conhecem as características relevantes concernentes ao objeto de transação. A informação sobre o objeto de transação está disponível de maneira equivalente para ambas as partes de modo que o valor da transação não seja afetado por informação detida por apenas uma das partes. Dessa forma, permite o desenvolvimento de ambiente de liquidez eficiente.

c) **ambiente de liquidez confiável**: o objeto da transação possui mercado suficientemente desenvolvido para garantir sua liquidez. O ambiente de liquidez deve ser seguro, em termos regulatório e tecnológico, para que a negociação e a liquidação financeira entre as partes ocorram. Um ambiente de liquidez eficiente permite um nível de transparência na precificação.

d) **transparência na precificação**: a mensuração em relação ao objeto de transação deve ocorrer tendo por base dados independentes. A transparência na precificação é o pressuposto mais relacionado aos demais, já que funciona como mecanismo que facilita a presença reduzida de assimetria informacional e depende do ambiente de liquidez para composição de preços.

A confiança é o pressuposto para o funcionamento adequado desse grupo de requisitos da disponibilidade econômica. A presença mínima de assimetria informacional permite que seja desenvolvido um ambiente de liquidez, já que as transações ficam mais simples. Uma vez que o ambiente de liquidez possui credibilidade em termos regulatório e tecnológico, passa a existir a transparência da precificação, o que é importante já que é por meio da precificação que a disponibilidade econômica tem expressão monetária.

Nesse sentido, as transações envolvendo papel moeda obviamente possuem (a) expectativa de efeitos futuros, não possuem (b) assimetria informacional, uma vez que é claro, para as partes envolvidas, o valor representado pelo papel moeda. A troca de papel moeda ocorre em (c) ambiente de liquidez confiável, pois é suposto que se confie que o valor expresso em determinado papel moeda esteja correto. O preço de determinado papel moeda não varia de acordo com a transação, em parte do ou em todo o objeto de troca, há transparência na precificação, mediante (d) o contrato firmado na negociação. Vale mencionar as considerações de Hicks (1946, p. 163) sobre o tema:

> Todo tipo de título de crédito ao portador remunerado a juros fixos (faturamento, *bond* ou debêntures) é uma promessa de pagamento de determinadas somas de dinheiro no futuro; porém há certos tipos de promissórias, geralmente não considerados como títulos de crédito, mas incluídos como tipos de dinheiro em si, que na verdade têm a mesma classificação.
>
> Depósitos de bancos, comumente são considerados como dinheiro corrente, são promessas de pagamento. Isso é uma característica do dinheiro bancário que é senso comum, quando o dinheiro bancário é uma promessa de pagamento (ouro ou notas de algum banco superior); quando as notas de um banco superior desapareceram, isso tornou-se um paradoxo. Esse paradoxo reflete uma parte essencial do problema e não é de todo um acidente; é bom ter um lembrete perpétuo dele em nossos bolsos, com a inscrição no papel moeda de 1 libra do Banco da Inglaterra: "Promessa de pagar ao portador, a pedido, a soma de 1 libra".
>
> Esses tipos de títulos que são dinheiro diferem daqueles que não são dinheiro pelo fato de que eles não remuneram juros; ou seja, o seu valor presente é igual ao seu valor nominal, em vez de sofrerem um desconto do seu valor nominal, como é o caso das faturas. Visto assim, o dinheiro aparece simplesmente como o tipo mais perfeito de título; outros títulos são menos perfeitos e têm um preço mais baixo por causa de sua imperfeição.
>
> A taxa de juros desses títulos é uma medida de sua imperfeição – de seu impetuoso "dinheiramento". A natureza do dinheiro e a natureza dos juros são quase o mesmo problema. Quando decidimos o que é que faz com que as pessoas deem mais para os títulos que são considerados dinheiro do que para os títulos que não são, teremos também descoberto porque os juros são pagos.[43] (Tradução livre do autor)

---

[43] *"Every kind of fixed-interest bearing security (bill, bond, or debenture) is a promise to pay certain sums of money in the future; but there are certain kinds of promissory documents, usually not reckoned as securities, but included as types of money itself, which in fact fall under the same classification.*

Banks deposits, commonly reckoned as money mowadays, are promises to pay money. This character of bank-notes is plain and agreeable to common sense, when the bank-note is a promise to pay some more money (gold or the notes of some superior bank); when the superior money has disappeared, the situation becomes very paradoxical. Yet that paradox reflects an essencial part of the problem, and is not at all an accident; it is good to have a perpetual reminder of it in our pockets, int the inscription on the 1£ note of the Bank of England: 'Promise to pay the Bearer on demand the sum of One Pound'.

Those kinds of securities which are money differ from those which are not money by the fact that they bear no interest; that is to say, their present value equals their face value, instead of falling below their face value, as is the case with bills.

Looked at in this way, money appears simply as the most perfect type of securitiy; other securities are less perfect, and command a lower price because of their imperfection. The rate of interest on these securities is a measure of their imperfection – of their impectect 'moneyness'. The nature of money and the nature of interest are very nearly

Já um contrato de opção de compra de ações de empresa não listada, muito embora possua (a) expectativa de efeitos futuros, representada pela intenção de negociação, (b) não possui assimetria informacional reduzida, considerando que o valor da ação não é chancelado pelo mercado (*i.e.*, não se trata de empresa com ações negociadas em bolsa de valores), apenas pelo método de precificação do comprador ou da administração da empresa, o que denota também que o método de precificação não é transparente. O fato desse contrato de opção de compra não ser negociado apenas entre as partes (c) não perfaz o requisito negociação em ambiente de liquidez confiável. Consequentemente, não há que se falar em disponibilidade econômica para esse tipo de ativo.

Muito embora nesse exemplo não exista disponibilidade econômica, nas últimas décadas, o mercado de *commodites* e o de instrumentos financeiros têm se tornado cada vez mais líquidos, até mesmo o mercado de derivativos. Em decorrência do desenvolvimento tecnológico, houve o desenvolvimento de base de dados nas quais é possível ter acesso aos preços de transações comparáveis com os quais é possível estimar-se o *fair value* de diversos ativos, tais como: *commodites*, ações, títulos imobiliários, dentre outros (Ball, 2006, p. 13).

Além disso, em relação aos ativos não padronizados, surgiram métodos confiáveis para se estimar o *fair value*. Dentre esses métodos, tem-se o fluxo de caixa descontado, também conhecido como ajuste ao valor presente e o modelo de Black e Scholes, utilizado para contrato de opções. O método de fluxo de caixa descontado foi formalmente utilizado no SFAS 13, 1976, que tratava de "*lease accounting*".

Em relação ao modelo original de Black e Scholes (1973), existe uma série de modelos derivados que são utilizados para serem calculadas, por estimativas, as apropriações contábeis decorrentes do *fair value.* Em decorrência de mercados cada vez mais líquidos e de modelos de estimação de *fair value*, o custo histórico como base de mensuração está cada vez mais sendo substituído. No entanto, há problemas em relação ao reconhecimento, mensuração e liquidação do *fair value*:

---

the same problem. When we have decided what it is which makes people give more for those securities which are reckoned as money than for those securities which are not, we shall have discovered also why interest is paid" (Hicks, 1946, p. 163).

a) **Liquidez do mercado:** *spread* são capazes de causar apropriações contábeis irreais já que contaminam os preços-parâmetro. Além disso, no caso de produtos sem mercados líquidos, a mensuração contábil será feita com base em modelos que podem sofrer manipulação por parte dos gestores, o que enseja o segundo problema.

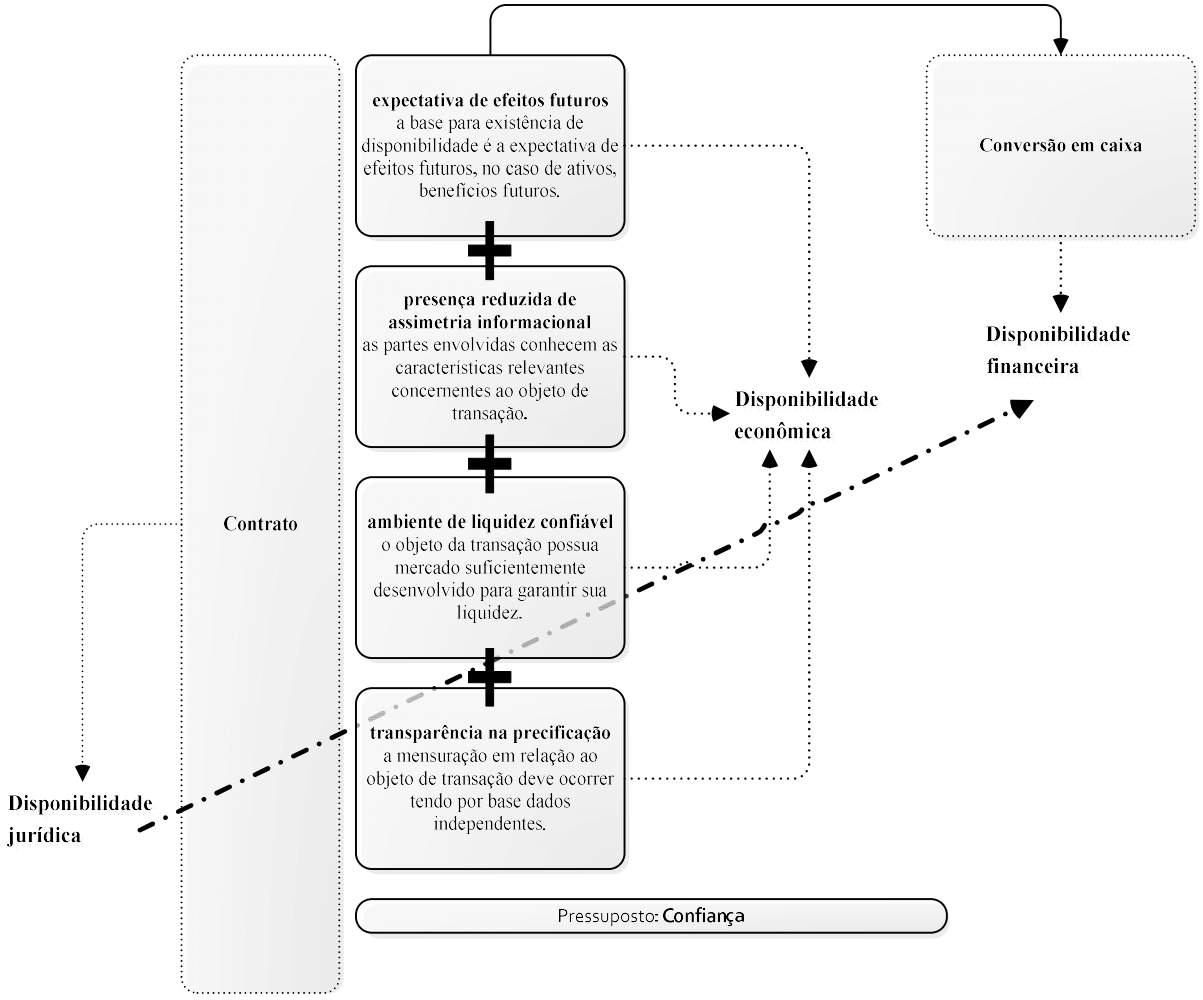
b) **Mensuração discricionária:** Em mercados sem liquidez, os gestores, além de serem capazes de influenciar a mensuração contábil por meio de utilização discricionária de modelos, são capazes de influenciar na determinação do valor praticado pelo mercado por meio de negociação.

c) **Conversão em caixa:** Há casos em que as apropriações contábeis não significam conversão em caixa. Isso é algo que pode ser verificado e constatado em momentos de crise.

Os problemas relativos ao *fair value* são os determinantes para que não seja possível verificar sua disponibilidade econômica de maneira ampla e abrangente. A evolução dos mercados (*e.g.*, aspectos econômicos, regulatórios etc.) e da tecnologia propiciarão, aos poucos, que o *fair value* possua mais e mais disponibilidade econômica, que, por sua vez, depende mais do ambiente no qual o ativo está sendo negociado do que do ativo em si. Nesse sentido, é possível afirmar que o ativo que possui disponibilidade econômica em um determinado mercado pode não possuir disponibilidade econômica em outro.

Vale salientar que disponibilidade econômica não pode ser confundida como disponibilidade financeira, que é a própria conversão em caixa por si só. Assim como, também, não pode ser confundida como disponibilidade jurídica, que é consubstanciada pelo direito sobre o ativo, conforme já foi explicado anteriormente.

Figura 11 – Evolução da disponibilidade



Fonte: Elaborada pelo autor

Tendo em vista os requisitos para disponibilidade econômica: a) expectativa de efeitos futuros, b) presença reduzida de assimetria informacional, c) ambiente de liquidez confiável e d) transparência na precificação; e, tendo em vista seu pressuposto base que é a "confiança", a disponibilidade econômica é: o potencial que determinada expectativa possui de conversão em caixa, tendo em vista a presença reduzida de assimetria informacional entres as partes supostamente envolvidas na negociação, considerando a existência de ambiente de liquidez seguro e transparência na precificação.

3.4 Fair value: disponibilidade econômica

Na Contabilidade, "valor" é geralmente um conceito voltado para o futuro, tendo em vista uma expectativa. De acordo com Edward Stamp, teórico de contabilidade da Inglaterra, "se não houvesse amanhã, nada no mundo de hoje teria qualquer valor" (*apud* Chatfield &

Vangermeersch, 1996, p. 314). A valorização contábil e suas alocações refletem as expectativas acerca de um futuro que pode ser incerto. Malthus (1996, p. 39) afirma que se admitem dois tipos de valor: valor em uso e valor de troca. A afirmação de Malthus é feita sob uma perspectiva econômica. O valor em uso está relacionado à utilidade da coisa ou objeto, enquanto o valor de troca baseia-se na vontade e na capacidade de trocar uma mercadoria por outra. Embora a preocupação fosse relativa a aspectos econômicos, encaixa-se no contexto contábil, uma vez que o valor é a base para a mensuração de elementos contábeis e Contabilidade desenvolveu-se em função das mudanças na Economia. Assim como a Economia está em constante mudança, como um organismo vivo, a Contabilidade deve ser sim alterada para que possa capturar essas mudanças, entender e propor uma maneira para sua racionalização.

O desenvolvimento tecnológico e o desenvolvimento do mercado financeiro e de capitais contribuíram e continuarão a contribuir para mudanças na Contabilidade, como as que têm acontecido com suas formas de mensuração, reconhecimento e divulgação. Consoante já foi mencionado, períodos de transição são mais longos do que se costuma esperar, e nesses períodos há quem defenda métodos antigos e faça críticas aos métodos correntes.

Uma questão muito importante, que foi pauta de discussões, é qual valor utilizar. No contexto dos *discussion papers,* houve muita discussão no sentido de ser considerado, para fins de *fair value,* o valor de saída. Há quem defenda, por exemplo, que o *fair value* deveria ser representado pelo valor em uso, havendo ainda quem defenda que a mensuração contábil deveria ser baseada no valor de entrada. Nitidamente, trata-se de uma questão importante no ambiente contábil.

Chisman (2007), por exemplo, diz que o valor em uso seria mais apropriado do que o *fair value* na mensuração contábil. Em *commentt letter,* enviada ao IASB, ele defende que o valor em uso é mais relevante para a necessidade do usuário, já que se trata da mensuração da administração em relação ao valor da companhia, enquanto o *fair value* representa um valor de liquidação. No entanto, não me parece correto o entendimento do *fair value* como mecanismo concorrente ao valor em uso; talvez, fizesse mais sentido entender o valor em uso como uma possibilidade para o *fair value,* o que, vale mencionar, não é exatamente o entendimento dos principais órgãos reguladores contábeis.

Ao definir *fair value* como o preço que seria recebido para vender um ativo ou pago para transferir um passivo em uma transação ordenada entre participantes do mercado na data de

mensuração, o IASB exclui o valor em uso como uma possibilidade de mensuração conectada ao *fair value.* Adicionalmente, o Pronunciamento Técnico CPC 46 – Mensuração do Valor Justo, na seção Alcance, item 6, exclui do escopo da norma o valor em uso.

Mesmo estando fora do escopo da norma relativa ao *fair value*, cabe a análise sobre a disponibilidade econômica do valor em uso, uma vez que foi bastante mencionado no decorrer da discussão para proposta de definição do *fair value.* Nesse contexto, métodos e procedimentos foram desenvolvidos, em sua maioria, com a finalidade de encontrar respostas às demandas que surgem na prática: qual valor utilizar para a mensuração de elemento contábil, valor de troca ou valor em uso; como mensurar o valor de troca e o valor em uso.

O valor em uso é um método relevante para a avaliação de ativos, presumidamente a valor presente, quando o valor presente é maior do que o preço de venda (isto é, quando vale a pena utilizar o ativo ao invés de vendê-lo) e quando o custo de reposição é maior do que o valor presente (isto é, quando não vale a pena substituir o ativo no final da sua vida útil). Tendo em vista que o foco deste estudo é determinar a existência de disponibilidade econômica, vale lembrar seus requisitos:

a) expectativa de efeitos futuros;
b) presença reduzida de assimetria informacional;
c) ambiente de liquidez confiável; e
d) transparência na precificação.

Para que seja possível analisar a disponibilidade econômica do valor em uso, vale compará-lo com o valor de mercado, tendo em vista os requisitos exigíveis para disponibilidade econômica.

Tabela 5 – Valor de uso x valor de mercado

Requisitos da disponibilidade econômica	**Valor em uso**	**Valor de mercado**
Expectativa de efeitos futuros	Os efeitos futuros são representados por benefícios decorrentes do uso de ativo.	Os efeitos futuros são representados pela expectativa do mercado em relação ao ativo.
Presença reduzida de assimetria informacional	Considera circunstâncias endógenas.	Considera circunstâncias exógenas.

Ambiente de liquidez confiável	Não há ambiente de liquidez, já que não há intenção de realização em mercado.	Há ambiente de liquidez. Há intenção de realização desse ativo em mercado.
Transparência na precificação	Uma vez que se trata de valor proposto pela entidade, a transparência na precificação fica prejudicada.	Existe transparência na precificação decorrente do volume de transações realizadas em mercado líquido.

Fonte: Elaborada pelo autor

De acordo com o demonstrado acima, na Tabela 5, o valor em uso não teria disponibilidade econômica. Principalmente, por levar em consideração circunstâncias endógenas, o que naturalmente impede que outros requisitos sejam safisfeitos.

Quanto à análise da disponibilidade econômica do *fair value*, à luz do conceito proposto pelo IASB, vale esclarecer alguns aspectos relativos à renda para, primeiro, caracterizá-lo como tal. A mensuração de renda leva em consideração a noção de manutenção do capital. A natureza do que é reportado como o resultado das empresas, portanto, dependerá da natureza do que está definido, explícita ou implicitamente, como capital. Por esse motivo, a análise do *fair value,* sob a ótica de renda, possui maior relação com a teoria que define renda como acréscimo patrimonial, que é definido como o benefício auferido decorrente da variação de patrimônio em um determinado lapso temporal, entendendo por patrimônio: capital[44], bens, direitos e obrigações.

Não cabe apenas a discussão de que o *fair value* possui disponibilidade econômica, mas também por se tratar do mecanismo contábil, responsável por expressar contabilmente, em alguns casos, expectativas que possuem disponibilidade econômica. Por esse motivo, na doutrina tributária brasileira, que discorre sobre o tema "disponibilidade econômica", existem conceitos divergentes, que tratam de algo que não possuía elemento contábil formal para sua captura.

O padrão IFRS permite que a disponibilidade econômica esteja mais nítida nos elementos contábeis. Uma vez que a existência de mecanismos eficientes de negociação do ativo, ao qual a expectativa está atrelada, é o fator determinante mais dependente de externalidades, a afirmação mais ampla de que o *fair value* possui disponibilidade econômica depende de contexto econômico, político e até mesmo social. Muito embora possa se concluir sobre a

[44] Nesse contexto, o capital pode ser definido como investimento de dinheiro com a finalidade de obter renda, na qual o retorno monetário supera o valor investido.

disponibilidade econômica do *fair value*, a conclusão sobre sua tributação tangencia aspectos relativos à segurança jurídica e à capacidade contributiva.

Em relação à tributação do *fair value*, na França, as empresas devem seguir o GAAP local, seguindo algumas regras específicas que determinam a tributação ou a neutralidade do *fair value* (e.g., quotas de fundos de investimentos). No caso dos bancos franceses, certos ativos devem ser contabilizados a *fair value.*

Na Alemanha, de acordo com seu GAAP, as apropriações contábeis utilizadas para refletir o *fair value* não são permitidas. A exceção é dada às instituições financeiras, para as quais é permitido o registro do *fair value*, pelo fato de que os ativos, que possuem, são destinados à negociação. O GAAP alemão guarda relação com o IFRS, prevalecendo para determinação do lucro tributável.

No Reino Unido, a tributação do *fair value* pode ocorrer por regime de caixa ou competência, dependendo do tipo de ativo: derivativos, instrumentos de dívida e investimentos em ações para fins de negociação são tributados de acordo com a apropriação contábil de seu *fair value*, ou seja, por regime de competência; já investimentos em ações, sem finalidade de negociação, e investimentos imobiliários têm seu *fair value* tributado apenas no momento de sua realização.

Em relação à tributação, as normas tributárias tendem a levar mais em consideração a classificação, ou seja, o *fair value,* atrelado a ativos classificados como "para negociação", está mais em foco pelas normas tributárias. Isso ocorre porque seus efeitos possuem contrapartida em contas de resultado, enquando o *fair value,* atrelado a ativos classificados como "disponíveis para venda", tem a contrapartida de seus efeitos registrada em conta do patrimônio líquido. Nesse ponto, especificamente, a utilidade deste estudo é determinar se, de fato, existe disponibilidade econômica do *fair value* que impacta resultado, mencionando-se que, por exemplo, no Reino Unido, o *fair value* vem sendo tributado.

De maneira geral, não é possível afirmar que o *fair value* possui disponibilidade econômica, uma vez que sua classificação, como "para negociação", "disponível para venda" e "mantido até o vencimento", não pode ser fator determinante para tanto. Essa questão deve ser respondida com base nos diferentes níveis de informação, utilizados para sua mensuração. Por esse motivo, na sequência, a análise será feita tendo em vista tais níveis.

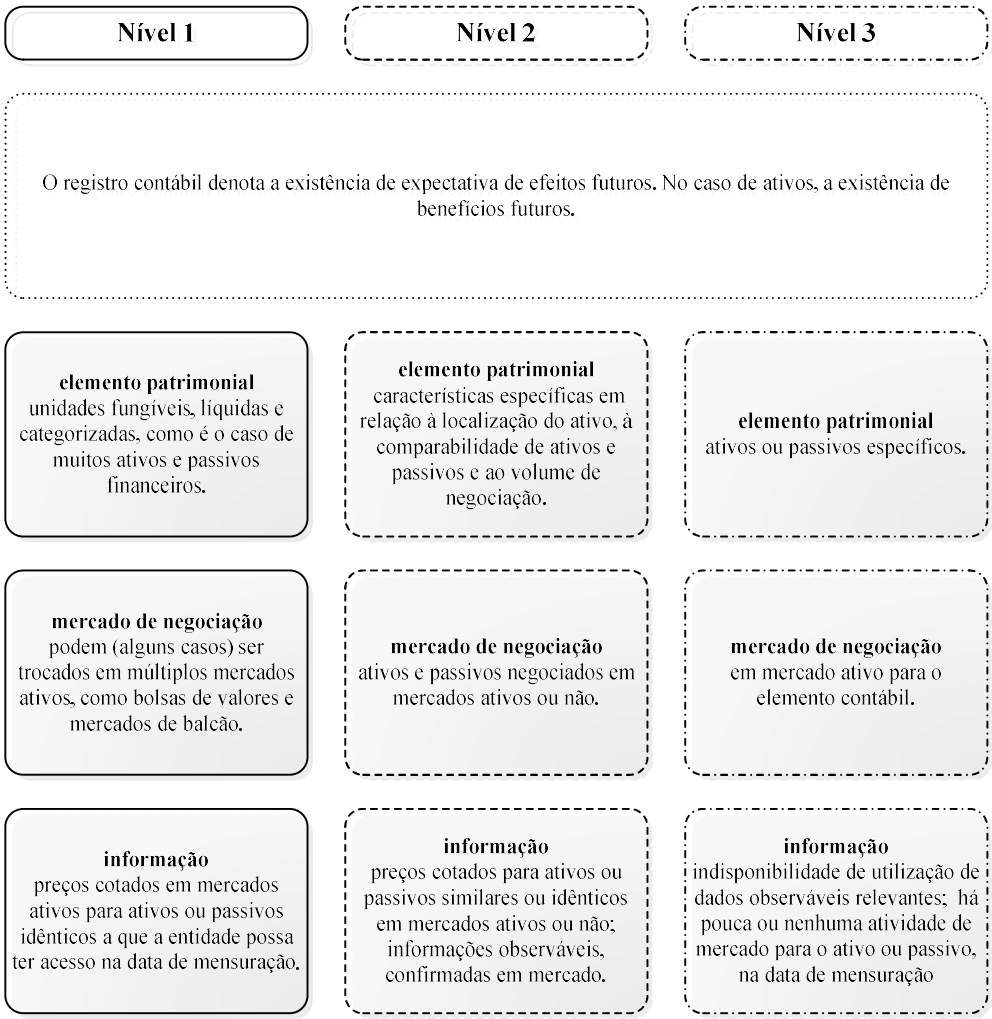
3.4.1 Disponibilidade econômica do *fair value*: Níveis 1, 2 e 3

Ao se discutir sobre a disponibilidade econômica do *fair value*, é pertinente a análise, tendo em vista os 3 (três) diferentes níveis de informação utilizados para sua mensuração. No quadro adiante, foram sumarizadas as principais características em relação aos níveis de *fair value.*

Estudo publicado na *The Accounting Review* (Nelson, 1996) avalia a associação entre valor de mercado de ações de bancos e a mensuração do *fair value* divulgada de acordo com SFAS 107 – *Disclousure about fair value of financial instruments*. Seus resultados sugerem que somente o *fair value* relativo aos investimentos em ações possuem poder explicativo incremental para o registro contábil.

Não houve evidência de que o *fair value,* atrelado a empréstimos, depósitos, dívidas de longo prazo e outros instrumentos financeiros, possua poder explicativo. Os investimentos em ações podem ser considerados ativos sujeitos ao *fair value,* cuja mensuração é baseada em informações de Nível 1, ou seja, o ativo é fungível, negociado (na maioria dos casos) em mercado organizado, e a informação, utilizada para fins de mensuração, é relativa a preços cotados em mercado, no qual o ativo é negociado. Trata-se do exemplo mais evidente de *fair value* Nível 1. Essa modalidade de *fair value,* quando atrelada ao resultado, é o efeito da captura de expectativa como medida de desempenho.

Figura 12 – Níveis de informação – *fair value*



Fonte: Elaborada pelo autor

Em relação ao valor de mercado, o Banco Central do Brasil, em sua Circular 3.082, de 2002, determina que, para fins da avaliação, a metodologia de apuração do valor de mercado é de responsabilidade da instituição e deve ser estabelecida com base em critérios consistentes e passíveis de verificação, que levem em consideração a independência na coleta de dados em relação às taxas praticadas em suas mesas de operação, podendo ser utilizado como parâmetro:

a) o preço médio de negociação representativa no dia da apuração ou, quando não disponível, o preço médio de negociação representativa no dia útil anterior;

b) o valor líquido provável de realização, obtido mediante adoção de técnica ou modelo de precificação;

c) o preço de instrumento financeiro semelhante, levando em consideração, no mínimo, os prazos de pagamento e de vencimento, o risco de crédito e a moeda ou indexador; e

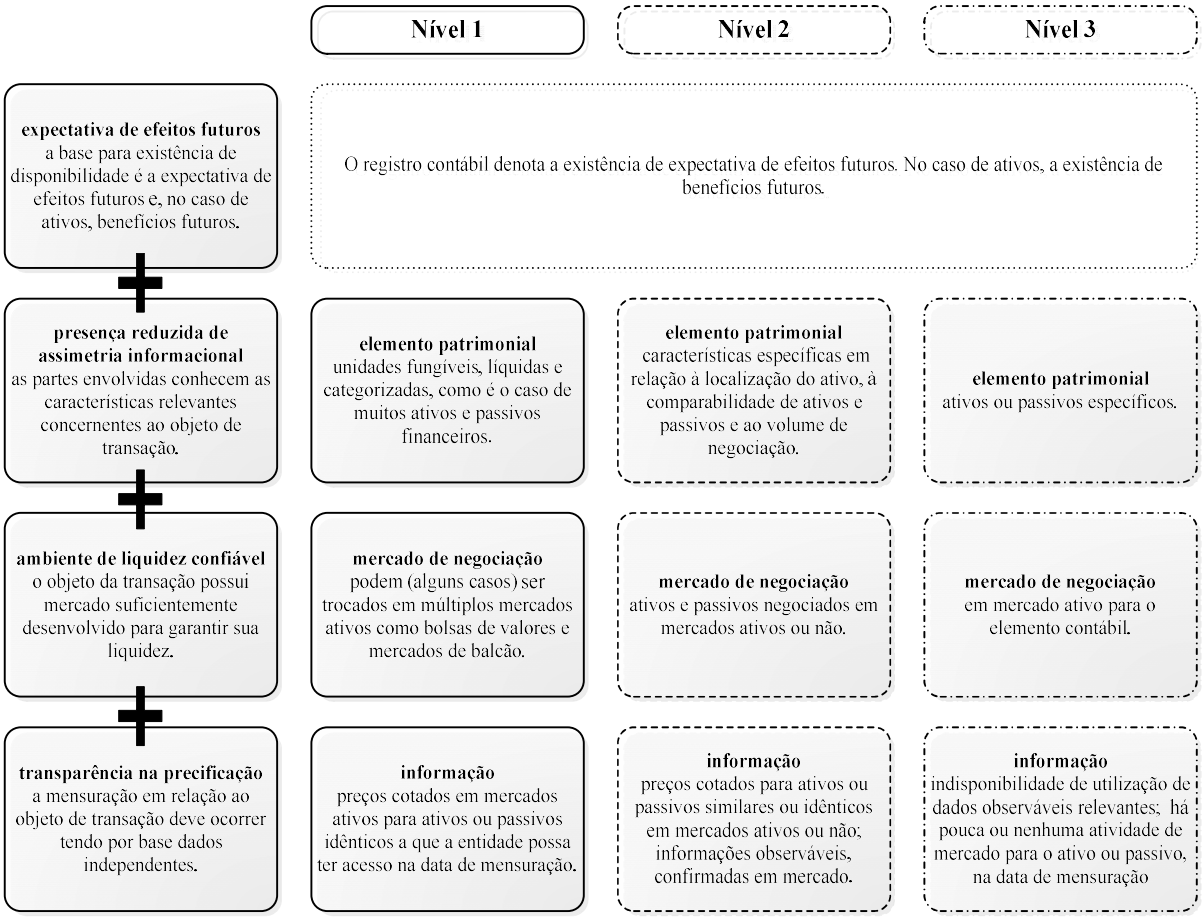
d) o valor do ajuste diário, no caso das operações realizadas no mercado futuro.

No caso do *fair value* baseado em informação de Nível 1, os critérios são mais objetivos; dessa forma, a mensuração perfaz o conceito de disponibilidade econômica proposto. Em comentário (*comment letter*) ao *exposure draft* sobre a mensuração ao *fair value* (*measurement uncertainty analysis disclousure for fair value*), o Comitê da Basileia sobre supervisão bancária, em carta assinada por Wellink (2010), frisa a importância da mensuração a *fair value* para transparência na divulgação de demonstrações financeiras prudenciais direcionadas a órgãos reguladores. Em seus comentários, Wellink afirma que, quando os mercados são deslocados ou ilíquidos em períodos de crise, em relação às informações utilizadas para mensuração, há uma migração de instrumentos financeiros do Nível 1 para o Nível 2 e do Nível 2 para o Nível 3 devido às mudanças na observação de dados. Nessa mesma carta, o Comitê da Basileia também esclarece que é importante para o IASB endereçar mensurações incertas de uma maneira compreensível, e que o *expousure draft* endereça apenas incertezas relativas à mensuração Nível 3; entretanto, esse tipo de divulgação é significativo nos Níveis 2 e 3, especialmente quando os mercados são ilíquidos ou deslocados de níveis por determinada razão.

Ainda segundo esses comentários, a divulgação, relativa aos instrumentos financeiros cuja mensuração do *fair value* é baseada em informações de Nível 3, deve ser expandida para aqueles mensurados com base em informaçção de Nível 2. Esse comentário denota a subjetividade e a instabilidade em relação ao *fair value* de instrumentos financeiros, cuja mensuração é baseada nos Níveis 2 e 3 de informação.

Até mesmo quando baseados em Nível 1 de informação, os instrumentos financeiros apresentam certa instabilidade em tempo de crise. Pelo fato de o *fair value* ser um mecanismo que captura expectativa, atrelada a elementos patrimoniais, o *fair value* depende de externalidades para sua liquidação. Por esse motivo, a afirmação mais ampla de que o *fair value* possui disponibilidade econômica depende de contexto econômico, político e até mesmo social; assim como os dados utilizados para mensuração baseada em informações de Níveis 2 e 3.

Figura 13 – Níveis de informação e a disponibilidade econômica



Fonte: Elaborada pelo autor

Os requisitos para determinar a existência de disponibilidade econômica para o *fair value* são:

a) expectativa de efeitos futuros,

b) presença reduzida de assimetria informacional,

c) ambiente de liquidez confiável e

d) transparência na precificação.

Com a finalidade de se determinar a disponibilidade econômica em relação ao *fair* value, é necessário relacionar as características atinentes aos níveis de *fair value* com os requisitos para determinação da disponibilidade econômica.

- ✓ **Expectativa de efeitos futuros**

Esse primeiro requisito é a base para a existência de quaisquer disponibilidades. O efeito futuro determina a existência de apropriação contábil. Os 3 (três) níveis de *fair value* possuem essa característica; em caso contrário, a discussão em torno do tema seria inócua, já que não haveria registro de *fair value*.

- ✓ **Presença reduzida de assimetria informacional**

As partes envolvidas na transação de troca do ativo devem estar cientes das características e das circunstâncias que envolvem o bem transacionado, de modo a não existir ou existir de maneira reduzida assimetria informacional. A diferença, em relação ao nível de informação entre as partes, deve ser mínima, pois isso permite maior transparência na precificação e, consequentemente, maior liquidez.

No caso de ativos e passivos, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 1, a presença reduzida de assimetria informacional é mais certa, já que, em boa parte dos casos, são fungíveis, líquidos e muitas vezes categorizados; já para aqueles ativos e passivos, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 2, as características são mais específicas, tais como localização, comparabilidade e volume. Dessa forma, em decorrência dessas características, a transparência na precificação fica prejudicada, o que pode afetar a liquidez.

Os elementos patrimoniais, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 3, normalmente são específicos. Pode-se concluir que as especificidades dos elementos patrimoniais aumentam a assimetria informacional uma vez que as características e circunstâncias, em relação ao ativo, tornam-se menos transparentes.

- ✓ **Ambiente de liquidez confiável**

O objeto da transação deve possuir mercado suficientemente desenvolvido para garantir sua liquidez. Esse ambiente de liquidez deve ser seguro, em termos regulatório e tecnológico, para que a negociação e a liquidação financeira entre as partes ocorram. No caso de ativos e passivos, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 1, em decorrência de suas características (*e.g.*, fungíveis, líquidos e muitas vezes categorizados), esses elementos patrimoniais podem ser trocados em múltiplos mercados ativos, como bolsa de valores e mercado de balcão, o que permite sua melhor liquidez (*i.e.*, sua conversão em caixa).

Para aqueles elementos patrimoniais, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 2, sua negociação não ocorre necessariamente em mercado ativo; os elementos patrimoniais, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 3, normalmente são específicos e, por isso, não possuem mercado ativo. Pode-se concluir que as especificidades dos elementos patrimoniais são inversamente proporcionais à sua garantia de liquidez em ambiente de liquidez confiável, o que pode dificultar sua conversão em caixa; logo, o *fair value,* atrelado a esses elementos patrimoniais, pode não representar adequadamente o fluxo de caixa futuro.

- ✓ **Transparência na precificação**

A mensuração, em relação ao objeto de transação, deve ocorrer tendo por base dados independentes. A transparência na precificação é o pressuposto mais relacionado aos demais, já que funciona como mecanismo que facilita a presença reduzida de assimetria informacional e depende do ambiente de liquidez para a composição de preços.

No caso de ativos e passivos, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 1, por serem trocados em múltiplos mercados ativos, como bolsa de valores e mercado de balcão, existe disponibilização de cotações adequadas para a mensuração do *fair value*; já para aqueles, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 2, sua negociação não ocorre necessariamente em mercado ativo; por isso, existe a necessidade de se buscar informação de elementos similares; os elementos patrimoniais, cuja mensuração é baseada em informações de Nível 3, normalmente são específicos, e, por isso, não são mensurados com base em informação disponível diretamente no mercado.

Pode-se concluir que as informações de Nível 1 são mais confiáveis, muito embora essa confiança possa existir em relação às informações de Nível 2, relativamente às quais existe necessidade de maior trabalho nas informações para a apropriação contábil. Em relação às informações de Nível 3, cumpre destacar que o nível de discricionariedade talvez não permita que o *fair value* possa representar adequadamente o fluxo de caixa futuro.

No cálculo do *fair value,* há aspectos subjetivos que impactam, em cascata, a disponibilidade econômica. Tais aspectos afetam a "*presença reduzida de assimetria informacional*" que, por sua vez, dificulta o "*ambiente de liquidez confiável*" e, consequentemente, prejudica a "*transparência na precificação*". São aspectos relativos à mensuração do *fair value,* os quais

decorrem de julgamento, logo, de subjetividade; são conceitos presentes nos pronunciamentos específicos sobre *fair value*, conforme já mencionado, tais como:

- Existência de mercados imperfeitos e incompletos, que podem prejudicar a comparabilidade, dependendo da jurisdição em que o mercado está inserido;
- Mercado principal ou o mais vantajoso, para um mesmo ativo, pode sofrer variações (*e.g.*, negociado em diferentes regiões) e, consequentemente, reduzir a objetividade na mensuração;
- Utilização de um mercado hipotético, na ausência de um mercado ativo, que pode ser determinado por meio de premissas, trazendo certo nível de subjetividade;
- Determinação da *unit of accounting*, uma vez que a composição da unidade de contabilização pode variar para fins de liquidação;
- Volatilidade na diferença de preços de compra e de venda, no caso de títulos e *commodities,* e utilização do *mid-market* como expediente prático, já que a média tende a não representar o efetivo preço de saída;
- No caso de ativo não-financeiro, determinar o melhor uso possível para esse ativo; esse melhor uso é representado por um julgamento, que envolve aspectos subjetivos;
- Utilização de múltiplas técnicas de avaliação, que podem variar;
- Relação de títulos, a serem utilizados como referência, nas precificações por matriz (*market approach*), os quais dependem de seleção baseada em critérios previamente determinados;
- Escolha dos múltiplos (*market approach*), cuja seleção pode envolver premissas determinadas com certo nível de subjetividade;
- Estimativa dos fluxos de caixa futuros, a qual depende da disponibilidade de dados e das condições de incerteza;
- Classificação de acordo com as hierarquias e fixação de *inputs* para determinadas técnicas de valorização, que envolvem julgamento.

Há uma série de elementos sujeitos a julgamento e que podem, de certa forma, ocasionar diferenças em relação à mensuração.

Logo, tendo em vista a relação entre os requisitos da disponibilidade econômica e as características de ativos e passivos, cuja mensuração se dá por meio de diferentes níveis de informação, apenas o *fair value,* mensurado com informações de Nível 1, pode ser

disponibilizado economicamente; dessa forma, seu sacrifício para pagamento de tributos tende a não abalar a situação econômica da entidade, respeitando o princípio da capacidade contributiva. Esses requisitos tentam estabelecer a possibilidade de o *fair value* ser elemento de previsão de realização de expectativa, sem que a realização esteja prestes a ocorrer. Certamente, esse fato depende de uma série de circunstâncias que podem ser alteradas, assim como, em décadas passadas, o que hoje tem disponibilidade econômica não a teria nessas décadas anteriores.

Diferentemente de disponibilidade financeira, que não se altera com as circunstâncias, pois tem como finalidade apenas o sacrifício ou a conversão em caixa, a disponibilidade econômica é um conceito no tempo, pois captura a probabilidade de uma expectativa ser realizada. A disponibilidade econômica é diferente para o mesmo ativo, se for negociado em diferentes mercados, uma vez que sua perspectiva não é binária como a disponibilidade financeira, para a qual existe apenas a possibilidade, ou impossibilidade, de fluxo de caixa. A disponibilidade econômica também não pode ser confundida com disponibilidade jurídica, que depende de documento com validade jurídica, e não da intenção do mercado em relação ao ativo em questão. A disponibilidade econômica ocorre no tempo, após a garantia jurídica de existência de determinada expectativa e antes da certeza de realização financeira.

3.5 Fair value: tributação

O *fair value* é um mecanismo contábil que não só representa essas expectativas, como também as captura e as traduz nas demonstrações financeiras. Há discussão do sentido de se avaliar que, se o *fair value* possui disponibilidade econômica, tendo em vista os requisitos para disponibilidade econômica: a) expectativa de efeitos futuros, b) presença reduzida de assimetria informacional, c) ambiente de liquidez confiável e d) transparência na precificação; e, tendo em vista seu pressuposto base que é a *confiança*, a disponibilidade econômica é: o potencial que determinada expectativa possui de conversão em caixa, tendo em vista a presença reduzida de assimetria informacional entres as partes supostamente envolvidas na negociação, considerando a existência de ambiente de liquidez seguro e transparência na precificação.

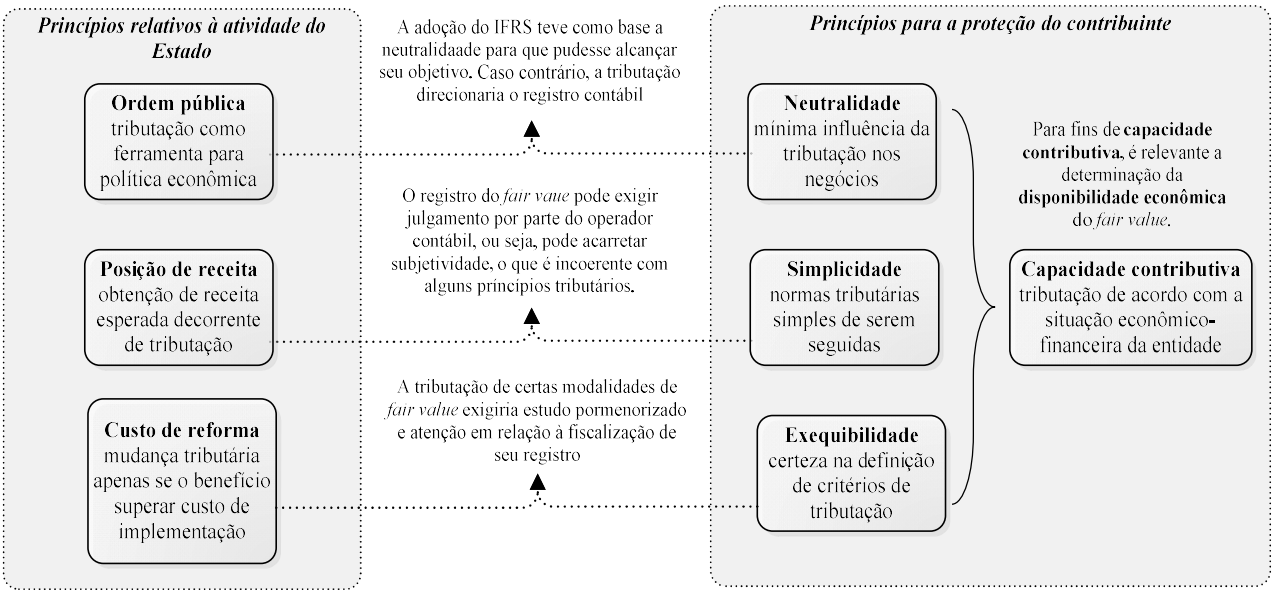
Dessa forma, pode-se concluir que, em certas modalidades de *fair value,* existe disponibilidade econômica. Ocorre que o *fair value* não apenas possui disponibilidade econômica em certas modalidades, mas também corresponde a elemento contábil que a expressa contabilmente. Por esse motivo, na doutrina tributária brasileira que discorre sobre o tema disponibilidade

econômica, existem conceitos divergentes, já que tratam de algo em que não era tão nítido o elemento contábil formal para sua captura.

Com base nos princípios tributários que norteiam a tributação, é possível determinar uma tendência para o tratamento do *fair value* com base nesses princípios. O princípio da neutralidade possui relação com o princípio da ordem pública, que considerados garantem a adoção adequada do IFRS, importante para fins econômicos.

A neutralidade fiscal na adoção foi importante, por evitar apropriações contábeis viesadas, baseadas em interesses dos operadores contábeis para evitar ônus tributários adicionais. O princípio da simplicidade direciona as normas tributárias à simplicidade para que a aplicação delas seja mais fácil e direta, permitindo ao contribuinte ter a certeza do montante relativo ao seu ônus. Esse princípio auxilia o princípio relativo à posição da receita na medida em que a imposição de regras claras também permite ao Estado certa previsão na arrecadação.

Figura 14 – Relacionamento entre os princípios



Fonte: Elaborada pelo autor

O registro de *fair value*, por exemplo, pode exigir julgamento por parte do operador contábil, acarretando subjetividade. Nesse contexto, a tributação poderia ser imposta em bases de natureza subjetiva, que, por sua vez, deixa mais flexível o gerenciamento de apropriações contábeis de acordo com a conveniência dos operadores, o que iria de encontro também o com princípio da exequibilidade.

A tributação de certas modalidades de *fair value* exigiria estudo pormenorizado por parte das autoridades fiscais e maior atenção em relação à fiscalização das apropriações contábeis relativas ao *fair value*. O custo para a alteração de regras tributárias e o aprimoramento da fiscalização poderiam não justificar a tributação de toda e qualquer modalidade de *fair value.* Há casos, como os das instituições financeiras, em que certa modalidade de *fair value* seria passível de tributação, porém o aparato tecnológico dessas instituições é apropriado.

A justificativa para que a tributação das apropriações contábeis relativas ao reconhecimento da mensuração, feita por meio do *fair value,* perpassa diferentes óticas a depender da corrente doutrinária adotada na definição do que seja a renda e do que se entenda por disponibilidade econômica.

Sob o prisma do entendimento dos partidários da teoria da renda-produto, o *fair value* não seria passível de tributação, por não ser decorrente da atividade empresarial ou realizada. Em sentido diverso, aqueles partidários da teoria da renda-acréscimo reputam que à renda não se exigiria o elemento realização, bastando a verificação de um ganho, por acréscimo patrimonial, para a configuração da tributação.

Seligman (1969) defendia que a tributação dependeria da verificação dos atributos da realização e da separação, valendo-se para tanto da metáfora do fruto e da árvore. Embora realizado, o fruto só seria considerado renda quando separado da árvore. Para que se pudesse falar em renda, haveria de se atender aos seguintes requisitos: (i) separação da fonte; (ii) efetivo percebimento; (iii) possibilidade de reprodução periódica. Sem que exista realização, o *fair value*, em essência não pode se desprender da fonte. Nesse sentido, Ascarelli (Ascarelli, Souza, & Almeida Filho, 1944) sustenta que a renda seria o acréscimo de riqueza verificado durante um dado período de tempo, em oposição ao capital que seria o quanto de riqueza existe num dado período de tempo.

Bulhões Pedreira (1979, p. 165-176) afirma que o conceito de renda comporta apenas os acréscimos realizados. Entretanto, Freedman (2005, p. 191-215) destaca que há uma dificuldade de traçar uma linha que separe a apropriação contábil da renda, inclusive, com o risco de manipulação dos conceitos, o que, porém, não afasta a necessidade de que se reconheça que nem todo reconhecimento contábil, por meio da mensuração decorrente de *fair value,* é renda, como (i) aquele que derive da elevação de preço geral e (ii) o ganho inflacionário. O modelo SHS ampara-se sob a concepção de que a renda estaria relacionada com o aumento de poder econômico percebido por um indivíduo em certo período de tempo. Assim, esse conceito

procura abranger a totalidade de renda, incluindo as apropriações contábeis baseadas no *fair value*.

Por dificuldades administrativas haveria justificativas para não tributar tal valor, e não é por não se tratar de renda. Existe a crítica à possibilidade de tributação do ganho de capital não realizado, que reside no fato de que a mensurabilidade e liquidez faltariam à hipótese. O que analogamente ocorreria com o reconhecimento contábil do *fair value*. No entanto, Kavelaars (2005) defende que o argumento da falta de liquidez seria duvidoso, já que a tributação é baseada na titularidade jurídica, e não na disponibilidade de ativos líquidos.

Quanto à mensurabilidade, Polizelli (2012) argumenta que as conveniências atuais permitem acesso à informação para verificação do *fair value*. Kavelaars (2005) apresenta argumentos contrários à necessidade de realização para a configuração da apropriação contábil reconhecida por meio da mensuração atrelada ao *fair value*:

(i) distorções dos comportamentos econômicos, reflexos em uma perda de eficiência, já que provoca um *bunching effect* (efeito de acumulação) e um *lock-in effect* (efeito de trava), que desestimulam que os ativos sejam realizados;

(ii) aumento da complexidade, expresso na dificuldade de fixação do momento de realização, que poderia vir a ser gerenciado pelos sujeitos passivos;

(iii) violação da igualdade e a alteração da distribuição de riquezas, pois dois contribuintes com a mesma quantidade de ganho econômico poderiam sofrer tributação diferenciada, em razão do critério de realização; e aqueles com maior capacidade contributiva seriam os com maior possibilidade de investir e não realizar seus ativos.

Diante do exposto, a proposição é para a facilitação do pagamento do tributo, já que haveria grande resistência, por fatores psicológicos, de acordo com Freedman (2005), à adoção de um modelo de tributação de valorizações baseadas no momento da sua ocorrência. Vale mencionar alguns modelos alternativos:

(i) regime da tributação retrospectiva: os ganhos e as perdas são oferecidos à tributação, até o momento da venda dos ativos, porém são considerados ocorridos, no momento de sua realização, e, juntamente com o imposto, seria paga uma taxa de juros, é o que ocorre com o *fair value* de investimento passivo em PFIC nos EUA.

(ii) sistema parcialmente baseado em marcação de mercado de determinados ativos, principalmente no qual os ativos financeiros seriam tributados conforme a variação do valor de mercado (sob alíquotas, porém, menores) e os demais rendimentos, de acordo com o sistema tradicional da realização;

(iii) redistribuição pura e simples do ganho (*spreading back*): se assemelha à tributação retrospectiva, já que se faria uma reabertura dos lançamentos anteriormente feitos;

(iv) técnica do cálculo *pro rata* (*prorating technique*): se assemelha à tributação retrospectiva, mas sem uma reabertura dos lançamentos anteriormente feitos (Tilbery, 1977).

No contexto brasileiro, segundo Fernandes (2014, p. 51), o *fair value* tem grande importância para o padrão internacional de Contabilidade, tal como apresentado no Pronunciamento CPC nº 46, e deve ser criticado, na medida em que estabelece o preço teórico, considerando o mercado principal ou mais vantajoso com o melhor uso possível, possibilitando que, com essas características, o preço teórico seja desviado do preço praticado no mercado da efetiva atuação da empresa. Em decorrência disso, empresas distintas podem acabar por utilizar o mesmo *fair value* para ativos e passivos. Esse entendimento é passível de questionamento, visto que há vários níveis de *fair value* a serem considerados. Muito embora existam realmente aspectos subjetivos, não se trata apenas de um preço teórico, muitas vezes o *fair value* estabelecido como base de mensuração para reconhecimento contábil é o real valor do ativo, que pode assim ser considerado em decorrência da liquidez do mercado. Por esse motivo, até mesmo para se estabelecer a disponibilidade econômica do *fair value* é necessário atentar-se para as suas modalidades.

A apropriação contábil por meio da mensuração baseada no *fair value* gera impactos para fins de composição do lucro societário, que, por sua vez, é base para a distribuição de dividendos, independentemente de ter ocorrido a realização das premissas estimadas. O atual tratamento tributário dispensado a essa apropriação contábil obedece a um suposto princípio de realização da renda, desde que as suas variações sejam controladas em subcontas contábeis distintas e específicas para esse fim.

No entanto, uma análise pormenorizada relativa aos níveis e à forma de mensuração do valor justo leva a concluir que, em alguns casos, ocorre sua disponibilidade econômica, ao

considerarmos que a disponibilidade econômica está localizada no momento situado entre o reconhecimento contábil e a sua realização. A proximidade com a realização determina sua disponibilidade econômica, por esse motivo o reconhecimento de apropriações contábeis mensuradas com base no *fair value*, que se utiliza de informações de Nível 1, conforme determina o Pronunciamento CPC nº 46, tende a ter disponibilidade econômica.

O art. 43 do CTN impõe como fato gerador do imposto sobre a renda a aquisição da disponibilidade econômica de renda ou proventos. Na convergência contábil aos padrões internacionais de contabilidade, a renda contábil capturada pelo lucro societário foi alterada. O termo *fair value* é definido no Pronunciamento CPC nº 46 como o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração.

Segundo a teoria do acréscimo patrimonial, o reconhecimento contábil de mensuração baseada no *fair value* consiste em acréscimo patrimonial. Dessa forma, é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro.

A intenção de Rubens Gomes de Sousa, ao introduzir a expressão "disponibilidade econômica" na definição do fato gerador do imposto sobre a renda, seria permitir a tributação de riquezas que não fossem baseadas no direito de propriedade ou posse propriamente ditas, mas no poder econômico de fato do contribuinte. Nesse sentido, o *fair value* poderia ser entendido como representação do poder econômico do contribuinte, extrapolando conceitos de posse e propriedade.

A aplicação do *fair value* na Contabilidade pode ser um ponto crítico nas escolhas contábeis, dado que sua decisão sobre a contabilização afeta o valor da firma e pode realocar riqueza entre o acionista, sócios e administradores. O Pronunciamento CPC 46 e o IFRS 13 apresentam as definições dos três níveis de valor justo, níveis 1, 2 e 3, priorizando a mensuração do valor justo com base nos valores cotados em mercados ativos, ou seja, denominado "Nível 1 de *fair value*".

Uma análise pormenorizada relativa aos níveis de informação e à forma de mensuração do *fair value* leva a se concluir que, em alguns casos, ocorre a disponibilidade econômica, que se encontra no momento entre o reconhecimento contábil e a sua realização. A proximidade com a realização determina sua disponibilidade econômica, por esse motivo o reconhecimento de apropriações contábeis mensuradas com base no *fair value* que se utiliza de informações de Nível 1, conforme determina o Pronunciamento CPC 46, possuem disponibilidade econômica,

perfazem o conceito de renda, logo, poderiam ser passíveis de incidência de imposto de renda. Cabe ainda avaliar se, em decorrência da praticabilidade, seria viável às autoridades fiscais que essas apropriações contábeis fossem de fato oferecidas à tributação.

3.5.1 Brasil: *Fair value* e tributação da renda

No Brasil, a discussão a respeito da recepção do IFRS para fins de tributação, ganhou densidade em 2013 e 2014, em decorrência do posicionamento das autoridades fiscais em relação ao tratamento tributário do novo padrão contábil.

Foram criados mecanismos para neutralizar o efeito do IFRS para fins de tributação da renda, conforme o que foi determinado pela Lei nº 11.941/09, que instituiu o RTT. Esse regime teve como objetivo garantir a neutralidade tributária ao estabelecer que as alterações introduzidas pela Lei nº 11.638/07 e pela Lei nº 11.941/09, bem como pelos pronunciamentos do CPC, que lhes são subsequentes, não trariam efeitos para fins tributários, permanecendo vigentes para essa finalidade os métodos e critérios contábeis vigentes em 31 de dezembro de 2007.

Embora o RTT tenha sido opcional para os anos de 2008 e 2009, tornou-se obrigatório para todas as pessoas jurídicas que apuram o imposto de renda com base no lucro real, presumido ou arbitrado a partir do ano calendário de 2010. Dessa forma, desde a instituição desse regime tributário, passaram a coexistir duas contabilidades distintas: a) a societária, mantida com observância dos novos métodos e critérios contábeis; e b) a fiscal, baseada exclusivamente nos métodos e critérios contábeis existentes em 31 de dezembro de 2007.

Em 17 de setembro de 2013, foi publicada IN RFB nº 1.397, que manteve o RTT e apresentou medidas para a recepção fiscal do IFRS. Posteriormente, foi editada MP nº 627/13, que tratou de pontos controversos, trouxe uma série de novidades à legislação do IRPJ e CSLL, apresentando algumas medidas para a recepção fiscal do IFRS. Muito embora tenham sido editadas normas para tratar do novo lucro tributável, nenhuma delas foi considerada final. Por fim, em 14 de maio de 2014, foi publicada a Lei nº 12.973/14, resultante da conversão da MP nº 627/13, a qual tem por objetivo integrar a legislação tributária às normas societária e contábil.

A Lei nº 12.973/14 contribuiu com uma série de regras que tiveram a finalidade de adaptar a tributação de imposto de renda para a recepção do novo padrão contábil, IFRS. Segundo Tersi

(2016, p. 193), "o novo sistema restabeleceu a conexão normativa[45] e a conexão concreta[46] entre ambas", um ponto de equilíbrio entre legislação tributária e escrituração mercantil. Segundo esse autor, há várias observações sobre o nível de conexão entre esses dois ramos do Direito.

A diferença essencial entre as normas estabelecidas pela Lei nº 12.973/14 e pelo Decreto-lei 1.598/77, responsável por estabelecer as normas de ajuste à escrituração mercantil para determinação das bases de cálculo do IRPJ e da CSLL, é que, enquanto a redação original do Decreto-lei nº 1.598/77 fazia adições, exclusões e compensações a partir do lucro líquido contábil, a Lei nº 12.973/14 exige a classificação de determinadas informações em subcontas da escrituração mercantil de forma a manter controle maior sobre os saldos que comporão a apuração da base de cálculo de exercícios posteriores.

Ambas as normas fazem constante referência às grandezas informadas pela escrituração mercantil. Logo, a conclusão é a de que, como regra geral, a Lei nº 12.973/14 adota os mesmos critérios de qualificação, valoração e imputação temporal utilizados pela legislação societária: padrão IFRS. Os desvios em relação aos critérios estabelecidos pelo IFRS são expressamente previstos. Em sua maioria, têm o objetivo de alterar a apropriação temporal do rendimento à base de cálculo, adotando-se o critério da realização em vez de *accrual* decorrente da avaliação a *fair value* (Tersi, 2016, p. 193), conforme segue:

- No caso de contratos de arrendamento mercantil ou nos casos de ajuste a valor presente (*i.e.*, espécie de *fair value*), as normas são expressamente previstas a partir da informação fornecida pela escrituração mercantil. Logo, a tributação será a oferecida pela norma contábil (conexão normativa) com a obrigação do contribuinte de seguir para fins tributários o mesmo procedimento contábil adotado na escrituração mercantil (conexão concreta).

- As despesas de depreciação são uma exceção, para as quais se observa a qualificação contábil de ativo imobilizado (conexão normativa). O valor das despesas de depreciação é excluído da base de cálculo e substituído por critério fiscal, sendo possível ao

[45] conexão normativa: "a aceitação da norma contábil para qualificar, quantificar e imputar temporalmente o fato econômico à base de cálculo." (Tersi, 2016, p. 201)
[46] conexão concreta: "vinculação do mesmo procedimento para fins contábeis e tributários. Essas conexões simplificam a determinação da base de cálculo, e os ajustes fiscais conformam o fato econômico às necessidades da tributação." (Tersi, 2016, p. 201).

contribuinte adotar um procedimento contábil na escrituração mercantil e outro para fins tributários (desconexão concreta).

Em seu estudo, Tersi (2016, p. 193) concluiu que o padrão IFRS, na forma adotada pela legislação societária brasileira, contribuirá para a determinação da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, o que significa que a primazia da essência sobre a forma e a avaliação de ativos e passivos em bases diversas do custo histórico – principais inovações das Leis nº 11.638/07 e 11.941/09 em nosso ordenamento – são recepcionadas para fins tributários sempre que não haja norma de ajuste fiscal dispondo o contrário.

Muito embora a conclusão tenha sido no sentido de que o IFRS impactará de maneira geral a determinação da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, com base no art. 43 do CTN, o qual dispõe constituir fato gerador do imposto a "aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica de renda e proventos de qualquer natureza", é pertinente uma análise mais detalhada em relação ao *fair value* no sentido de se saber ainda mais sobre sua disponibilidade econômica.

Há garantia legal no sentido de que as normas contábeis serão objeto de regulamentação da Receita Federal do Brasil para que tenham impactos tributários neutros até que lei tributária deles trate especificamente (*i.e.*, art. 58 da Lei nº 12.973/14). No contexto brasileiro, na Lei nº 12.973/14 (Tersi, 2016, p.193):

a) existiu preferência por manter legislação societária como preponderante ao resolver conflitos em que o tratamento contábil sofria ou tinha o potencial de sofrer forte influência do tratamento tributário correspondente (*e.g.*, dedutibilidade das depreciações, *fair value* de ativos biológicos e propriedades para investimento, dedutibilidade dos planos de *stock options* para empregados e similares, ajustes a valor presente e *impairment*);

b) houve a aceitação da perspectiva contábil do fenômeno econômico para fins de tributação em temas nos quais essa perspectiva mostrou-se mais razoável para aferir a capacidade contributiva (*e.g.*, custos de empréstimos, contratos de construção referentes a concessões de serviços públicos, combinações de negócios);

c) houve a negação da perspectiva contábil em situações nas quais a observância da forma jurídica traria maior segurança jurídica (*e.g.,* regime tributário dos instrumentos financeiros híbridos e contratos de arrendamento mercantil); e

d) foi criado mecanismo para que novas normas contábeis, infralegais, não tivessem impacto tributário sem observância do princípio da legalidade em matéria tributária.

Em relação ao *fair value*, no caso de existência de conexão normativa (*i.e.*, aceitação da norma contábil para qualificar, quantificar e imputar temporalmente o fator econômico) e de conexão concreta (*i.e.*, vinculação do mesmo procedimento para fins contábeis e tributários) de maneira ampla (*i.e.*, qualquer modalidade de *fair value*) e geral (*i.e.*, para todo e qualquer tipo de entidade), a perspectiva contábil poderia acarretar certa insegurança jurídica na medida em que diferentes modalidades de *fair value* poderiam ensejar diferentes alternativas de precificação. Haveria diversidade na apropriação contábil em relação a diferentes modalidades de precificação e, consequentemente, a imposição tributária ocorreria sobre essas apropriações. Sob a perspectiva contábil, a precificação, mesmo respeitando critérios objetivos, é baseada em dados que são trabalhados de maneira subjetiva (*e.g.*, Nível 1 e Nível 2). A conexão concreta em relação ao *fair value* pode não ser adequada pelos seguintes motivos:

a) existe subjetividade em relação aos elementos de precificação e mensuração do *fair value*, pois mesmo utilizando dados objetivos, pode existir discricionariedade no processo de mensuração;

b) a subjetividade acarreta insegurança jurídica, já que diferentes entidades, detendo elementos contábeis com características semelhantes, não representam igualdade em apropriações contábeis decorrentes da mensuração do *fair value*; e

c) na essência, o *fair value* deve levar em consideração as circunstâncias intrínsecas ao elemento contábil. Logo, a variação dessas circunstâncias deve estar refletida em suas apropriações contábeis.

A implementação do IFRS tem conduzido à ideia de que o movimento de convergência contábil seria responsável por inserir complexidades e insegurança jurídica para a tributação das pessoas jurídicas no Brasil. Segundo Chambers (2000, p. 127)[47], a Contabilidade convencional deveria produzir informações úteis para seus usuários, porém não cumpre seu papel. Por esse motivo,

---

[47] *"Conventional accounting, it is claimed, yields true and fair information on financial position and results; what it produces has neither of those features. It claims to be based on the accrual principle, but plays fast and loose with that principle as it pleases. It claims to yield information pertinent to decision making, by yields information of a kind that no reasonable person would use. It claims to be realistic, but liberally uses fictions that misrepresent reality. It claims to be historical, but many significant points relies on conjectures about the future. And so on."* (Chambers, 2000, p. 127)

um novo padrão contábil seria importante para dar resposta aos anseios dos agentes econômicos, e o IFRS é essa resposta, assim como o *fair value* é um dos mecanismos para que esse objetivo seja alcançado.

As complexidades e inseguranças que permeiam a tributação decorrem do Direito Tributário permanecer atrelado aos elementos fáticos da Contabilidade que, por sua vez, se transformam de acordo com sua ciência subjacente: Economia. Fica evidente a necessidade de serem repensadas as regras tributárias e suas limitações em acompanhar a mudança contábil (Campedelli, 2016, p. 148). Conforme foi demonstrado (Tersi, 2016), no contexto brasileiro, essa adaptação tem sido buscada. A problemática específica do critério econômico, recepcionada pelo novo padrão contábil, resulta na antinomia entre igualdade da tributação (*i.e.*, expressada muitas vezes pela capacidade contributiva como norteadora da tributação) e o seu imperativo da segurança jurídica[48]. A consideração das apropriações contábeis, de acordo com o IFRS, como base para determinação da base de cálculo para incidência de tributação da renda pode proporcionar maior igualdade na tributação (*i.e.*, na medida em que as mensurações estão mais próximas da realidade econômica); entretanto, esse procedimento pode ferir o imperativo da segurança jurídica na proporção em que existe mais espaço para discricionariedade.

O postulado da igualdade e, consequentemente, da conexão com a capacidade contributiva pertence, essencialmente, a toda tributação. Mas, também, o requisito da segurança jurídica pertence a ela, e até com primazia, como já acentuou Adam Smith diz Beisse (Smith *apud*, 1985, p. 38).

Existe uma tendência a se considerar mais os aspectos econômicos para fins de tributação (e.g., doutrina alemã, Beisse, 1985, p. 05), entender e desenvolver as normas jurídicas orientado para a realidade econômica e compreender e valorar os fatos da vida, também, orientados por essa realidade. No futuro, o IFRS pode ser um instrumento adequado para que se alcance esse objetivo e nesse contexto, o *fair value* como seu mecanismo. No entanto, ao Direito Tributário não é permitida a subjetividade de que a Economia necessita.

---

[48] "O superprincípio da segurança jurídica possui como núcleo ontológico a previsibilidade dos efeitos jurídicos da regulação das condutas intersubjetivas por meio das normas jurídicas e sua finalidade precípua é a proteção da confiança na situação existente em relação aos seus efeitos jurídicos." (Takano, 2012, p. 145)

4 CONCLUSÃO

Esta tese foi motivada pelo recente processo de convergência contábil ao IFRS, que, dentre outras inovações, adota o *fair value* como mecanismo de mensuração, o que gera efeitos para investidores, governo, credores, entre outros.

O custo histórico, valor de entrada, é o que melhor atende aos conceitos de objetividade e praticabilidade e por esse motivo era utilizado; adicionalmente, possui correlação com o fluxo de caixa, informação tida como muito importante para vários usuários, devido à força comprobatória. No entanto, agentes econômicos passaram a ter outros anseios em relação à Contabilidade e o desenvolvimento tecnológico e econômico contribuiu para que a Contabilidade os incorporasse. Dessa forma, a Contabilidade passa a traduzir, mensurar e reconhecer expectativas econômicas em suas demonstrações financeiras e um dos mecanismos utilizados para tanto é o *fair value.*

No contexto dos aprimoramentos promovidos pela convergência contábil, esta tese buscou averiguar a adoção do *fair value* como mecanismo para fins de mensuração contábil. O objetivo foi responder ao seguinte questionamento: o *fair value* possui disponibilidade econômica? Para responder a esse questionamento, alguns conceitos importantes foram abordados: princípio da capacidade contributiva, disponibilidade econômica, jurídica e financeira, renda e *fair value*. Dessa forma, foi possível estabelecer a conexão entre Economia e Contabilidade de modo a justificar que a Contabilidade se desenvolveu em função das expectativas da Economia, padrões foram alterados, elementos foram incorporados e novas formas de mensuração ocuparam o lugar das antigas.

Padrão contábil pode ser considerado como uma construção cultural, que se molda às necessidades de determinada época; por esse motivo está em constante mudança, recepcionando novos conceitos, determinando novas sistemáticas para reconhecimento, mensuração e divulgação. A Economia é alterada diariamente, a Contabilidade deve ser eficiente para capturar e traduzir essas alterações. O desenvolvimento tecnológico e o desenvolvimento do mercado financeiro e de capitais contribuíram e continuarão a contribuir para essas modificações em padrões contábeis. Como era possível de se imaginar, períodos de transição são mais longos do que se costuma esperar, e nesses períodos há quem defenda métodos antigos e faça críticas aos métodos correntes.

No entanto, as críticas aos modelos atuais têm um papel secundário se comparadas com as análises críticas necessárias para recepção adequada desse novo cenário.

A nova proposta de leitura contábil da Economia é o IFRS, que tem um específico elemento como objeto de análise da tese: *fair value*, que não se trata de um mecanismo importante apenas para fins de IFRS. Em 2007, em comentários feitos ao *discussion paper* apresentado pelo IASB (2006), houve muita discussão em torno da definição do *fair value*, principalmente em torno de definí-lo como valor de saída. Esses comentários são uma fonte importante de elementos teóricos para a discussão. Os principais conceitos utilizados nesses comentários foram explorados ao longo desta tese.

O fato de o *fair value* capturar informações prospectivas fomenta discussões sobre a disponibilidade dessas apropriações. Muito embora esse assunto possa ser estudado sob diversos aspectos, existe uma lacuna percebida por tributaristas, que pode ser estudada de maneira multidisciplinar; trata-se do conceito de disponibilidade econômica. O artigo 43 do CTN dispõe que apenas a existência de riqueza acrescida não é suficiente para que ocorra a incidência do imposto sobre a renda, permanecendo a necessidade de que a renda seja disponível, econômica ou juridicamente, ao contribuinte. Vale mencionar que a justiça fiscal é o motivo pelo qual a disponibilidade econômica do *fair value* deve ser analisada. Caso exista o sacrifício de patrimônio da empresa em função das apropriações contábeis relativas ao *fair value*, a definição e a conceituação sobre a existência ou não de disponibilidade econômica direcionarão a incidência de modo a impedir perda de patrimônio em função do pagamento de tributo sobre riqueza que não está disponível economicamente.

Este estudo concluiu que, tendo em vista a renda como acréscimo patrimonial, o *fair value* perfaz o conceito de renda. Adicionalmente, tendo em vista o conceito proposto de disponibilidade econômica, certas modalidades de *fair value*, em nosso atual cenário econômico, social e tecnológico, possuem disponibilidade econômica.

Disponibilidade econômica foi definida como sendo o potencial que determinada expectativa possui de conversão em caixa, tendo em vista a presença reduzida de assimetria informacional entres as partes supostamente envolvidas na negociação, considerando a existência de ambiente de liquidez seguro e transparência na precificação. Essa definição tem como requisitos: a) expectativa de efeitos futuros, b) presença reduzida de assimetria informacional, c) ambiente

de liquidez confiável e d) transparência na precificação; considerando como pressuposto a confiança.

Esses requisitos tentam estabelecer a possibilidade de o *fair value* ser elemento de previsão de realização de expectativa sem que a realização esteja prestes a ocorrer. Certamente, esse fato depende de uma série de circunstâncias que podem ser alteradas, assim como décadas atrás o que hoje tem disponibilidade econômica não a teria. Tendo em vista a relação entre os requisitos da disponibilidade econômica e as características dos elementos patrimoniais, cuja mensuração se dá por meio de diferentes níveis de informação, apenas o *fair value* mensurado com informações de Nível 1 pode ser disponível economicamente; dessa forma, seu sacrifício para pagamento de tributos e dividendos tende a não abalar a situação econômica da entidade.

Diferentemente de disponibilidade financeira, que não altera com as circunstâncias, pois tem como finalidade apenas o sacrifício ou a conversão em caixa, a disponibilidade econômica é um conceito no tempo, pois captura a probabilidade de uma expectativa ser realizada. A disponibilidade econômica é diferente para o mesmo ativo se negociado em diferentes mercados, sua perspectiva não é binária como a disponibilidade financeira para qual existe apenas a possibilidade ou impossibilidade de fluxo de caixa. A disponibilidade econômica também não pode ser confundida com disponibilidade jurídica que depende de documento com validade jurídica mais do que da intenção do mercado em relação ao ativo em questão. A disponibilidade econômica ocorre no tempo, após a garantia jurídica de determinada expectativa e antes da certeza da realização financeira.

O *fair value* permite que a disponibilidade econômica esteja mais nítida nos elementos contábeis. Já que a existência de mecanismos eficientes de negociação do ativo ao qual a expectativa está atrelada é o fator determinante que mais depende de externalidades, a afirmação mais ampla de que o *fair value* possui disponibilidade econômica depende de contexto econômico, político e até mesmo social. Muito embora possa se concluir sobre a disponibilidade econômica do *fair value*, a conclusão sobre sua tributação tangencia aspectos relativos à segurança jurídica e à capacidade contributiva.

Em relação à capacidade contributiva, o *fair value,* mensurado por meio de informações Nível 1, que em condições normais tem disponibilidade econômica, pode ser tributado sem prejuízo ao princípio da capacidade contributiva, já que esse princípio transcende a capacidade de geração de caixa da empresa.

Em relação à segurança jurídica, as complexidades e inseguranças que permeiam a tributação decorrem do fato de o Direito Tributário permanecer atrelado aos elementos fáticos da Contabilidade, os quais, por sua vez, transformam-se de acordo com sua ciência subjacente: a Economia. A consideração das apropriações contábeis de acordo com o IFRS como base para determinação da base de cálculo para incidência de tributação da renda pode proporcionar maior igualdade na tributação (*i.e.*, na medida em que as mensurações estão mais próximas da realidade econômica), entretanto, pode ferir o imperativo da segurança jurídica na proporção em que existe mais espaço para discricionariedade.

Futuros estudos deveriam explorar empiricamente: a) a diferença existente entre a tributação das apropriações contábeis realizadas a título de *fair value* e o resultado em de suas liquidações de modo a verificar se é pertinente haver alterações na forma de incidência tributária; e b) as realizações de elementos patrimoniais de modo a verificar se existe diferença entre as mensurações baseadas em diferentes níveis de informação. No ambiente do Direito, cabe estudo relativo: a) à melhor forma de se recepcionar, de maneira prática e objetiva, as alterações contábeis de modo a dar segurança aos investidores e ao Estado, b) à relação existente entre os diferentes níveis de *fair value* e a tributação.

A relação entre *fair value* e o Direito é um assunto importante a ser explorado, já que o *fair value* é um mecanismo de mensuração contábil que pode afetar vários ramos do Direito, tal como o Societário. Seu estudo é necessário para que ao longo dos anos se estabeleça um tratamento eficiente, considerando suas inovações e aprimoramento com o tempo. Por ser um conceito econômico, sofrerá uma série de mutações com o desenvolvimento de mercados e estudos poderão propor formas de blindá-lo com a segurança jurídica necessária ao investidor.

REFERÊNCIAS

Abe, C. S. (2007). Teorias contábeis sobre o patrimônio líquido e teoria renda-acréscimo patrimonial: um estudo interdisciplinar. *Dissertação de mestrado em Contabilidade*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Accounting Standards Commitee of Germany. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* Berlin.

Accounting Standars Board. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* London.

Alemanha. (2016). *Fiscal Code of Germany.* Fonte: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_ao/englisch_ao.html

Alexander, S. S. (1962). Income measurement in a dynamic economy. (S. &. Maxwell, Ed.) *Studies in Accounting Theory*, 126-200.

Alley, C., & James , S. (December de 2005). The interface between financial accounting and tax accounting: a summary of current research. *(84)*. Working paper, Waikato University.

Alves, R. (1993). *Filosofia da ciência: introdução ao jogo e suas regras* (18a ed.). São Paulo: Ed. Brasiliense.

Amaro, L. (1986). Em I. G. Martins, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza* (pp. 388-391). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Andrade, E. (2006). Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza: a lógica, como ferramenta jurídica, delimitando conceitos, demonstrando as arquiteturas da incidência, e revelando as ideologias contidas no discurso jurídico do imposto. *Dissertação de mestrado em Direito*. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

Ascarelli, T., Souza, R. G., & Almeida Filho, J. B. (1944). Lucros extraordinários e imposto de renda. São Paulo: Livraria Martins.

Ataliba, G. (1991). Progressividade e capacidade contributiva. *Congresso brasileiro de Direito Tributário: princípios constitucionais tributários.* São Paulo: Revista dos Tribunais.

Ataliba, G. (2010). *Hipótese de incidência tributária* (6a ed.). São Paulo: Ed. Malheiros.

Avi-Yonah, R. (2007). Pessoas jurídicas, sociedade e o Estado: uma defesa do imposto das pessoas jurídicas. *Direito Tributário Atual, 21*, p. 12.

Baleeiro, A. (1974). *Uma introdução à ciência das finanças.* Rio de Janeiro: Forense.

Baleeiro, A. (2002). *Direito tributário brasileiro.* Rio de Janeiro: Forense.

Balera, W. (1986). Em I. G. Martins, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza.* São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Ball, R. (2006). International financial reporting standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 5-27.

Barth, M. E. (1994). Fair value accounting: evidence from investment securities and the market valuation of banks. *The Accounting Review, 69*(1), 1-25.

Battistela, C. (1913). *Il concetto di reddito in economia, in finanza e nel diritto finanziario.* Rovigo: Sociale.

Becker, A. A. (1998). *Carnaval tributário.* São Paulo: Lejus.

Becker, A. A. (1999). *Teoria geral do direito tributário.* São Paulo: Lejus.

Beisse, H. (1984). O critério econômico de interpretação das leis tributárias segundo a mais recente jurisprudência alemã. Em M. (. Brandão, *Direito Tributário: estudos em homenagem ao Professor Ruy Barbosa Nogueira* (pp. 05-42). São Paulo: Saraiva.

Belsunce , H. A. (1967). *El concepto de rédito en la doctrina y en el derecho tributario.* Buenos Aires: Depalma.

Bies, S. S. (2005). Fair value accounting. *Federal Reserve Bulletin*(91), pp. 26-29.

Bifano, E. P. (2008). *O mercado financeiro e o imposto sobre a renda.* São Paulo: Quartier Latin.

Bifano, E. P. (2010). Contabilidade e Direito: a nova relação. Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias juridico-tributárias: aproximações e distanciamentos* (pp. 116-138). São Paulo: Dialética.

Bittker, B. I. (1967). A "comprehensive tax base" as goal of income tax reform. *Harvard Law Review, 80*(5), pp. 983-984.

Braga, R. (1995). *Fundamentos e técnicas da administração financeira.* São Paulo: Atlas.

Brauner, Y. (2007). Revisitando a (in)sentatez do imposto de renda das pessoas jurídicas. *Direito tributário atual, 21*, p. 61.

Bulhões Pedreira, J. (1971). *Imposto de renda.* Rio de Janeiro: Justec.

Bulhões Pedreira, J. (1979). Imposto de renda - lucro da pessoa jurídica - compensação de prejuízos. *Revista de direito administrativo*(207).

Bulhões Pedreira, J. L. (1969). *Imposto de renda.* Rio de Janeiro: APEC.

Bulhões Pedreira, J. L. (1979). *Imposto sobre a renda: pessoas jurídicas.* Rio de Janeiro: Justec.

Caliendo, P. (2009). *Direito tributário e análise econômica do direito: uma visão crítica.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Caliendo, P. (2009). *Direito Tributário e Análise Econômica do Direito: uma visão crítica.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Calijuri, M. S. (2011). As novas normas de convergência contábeis e seus reflexos para os contribuintes. Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias jurídico-contábeis: aproximações e distanciamentos* (pp. 183-201). São Paulo: Dialética.

Campedelli, L. R. (2016). *Aspectos tributários da implementação das normas internacionais de Contabilidade (IFRS) no Brasil: uma abordagem a partir da perspectiva do Direito e Desenvolvimento.* São Paulo: Dissertação (Mestrado) - Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas.

Canto, G. d., Muniz, I. d., & Souza, A. C. (1986). Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza. Em I. G. Martins, *Base de cálculo. Caderno de pesquisas tributárias* (Vol. 11, pp. 1-44). São Paulo: Resenha tributária.

Canto, G. U. (1996). A aquisição de disponibilidade e o acréscimo patrimonial sobre a renda. Em I. G. Silva, *Imposto de renda: conceitos, principios e comentários* (pp. 34-40). São Paulo: Atlas.

Carazza, R. A. (2012). *Curso de direito constitucional tributário.* São Paulo: Malheiros.

Carrazza, R. A. (2006). *Curso de direito lconstitucional tributário.* São Paulo: Malheiros.

Carrazza, R. A. (2009). *Imposto sobre a renda: perfil constitucional e temas específicos.* São Paulo: Malheiros.

Carvalho, C. (2012). *Teoria da Decisão Tributária.* São Paulo: Saraiva.

Carvalho, N. (2010). Essência x forma na Contabilidade. Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias juridico-contábeis: aproximações e distanciamentos* (pp. 371-380). São Paulo: Dialética.

Carvalho, P. d. (2010). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Saraiva.

Carvalho, P. d. (2012). *Curso de Direito Tributário.* São Paulo: Saraiva.

Carvalhosa, M. (julho - setembro de 1967). Imposto de renda: conceituação no sistema tributário da Carta Constitucional. *Revista de Direito Público, 1*(1).

Chambers, R. J. (2000). *Logic, law, and ethics.* London: Garland.

Chatfield, M., & Vangermeersch, R. (1996). *The history of accounting: an international encyclopedia.* New York & London: Garland Publishing, Inc.

Chile. (s.d.). Lei do imposto sobre a renda. Chile: Governo chileno.

Chisman, N. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* Felpham.

Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica, 4*(16), 386-405.

Colin, C. A. (1924). *La notion du revenue em matiére de législation fiscale.* Paris: Librairie Dalloz.

Commitee of European Banking Supervisors. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* London.

Conti, J. M. (1996). *Princípios tributários da capacidade contributiva e da progressidade.* São Paulo: Dialética.

Conti, J. M. (1996). *Princípios tributários da capacidade contributiva e da progressividade.* São Paulo: Dialética.

Costa, A. J. (abril - junho de 1987). Imposto sobre a renda. A aquisição de disponibilidade jurídica ou econômica como seu fato gerador. Limite de sua incidência. *Revista de Direito Tributário, 40*.

Costa, A. J. (1994). Conceito de renda tributável. Em I. G. Martins, *Estudos sobre o imposto de renda (em memória de Henry Tilbery)* (pp. 19-31). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Costa, A. J. (1996). *Conceito de renda tributável.* São Paulo: Atlas.

Costa, A. J. (1996). Conceito de Renda Tributável. Em I. G. Martins, *Imposto de Renda: Conceitos, Princípios e Normas* (pp. 24-33). São Paulo: Atlas.

Costa, R. H. (2010). *Princípio da capacidade contributiva* (3a ed.). São Paulo: Malheiros.

Costa, R. H. (2012). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Saraiva.

CPC. (2012). Pronunciamento Técnico CPC 46 - Mensuração pelo valor justo.

CVM. (05 de fevereiro de 1986). Deliberação CVM 29. São Paulo. Fonte: http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/deli/anexos/0001/deli029.pdf

Eagleton, C., & Williams, J. (1997). *Money: a history.* London: The British Museum Press.

Eberhartinger, E., & Klostermann, M. (2006). What if IAS/IFRS were a tax base? New empirical evidence from an Austrian perspective. Vienna: Working paper, Institut für Revisions-Treuhand- und Rechnungswesen, WU Vienna University of Economics and Business.

Edwards, E. O., & Bell, P. W. (1961). *The theory and mensurament of business income.* Berkeley, Los Angeles: University of California.

Eichengreen, B. (2012). *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional* (2a. ed.). São Paulo: Editora 34.

Emerson, D. J., Karim, K. E., & Rutledge, R. W. (2010). Fair value accounting: a historical review of the most controversial accounting issue in decades. *Journal of business and economics research*, 1 - 10.

Endres, D., Scheffler, W., Oestreicher, A., & Spengel, C. (2007). *The determination of corporate taxable income in the EU member states.* New York: Kluwer Law International.

Espanha. (2006). Ley del Impuesto de La Renta de Las Personas Físicas: Lei 35/2006. Madri, Espanha: Governo espanhol. Fonte: http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-20764

EY. (2015). *Fair value measurement: a comprehensive guide.* Ernest & Young LLP.

EY. (2016). *Fair value measurement: a comprehensive guide.* Ernest & Young LLP.

FASB. (2006). *SFAS 157 - Fair value measurements.* Nova Iorque.

Federation Bancaire Française. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* Paris.

Fernandes, E. C. (2014). Valor justo: conceito jurídico, reconhecimento, mensuração, divulgação e tratamento tributário. Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias jurídico-contábeis: aproximações e distanciamentos.* São Paulo: Dialética.

Ferraz Jr., T. S. (1988). *Introdução ao estudo do Direito.* São Paulo: Atlas.

Fisher, I. (1906). *The nature of capital and income.* New York.

Fitch Ratings. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* London.

Fleurbaey, M., Suzumura, K., & Tadenuma, K. (2005). The informational basis of the theory of fair allocation. *Social choice and welfare*(24), pp. 311-341.

França. (1950). *Code Generál des Impôts.* Fonte: www.legifrance.gouv.fr: http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20150827

França. (2015). IR - Base d`imposition - Revenu Disponible. França: Ministère des Finances et des Comptes Publique. Fonte: bofip.impots.gouv.fr: http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/3392-PGP

Freedman, J. (2005). Treatment of capital gains and losses. Em P. Essers, & A. Rijkers, *The notion of income from capital* (pp. 191-215). Amsterdam: IBFD.

Gassner, W. (2003). The influence of tax principles on the taxation of income from capital - a response. Em P. Essers, & A. Rijkers, *The notion of income from capital* (pp. 33-53). Cologne: IBFD.

Giardina, E. (2010). Le basi teoriche del princípio della capacitá contributiva. Em H. R. Costa, *Princípio da capacidade contributiva* (p. 17). São Paulo: Malheiros.

Gielen, F., & Hegarty, J. (2007). *A pan-european perspective on tax accounting implications of IFRS adoption.* Vienna: World Bank - Centre for financial reporting reform.

Graham, J. R., Raedy, J. S., & Shackeford, D. A. (2012). Research in accounting for income taxes. *Journal of accounting and economics*(53), 412-434.

Greco, M. A. (2009). Breves notas à definição de tributo adotada pelo Código Tributário Nacional do Brasil. Em E. M. Santi, *Direito tributário e finançca públicas: do fato à norma, da realidade ao conceito jurídico* (pp. 419-434). São Paulo: Saraiva.

Greco, M. A. (2009). Breves notas à definição de tributo adotada pelo Código Tributário Nacional do Brasil. Em E. M. Santi, *Direito Tributário e Finanças Públicas: do fato à norma, da realidade ao conceito jurídico* (pp. 419-434). São Paulo: Saraiva.

Gugliola, G. (1 de December de 2010). IFRS adoption in the E.U. accounting harmonization and markets efficiency: a review. *International business and economics research*, pp. 99-112.

Guimarães, Y. d. (1986). Imposto sobre a renda. Em I. G. Martins, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza.* São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Haig, R. M. (1964). El concepto de ingreso: aspectos económicos y legales. Em R. A. Musgrave, & C. S. Shoup, *Ensayos sobre economia impositiva.* (pp. 65-88). Mexico: Fondo de Cultura Económica.

Hansen, P. (1962). *The accounting concept of profit.* Amsterdam: North Holland.

Harverals, J. (2007). IAS/IFRS in Belgium: Quantitative analysis of the impact on the tax burden of companies. *Journal of international accounting, auditing and taxation, 16*, pp. 69-89.

Hegarty, F. G. (2007). *A pan-european perspective on tax accounting implications of IFRS adoption.* The World Bank, Centre for Financial Reporting Reform. Viena: The World Bank.

Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (2007). *Teoria da contabilidade (tradução de Antônio Zoratto Sanvicente).* São Paulo: Atlas.

Herz, R. H., & MacDonald, L. A. (May de 2008). Some facts about fair value. *Understanding the issues*, 1-2.

Hicks, J. R. (1946). *Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory.* (A. House, Ed.) Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.

Holmes, K. (2001). *The concept of income: a multi-disciplinary analysis.* The Netherlands: IBFD.

IASB. (November de 2005). Canadian Accounting Standards Board - Discussion Paper. *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition*. Fonte: http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F53%2FDP%20Measurement%20on%20Initial%20Recognition.pdf&AspxAutoDetectCookieSupport=1

IASB. (2006). Fair value measurements: SFAS 157 (Part 1). *Discussion paper*. London: IASCF.

IASB. (2006). Fair value measurements: SFAS 157 (Part 2). *Discussion paper*. London: IASCF.

IASB. (2009). Fair value measurement. *Basis for conclusions on exposure draft*. IASCF.

IASB. (28 de janeiro de 2010). Memorandum of Understanding among International Accounting Standards Board (IASB), the Brazilian Federal Council of Accounting (CFC), and Brazilian Accounting Pronouncements Committee. Fonte: http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/MoUBrazil.pdf

Instrução Normativa 1.397, de 16 de setembro de 2013. (2013). *Dispõe sobre o regime tributário de transição*. DF, Brasília: Receita Federal do Brasil.

International Swaps and Derivatives Association, Inc. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* London.

International Valuation Standards Committee. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* London.

Iudícibus, S. (2010). Essência sobre a forma e o valor justo: duas faces da mesma moeda. Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias jurico-contábeis: aproximações e distanciamentos* (pp. 464-478). São Paulo: Dialética.

Jacopo, T. (1920). *Compendio di scienza delle finanze.* Bari: Laterza.

James, S. (2002). The relationship between accounting and taxation. *Discussion paper in management*. University of Exeter.

Kaverlaars, P. (2005). Accrual versus realization. Em P. Essers, & A. (. Rijkers, *The notion of income from capital* (pp. 127-146). Amsterdam: IBFD.

Kennan, K. K. (1910). *Income taxation: methods and results in various countries.* Milwaukee: Burdick & Allen.

Kerlinger, F. N. (1980). *Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual (Tradução de Helena M. Rotundo).* São Paulo: EDUSP.

Keynes, J. M. (1953). *The general theory of employment, interest, and money.* New York: Harcourt.

King, A. M. (2008). Be careful what you ask for: is fair value accounting really fair? *International journal of disclousure and governance*, 301-311.

Kirsch, H., & Olsson, S. (2008). Financial accounting and tax accounting: Germany and Sweden as examples. 746-757. Skattenytt.

KPMG. (2013). Fair value measurement. *Questions and answers*. KPMG International Standards Group.

Krumwiede, T. (2008). The role of fair-value accounting in the credit -market crisis. *International journal of disclousure and governance*(4), pp. 313-331.

Lamb, M., Nobes, C., & Roberts, A. (1998). International variations in the connections between tax and financial reporting. *Accounting and Business Research, 28*(3), 173-188.

Lang, J. (2003). Influence of tax principles on the taxation of income from capital. Em P. Essers, & A. Rijkers, *The notion of income from capital* (pp. 3-32). Cologne: IBFD.

Lapatza, J. J. (2006). *Curso de Derecho Financiero Español.* Barcelona: Marcial Pons.

Lauletta, A. B., & Penido, T. M. (2014). A revolução contábil na aplicação de ajustes de avaliação a valor justo de ativos e passivos e os efeitos na tributação corporativa. Em P. L. Marrey Jr., R. Q. Mosquera, G. L. Frascino, M. T. Bueno, A. B. Lauletta, J. M. Colussi, . . . A. S. Barreto, *Sinopse Tributária 2014-2015* (pp. 53-70). São Paulo: Impressão Régia.

Laux, C., & Leuz, C. (2009). The crisis of fair value accounting: making sense the recent debate. *Accounting, organization and society, 34*(6-7), 826-834.

Lei 11.638, de 28 de dezembro de 2007. (2007). Lei 11.638, de 28 de dezembro de 2007. *Dispõe sobre elaboração e divulgação de demonstrações financeiras, Diário Oficial da União*. DF, Brasília: Casa Civil.

Lei 11.941, de 27 de maio de 2009. (2009). *Dispõe sobre legislação tributária, Diário Oficial da União*. DF, Brasília: Casa Civil.

Lei 12.973, de 14 de maio de 2014. (2014). *Dispõe sobre alterações na legislação tributária, Diário Oficial da União*. DF, Brasília: Casa Civil.

Lemke, G. (1988). *Imposto de renda: os conceitos de renda e disponibilidade econômica e jurídica.* São Paulo: Dialética.

Li, S. (2010). Does mandatory adoption of IFRS in the European Union reduce the cost of equity capital? *The Accounting Review, 85*(2), 607-636.

Lopes , A. B., & Martins, E. (2007). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem.* São Paulo: Atlas.

Lopes, A. B., & Martins, E. (2007). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem.* São Paulo: Atlas.

Lopes, A. B., & Martins, E. (2007). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem.* São Paulo: Atlas.

LSE (Ed.). (2008). All's fair. *The Economist*, pp. 92-93.

Luhmann, N. (2002). *O direito da sociedade (tradução de Jaier Torres Nafarrate).* São Paulo.

Machado, B. (1994). Breve exame crítico do art. 43 do CTN. Em I. G. Martins, *Estudos sobre o imposto de renda (em memória de Henry Tilbery)* (pp. 107-124). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Machado, H. d. (1986). Em I. G. Silva, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza* (pp. 246-259). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Machado, H. d. (1988). *Princípios jurídicos da tributação na constituição de 1988.* São Paulo: Dialética.

Machado, H. d. (2007). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Malheiros .

Mackaay, E., & Rousseau, S. (2015). *Análise econômica do Direito.* São Paulo: Atlas.

Malthus, T. R. (1996). *Princípios da economia política e considerações sobre sua aplicação prática.* São Paulo: Nova Cultural.

Mariconda, P. R., & Vasconcelos, J. (2006). *Galileu e a nova física.* São Paulo: Ed. Odysseus.

Mariz de Oliveira, M. d. (2008). *Fundamentos do imposto de renda.* São Paulo: Quartier Latin.

Mariz de Oliveira, R. (1977). *Fundamentos do imposto de renda.* São Paulo: Revista dos tribunais.

Mariz de Oliveira, R. (1986). Em I. G. Martins, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza* (pp. 411-452). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Mariz de Oliveira, R. (1998). Princípios fundamentais do imposto de renda. Em L. E. Schoueri, & F. A. Zilveti, *Estudos em Homenagem a Brandão Machado.* São Paulo: Dialética.

Marques, T. O., Petri, S. M., & Schultz, C. A. (2012). *Valor justo aplicado a instrumentos financeiros: um estudo bibliomátrico das pesquisas nacionais e internacionais.* Rio de Janeiro: EnANPAD.

Marshall, A. (1996). *Princípios de economia: tratado introdutório.* São Paulo: Nova Cultural.

Martins, E. (2000). Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica. *Caderno de estudos, 24*, pp. 28-37.

Martins, E. (2001). *Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica.* São Paulo: Atlas.

Martins, E. A. (2012). Pesquisa contábil brasileira: uma análise filosófica. *Tese de doutorado em Contabilidade*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Martins, E., & Iudícibus, S. (2007). Uma investigação e uma posição sobre o conceito de valor justo. *Revista de contabilidade e finanças*, 9-18.

Martins, G. d., & Theóphilo, C. R. (2007). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.* São Paulo: Atlas.

Martins, I. G. (1986). Em I. G. Silva, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza* (pp. 261-291). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Martins, I. G. (1996). *Imposto de renda: conceitos, princípios e comentários.* São Paulo: Atlas.

Mascaro, A. L. (2002). *Introdução à filosofia do Direito: dos modernos aos contemporâneos.* São Paulo: Atlas.

Matarazzo, D. C. (2010). *Análise financeria de balanços: abordagem gerencial.* São Paulo: Atlas.

McDonald, G. (2001). The taxation of business income: aligning taxable income with accounting income. *A discussion paper(31)*, 389-403. Elsevier.

Medida Provisória 627, de 11 de novembro de 2013. (2013). *Dispõe sobre alterações na legislação tributária, Diário Oficial da União*. DF, Brasília, Casa Civil.

Mello, J. E. (1986). Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza. Em I. G. Silva, *O fato gerador do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza* (pp. 293-342). São Paulo: Ed. Resenha Tributária.

Mello, J. E. (1997). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Dialética.

Melo, E. S. (1997). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Dialética.

Melo, J. E. (2010). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Dialética.

Mill, J. S. (1983). *Princípios de economia política.* São Paulo: Abril Cultural.

Misses, L. v. (2013). *The theory of money and credit.* (H. E. Batson, Trad.) New York, New York, USA: Skyhorse Publising.

Moonitz, M., & Jordan, L. H. (1963). *Accounting: an analysis of its problems* (Vol. I). New York: Hot, Rinehart and Winston.

Mosquera, R. Q. (1996). *Renda e proventos de qualquer natureza: o imposto e o conceito constitucional.* São Paulo: Dialética.

Mosquera, R. Q., & Lopes, A. B. (2010). *Controvérsias juridico-contábeis: aproximações e distanciamentos.* São Paulo: Dialética.

Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1910). *Public finance in theory ans practice.* New York: McGraw-Hill.

Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1980). *Finanças públicas: teoria e prática.* São Paulo: EDUSP.

Nabaes, J. C. (2004). *O dever fundamental de pagar impostos.* Coimbra: Almedina.

National Professional Services Group. (2013). *A global guide to fair value measurements.* Norwalk: Financial Accounting Foundation.

Nelson, K. K. (1996). Fair value accounting for commecial banks: an empirical analysis of SFAS No. 107. *The accounting review, 71*(2), 161-182.

Nenova, T. (2000). *The value of corporate votes and control benefits: a cross-country analysis.* Boston: Harvard University.

Nietzsche, F. W. (1982). Para além do bem e do mal. Lisboa: Guimarães Editora.

Nissim , D., & Penman, S. (2008). Principles for the application of fair value accounting. *Columbia Business School*.

Nobes, C. (1998). Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting. *ABACUS, 34*(2).

Nobes, C. (2003). *A conceptual framework for the taxable income of business, and how to apply it under IFRS.* London: Certified Accountants Educational Trust.

Nogueira, J. B. (1982). *A interpretação econômica no direito tributário.* São Paulo: Editora Resenha Tributária.

Nogueira, R. B. (1987). *Curso de direito tributário.* São Paulo: Saraiva.

Oliveira, E. A. (2011). *Discussão sobre a tributação de renda na fonte em contratos de swap.* São Paulo: Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo.

Oliveira, J. D. (1998). *Direito tributário: capacidade contributiva.* Rio de Janeiro: Renovar.

Paton, W., & Littleton, A. C. (1940). *An introduction to corporate accounting standards.* Chicago: American Accounting Association.

Pereira, A. F. (2013). Determinantes na escolha do valor justo para investimentos no Brasil. *Dissertação de Mestrado - PPGCC (FEA)*. Universidade de São Paulo.

Pérez, J. Z., & Moreno, A. B. (2010). Modelos comparados de relación entre normas contables y normas fiscales en la imposición sobre el beneficio de las empresas. Em J. R. Rodriguez, P. E. Pérez, & R. I. Gómes, *El impuesto sobre la renta y complementarios. Consideraciones teóricas y práticas* (3a ed.). Externato de Colombia.

Philips, G. E. (January de 1963). The accreation concept of income. *The Accounting Review*, 14-23.

Polizelli, V. B. (2009). O princípio da realização da renda e sua aplicação no imposto de renda de pessoas jurídicas. *Dissertação de Mestrado em Direito Econômico, Financeiro e Tributário*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Polizelli, V. B. (2012). *O princípio da realização da renda: reconhecimento de receitas e despesas para fins de IRPJ.* São Paulo: Quartier Latin.

Polizzelli, V. B. (2010). Balanço comercial e balanço fiscal: relações entre direito contábil e o direito tributário e o modelo adotado pelo Brasil. *Direito tributário atual, 24*, p. 584.

Portugal. (1988). Código do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas: Decreto nº 442-A. *Legislação*. Lisboa, Portugal, Portugal: Governo português. Fonte: http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/DB0D5898-6686-41CA-A750-3498D9BCB579/0/CIRC.pdf

Posner, R. (1998). *Economic analysis of law.* New York: Aspen.

PwC. (2015). Fair value measurements. PricewaterhouseCoopers.

Queiroz, L. S. (2003). *Imposto sobre a renda: requisitos para uma tributação constitucional.* Rio de Janeiro: Forense.

Reino Unido. (2010). *Corporation Tax Act 2010.* Fonte: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/4/data.pdf

Reino Unido. (2010). *Taxation (International and Other Provisions) Act.* Londres. Fonte: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/8/pdfs/ukpga_20100008_en.pdf

Ricardo, D. (1983). *Princípios da economia política e de tributação* (3 ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Rodrigues, M. T. (1996). O princípio da legalidade e o imposto sobre a renda. Em I. G. Martins, *Imposto de renda: conceitos, princípios e comentários* (pp. 182-194). São Paulo: Atlas.

Rússia. (s.d.). Código do imposto sobre a renda . *Legislação*. Rússia: Governo russo.

Rutter, G. (2005). Four faces of fair market value. *American journal of family law*(27), pp. 200-204.

Sabine, B. E. (1966). *A history of income tax.* London: George Allen & Unwin.

Sakakihara, Z. (2004). Código tributário nacional. Em V. P. Feitas, *Código tributário nacional comentado* (pp. 154-155). São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais.

Sartorelli, I. C. (2010). Stock options: um ensaio teórico. *Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Schanz, G. v. (2010b). *Finanz-Archiv: Zeitschrift Für Das Gesamte Finanzwesen* (Vol. 22). Germany: Nabu.

Schoueri, L. E. (2002). Normas tributárias indutoras e intervenção econômica. *Tese para concurso para professor titular*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Schoueri, L. E. (2010). O mito do lucro real na passagem da disponibilidade jurídica para a disponibilidade econômica. Em A. B. Lopes, & R. Q. Mosquera, *Controvérsias jurídico-contábeis: aproximações e distanciamentos* (pp. 241 - 286). São Paulo: Dialética.

Schoueri, L. E. (2015). *Direito tributário.* São Paulo: Saraiva.

Schoueri, L., & Tersi, V. F. (2011). As inter-relações entre a Contabilidade e o Direito: atender ao RTT significa obter a neutralidade tributária? Em R. Q. Mosquera, & A. B. Lopes, *Controvérsias jurídico-contábeis (aproximações e distanciamentos).* São Paulo: Dialética.

Scott, W. R. (2009). *Financial accounting theory.* London: University of Waterloo.

Seligman, E. R. (1911). *The income tax.* New York.

Seligman, E. R. (1969). *Essays in taxation.* New York: Augustus M. Kelley. Fonte: http://www.archive.org/texts-details-db.php?collection=Smillionbooks&collectionid=EssaysIn Taxation

Shaviro, D. (1 de March de 2009). Internationalization of income measures and the U.S. book-tax relationship. *National tax journal*, pp. 155-167.

Silva, D. P. (2007). *Vocabulário Jurídico (atualizadores: Nagib Slaibi e Gláucia Carvalho)* (27 ed.). Rio de Janeiro: Editora Forense.

Silva, F. A. (1974). *O imposto de renda e a justiça fiscal.* Rio de Janeiro: Inpes.

Silveira, P. C. (2009). *Direito tributário e análise econômica do Direito: uma visão crítica.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Simons, H. C. (1937). *Personal income taxation: the definition of income as a problem of fiscal policy.* Chicago - Illinois: The University of Chicago Press - Printed 2007.

Smith, A. (1996). *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas* (Vol. I). São Paulo: Nova Cultural.

Smith, A. (2008). *Uma investigação sobre a natureza e causas da riqueza das nações.* Hemus.

Solomons, D. (July 1961). Economic and accounting concepts of income. *Accounting Review*, 374-383.

Souza, R. G. (1954). Anteprojeto do Código Tributário Nacional. Em R. G. Souza, *Trabalhos da comissão especial do Código Tributário Nacional.* Rio de Janeiro: Ministério da Fazenda.

Souza, R. G. (1970). *A evolução do conceito de renda tributável* (Vol. 14). (RT, Ed.) São Paulo: Revista dos tribunais.

Souza, R. G. (Out - Dez de 1970). A evolução do conceito de rendimento tributável. *Revista de Direito Público, 14*, pp. 339 - 346.

Sterling, R. R. (1979). *Theory of the mensurament of enterprise income.* Houston, Texas, USA: University Press of Kansas.

Sunder, S. (2014). *Teoria da contabilidade e do controle.* São Paulo: Atlas.

Takano, C. A. (2012). Segurança jurídica nas normas tributárias. *Revista de direito tributário*, 129-145.

Tersi, V. F. (2016). *A fixação da base de cálculo do IRPJ e da CSL a partir do padrão IFRS.* (F. d. Paulo, Ed.) São Paulo: Dissertação de mestrado.

The europea Insurance CFO Forum. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* Japan.

The Hundred Group of Finance Directos. (2007). *Comment letter on discussion paper: fair value measurements.* Paris.

Thuronyi, V. (January de 1990). The concept of income. *NYU TAX Law Review, 45*(46), pp. 45-105.

Tilbery, H. (1975). *Direito tributário.* São Paulo: José Bushatsky.

Tilbery, H. (1977). *A tributação dos ganhos de capital.* São Paulo: Resenha Tributária.

Tilbery, H. (2006). Arts. 43 a 45. Em I. G. Martins, *Comentários ao CTN* (pp. 328 - 358). São Paulo: Saraiva.

Tipke, K. (1984). Princípio da igualdade e ideia de sistema no direito tributário. Em B. (. Machado, *Direito tributário: estudos em homenagem ao Professor Ruy Barbosa Nogueira.* São Paulo: Saraiva.

Tôrres, H. (2001). *Pluritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas.* São Paulo: Revista dos Tribunais.

Viggiano, L. M. (jul-dez de 2008). Justiça tributária e capacidade contributiva: análise entre as teorias de Adam Smith e Augusto Becker. *Novos estudos jurídicos, 13*(2), pp. 105-118.

Weber, M. (1964). *The theory of social and economic organizarion.* London: Collier-Macmillan.

Weber, M. (1997). *Os economistas.* São Paulo: Nova Cultural.

Weber, M. (2012). *The theory of social and economic organization.* (M. Henderson, & T. Parsons, Trads.) Glencoe, Illinois: The Falcon's Wing press.

Wellink, N. (2010). *Comment letter on expousure draft - measurement uncertainty disclousure for fair value.* Basel, Switzerland.

Whittington, G. (2008). *Fair value and the IASB/FASB conceptual framework project: an alternative view* (Vols. 44, 2). Abacus.

Zilveti, F. A. (2003). O princípio da realização da renda. Em L. E. Schoueri, *Direito tributário: homenagem a Alcides Jorge Costa* (Vol. I, pp. 297-328). São Paulo: Quartier Latin.

Zilvetti, F. A. (2004). *Princípios de direito tributário e a capacidade contributiva.* São Paulo: Quartier Latin.