

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

LUCROS CESSANTES: ANÁLISE DAS MEDIDAS DE MENSURAÇÃO CONTÁBIL
UTILIZADAS PELO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE SÃO PAULO

Edgard Nogueira Junior
Orientador: Prof. Dr. Eliseu Martins

SÃO PAULO
2013

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Edgard Bruno Cornachione Jr.
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dra. Silvia Casa Nova
Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

EDGARD NOGUEIRA JUNIOR

**LUCROS CESSANTES: ANÁLISE DAS MEDIDAS DE MENSURAÇÃO CONTÁBIL
UTILIZADAS PELO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE SÃO PAULO**

Tese apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Doutor em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Eliseu Martins

Versão Corrigida

**SÃO PAULO
2013**

FICHA CATALOGRÁFICA
ELABORADA PELA SEÇÃO DE PROCESSAMENTO TÉCNICO DO SBD/FEA/USP

Nogueira Junior, Edgard

Lucros Cessantes: análise das medidas de mensuração contábil utilizadas pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo / Edgard Nogueira Junior. -- São Paulo, 2013.

153 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2013.

Orientador: Eliseu Martins.

1. Contabilidade 2. Contabilidade financeira 3. Lucros cessantes 4. Dano
5. Perícia contábil I. Universidade de São Paulo. Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 657

**À minha família,
por estar sempre ao meu lado.**

AGRADECIMENTOS

Foi um longo, longo caminho até aqui.

Vários obstáculos surgiram, mas todos, de uma maneira ou de outra, foram aos poucos superados. Aqueles que mais me pesaram foram os que mais me trouxeram aprendizado. Aprendi a olhar a vida por outro ângulo, e percebi sua grandeza.

Por isso, por todas as lições diárias, pela vida e pela minha saúde, agradeço a Deus.

Ao Professor Eliseu Martins, para mim, exemplo de humildade e inspiração pela sua paixão pela Contabilidade, agradeço pela enorme compreensão, confiança e estímulo a não desistir deste objetivo. Ao Professor Welington Rocha um especial agradecimento; sua atenção, apoio e disposição em apontar as direções a serem seguidas foram imprescindíveis para eu alcançar esse momento. Sempre me fazendo as perguntas oportunas que me levariam às respostas e aos caminhos a serem seguidos. Muito obrigado por tudo Professor! Ao Professor Nelson Carvalho, pelo carinho, por sempre ter acreditado em mim e me motivado a participar das atividades acadêmicas.

Aos meus filhos, João e Anna, que em seus poucos anos de vida não imaginam a imensidão de orgulho e felicidades que me proporcionam.

À Mara por ter se revelado uma ótima companheira e incentivadora nos meus momentos de desânimo. Por insistir que eu estudasse este tema. Por acreditar que seria a oportunidade de olhar pra frente; estava certa. Obrigado por compreender minhas ausências. Estou de volta!

Aos meus pais, Edgard e Esperança, pela educação recebida, pelo carinho de sempre e pela visão sempre otimista da vida. Um especial agradecimento ao meu pai por ter me iniciado na profissão contábil.

Ao meu irmão, Alexandre, por ser um grande amigo e por estar sempre ao meu lado. É muito bom ter você por perto.

Aos colegas de curso que eu tive a oportunidade de conhecer e fazer novas amizades.

**“O Lucro do nosso estudo é tornarmos-nos
melhores e mais sábios”**

Michel de Montaigne

RESUMO

Este estudo teve como objetivo principal verificar se há consonância entre as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes expressas nos acórdãos emitidos pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) e aquelas referenciadas na literatura de Contabilidade aplicável ao tema. Além disso, buscou identificar o entendimento recorrente do TJSP a respeito das medidas de mensuração aplicáveis a essas apurações. O estudo trata de maneira específica da interrupção de atividades ou negócios, quando o prejudicado é uma entidade jurídica. Foi analisado o conteúdo de 104 acórdãos emitidos pelo TJSP, no período de junho de 2012 a setembro de 2012. As decisões foram analisadas à luz da técnica de análise de conteúdo e por meio de recursos da estatística descritiva, basicamente frequências relativas e acumuladas. A análise dos dados revelou que: (i) existe relação entre as medidas de mensuração expressas nos acórdãos emitidos pelo TJSP e a literatura aplicável ao tema, e (ii) a extensão dessa relação, no que se refere a concordância com a literatura aplicável, é parcial, correspondendo a 52,2% das locuções identificadas na amostra analisada. Verificou-se, também, que 80,4% das locuções utilizadas pelo TJSP para se referir a medidas de mensuração dos lucros perdidos são representadas por cinco (5) diferentes expressões. Essas expressões não possuem o mesmo significado contábil. Outro aspecto constatado foi o uso do termo ‘faturamento’ como referência de medida de lucro aplicável às apurações. Além do fato de que esse termo não é referenciado pela literatura como uma medida válida, identificou-se decisão do STJ que descredencia o seu uso em pleitos de indenização por danos dessa natureza. Observou-se, também, como parte dos outros achados, que os acórdãos do TJSP utilizam expressões que representam diferentes critérios para a mensuração dos lucros perdidos. A principal expressão corresponde ao termo ‘razoável’, cuja interpretação para fins de operacionalização da apuração, é subjetiva. A conclusão é de que o uso de uma terminologia contábil que não tenha consonância com a literatura aplicável ao tema pode comprometer a apuração do valor do dano e a eficácia da decisão judicial. Nesse contexto, não há segurança de que o valor apurado atenda ao que era a intenção do relator do acórdão nem de que corresponda ao dano sofrido pelo prejudicado.

ABSTRACT

This study aims at verifying whether there is consonance between the measures used for the measurement of the damages for lost profits issued by the Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) and those referenced in the Accounting literature applicable to the subject. Furthermore, we sought to identify TJSP's understanding of the measures applicable to such measurement calculations applicable to these findings. The study treats the interruption of the activities or of the business itself in a very specific manner, when the injured party is a legal entity. The content of 104 judgments issued by TJSP was analyzed from June 2012 to September 2012. The decisions were analyzed in light of the technique for content analysis and by means of descriptive statistics, basically relative and cumulative frequency analyses. Data analysis revealed that: (i) there is a connection between measures informed in the judgments issued by TJSP and the literature applicable to the subject, and (ii) the extent of this connection, regarding the concordance with the applicable literature, is partial, corresponding to 52.2% of the phrases identified in the analyzed sample. It was also found that 80.4% of the phrases used by TJSP to refer to the measures of the lost profits are represented by five (5) different idioms, which in turn, do not have the same meaning in accounting. Another aspect observed was the use of the term 'turnover' as a reference to measure of profits applicable to the findings. Besides the fact that this term is not referenced in the literature as a valid measure, we identified STJ's decision to invalidate its use in claims for such damages. It could also be seen that, as part of other findings, TJSP's judgments use idioms that represent different criteria to measure lost profits. The main idiom corresponds to the term 'reasonable', whose interpretation in order to operationalize the findings is subjective. The conclusion is that the use of accounting terms which do not have consonance with the literature to the subject may compromise the findings of the value of the damage and the effectiveness of the legal decision. In this context, there is not guarantee as to whether the value found faithfully describes the judge's intent in the judgment or that it matches the damage suffered by the injured party.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	3
LISTA DE QUADROS	5
LISTA DE TABELAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	9
1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Apresentação do Tema	11
1.2 O Conceito de Problema de Pesquisa	13
1.3 Caracterização da Situação-Problema Objeto do Estudo	13
1.4 Questões Direcionadoras da Pesquisa	17
1.5 Objetivos da Pesquisa	18
1.6 Justificativas da Pesquisa	18
1.7 Delimitações e limitações do Estudo	22
1.8 Estrutura do Trabalho	22
2 REFERENCIAL TEÓRICO SOB A PERSPECTIVA DA CONTABILIDADE	25
2.1 Introdução à Caracterização dos Danos por Lucros Cessantes	25
2.1.1 Danos patrimoniais	26
2.1.1.1 Danos emergentes	27
2.1.1.2 Lucros cessantes	27
2.1.2 Segregação dos danos patrimoniais segundo o critério de Guedes	30
2.1.3 Segregação dos danos patrimoniais: critério econômico	31
2.1.4 Segregação dos danos patrimoniais: critério da diferença	34
2.2 Interrupção vs. Cessação de Atividades ou Negócios	35
2.2.1 Precedente para a análise do período de duração da interrupção	41
2.3 Métodos de Mensuração Aplicáveis às Interrupções	42
2.3.1 O método de Foster, Trout e Gaughan (1993)	42
2.3.2 O método de Torpey (2004)	49
2.3.2.1 Variável Tempo (“T”)	50
2.3.2.2 Variável Quantidade (“Q”)	53
2.3.2.3 Variável Valor (“V”)	56
2.3.3 Os métodos propostos por Fannon (2011)	58
2.3.3.1 Método do lucro sobre as vendas perdidas (“Método 1”)	59
2.3.3.2 O método da diferença de resultados (“Método 2”)	62
2.3.4 A atualização monetária dos resultados perdidos	70
2.4 Relação entre os métodos analisados	70

2.5	Medidas de lucro aplicáveis à mensuração das interrupções	71
2.5.1	O conceito de lucro líquido	72
2.5.2	Outro exemplo do uso do conceito de lucro líquido	74
2.5.3	O conceito e o uso da margem de contribuição	77
2.5.4	Outros aspectos do conceito da margem de contribuição	81
2.6	Impacto da mudança de patamar do valor dos custos e despesas fixos.....	81
2.7	Mensuração do Valor Presente dos Lucros Perdidos	87
2.7.1	Metodologia <i>ex ante</i>	88
2.7.2	Metodologia <i>ex post</i>	90
3	MÉTODOS E TÉCNICAS DA PESQUISA.....	97
3.1	Introdução.....	97
3.2	Caracterização do Estudo	97
3.3	A Seleção dos Acórdãos Objeto de Estudo	98
3.4	Análise dos Dados	100
3.5	Interpretação e Verificação dos Dados.....	101
3.5.1	Critérios aplicados para a avaliação dos resultados	103
3.5.1.1	Objetivo principal da pesquisa.....	103
3.5.1.2	Objetivo secundário da pesquisa.....	104
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA.....	107
4.1	Características Gerais da População Analisada.....	107
4.2	Análise dos Resultados da Categoria ‘medida de mensuração’	109
4.2.1	Os acórdãos emitidos pelo TJSP e o referencial teórico	110
4.2.2	O entendimento dos acórdãos judiciais analisados	112
4.2.3	Outros achados da pesquisa.....	114
4.2.3.1	Diversidade da terminologia identificada nos acórdãos	115
4.2.3.2	Aspectos identificados em decisões do STJ.....	115
4.2.3.3	Critérios de mensuração identificados nos acórdãos	117
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	125
5.1	Sugestões para Estudos Futuros	128
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	131
	APÊNDICE	137

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ASOBAT: *A Statement of Basic Accounting Theory*

CDF: Custos e Despesas Fixos

COFINS: Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis

DRE: Demonstração do Resultado do Exercício

IRB: Instituto de Resseguros do Brasil

IAS: *International Accounting Standards*

ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS: Imposto Sobre Serviços

LLP: Lucro Líquido Perdido

MC: Margem de Contribuição

MCT: Margem de Contribuição Total

MCTP: Margem de Contribuição Total Perdida

PEPS: Primeiro a entrar, primeiro a sair

PIS: Programa de Integração Social

STJ: Superior Tribunal de Justiça

TJSP: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

TJRS: Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul

UEPS: Último a entrar, primeiro a sair

US GAAP: *Generally Accepted Accounting Principles in the United States*

IFRS: *International Financial Reporting Standards*

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Aspectos relacionados à mensuração dos lucros perdidos e da perda do valor do negócio	38
Quadro 2: Características dos lucros contábil e econômico.....	45
Quadro 3: Sumário da equivalência dos métodos de apuração de perdas abordados	71
Quadro 4: Unidades de registro identificadas do referencial teórico, sobre a categoria medidas de mensuração.....	102
Quadro 5: Unidades de registro preliminarmente identificadas nos acórdãos relativas às medidas de mensuração	102
Quadro 6: Matriz para classificação do resultado da questão principal de pesquisa	104

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Utilização histórica e média da capacidade normal de produção.....	55
Tabela 2: Demonstração do cálculo da produção estimada de chocolates.....	55
Tabela 3: Apuração estimada dos resultados perdidos.....	59
Tabela 4: Resultados estimados para o Cenário Orçado (<u>sem</u> a interrupção).....	63
Tabela 5: Resultados apurados no Cenário Real (<u>com</u> a interrupção).....	66
Tabela 6: Apuração dos resultados perdidos: confronto entre o cenário orçado (<u>sem</u> a interrupção) e o real (<u>com</u> a interrupção).....	68
Tabela 7: Comparativo dos lucros perdidos: método 1 vs. método 2.....	69
Tabela 8: Demonstração da formação do lucro líquido.....	73
Tabela 9: Apuração do valor dos lucros perdidos com base no conceito do Lucro Líquido, com redução nos custos e despesas fixos.....	74
Tabela 10: Apuração simulada do valor dos lucros perdidos com base no conceito do <u>Lucro Líquido</u> , sem alteração nos valores dos custos e despesas fixos.....	75
Tabela 11: Demonstração do lucro líquido <u>afetado</u> pela interrupção.....	75
Tabela 12: Demonstração do lucro líquido, <u>considerando-se o valor da reparação</u>	76
Tabela 13: Demonstração da formação da margem de contribuição.....	79
Tabela 14: Demonstração do valor da perda de lucros, na hipótese de os custos e as despesas fixos não mudarem de patamar.....	82
Tabela 15: Demonstração da formação da Margem de Contribuição Total Perdida Ajustada: considera alteração - redução de 40% - nos custos e despesas fixos.....	87
Tabela 16: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <u>Ex Ante</u> – com taxas de desconto e de juros pré-julgamento iguais.....	89
Tabela 17: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <u>Ex Post</u> – com taxas de desconto e de juros pré-julgamento iguais.....	91
Tabela 18: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <u>Ex Ante</u> – com taxa de desconto inferior à taxa de juros pré-julgamento.....	93
Tabela 19: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <u>Ex Post</u> – com taxa de desconto inferior à taxa de juros pré-julgamento.....	94
Tabela 20: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <u>Ex Ante</u> – com taxa de desconto superior à taxa de juros pré-julgamento.....	94

Tabela 21: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia <i>Ex Post</i> – com taxa de desconto superior à taxa de juros pré-julgamento	95
Tabela 22: Resumo dos lucros perdidos apurados com o uso das metodologias <i>Ex Ante</i> e <i>Ex Post</i>	95
Tabela 23: Acórdãos da Comarca de São Paulo originalmente selecionados no período de 01/06/12 a 30/09/12.....	99
Tabela 24: Acórdãos da Comarca de São Paulo selecionados para análise no período de 01/06/12 a 30/09/12.....	100
Tabela 25: Distribuição dos acórdãos por relatoria.....	107
Tabela 26: Distribuição das entidades que figuram no pólo passivo das discussões judiciais, por setor de atividade.....	108
Tabela 27: Termos e expressões identificados nos acórdãos que tratam de medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes	110
Tabela 28: Termos e expressões que tratam de critérios de mensuração das perdas por lucros cessantes	118

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Interrupção parcial de negócio com completa recuperação	39
Gráfico 2: Interrupção de negócio com incompleta recuperação.....	40
Gráfico 3: Resultados apurados: cenário orçado vs. atual (ou “real”)	67

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do Tema

No Direito, o tema lucros cessantes está inserido no estudo da Responsabilidade Civil (ramo do Direito Civil) e pertence a uma categoria de danos denominada ‘dano patrimonial’.

O tema lucros cessantes abordado neste estudo trata de aspectos relacionados à mensuração das perdas de lucros provocadas pela interrupção de atividades ou negócios.

De maneira geral e introdutória, pode-se afirmar que a apuração desses lucros, referenciada neste estudo pelas expressões: “danos por lucros cessantes”; “perdas por lucros cessantes” ou “lucros perdidos”, representa a mensuração comumente adotada para diferentes naturezas de perdas que interrompem o fluxo de resultados de uma atividade ou negócio.

Coelho (2009, p.408), a partir de exemplo, indica que o lucro cessante corresponde ao lucro que o titular de um ativo deixa de auferir em razão de um dano provocado por terceiros.

Por analogia com os conceitos adotados pela indústria de seguros, a qual, de forma recorrente, atua em casos envolvendo perdas por lucros cessantes, constata-se que a definição do objetivo do seguro de lucros cessantes, proposta pelo Instituto de Resseguros do Brasil - IRB, disponível no endereço eletrônico <<http://www.irb-brasilre.com.br/cgi/dicionario/vertb.cfm>>, auxilia no entendimento do tema:

[...] Tem como objetivo a **preservação do movimento de negócios do segurado**, a fim de **manter sua operacionalidade e lucratividade nos mesmos níveis anteriores à ocorrência de um sinistro**. A garantia concedida por esse seguro tem início imediatamente após a ocorrência do sinistro e está limitada ao número de meses estabelecido pelo segurado ("período indenitário"), que deverá corresponder ao tempo necessário para o retorno ao nível normal do movimento de negócios da empresa. A **cobertura básica** abrange as **Despesas Fixas: aquelas que perduram após o evento, independentemente do nível de produção/vendas**; o **Lucro Líquido: lucro decorrente da operação principal do Segurado**; e os **Gastos Adicionais: despesas efetuadas pelo Segurado para reduzir ou evitar a queda do movimento de negócios**. (grifos nossos).

Um dos requisitos das demandas por lucros cessantes é que o prejudicado comprove, de maneira objetiva, os níveis de atividade que teria atingido se o dano não tivesse ocorrido, ou

seja, que comprove as informações relativas ao que se poderia chamar de ‘cenário orçado’. A esse respeito, Staff, MC Farland e Maxwell (2007) afirmam que um dos grandes desafios desse tema é que ele envolve a necessidade de se “provar algo que nunca aconteceu”.

Gaughan (2004) relaciona os seguintes exemplos típicos de demandas envolvendo lucros cessantes: (i) violações contratuais, nas quais, por exemplo, um comprador deixa de obter lucro devido a falha na entrega de um produto ou serviço por um fornecedor; (ii) violações em contratos de garantia de produtos ou serviços; (iii) despesas incorridas para assegurar a reposição de produtos; (iv) concessão de garantias a terceiros que precisam ser honradas; (v) violações em contratos de distribuição, representação ou franquias; (vi) falhas na conclusão de construções no tempo acordado ou com as especificações negociadas. Entre os exemplos mencionados por Dunleavy (2006) pode-se acrescentar casos de violação de direitos autorais ou de patentes. Este estudo se aplica aos exemplos citados, desde que o período do dano seja temporário, ou seja, corresponda a uma interrupção.

A apuração do valor das perdas por lucros cessantes não é exclusiva de contextos litigiosos. Um exemplo dessa exceção é a indústria de seguros que, em função de comercializar o risco de interrupções de atividades ou negócios, frequentemente realiza, para fins indenizatórios, trabalhos de investigação e mensuração das perdas por lucros cessantes. Consequentemente, profissionais do ramo segurador desenvolvem contínuos estudos a respeito desse tema, como, por exemplo: Torpey, D. T., *The essential equation: a formula for determining business interruption loss*; Hickmott, G. J., *Interruption Insurance: Practical Issues*; Cloughton D., *Riley on Business Interruption Insurance*.

Os aspectos envolvidos na caracterização e na mensuração dessas perdas evidenciam que o tema representa um assunto interdisciplinar, que não está restrito às disciplinas de Contabilidade, Economia ou Finanças, pois se utiliza de informações de diferentes áreas do conhecimento.

Gaughan (2004, p.7) afirma que “[...] em vários casos de interrupção de negócios, as habilidades e o conhecimento necessários transcendem as fronteiras das disciplinas tradicionais”. Em diferentes situações podem ser requeridas a participação de especialistas forenses de diferentes áreas do conhecimento para a determinação das causas de eventos, como, por exemplo, explosões, incêndios e desastres, em geral.

Em razão do contexto litigioso que usualmente existe, é na área do Direito que se encontram os ‘operadores’ das informações produzidas pelas diferentes especialidades. Em consequência, nessa área, também, identificam-se estudos sobre o tema lucros cessantes, como, por exemplo, Guedes, G. S. C. (2011).

1.2 O Conceito de Problema de Pesquisa

Segundo Martins e Theóphilo (2007 apud BRAUNBECK, 2010, p. 15), “Um problema de pesquisa tem origem na inquietação, na dúvida, na hesitação, na perplexidade, na curiosidade sobre um a questão não resolvida”.

Borinelli (2006, p.10) entende que um problema de pesquisa:

Representa o ponto de partida de toda a investigação científica; decorre de uma questão que envolve dificuldades teóricas ou práticas; Evidencia uma situação necessitada de discussão, investigação, decisão ou solução, e requer tratamento científico [...].

Com base nessas características, buscou-se apresentar a situação-problema objeto deste estudo de forma detalhada, a fim de justificar a necessidade de o assunto merecer uma investigação científica. O problema de pesquisa deste estudo está refletido nas questões de pesquisa a serem investigadas.

1.3 Caracterização da Situação-Problema Objeto do Estudo

A apuração dos danos por lucros cessantes representa um desafio à medida que a intenção principal é estimar os resultados que o prejudicado deixou de auferir em razão de um dano, ou seja, mensurar algo que nunca aconteceu.

Coelho (2009, p. 49) explica que o propósito dessa mensuração é repor o patrimônio do prejudicado, pois, se assim não fosse, provocaria um enriquecimento injustificado do credor.

Esses aspectos conferem à estimativa dos lucros perdidos a necessidade da adoção de contínuos julgamentos pelo avaliador, indicando que o ambiente das apurações é cercado de subjetividade.

O art. 402 do Código Civil Brasileiro, a seguir reproduzido, prevê expressão que remete a essa característica: “[...] as perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, **o que razoavelmente deixou de lucrar.**” (grifos nossos).

A expressão razoável, em um ambiente de mensurações estimadas e onde não há documentação para todas as transações, possui maior importância, pois possibilita diferentes interpretações dos eventos.

Outro aspecto de complexidade é consequência dessas apurações estarem, normalmente, inseridas em ambientes litigiosos, na qual se busca a determinação de um único valor, mas cujas partes envolvidas possuem diferentes interpretações dos fatos e dos valores envolvidos.

Diante dessas características e considerando-se a perspectiva da doutrina contábil, define-se como principal tema de estudo nesta pesquisa: a análise das medidas de mensuração aplicáveis às apurações das perdas por lucros cessantes.

A medida de mensuração aplicável está inserida em uma discussão que consiste em avaliar se o lucro líquido é válido para a apuração de perdas por lucros cessantes decorrentes de casos de interrupções de atividades ou negócios.

A expressão “lucrar”, mencionada pelo Código Civil, pode ser interpretada em um sentido residual, ou seja, nesse sentido de lucro líquido.

Nesse mesmo sentido é a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça. Ao julgar caso envolvendo a distinção entre faturamento e lucro, bem como a aplicação de um desses elementos nas demandas envolvendo disputas por lucros cessantes, menciona (Resp. 585.080/CE, Rel. Ministro ARI PARGENDLER, Terceira Turma, Julgada em 12/12/2006, DJ 26/03/2007, p. 232; disponível em: <<http://www.tjsp.jus.br/>>):

[...] faturamento seguido de pagamento equivale a receita. A receita, no entanto, não equivale a lucro; **devem ser deduzidas as despesas operacionais e os tributos.** Consequentemente, os **lucros cessantes correspondem às receitas menos os custos da atividade empresarial** [...] (grifos nossos).

Essas evidências indicam que, na visão jurídica, a medida de lucro aplicável às apurações de danos por lucros cessantes é o lucro líquido.

Gaughan (1993, p.181, grifado incluído) afirma que “[...] Esta noção de lucro (lucro líquido) não é geralmente uma definição relevante de lucro para uso na determinação de danos econômicos.”¹. Esse mesmo autor (2004, p.192) cita que, nos casos de danos comerciais, a medida de lucro líquido apropriada deve corresponder às receitas incrementais perdidas menos os correspondentes custos incrementais. Esse é um conceito de lucro líquido que não se assemelha ao apresentado nas demonstrações financeiras.

Fannon (2011, p. 340) propõe conceito semelhante a esse de Gaughan, denominando-o de lucro líquido perdido. Para essa autora, o lucro líquido perdido corresponde a uma estimativa do faturamento que seria ganho se o dano não tivesse ocorrido diminuído dos custos evitados, os quais podem ser interpretados, principalmente, como custos e despesas variáveis. Considerando essa interpretação, a medida de lucro contábil que de maneira direta encontra-se próxima ao entendimento de Gaughan e Fannon é a margem de contribuição.

Martins e Assaf (1993, p. 182) colocam que a Margem de Contribuição, em sua forma unitária, corresponde: “[...] à diferença entre a receita de venda de uma unidade e a soma dos custos e despesas variáveis dessa mesma unidade.”

Sobre essa discussão, verifica-se a necessidade de também investigar os impactos que os custos e as despesas fixas acarretam às apurações de lucros perdidos. Gaughan (2004, p. 207) identifica a possibilidade de esses custos sofrerem alterações durante o período de interrupção das atividades e sugere alternativa de mensuração que equivale a equiparar esses custos e despesas a elementos variáveis.

Diante desse contexto, discute-se qual dessas duas medidas – lucro líquido e margem de contribuição – é válida às apurações de danos por lucros cessantes e se há circunstância em que poderiam produzir o mesmo valor de dano.

¹ “... This notion of profit (net income) is usually not a relevant definition of profit for use in determining economic damages.” Em inglês no original – Tradução livre do autor.

Adicionalmente, verifica-se que ainda há, no judiciário, interpretação diferente do entendimento estabelecido pelo STJ. Em acórdão proferido pelo Tribunal de Justiça de São Paulo – TJSP identifica-se decisão (acórdão nº 2012.0000462659; disponível em: <<http://www.tjsp.jus.br/>>) que, de maneira incorreta, admitiu o faturamento como parâmetro válido para a apuração dos lucros perdidos. Como comentado adiante, a expressão lucros perdidos está sendo utilizado para fazer referência aos danos por lucros cessantes decorrentes de situações de interrupções de atividades ou negócios.

Essa evidência suscita dúvidas a respeito da extensão em que as medidas de lucro expressas nas decisões judiciais do TJSP estão amparadas pela literatura aplicável ao tema, a qual é, substancialmente, internacional.

A análise dos critérios gerais de uma apuração dos lucros perdidos está relacionada com a identificação e a discussão dos trabalhos que buscam propor um método de apuração desses lucros. Na literatura pesquisada, identifica-se que apenas três estudos (GAUGHAN, 1993; TORPEY, 2008; FANNON, 2011), que não são de natureza contábil, se propõem a estruturar um método de apuração de aplicação geral. No presente estudo, esses métodos são analisados sob a perspectiva da Contabilidade, incluindo aspectos da realidade brasileira e correlacionados de forma a identificar se contêm aspectos comuns, apesar de não serem referenciados entre si.

Sobre a literatura que trata do tema, nota-se que ela é, principalmente, representada por estudos internacionais, de natureza econômica ou legal, o que não representa uma segurança em relação a considerações que envolvam particularidades do Brasil, como, por exemplo, aspectos tributários. Ademais, muitas das publicações identificadas são de natureza profissional, não acadêmica.

Sobre a literatura internacional de contabilidade, observou-se, em consulta a diferentes periódicos, que inexistem estudos específicos sobre o tema. Essa consulta foi realizada em janeiro de 2012 por meio das expressões *Loss of business value*, *Commercial Damages*, *Lost Profits* e *Loss of income claims*. Foram consultadas as seguintes publicações: *Accounting Review*, *Abacus*, *Accounting Horizons*, *International Journal of Accounting*, *Journal of International Accounting Research*, *Journal of Accounting, Auditing and Taxation*, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, e *Journal of Accounting, Auditing and Accountability*.

O ambiente nacional de publicações não é muito diferente, uma vez que é, principalmente, representado por literatura jurídica. Na seção justificativas da pesquisa (1.6), são apresentados outros detalhes a respeito.

Essa lacuna da literatura atribui à pesquisa do tema lucros cessantes, realizada sob a perspectiva da contabilidade e no âmbito de uma tese, caráter inédito, o que possibilita que diferentes aspectos, ainda que de natureza introdutória, sejam analisados. Nesse sentido, trata-se de um trabalho exploratório.

Ademais, ruídos no processo de comunicação causados por diferença de linguagem entre os operadores do Direito e os profissionais de Contabilidade podem acarretar conseqüências indesejáveis à eficácia e à eficiência do Poder judiciário. Ineficiência, pelo retrabalho gerado por recursos judiciais para correção de desvios de interpretação; ineficácia, pelo possível sentimento de falta de justiça pelas partes.

O estudo desses aspectos conceituais e terminológicos está inserido em um contexto de inter-relação entre o Direito e a Contabilidade e um de seus principais benefícios é o fato de a Contabilidade produzir informações para subsidiar processos judiciais (Carter, 2008)

Por essa razão, este estudo ao abordar aspectos relacionados à caracterização jurídica dos danos por lucros cessantes apresenta considerações de natureza contábil.

1.4 Questões Direcionadoras da Pesquisa

Pretende o presente estudo responder à seguinte questão principal de pesquisa:

Em que extensão as medidas de mensuração de perdas por lucros cessantes, sofridas por entidades jurídicas, expressas em acórdãos emitidos pelo TJSP, Comarca de São Paulo, estão em consonância com a doutrina de Contabilidade aplicável ao tema?

Ademais, considera como questão secundária:

Qual é o entendimento recorrente do TJSP, expresso nos acórdãos emitidos pela Comarca de São Paulo no período de 1º de junho de 2012 a 30 de setembro de 2012, a

respeito das medidas de mensuração aplicáveis às apurações das perdas por lucros cessantes sofridas por entidades jurídicas?

A questão principal busca entender, diante da situação-problema, fundamentalmente, a extensão em que as medidas de mensuração expressas nos acórdãos judiciais estão respaldados pela doutrina de contabilidade aplicável. Já a questão secundária, que não é menos relevante no contexto deste estudo, representa um complemento à resposta oferecida à questão principal, uma vez que busca a caracterização de uma determinada população, em relação ao mesmo elemento. Seus achados independem da resposta oferecida à questão principal.

1.5 Objetivos da Pesquisa

Para a solução da questão geral de pesquisa é proposto o seguinte objetivo principal:

Verificar se, e em que extensão, as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes expressas nos acórdãos emitidos pelo TJSP estão em consonância com a literatura de Contabilidade aplicável ao tema.

Para fins do cumprimento do objetivo principal desta pesquisa, estabeleceu-se como objetivo específico:

Verificar qual é o entendimento recorrente do TJSP, expresso em seus acórdãos, a respeito das medidas e dos critérios de mensuração aplicáveis às apurações das perdas por lucros cessantes sofridas por entidades jurídicas.

1.6 Justificativas da Pesquisa

Castro (1978, apud BRAUNBECK 2010, p. 15) propõe que um tema de pesquisa deve ser, simultaneamente, importante (ou relevante), original e viável. Como importante entende-se o tema que afeta a sociedade. A originalidade (ou de abordagem do tema) está associada à sua capacidade de surpreender. Viável é o que é factível, considerados os recursos disponíveis.

Considerando-se esses requisitos, as justificativas para a realização do presente estudo estão descritas a seguir.

No âmbito de uma tese nacional, uma primeira justificativa está relacionada à possibilidade da elaboração de uma reflexão teórica e original do tema lucros cessantes sob a perspectiva da doutrina contábil. Como antes comentado, a literatura disponível sobre a mensuração de perdas por lucros cessantes, é representada, principalmente, por publicações de natureza legal ou de natureza econômica, além do fato de que esses estudos são, substancialmente, internacionais.

A afirmação do ineditismo desse tema, no âmbito de uma tese de contabilidade, está baseada no fato de que as pesquisas realizadas nos bancos de dados de diferentes entidades indicam a inexistência de estudos de natureza contábil sobre o tema. A seguir, detalham-se as pesquisas realizadas:

- a) Universidade de São Paulo: a pesquisa foi realizada no banco de teses e dissertações da Universidade (Sistema Integrado de Bibliotecas) por meio da expressão ‘lucros cessantes’. Adicionalmente, a partir do ‘Vocabulário Controlado do SIBi/USP’, repetiu-se a consulta por meio da expressão ‘dano patrimonial’, a qual foi identificada pela opção ‘Ordem Hierárquica dos Assuntos’.
- b) Universidade Presbiteriana Mackenzie: a pesquisa foi realizada no banco de teses e dissertações da Universidade (Biblioteca Digital de Teses e Dissertações) com base no título de cada estudo. Foram consultados os bancos de dados dos Programas de Pós-Graduação em: ‘Administração de Empresas’, ‘Direito Político e Econômico’ e ‘Controladoria Empresarial’.
- c) Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC/SP: a pesquisa foi realizada no sistema digital da universidade (Biblioteca Digital PUC - SP), por meio das expressões ‘lucros cessantes’ e ‘danos patrimoniais’.
- d) Fundação Getúlio Vargas - FGV: a pesquisa foi realizada no sistema eletrônico da biblioteca digital dessa Faculdade, por meio das expressões ‘lucros cessantes’ e ‘danos patrimoniais’.

- e) Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações – BDTD: a pesquisa foi realizada na base de dados nacional disponível em <<http://bdtd.ibict.br/>>, por meio das expressões ‘lucros cessantes’ e ‘danos patrimoniais’.

Essas evidências confirmam o caráter inovador deste estudo no âmbito nacional. Do ponto de vista profissional, a concentração de estudos na América do Norte tem como possível justificativa o fato de lá existirem firmas e profissionais especializados na quantificação de danos dessa natureza. Esses profissionais, credenciados como: *Certified Public Accountant* - CPA, *Certified Management Accountant* - CMA e/ou *Certified Fraud Examiner* - CFE possuem diferenciada qualificação técnica. Em consequência, as empresas que se dedicam a trabalhos dessa natureza estimulam a produção de estudos sobre aspectos gerais relacionados à profissão e as diferentes modalidades de danos, o que ainda não ocorre no Brasil.

A existência de estudos internacionais sobre o tema não anula o caráter inovador desta pesquisa, pois aspectos culturais e principalmente, no caso, legais, podem acarretar diferenças nos requisitos de prova e mensuração do dano. O uso das informações contábeis societárias como base das apurações dos danos por lucros cessantes é exemplo simples dessa diferença. Enquanto, nos Estados Unidos, tais demonstrações são preparadas de acordo com os US GAAP, no Brasil, as práticas contábeis têm por base as IFRSs.

Este estudo representa uma contribuição à literatura sobre o tema, visto que observa uma realidade nacional sobre as medidas de mensuração adotadas para a apuração de lucros perdidos.

Essa observação, que também contempla a verificação da existência de um entendimento recorrente do TJSP, representa uma constatação tanto científica como prática. A constatação científica decorre da análise da extensão em que as medidas de mensuração expressas nos acórdãos do TJSP estão em consonância com a literatura de contabilidade aplicável ao tema. A relevância prática é consequência deste estudo apresentar uma caracterização das medidas de mensuração admitidas em uma determinada população.

Além do mais, a existência de decisão judicial (acórdão nº 2012.0000462659; disponível em: <<http://www.tjsp.jus.br/>>) que reconhece o faturamento como parâmetro válido para a apuração dos lucros perdidos, representa uma constatação que põe em dúvida o próprio

conceito de justiça, pois pode acarretar consequências indevidas às partes envolvidas no litígio. O desvio significativo no valor de um dano tanto pode provocar o enriquecimento ilícito do prejudicado como não ser suficiente para a reparação das perdas.

O fato de o exemplo ilustrado ser de natureza introdutória para a Contabilidade, não tira a importância dessa questão. Demonstra que, na prática, essa distinção (faturamento vs. lucro) não está, totalmente, percebida por terceiros à profissão.

Considerando-se esse exemplo, este estudo se justifica por aprofundar a discussão das medidas de lucro aplicáveis à apuração dos lucros perdidos.

Em razão de a documentação objeto de análise ser representada exclusivamente por acórdãos judiciais, apresentam-se neste estudo determinadas considerações sobre o uso da linguagem contábil no processo de comunicação do judiciário, notadamente, a terminologia contábil adotada nas decisões.

A análise desse aspecto terminológico está inserida em um contexto de inter-relação entre o direito e a contabilidade. Entre os principais aspectos que caracterizam essa inter-relação está o fato de a contabilidade produzir informações para processos judiciais (Carter, 2008).

Neste estudo, essa inter-relação tem natureza mais abrangente, pois analisa a linguagem contábil que os operadores do direito, no caso desembargadores, adotam para sentenciar e orientar às apurações dos danos por lucros cessantes.

A discussão dessa inter-relação eleva o patamar de importância da análise dos aspectos terminológicos envolvidos neste estudo, uma vez que esta investigação tem característica abrangente, não se restringindo a informações produzidas unicamente por especialistas da contabilidade.

Outro aspecto da importância da avaliação terminológica envolvida nessa inter-relação, decorre das possíveis consequências que o seu uso indevido pode acarretar à eficácia e a eficiência dos processos judiciais, seja pelo retrabalho de atividades, onde há a necessidade de diferentes recursos judiciais para a correção de desvios de interpretação, ou pelo próprio sentimento de falta de justiça das partes envolvidas, o que pode afetar a credibilidade do ambiente judiciário.

1.7 Delimitações e limitações do Estudo

Considerando-se os aspectos conceituais e de mensuração propostos, a amostra selecionada neste estudo é representada por acórdãos judiciais, registrados pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, Comarca de São Paulo, no período de 1º de junho de 2012 a 30 de setembro de 2012. Com base nessa seleção, as conclusões deste estudo não podem ser generalizadas.

Os acórdãos analisados dizem respeito às discussões judiciais em que o prejudicado corresponde a uma pessoa jurídica. Logo, não faz parte deste trabalho a análise de aspectos relacionados à mensuração de lucros cessantes pleiteados por pessoas físicas.

Este trabalho aborda exclusivamente as perdas por lucros cessantes decorrentes de situações de interrupção de atividades ou negócios. Portanto, não fez parte deste estudo a análise das perdas por lucros cessantes que correspondem às situações de cessação de atividades ou negócios.

As ações que correm em segredo de justiça, em razão de não estarem disponíveis, não foram passíveis de serem selecionadas. Esse aspecto representa uma limitação desta pesquisa.

Outra limitação é consequência de a seleção dos acórdãos ter sido condicionada à existência da expressão “lucros cessantes”, no texto da ementa da decisão judicial. Apesar de essa expressão estar prevista em lei, é preciso considerar a possibilidade de existirem demandas envolvendo o tema que se utilizaram de terminologia diferente, o que caracteriza outra limitação da pesquisa.

1.8 Estrutura do Trabalho

Este trabalho está organizado em cinco capítulos da seguinte forma:

O Capítulo 1 compreende a caracterização da situação-problema, as questões direcionadoras da pesquisa, a definição dos objetivos, as justificativas da pesquisa e as delimitações da população objeto do estudo.

O Capítulo 2 refere-se à revisão da literatura. Nesse capítulo, apresenta-se a caracterização dos lucros cessantes como categoria do dano, a segregação e a categorização dos lucros cessantes em interrupções e cessações de atividades ou negócios, a apresentação dos métodos de mensuração aplicáveis aos lucros perdidos e sua correlação conceitual, a discussão da medida de lucro aplicável à apuração dos danos por lucros cessantes, os impactos dos custos e despesas fixos nas apurações. Por último, discutem-se as metodologias de apuração do valor presente de lucros perdidos.

O Capítulo 3 é composto dos aspectos metodológicos, abrangendo: a caracterização da pesquisa, a definição da população objeto de estudo e a descrição da forma como os dados foram analisados e interpretados.

O Capítulo 4 trata da análise e da interpretação dos dados da pesquisa e o Capítulo 5 contempla as conclusões e as recomendações para futuras pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO SOB A PERSPECTIVA DA CONTABILIDADE

Neste capítulo apresentam-se: introdução à caracterização jurídica dos danos por lucros cessantes; distinção dessa categoria de danos em relação aos danos emergentes, bem como considerações de natureza contábil sobre a caracterização dos danos patrimoniais e a sua segregação. Posteriormente, diferentemente do apresentado na literatura nacional, é detalhado que as perdas por lucros cessantes se dividem em duas categorias: (i) interrupção e (ii) cessação de atividades ou negócios.

Nas seções 2.1 a 2.6, apresentam-se: os métodos de mensuração aplicáveis às situações de interrupção (que é o foco desta pesquisa); considerações sobre as medidas de lucro aplicáveis, e os impactos dos custos e despesas fixos nas apurações. Por último, a seção 2.7 trata das metodologias de apuração do valor presente de lucros perdidos.

2.1 Introdução à Caracterização dos Danos por Lucros Cessantes

Nessa seção são apresentadas considerações introdutórias sobre as diferentes categorias de danos patrimoniais, com ênfase na caracterização jurídica do tema lucros cessantes. O objetivo dessa seção é situar o leitor a respeito do contexto legal que faz parte da mensuração dessa categoria de danos.

O primeiro aspecto a ser analisado refere-se ao uso da expressão ‘prejuízo’ por lucros cessantes. Essa terminologia, que é predominante na literatura jurídica nacional, é passível de discussão sob a perspectiva da contabilidade.

Enquanto no direito observa-se que o seu uso é feito de maneira indistinta para os casos de ‘Interrupção’ ou de ‘Cessação’ de atividades ou negócios, na contabilidade, a literatura internacional demonstra a existência de terminologia própria. A discussão dessa distinção, apresentada na seção 2.2, evidencia que o termo ‘Perda’ é o mais indicado para especificar os danos por lucros cessantes.

Nesse sentido, a expressão ‘Prejuízos por Lucros Cessantes’ será referenciada neste estudo pelas expressões: ‘Perdas por Lucros Cessantes’ ou ‘Danos por Lucros Cessantes’.

2.1.1 Danos patrimoniais

O tema Lucros Cessantes está inserido no estudo da Responsabilidade Civil (ramo do Direito Civil) e pertence à categoria de danos denominada ‘danos patrimoniais’.

A Figura 1, formulada a partir das considerações de Guedes (2011, p.50-58), auxilia na identificação dessa categoria de danos em relação às demais.

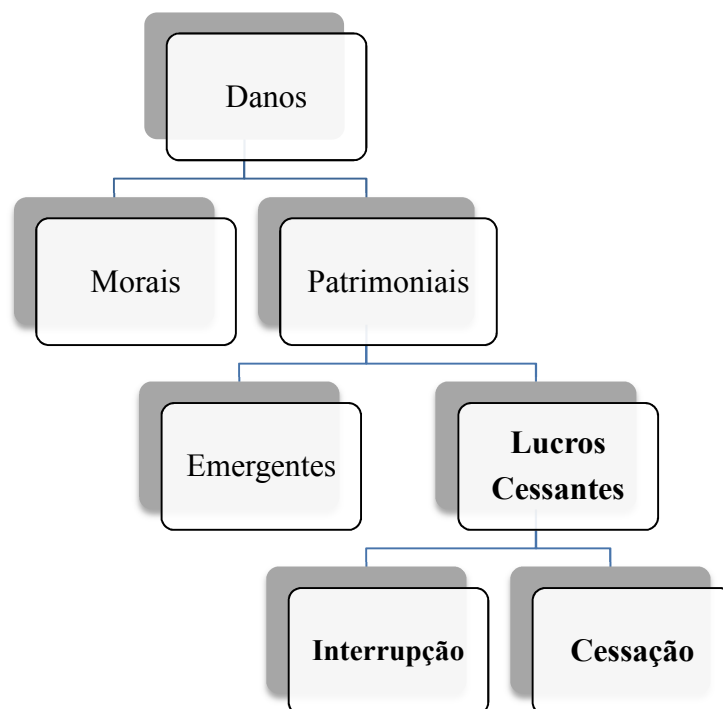


Figura 1: Identificação dos lucros cessantes como categoria de danos

Com base nessa Figura, observe-se que os danos patrimoniais possuem duas categorias: danos emergentes e lucros cessantes. Esta última categoria foi, para fins deste estudo, segregada com base na extensão do dano em: (i) Interrupção e (ii) Cessação.

De acordo com Guedes (2011, p. 68), “[...] esta fragmentação do dano patrimonial é útil até mesmo para que o julgador fundamente melhor sua decisão, abarcando, assim, à indenização o prejuízo sofrido pela vítima em toda a sua extensão.”, ou seja, essa segregação auxilia o julgador na determinação da extensão dos danos sofridos pelo prejudicado.

Nesse contexto, prevê o art. 402 do Código Civil Brasileiro aprovado pela Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002, que:

Art. 402 - Salvo as exceções expressamente previstas em lei, as perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, o que razoavelmente deixou de lucrar. (grifos nossos).

2.1.1.1 Danos emergentes

Sobre o que se “efetivamente perdeu”, que corresponde à definição de danos emergentes, Judith Martins-Costa (2009, apud GUEDES, 2011, p. 56) menciona que essa categoria de danos não é representada, apenas, pela diminuição do ativo, mas, também, por um aumento do passivo.

Esse entendimento, do ponto de vista contábil, equivale a afirmar que o dano emergente acarreta uma diminuição direta do patrimônio líquido do prejudicado, seja pela diminuição do ativo ou pelo aumento do passivo.

Sobre o conceito de que os danos emergentes tratam, apenas, de perdas incorridas, Guedes (2011, p. 60) alerta que essas perdas tanto podem acontecer integralmente no momento em que ocorre o evento danoso, como também parcialmente. Cita exemplo de situação em que o prejudicado é obrigado, como reflexo do dano original, a incorrer em gastos extraordinários² para retomar sua atividade. A autora qualifica os gastos extraordinários como pertencentes à subcategoria de danos emergentes.

2.1.1.2 Lucros cessantes

Sobre os danos por lucros cessantes, Pessoa Jorge (1996, apud GUEDES, 2011, p.57), caracteriza-os como: “não aumento do patrimônio”, ou seja, “a frustração de um ganho”.

Coelho (2009, p.408,) propõe o seguinte exemplo para ilustrar o conceito de lucros cessantes:

[...] Se o veículo acidentando era usado pelo proprietário numa atividade econômica qualquer, a indenização não estará completa se restrita aos reparos. O bem danificado criava oportunidades de

² Esses gastos, de acordo com o Dicionário Online de seguros do IRB-Brasil RE <<http://www.irb-brasilre.com.br/cgi/dicionario/vertb.cfm>>, correspondem a despesas que são incorridas, em consequência de um sinistro, para a efetivação de reparos sobre os bens segurados. Citam, como exemplos: multas, encargos financeiros, contratação de mão de obra adicional, fretes etc.

ganho para o seu titular, que, por isso deve receber também o valor do lucro perdido em função dos dias parados. [...] As perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, o que razoavelmente deixou de lucrar. (grifo nosso).

O exemplo caracteriza o dano por lucros cessantes como consequência de um ativo original que, inesperadamente, é subtraído do patrimônio do prejudicado de maneira alheia à sua vontade. Sendo que esse ativo subtraído corresponde ao elemento capaz de gerar benefícios futuros à entidade.

Essa consideração não significa que os lucros cessantes decorrem, apenas, de danos sofridos por ativos físicos, o ativo violado pode, por exemplo, ser representado por uma infração contratual cometida por um fornecedor.

Para Cavalieri (2008, apud CARVALHO, 2010), o lucro cessante “Consiste, [...] na perda do ganho esperável, na frustração da expectativa de lucro, na diminuição potencial do patrimônio da vítima”. (grifos nossos).

Essas expressões grifadas, que guardam relação com o mencionado no art. 402 do Código Civil (“o que razoavelmente deixou de lucrar”), indicam o grau de subjetividade que envolve a determinação do valor dos lucros cessantes.

Com base nas considerações de Guedes (2011, p.89-93), verifica-se que não é exigida, de uma avaliação de lucros cessantes, a mesma certeza que é requerida de uma demanda envolvendo danos emergentes. Esse fato é consequência de os lucros cessantes representarem, em relação ao momento que ocorre o dano, lucros futuros que deixarão de ser obtidos.

Nesse contexto, essa autora afirma que a avaliação dos lucros cessantes deve ter por base um conjunto de probabilidades objetivas e não meras possibilidades. Detalha que essa probabilidade requer que a identificação e a quantificação dos lucros cessantes tenham por base o que seria esperado do curso normal dos acontecimentos, bem como dos antecedentes do prejudicado, ou na sua ausência, por outros parâmetros. Afirma, ainda, que o pleito por um ganho extraordinário somente se justifica se a circunstância não usual for comprovada.

Sobre a expressão prevista no artigo reproduzido do Código Civil, “o que razoavelmente deixou de lucrar”, Alvim (1972 apud PEREIRA, 2008,) apresenta a seguinte interpretação:

[...] até prova em contrário, admite-se que o credor haveria de lucrar aquilo que o bom senso diz que lucraria. Há aí uma presunção de que os fatos se desenrolariam dentro do seu curso normal, tendo-se em vista os antecedentes [...] ele (o advérbio razoavelmente) não significa que se pagará aquilo que for razoável (idéia quantitativa) e sim que se pagará se puder, razoavelmente, admitir que houve lucro cessante (idéia que se prende à existência mesma do prejuízo) [...]. (grifo nosso).

Segundo Guedes (2011, p.93), é exatamente o bom senso que serve de fundamento às decisões envolvendo lucros cessantes. No entanto, a autora alerta que o uso do bom senso desenvolveu duas tendências, por ela classificadas como perigosas, na jurisprudência brasileira: a primeira consiste em negar qualquer pleito de indenização que não disponha de uma prova absoluta da extensão dos prejuízos ou cuja mensuração não guarde relação ou semelhança com o histórico de lucros do prejudicado; a segunda contempla aquelas decisões judiciais cujos lucros cessantes são arbitrados em bases injustificadas.

Considerando que ambas as tendências têm relação com a questão da mensuração, essa situação evidencia os reflexos que a ausência de pesquisas acarreta em termos de conhecimento do tema.

Outro aspecto que representa um desafio adicional à mensuração dos lucros cessantes se refere à interpretação jurídica de que a indenização deve se limitar a repor o patrimônio do prejudicado. A esse respeito, Coelho (2009, p.409) menciona:

Ao fixar como critério geral da indenização dos danos patrimoniais a extensão do dano, a lei afasta qualquer forma de enriquecimento do credor. O valor da indenização deve limitar-se a repor, da forma mais completa possível, o patrimônio da vítima ao estado anterior ao evento danoso. (grifos nossos).

Nesse contexto, pode-se afirmar que a identificação dos lucros cessantes em uma condição de reposição patrimonial requer, necessariamente, que a avaliação tenha como ponto de partida a definição do que seria o padrão de resultados históricos do prejudicado. Isso não significa que novos e extraordinários eventos não possam ser considerados, mas que a sua inclusão está condicionada às evidências disponíveis.

Considerando que a discussão sobre as categorias dos danos patrimoniais contribui para aprofundar a caracterização das perdas por lucros cessantes, apresentam-se, a seguir,

considerações a respeito de diferentes entendimentos que são mencionados na literatura pesquisada.

2.1.2 Segregação dos danos patrimoniais segundo o critério de Guedes

Pelas definições e comentários apresentados, concorda-se com o entendimento de Guedes (2011) de que as duas categorias de danos patrimoniais (emergentes e lucros cessantes) são passíveis de serem distinguidas em relação: às evidências documentais que dão base aos danos, e às suas formas de avaliação. Essa concordância é válida sob a perspectiva da Contabilidade.

Os danos emergentes têm a característica de serem comprovados, principalmente, por meio de documentação, como, por exemplo, notas fiscais, recibos, extratos bancários etc. Não há, a princípio, dúvidas sobre os valores, uma vez que estão consignados em documentos verificáveis. As evidências que dão base aos valores dos danos são objetivas.

Por outro lado, o valor dos lucros cessantes, em função de representar uma estimativa do valor das perdas sofridas, pode não ter integral documentação objetiva. Se for considerado que o valor do dano é apurado por meio da comparação entre um resultado orçado (antes do evento) e um resultado atual, ou real, (que contempla os efeitos do dano), a documentação comprobatória das transações sustentará, principalmente, os valores apurados no resultado atual. Já os valores que compõem o resultado orçado serão, apenas em parte, fundamentados nessa mesma documentação, pois parcela significativa dos valores estimados é, usualmente, baseada em documentos com relativo grau comprobatório, como, por exemplo, planos de produção, orçamentos, estudos setoriais etc.

O fato de o valor dos lucros cessantes ser estimado, indica que a subjetividade é uma condição presente em sua apuração. Entretanto, o grau de subjetividade varia em função das informações disponíveis, bem como das informações que o avaliador escolhe utilizar como referência.

Após a apresentação dessas considerações, apresenta-se, a seguir, exemplo baseado em caso real, que pretende ilustrar a distinção dos danos patrimoniais.

Em 2006, por conta de um significativo acidente ocorrido em uma das plantas industriais da Companhia Siderúrgica Nacional – CSN, foi divulgada, como parte de suas demonstrações contábeis, a seguinte nota explicativa:

22. Sinistro Alto Forno II - Em 22 de janeiro de 2006 ocorreu um acidente envolvendo um equipamento adjacente ao Alto Forno II, que afetou, principalmente, o sistema coletor de pó e paralisou a produção do equipamento até o final do primeiro semestre. [...] Consubstanciada em laudos emitidos por consultores independentes e na confirmação da cobertura securitária pelos seguradores, a Companhia registrou, em base conservadora, a título de estimativa mínima de indenização de lucros cessantes até 31 de dezembro de 2006, o montante de R\$ 730 milhões como “Outras receitas operacionais” e R\$ 19 milhões como “Resultado não operacional” correspondente ao resultado na baixa dos bens danificados (valor líquido contábil de R\$ 174 milhões) [...]³. (grifos nossos).

Os trechos grifados indicam, no exemplo, que os danos emergentes são representados pelo valor contábil residual dos bens danificados que integravam “o sistema coletor de pó”, enquanto os lucros cessantes referem-se aos lucros perdidos durante o período de interrupção da produção desse equipamento. Nesse caso, os danos emergentes seriam comprovados pela documentação de aquisição dos bens, enquanto os lucros cessantes seriam estimados com base no histórico de resultados da companhia, nas condições de mercado existentes à época do dano, bem como em seus planos e orçamentos.

2.1.3 Segregação dos danos patrimoniais: critério econômico

Sobre a adoção de um critério econômico para a segregação dos danos emergentes e dos lucros cessantes, Guedes (2011) afasta essa possibilidade. Ao afirmar que esse critério não é confiável, a autora (2011, p. 64,) menciona:

[...] o patrimônio em sentido econômico abarca não só os direitos sobre os bens e interesses já incorporados naquela universalidade, como também as utilidades futuras e as simples expectativas de aquisição de bens, de modo que o lucro cessante se traduz, tal qual o dano emergente, na diminuição do patrimônio (em sentido econômico). (grifos nossos)

³Informação obtida em: <http://www.mzweb.com.br/csn/web/arquivos/CSN_DFs_2006.pdf>.

Dessa forma, a autora interpreta que tanto os lucros cessantes como os danos emergentes afetam de imediato o patrimônio do prejudicado, uma vez que este é, também, representado por elementos futuros, ainda não incorporados. Apesar de a autora não detalhar seu entendimento sobre o “sentido econômico do patrimônio” ou o significado da expressão “utilidades futuras e as simples expectativas de aquisição de bens”, verifica-se que sua interpretação diverge da conceituação de patrimônio que é adotada pela Contabilidade.

Para a Contabilidade, dentro do contexto deste estudo, a menção ao patrimônio de uma entidade pode estar relacionada ao conceito de patrimônio líquido, que, do ponto de vista do Pronunciamento Conceitual Básico, emitido pelo CPC (2011), é definido como “o interesse residual nos ativos da entidade depois de deduzidos todos os seus passivos”. A representação e avaliação do patrimônio líquido é consequência direta dos ativos e passivos que reúnem condições de serem contabilmente reconhecidos e dos critérios adotados para a sua mensuração.

A menção da autora de que o patrimônio é, igualmente, representado por utilidades futuras, demonstra que sua possível intenção era fazer referência ao conceito de valor econômico do patrimônio de uma entidade.

Apenas, com o intuito de contextualizar, menciona-se que o valor econômico não é o único método aceito para a avaliação do patrimônio de um negócio. Martins (2001, p.268) cita que os métodos de avaliação de empresas podem ser classificados em três (3) categorias: técnicas comparativas de mercado; técnicas baseadas em ativos e passivos contábeis ajustados e técnicas baseadas no desconto de fluxos futuros de benefícios.

Ainda, segundo Martins (2001, p. 275), o valor econômico do patrimônio de uma entidade está vinculado “à efetiva capacidade de geração de riqueza de determinado empreendimento”. Menciona que essa capacidade é mais bem representada pelo modelo do fluxo de caixa.

O modelo de avaliação patrimonial contábil, de acordo o mesmo autor (2001, p. 269), “[...] está baseado na soma algébrica dos ativos e passivos exigíveis em conformidade com os princípios contábeis tradicionais”. Sendo que, no contexto da elaboração de demonstrações contábeis, esses princípios adotam como principal critério de avaliação dos elementos

patrimoniais, seu valor de entrada, ou seja, o sacrifício passado incorrido para se obter determinado recurso.

Como se observa, a representação econômica e a contábil de um patrimônio baseiam-se em conceitos distintos. Enquanto a avaliação econômica, representada pelo fluxo de caixa descontado, tem como base de avaliação os resultados futuros que a entidade é capaz de gerar, a avaliação patrimonial contábil está centrada, principalmente, na representação do patrimônio de acordo com o custo de aquisição de seus elementos.

Ademais, enquanto o uso do fluxo de caixa futuro tem como forte característica a subjetividade, a avaliação patrimonial contábil destaca-se pela objetividade e comprovação da maioria dos valores produzidos.

Em resumo, a interpretação de Guedes parece desconsiderar que o patrimônio de uma entidade também pode ser avaliado por critério patrimonial contábil. Além disso, desconsidera o fato de que os lucros cessantes são, do ponto de vista da avaliação, segregados em casos de interrupção e cessação de atividades ou negócios (ver considerações na seção 2.2).

Feitas essas considerações, a distinção dos danos emergentes e dos lucros cessantes com base em um critério econômico, conforme apresentado por Guedes, seria mais bem fundamentada e, portanto, defendida, se fosse considerado, como elemento de distinção, o patrimônio líquido contábil da entidade prejudicada. Com base nesse patrimônio, poder-se-ia afirmar que, no momento da ocorrência do evento, os elementos que representam o dano emergente, ainda que eventualmente em parte, encontram-se incorporados no patrimônio líquido contábil, enquanto os lucros cessantes não. Também, é correto afirmar que, na hipótese de existirem gastos adicionais ou extraordinárias, os danos emergentes estariam, apenas, em parte, incorporados ao patrimônio líquido. Contudo, o que se ressalta é que os lucros cessantes, em razão de estarem relacionados a lucros futuros, não estariam incorporados ao patrimônio líquido contábil, uma vez que, de acordo com as práticas vigentes, não reúnem condições de serem registrados.

Nesse sentido, o patrimônio líquido contábil pode representar um elemento de distinção dos danos emergentes e dos lucros cessantes, ainda que não capture, no momento da ocorrência do evento, toda a extensão dos danos emergentes.

2.1.4 Segregação dos danos patrimoniais: critério da diferença

A aplicação do critério da diferença, segundo Guedes (2011), tem por base o que ela denomina teoria da diferença. Ao abordar o seu uso para a distinção dos danos emergentes e dos lucros cessantes Guedes (2011, p. 66) explica:

[...] o dano emergente consistiria na diferença entre duas situações reais – a situação (real) em que se encontrava o patrimônio da vítima antes do evento danoso diminuída da situação patrimonial (real) proveniente do dano injusto-, ao passo que o lucro cessante seria a diferença entre uma situação real e outra hipotética – isto é, a situação hipotética em que se encontraria o patrimônio da vítima, caso o evento danoso não tivesse ocorrido, subtraída da situação patrimonial (real) que a vítima apresenta hoje, depois do fato lesivo. (grifos nossos).

Apesar da autora não relatar, esse critério mantém relação com a distinção dos danos baseada no critério econômico discutido na seção anterior (2.1.3). A principal distinção do critério da diferença estaria na sua ênfase no uso de patrimônios real e hipotético para a segregação dos danos patrimoniais e na aproximação do termo ‘patrimônio’ ao conceito contábil, já que há referência à expressão “situação patrimonial”.

Da mesma maneira que na distinção dos danos com base no critério econômico, Guedes (2011) invalida o uso do critério da diferença. O argumento utilizado é de que o dano emergente pode incorporar um dano futuro, requerendo a apuração de um patrimônio em uma situação hipotética para determinar a extensão do dano.

Entretanto, o argumento apresentado por Guedes invalida o uso desse critério apenas de forma parcial, visto que não desqualifica a sua adoção: (i) nos casos de danos emergentes em que não há um componente futuro e (ii) nos casos de lucros cessantes.

Detalha-se que nos casos de danos emergentes em que não há um componente futuro, a aplicabilidade do critério da diferença é percebida quando o patrimônio líquido contábil é adotado como referência do conceito de patrimônio. A situação exemplificada, a seguir, ilustra essa afirmação.

Admita que uma empresa tenha seus estoques completamente destruídos em decorrência de um incêndio e que, como consequência, registre como despesa o saldo contábil até então existente. Se for admitido que essa fosse a única transação existente no período, e os valores de patrimônio líquido forem comparados antes e depois do evento, verificar-se-á uma diminuição em seu valor. Nesse contexto, essa comparação seria satisfatória para exemplificar a aplicabilidade do critério da diferença na determinação do dano emergente. A dificuldade da sua aplicação está no fato de que essa despesa não é, normalmente, a única transação que compõe o resultado contábil do período pós-dano. No entanto, esse não é um argumento que inviabiliza o uso desse critério. Do ponto de vista da Contabilidade, a comparação poderia, por exemplo, se basear em um patrimônio líquido “pró-forma” pós-dano, o qual contemplaria, apenas, o efeito do registro dos ativos destruídos.

Quanto à inviabilidade da aplicação do critério da diferença nos casos de lucros cessantes, é preciso ressaltar que a literatura internacional, que trata das apurações de lucros cessantes, reconhece que é válida essa sistemática de cálculo.

Os métodos de apuração propostos por Foster, Trout e Gaughan (1993) e por Fannon (2011), apresentados adiante (seção 2.3), consideram, exatamente, a diferença de cenários como base da apuração dos lucros cessantes. Além do mais, Dunleavy (2006), que possui entendimento similar a Esquire e Kuga (1998), aponta que o cálculo dos lucros perdidos é, normalmente, elaborado comparando-se o resultado que seria obtido se o dano não tivesse ocorrido (cenário orçado), com o resultado efetivo das operações do prejudicado (cenário real).

Diante desses comentários, verifica-se que a conclusão de Guedes quanto à inviabilidade na aplicação do critério da diferença para a distinção dos danos patrimoniais é parcial, pois sua aplicação, como critério de mensuração, demonstra-se adequada nos casos de danos emergentes em que não há componente futuro, como também nos casos de lucros cessantes.

2.2 Interrupção vs. Cessação de Atividades ou Negócios

Kuga e Esquire (1998) assinalam que disputas relacionadas a litígios comerciais frequentemente envolvem o pleito por danos que são calculados com base na perda de lucros ou com base na perda do valor do negócio. Afirmam que as perdas ocorridas até a data da proposição de uma ação são pleiteadas sob a denominação de lucros perdidos, enquanto

aquelas estimadas a partir dessa data são referenciadas como perda de lucros futuros, perda de *goodwill* ou, então, perda do valor do negócio.

Esses autores afirmam, ainda, que os tribunais norte-americanos não têm distinguido claramente essas duas categorias de lucros cessantes, existindo frequentemente confusão sobre uma sobreposição dessas medidas de mensuração.

Por outro lado, Gaughan (2004, p.269) apresenta seu entendimento sobre a distinção entre a perda de lucro e a perda do valor do negócio, utilizando-se de um precedente judicial. Relata que um tribunal norte-americano, ao julgar o caso *Farmington Dowel*, reconheceu que a perda de lucros é a medida de mensuração adequada até o momento em que o prejudicado é excluído do negócio. A partir desse momento o dano deveria ser mensurado com base no valor do negócio.

A seguir, apresenta-se uma caracterização das duas categorias de perdas propostas por Esquire e Kuga (1998):

a) **Lucros perdidos:** correspondem à diferença entre o resultado que a atividade ou o negócio teria ganho, em condições razoáveis, e o que foi, efetivamente, ganho. Essas perdas compreendem: (i) o período em que o réu se comportou de maneira prejudicial ou, então, (ii) o período em que o prejudicado tenha sofrido perdas de lucros.

b) **Perda do valor do negócio:** ocorre quando uma atividade ou negócio é, completamente, destruído. É representada pelo valor presente dos lucros futuros que o negócio esperava, razoavelmente, auferir. Exemplos citados: i) o caso de um incêndio que destrói por completo as instalações de um negócio, impossibilitando sua continuidade e ii) o caso em que o prejudicado é forçado a sair de um negócio em função da extensão do dano provocado pelo réu. Nessas situações, argumenta-se que o valor acumulado dos danos deve ser calculado a valor presente da data de início do comportamento prejudicial do réu. Apesar dessa orientação, como será apresentado adiante, Pollack *et al* (2006) consideram a possibilidade de o valor do dano também ser mensurado a valor presente da data em que ocorre o julgamento (método “Ex post”). A esse respeito são apresentadas considerações na seção 2.7.

Observa-se, então, que a principal distinção dessas categorias está no aspecto temporal. Enquanto a perda de lucros trata das perdas apuradas em um ou mais períodos, a perda do valor do negócio corresponde a um dano permanente.

Em outros termos, pode-se afirmar que a perda de lucros decorre de uma situação em que há uma interrupção parcial ou integral das atividades ou do negócio durante determinado período. Nessa situação, é possível comparar o resultado que teria sido auferido, caso o dano não tivesse ocorrido, com o que a entidade foi capaz de obter, ainda que não tenha sido capaz de auferir qualquer receita.

Já na perda do valor do negócio, a entidade fica de forma permanente impedida de operar e, portanto, obter novos resultados. O evento causador do dano tem a característica de cessar a geração de benefícios de uma atividade ou de um negócio.

Fannon (2011, p.458) considera que a justificativa para a escolha por uma dessas duas categorias deve estar fundamentada no propósito principal da mensuração: “[...] O objetivo é recolocar o prejudicado na posição que ele estaria se não existissem as ações do réu que causaram o dano”⁴.

O Quadro 1 sintetiza determinados aspectos pertinentes à mensuração das categorias de perdas citadas. Ele foi elaborado a partir de considerações apresentadas por Fannon (2011, p.458-459):

⁴ “[...] the goal is to restore the plaintiff to the position it would have been in “but-for” the defendant’s actions that caused the damages” Em inglês no original – Tradução livre do autor

Quadro 1: Aspectos relacionados à mensuração dos lucros perdidos e da perda do valor do negócio

Perda de Lucros	Perda do valor do negócio
<ul style="list-style-type: none"> • Geralmente é mensurada por um período de tempo específico e limitado; 	<ul style="list-style-type: none"> • Quando uma atividade e/ou negócio é descontinuada, a mensuração tem por objetivo determinar a perda permanente do fluxo de caixa futuro da atividade e/ou negócio;
<ul style="list-style-type: none"> • Frequentemente, a perda é calculada pela comparação de cenários. Em um cenário é apresentado o resultado que seria obtido pela atividade e/ou negócio se não houvesse o dano (cenário orçado) e, em outro, o resultado que efetivamente foi obtido durante o período afetado (cenário real); 	<ul style="list-style-type: none"> • Quando uma atividade e/ou negócio é descontinuada, seu valor de mercado é determinado com base na premissa de que os fluxos de lucros se manteriam na perpetuidade.
<ul style="list-style-type: none"> • A perda inicia-se na data em que ocorre o dano e continua até o momento em que seus reflexos cessam ou até o momento em que o prejudicado tenha sido capaz de mitigar o dano e retornar suas operações à normalidade. 	

Em resumo, as considerações de Fannon (2011) demonstram que a categoria perda de lucros, aplica-se às situações de interrupção, enquanto a perda do valor do negócio está relacionada àquelas perdas permanentes. A categoria de perda do valor do negócio justifica-se quando o ativo-objeto não tem mais condições de oferecer benefícios a seu detentor, a não ser pela sua substituição. Essa categoria objetiva estimar os benefícios líquidos que o ativo descontinuado seria capaz de produzir.

A respeito do período de apuração das perdas, Pollack *et al* (2006) apontam que esse período normalmente não começa antes da data em que ocorreu o ato prejudicial, mas, por outro lado, pode ter início em um momento subsequente a esta data, como, por exemplo, a possibilidade de postergar a entrega de mercadorias e, portanto, vendas, sem quaisquer ônus. Quanto ao término, mencionam que pode variar. Cita como exemplos: i) o fim de prazos contratuais; ii) o retorno da produção e do faturamento em níveis habituais ou, então, iii) o último período em que houver condições de previsibilidade.

Gaughan (2004, p.61-65) afirma que, nos danos por lucros cessantes, os períodos de duração das perdas podem ser classificados em três categorias: fechados, abertos e indeterminados.

No fechado, tanto o período das perdas está concluído, como as informações das vendas, antes e depois da interrupção, estão disponíveis no momento em que as perdas são reclamadas. Nessa categoria observa-se como principal característica a identificação específica do término do declínio nas vendas. O Gráfico 1, a seguir, ilustra essa categoria:

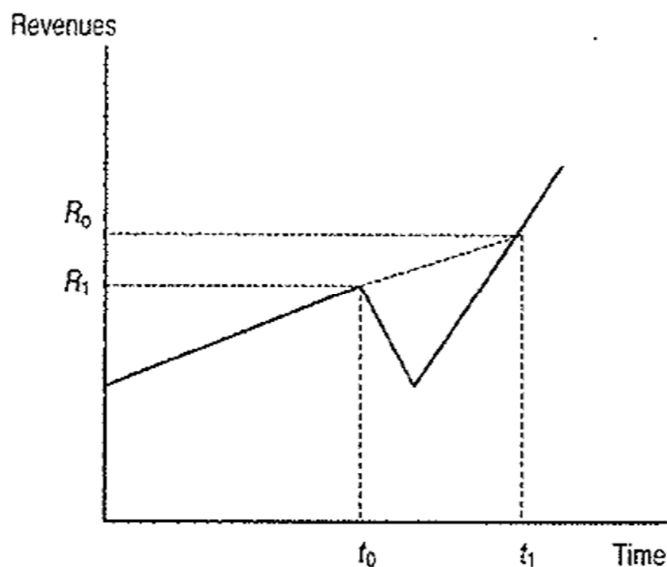


Gráfico 1: Interrupção parcial de negócio com completa recuperação

Fonte: Gaughan (2004, p.61)

Esse gráfico foi elaborado sob a perspectiva de que a interrupção é parcial em relação ao negócio. Observe-se que o faturamento (*revenues*) não é interrompido, mas, sim, reduzido, demonstrando que apenas determinados equipamentos ou atividades foram interrompidos pelo dano. Ademais, verifique-se que há uma queda abrupta das vendas (t_0 : início da interrupção) e uma posterior retomada (t_1 : fim da interrupção). Observe-se, também, que, em algum momento do período pós-interrupção (R_0, t_1), as vendas passam a ser consistentes, em termos de tendência, com o que seria orçado.

No período aberto, as perdas continuam mesmo após a retomada das operações e o momento em que as perdas são reclamadas. Refere-se a uma categoria em que os valores das vendas realizadas não atingem os valores orçados (*revenue line* - reta pontilhada), ainda que a tendência seja consistente. O Gráfico 2, a seguir, ilustra essa situação:

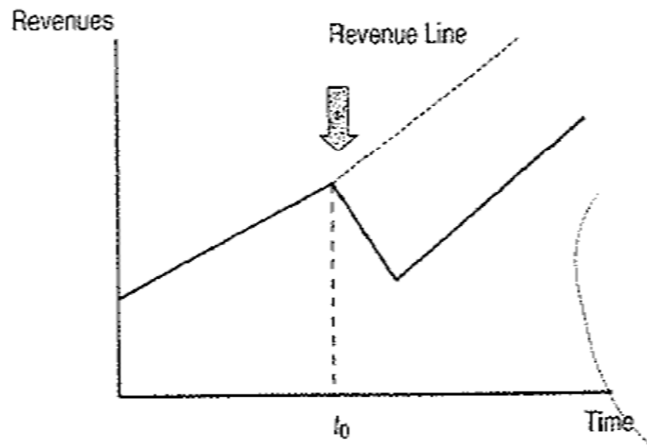


Gráfico 2: Interrupção de negócio com incompleta recuperação

Fonte: Gaughan (2004, p.62)

Assim como no Gráfico 1, o Gráfico 2 foi elaborado considerando-se que a interrupção é parcial em relação ao negócio. A situação apresentada por Gaughan corresponde a um dano que não é reparado. A extensão do dano impossibilita a empresa retomar a tendência da sua produção ou vendas, no mesmo patamar existente pré-interrupção (*revenue line* - reta pontilhada).

A terceira categoria é a indeterminada. Essa categoria corresponde aos casos em que uma atividade ou negócio é, integralmente, descontinuado. Os impactos provocados pelo dano são tão significativos que não é possível retomar a atividade.

Gaughan (2004, p.66-67) trata, à parte, uma quarta categoria: a que envolve perdas em contratos de longo prazo. Relata que alguns tribunais norte-americanos, em razão da menor certeza associada às projeções de longo prazo, têm resistido a considerar o prazo a decorrer desses contratos na apuração das perdas. O posicionamento desses tribunais tem sido no sentido de se limitar a aceitar prazos menores, nos quais os valores podem ser estimados com maior certeza. Cita exemplo de caso envolvendo contrato com prazo a incorrer de 50 anos, em que, apenas, foram admitidos 3 anos de perdas.

Sob a perspectiva da Teoria de Finanças, esse posicionamento das cortes americanas precisa ser considerado com restrição, pois existem vários aspectos que respaldam estimativas envolvendo longos períodos de apuração. Considerações a respeito do período de duração das perdas são apresentadas na seção 2.3.2 - O método de Torpey - Variável Tempo. Essas considerações servem para demonstrar que a interpretação das cortes americanas, citada por Gaughan, não se sustenta se a metodologia do Fluxo de Caixa Descontado for utilizada para a mensuração dos lucros perdidos em longos períodos.

2.2.1 Precedente para a análise do período de duração da interrupção

Trata-se de decisão do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul (TJRS, nº 70014005185, Quinta Câmara Cível, Rel. Des. Leo Lima) em que o prejudicado pleiteia indenização por lucros cessantes decorrentes da perda de importante cliente. Alega que essa perda foi provocada pelo recebimento de matérias-primas fora de especificação, as quais, contudo, foram, originalmente, fornecidas com certificados de adequação técnica.

Nesse contexto, o Acórdão, no que se refere ao período de duração do dano, sentenciou:

[...] mister seja a autora indenizada por lucros cessantes, a serem apurados em liquidação de sentença, tendo por parâmetro as vendas anteriores do complexo protéico PROT MARTI S 21 NATURAL à [cliente] ..., que tenham atendido os limites de transgenia estabelecidos pela mesma, desde o rompimento da relação contratual até a reinclusão da autora na lista de fornecedores da [cliente] [...]⁵. (grifos nossos).

A decisão definiu que o período do dano a ser utilizado como base para a apuração dos lucros perdidos deveria compreender “[...] desde o rompimento da relação contratual até a reinclusão da autora na lista de fornecedores [...]” da cliente. Repare que a decisão não buscou indicar parâmetro baseado no momento em que a produção ou as vendas atingissem o mesmo patamar pré-existente ao dano, mas, sim, adotou uma evidência objetiva, no caso, o momento de reinclusão do prejudicado na lista de fornecedores da cliente. Essa interpretação afasta a possibilidade de fatores externos influenciarem os volumes de transações negociados.

⁵Decisão disponível em: <<http://tjrs.jus.br/busca/index.jsp?>>.

2.3 Métodos de Mensuração Aplicáveis às Interrupções

Essa seção aborda diferentes métodos de mensuração que se aplicam, unicamente, às apurações de lucros perdidos e, portanto, aos casos de interrupções.

Os métodos de mensuração abordados a seguir correspondem àqueles que na literatura pesquisada foram apresentados e se encontram estruturados com o intuito de propor um modelo de mensuração. Esses métodos são apresentados em ordem cronológica de publicação.

2.3.1 O método de Foster, Trout e Gaughan (1993)

Sobre a existência de um método aplicável à apuração de perdas oriundas de interrupções e que se aplica a diferentes casos envolvendo disputas, Foster, Trout e Gaughan (1993), apresentam a seguinte fórmula:

$$\text{Perdas econômicas} = \pi_b - \pi_a$$

em que:

π_b = Lucro que seria obtido no período se o dano não tivesse ocorrido;

π_a = Lucro efetivamente auferido no período após a ocorrência do dano.

Segundo esses autores, a aplicação desse método considera que as perdas serão apuradas por meio da comparação entre o lucro obtido pelo prejudicado depois da ocorrência do dano e o que esperava obter se o dano não tivesse ocorrido, ou seja, o confronto do lucro apurado em dois distintos cenários. Ressalte-se que esse lucro hipotético não depende, apenas, dos anseios do prejudicado, mas, sim, das evidências objetivas que fundamentam os valores pretendidos.

Apesar de esses autores utilizarem o termo *profit* (traduzido como lucro), do ponto de vista terminológico, o adequado seria o uso da expressão resultado, pois não necessariamente existirão apenas lucros a serem comparados.

Considerando que o entendimento do termo lucro (*profit*) é fundamental para se estimar o valor da perda, os autores trazem a discussão as diferentes visões que contadores e economistas possuem a respeito. Afirmam que, para contadores, o lucro é visto como tudo

aquilo que sobra das vendas depois da dedução de certas despesas. Para esses profissionais, uma primeira versão do lucro contábil é o lucro bruto ou lucro operacional bruto, enquanto uma segunda noção refere-se ao conceito de lucro líquido, ou seja, o valor da última linha da demonstração do resultado.

A respeito dessa discussão, verifica-se que a terminologia que deve ser adotada pela Contabilidade Societária no Brasil está prevista no Pronunciamento Técnico CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis. Esse pronunciamento foi elaborado em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade, no caso a IAS 1. Portanto, a terminologia prevista no pronunciamento nacional corresponde àquela adotada internacionalmente.

Sobre as visões de lucro apresentadas na demonstração do resultado, o mencionado pronunciamento técnico estabelece as seguintes:

1. Lucro bruto;
2. Resultado antes das receitas e despesas financeiras;
3. Resultado antes dos tributos sobre o lucro;
4. Resultado líquido das operações continuadas;
5. Resultado líquido do período.

Logo, o primeiro aspecto que se verifica é que existem ao menos cinco diferentes visões de resultado que podem ser considerados como referência pelas informações contábeis, e não apenas as duas mencionadas por Foster, Trout e Gaughan. Adicionalmente, o termo lucro está indicado, apenas, na primeira visão do lucro (“lucro bruto”), as demais utilizam o termo resultado. Como já mencionado, resultado é o termo mais adequado, visto que os valores das perdas tanto podem corresponder a lucros como a prejuízos.

Sob a ótica dos economistas, Foster, Trout e Gaughan (1993) assinalam que o lucro é a diferença entre o total das vendas e o total dos custos, os quais também incluem o custo de retorno do capital, isto é, o custo de oportunidade do capital investido na atividade.

Segundo Mankiw (2005, p. 269), “o custo de oportunidade de um item refere-se a todas as coisas a que renunciamos para adquiri-lo”. No caso, o custo de oportunidade trata da renúncia

da remuneração do capital investido no negócio a outras alternativas de investimento de risco similar.

Mankiw (2005, p. 269) afirma que esse custo, denominado implícito, apesar de não ser acompanhado de um desembolso é, na visão de economistas, relevante para a tomada de decisões. Argumenta que é, exatamente, pelo fato de que não existe um desembolso que a contabilidade financeira, normalmente, não o trata. Outra consideração é a de que contadores focam em medir os custos explícitos, ou seja, aqueles “custos que exigem que a empresa desembolse dinheiro”.

Ainda, no entendimento de Mankiw (2005, p. 270), o diferente tratamento dos custos é o que acarreta uma maneira diferente de contadores e economistas medirem o lucro. O autor afirma que o lucro econômico é inferior ao lucro contábil em função dos economistas considerarem os custos implícitos.

Contudo, essa afirmação não pode ser integralmente estendida à apuração de lucros perdidos. Como essa mensuração do dano é, principalmente, baseada na diferença de resultados (o resultado que seria auferido, menos o resultado efetivamente obtido), não se pode afirmar que a apuração das perdas de lucros, com base no resultado econômico, será sempre inferior a uma apuração baseada no conceito de resultado contábil.

Fuji (2004), ao tratar de forma específica o conceito de lucro econômico no âmbito da Contabilidade, afirma que, para a literatura estrangeira, o uso do conceito do custo de oportunidade é o que distingue lucro contábil de lucro econômico.

Outra citação que confirma essa distinção é a definição de Lucro Contábil (*Accounting Profit*) apresentada no dicionário AmosWebEconomic⁶:

Lucro contábil é a diferença entre as receitas e as despesas contábeis do negócio. Esse é o lucro que aparece no balancete de verificação, periodicamente nas seções de finanças dos jornais, e que

⁶ Accounting profit is the difference between a business's revenue and it's accounting expenses. This is the profit that's listed on a company's balance sheet, appears periodically in the financial sector of the newspaper, and is reported to the Internal Revenue Service for tax purposes. It frequently has little relationship to a company's economic profit because of the difference between accounting expense and the opportunity cost of production. Some accounting expense is not an opportunity cost and some opportunity cost is does not show up as an accounting expenses. Disponível em: <<http://www.amosweb.com/cgi-bin/gls.pl?fcd=dsp&key= accounting+profit>>. Acesso: abril de 2012.

é reportado às entidades reguladoras fiscais para fins tributários. Normalmente tem uma relação pequena com o lucro econômico da entidade por causa da diferença entre as despesas contábeis e o custo de oportunidade da produção. Algumas despesas contábeis não são um custo de oportunidade e alguns custos de oportunidade não aparecem como custos contábeis. (tradução livre).

Entretanto, o estudo de Guerreiro (1989 apud FUJI, 2004) demonstra que a distinção entre o lucro contábil e o econômico não se restringe aos custos implícitos. Esse autor demonstra as seguintes diferenças:

Quadro 2: Características dos lucros contábil e econômico

Lucro Contábil	Lucro Econômico
Maior objetividade	Maior subjetividade
Apurado pelo confronto entre receitas realizadas pelas vendas e custos consumidos (ativos expirados)	Apurado pelo incremento no valor presente do patrimônio líquido
Os ativos, com algumas exceções, são avaliados na base dos custos originais	Os ativos são avaliados pelo valor presente do fluxo de benefícios futuros
O Patrimônio aumenta pelo lucro	O lucro deriva do aumento do patrimônio líquido da entidade
Ênfase em custos	Ênfase em valores
Não reconhece ganhos não realizados	Reconhecimento de ganhos realizados e não realizados
Não se efetuam ajustes em função de mudanças nos níveis de preços dos bens na economia	São efetuados ajustes devidos a mudanças nos níveis de preço de bens na economia
Amarração do lucro à condição de distribuição de dividendos	Amarração do lucro à condição de aumento da riqueza, independentemente da condição de distribuição de dividendos
Não reconhecimento do <i>goodwill</i> , quando gerado internamente	Reconhecimento do <i>goodwill</i>
Não se efetuam ajustes em função de mudanças nos níveis de preços dos bens na economia	São efetuados ajustes em função de mudanças nos níveis de preços dos bens na economia

Fonte: Guerreiro (1989 apud FUJI, 2004)

Contudo, em razão da convergência da contabilidade nacional às normas internacionais de contabilidade, iniciada com a edição da Lei nº 11.638/2007, observe-se que o Quadro 2 elaborado por Guerreiro, lá no ano de 1989, já não é mais integralmente válido. Uma das alterações promovidas por essa lei, a qual reformulou o capítulo contábil original da lei societária (Lei nº 6.404/1976), foi a criação, no patrimônio líquido, da rubrica “Ajustes de avaliação patrimonial”. Essa conta tem a finalidade de registrar a contrapartida de alterações que ocorrem na avaliação de elementos do ativo ou do passivo a preços de mercado.

Ademais, a partir da emissão do Pronunciamento Técnico CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis, emitido no ano de 2011, foi normatizada a apresentação e a

divulgação da demonstração do resultado abrangente. Essa demonstração é indicada para registrar os ganhos e as perdas economicamente incorridos, mas de possível reversão futura. São exemplos: variação de saldos da reserva de reavaliação; ganhos e perdas na remuneração do valor de ativos financeiros disponíveis para venda e ganhos e perdas na conversão de demonstrações contábeis de operações no exterior.

Mesmo com o avanço da contabilidade em relação ao reconhecimento de determinados eventos, permanece válida a afirmação de que o lucro econômico e o lucro contábil não são sinônimos. Apesar de o lucro econômico possuir a seu favor o argumento de que pode ser interpretado como tendo melhor conteúdo informacional, uma vez que representa uma medida de valor mais ampla, possui como argumento contrário o fato de normalmente adotar critérios de mensuração mais subjetivos, o que representa uma fragilidade adicional às apurações de lucros perdidos.

Sobre essa discussão, pode-se afirmar que, em situações de disputa, o atributo da verificabilidade é um dos principais argumentos que favorece o uso dos critérios de apuração do lucro contábil.

De acordo com Hendriksen e Van Breda (1999, p. 99), a verificabilidade é um atributo da informação contábil que contribui para garantir sua confiabilidade. Entre as diferentes definições desse atributo cita-se a do A Statement of Basic Accounting Theory - ASOBAT, emitida em 1966 pela American Accounting Association, e reproduzida por Hendriksen e Van Breda (1999, p.100), a qual define verificabilidade como sendo: “[...] aquele atributo da informação que permite a indivíduos qualificados, trabalhando independentemente um do outro, chegar a medidas ou conclusões essencialmente iguais, a partir do exame da mesma evidência”.

Do ponto de vista normativo, o conceito de verificabilidade, tratado no Pronunciamento Conceitual Básico, emitido pelo CPC, é equivalente à definição proposta pelo ASOBAT. O pronunciamento nacional, em seu item QC 26, que classifica esse atributo como uma característica qualitativa da informação contábil-financeira, e menciona que a verificabilidade não significa permitir que diferentes observadores cheguem, necessariamente, a um completo acordo, mas, sim, a um consenso da representação fidedigna da informação.

Para que esse atributo seja atendido, é necessário que as evidências utilizadas sustentem de maneira objetiva as informações e os critérios de mensuração adotados. Caso contrário, não será possível que diferentes avaliadores obtenham conclusões similares.

Ressalte-se que essas evidências, assim como ocorre em uma auditoria independente das demonstrações contábeis, têm natureza cumulativa, ou seja, é a soma de diferentes naturezas de evidências (documentos, registros internos e externos, entrevistas, recálculos etc.) que formam a opinião do avaliador.

Ao se aprofundar no método, Foster, Trout e Gaughan (1993) afirmam que, se por um lado os valores de lucro tendem a ser consideravelmente diferentes na visão de contadores e economistas, o mesmo não ocorre em relação ao lucro bruto (*gross profit*), o qual definem ser, usualmente, utilizado para a mensuração dos lucros perdidos em casos de litígios.

Entretanto, o conceito de lucro bruto adotado pelos autores não corresponde à definição praticada pela contabilidade financeira⁷. De acordo com esses autores, o lucro bruto, para fins de mensuração dos lucros perdidos, é representado pela somatória de dois elementos: 1º) a receita líquida de vendas, deduzida dos correspondentes custos variáveis e 2º) acrescida, quando aplicável, de despesas extraordinárias, as quais podem ser incorridas em função da interrupção.

Esse primeiro elemento, ou seja, a receita líquida de vendas deduzida dos custos variáveis aproxima-se ao conceito de margem de contribuição. No entanto, não se pode afirmar que esses autores fazem referência a esse conceito, pois não detalham se tais custos incluem as despesas variáveis.

Na seção 2.5, demonstra-se que o entendimento de Foster, Trout e Gaughan é parcial, já que tanto o lucro líquido como a margem de contribuição produzem montantes conciliáveis de lucros perdidos. Além do mais, verificou-se que, diante da existência de despesas extraordinárias, a margem de contribuição total ajustada corresponde, do ponto de vista da

⁷Com base na lei das sociedades por ações (Lei nº 6.404/1976), verifica-se que a definição de lucro bruto está contemplada na redação do artigo que trata da apresentação da demonstração do resultado do exercício. Menciona o artigo: “Art. 187. A demonstração do resultado do exercício discriminará: I – a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos; II – a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;”. Ressaltando que os custos que a lei se refere correspondem aos variáveis e aos fixos.

Contabilidade, à medida de lucro mais direta e simples para a mensuração de perdas em casos de interrupção.

Os autores apresentam, ainda, diferentes técnicas para se estimar o valor das receitas, dos custos e das despesas que comporão os resultados que seriam apurados se o dano não tivesse ocorrido (cenário hipotético). Citam entre outras, o uso das seguintes técnicas: modelos econométricos; modelo baseado em participação constante de *Market share*; modelo baseado no crescimento das vendas de entidade similares; métodos estatísticos de regressão simples para a identificação das parcelas variáveis e fixas de custos e despesas; consulta a estudos anuais etc.

Ao final concluem que, independentemente da técnica utilizada para se estimar o valor das perdas, ela deve ser suficientemente simples para o entendimento dos julgadores. Afirmam que nesses tipos de litígios, *accuracy vs. credibility* é um constante *tradeoff*.

Essa conclusão sugere que, em determinadas situações, o uso de técnicas de mensuração menos complexas e, portanto, de mais fácil compreensão dos julgadores, podem proporcionar maior credibilidade à apuração de lucros perdidos, ainda que as técnicas adotadas sejam menos precisas.

Entretanto, a conclusão desses autores precisa ser vista com certa restrição. A adoção de critérios simplistas, motivada unicamente pela preocupação em facilitar a compreensão dos julgadores, pode prejudicar a escolha da melhor alternativa de mensuração aplicável ao caso, distanciando à apuração do efetivo dano.

Direcionar a apuração à compreensão dos julgadores é um processo complexo, pois é provável que cada julgador tenha um nível de experiência diferente em relação à natureza do dano discutido e às técnicas de mensuração aplicáveis. Essa priorização pode ter como consequência, a possibilidade de um mesmo avaliador adotar diferentes técnicas de avaliação para danos de mesma natureza e com características similares, o que traria reflexos à sua própria credibilidade profissional.

Esse cenário requer que o avaliador priorize suas escolhas às melhores alternativas de mensuração aplicáveis. São essas escolhas que trazem credibilidade ao seu trabalho nas

diferentes instâncias processuais. É preciso também considerar que o processo de facilitar a compreensão está relacionado à experiência do avaliador, além do que, diferentes alternativas de comunicação podem ser utilizadas (relatório sumário, apresentações presenciais, apoio de outros técnicos etc.).

Diante dessas observações, pode-se afirmar que o uso de informações contábeis como referência às apurações proporciona um significativo grau de credibilidade ao valor das perdas, pois permite uma ampla verificação das informações utilizadas.

2.3.2 O método de Torpey (2004)

Torpey (2004) afirma que a correta aplicação de uma fórmula de apuração de perdas por interrupção de atividade ou negócio ajuda a resolver a maior parte dos elementos fundamentais da etapa de mensuração. Para esse autor, a apuração das perdas é um processo complexo que envolve: cálculos; premissas; conhecimento e criatividade.

Em seu trabalho, focado em contratos de seguro, Torpey (2004) apresenta a seguinte formulação geral para o cálculo dos lucros perdidos:

$$IN = T \times Q \times V,$$

em que:

IN = Valor da Interrupção do Negócio;

T = Tempo (horas, dias etc) em que as operações estiveram paralisadas;

Q = Quantidade de produtos normalmente produzidos ou vendidos na unidade de tempo utilizada em T;

V = Valor de cada unidade produzida, usualmente expressa na forma de lucro.

A seguir, são apresentadas considerações a respeito de cada uma das variáveis apresentadas por Torpey.

2.3.2.1 Variável Tempo (“T”)

O autor indica que a variável tempo representa “*the length of the loss period*”, ou seja, o período em que as atividades ou o negócio afetado estiveram interrompidos e no qual a perda foi gerada.

Para Torpey (2004) essa é uma das variáveis cujos argumentos envolvem questões desafiadoras. No contexto da indústria securitária, menciona que nos Estados Unidos, por exemplo, o término do período das perdas é definido como: i) o momento em que o reparo dos bens envolvidos é concluído ou ii) o momento em que o negócio retorna à normalidade. Já no Reino Unido, afirma que o período de perdas é, usualmente, predeterminado em contrato, independentemente do tempo necessário para a reparação dos bens ou para o retorno da atividade ou negócio à normalidade.

Para o IRB-Brasil Re, antigo Instituto de Resseguros do Brasil, o entendimento da variável tempo está implícita na definição do período de interrupção. Veja-se em <<http://www.irb-brasilre.com.br/cgi/dicionario/vertb.cfm>>:

PERÍODO DE INTERRUPÇÃO - É o período de tempo decorrido entre o momento em que se produzir o acidente e aquele em que, com a devida diligência e rapidez, os bens danificados por eventos garantidos pela cobertura complementar de Interrupção de Produção, forem reparados ou repostos e colocados para uso nas mesmas condições anteriores ao acidente, não se limitando à data do vencimento da apólice. (grifos nossos).

Essa definição é semelhante ao principal entendimento citado por Torpey nos Estados Unidos, pois esse autor considera que o fim do período de interrupção coincide com o término do reparo dos bens danificados. O que a definição do IRB acrescenta é a alternativa de o término da interrupção se dar no momento da disponibilização dos bens reparados nas mesmas condições de uso existentes antes do acidente, ou seja, não é o fim do reparo que representa o término do período de interrupção, mas, sim, a normal condição de uso do ativo.

Essa interpretação alternativa do IRB é relevante, pois contempla o fato de que, em determinadas indústrias, alguns equipamentos têm a característica de recuperarem suas funcionalidades de forma gradativa. Um exemplo é a indústria siderúrgica, cujos principais equipamentos (regeneradores, altos-fornos etc) têm sua funcionalidade vinculada, por

exemplo, à temperatura, a qual não é recuperada imediatamente no momento em que se termina um reparo, mas, sim, gradativamente. Ademais, a funcionalidade do bem danificado pode estar relacionada à condição de uso de um conjunto de equipamentos e não, apenas, de um item. Nessa situação, a verificação do funcionamento dos bens envolvidos requererá maior tempo para sua validação.

Sobre a definição citada por Torpey (2004), de que o período de perdas termina com o retorno do negócio à normalidade, uma possível interpretação é a de que esse retorno ocorre quando o volume de produção, no caso, atinge os mesmos níveis preexistentes ao dano. Contudo, o volume de produção também depende de questões relacionadas à demanda. Por exemplo, uma piora na conjuntura econômica após o dano pode impossibilitar, por um razoável prazo, o retorno da produção aos níveis anteriores, independentemente do término do reparo e do reinício do funcionamento dos equipamentos danificados.

Esse é um exemplo que caracteriza a dificuldade no uso dessa definição, visto que requer a confirmação de que as condições de demanda existentes durante a retomada da produção são iguais as do período pré-dano. Caso contrário, ou essa definição não se aplicará ao caso ou, então, requererá diferentes ajustes para adequar os volumes de produção.

Por outro lado, se o término do reparo possui o argumento contrário de que pode deixar de contemplar todo o período de ocorrência das perdas, é fato que o seu uso está respaldado por evidências objetivas que não se discutem. Nesse contexto, a sua escolha pode representar uma opção conservadora pelo avaliador, mas que deixa de ser adequada se as evidências do momento do retorno do negócio à normalidade também forem contundentes. Em resumo, são as evidências disponíveis sobre o caso que devem respaldar as escolhas do avaliador.

Observa-se, ainda, que a definição do IRB prevê que o segurado atue com diligência e rapidez no reparo dos bens danificados. Mesmo que seja uma definição adotada pela indústria de seguro, essa postura pode ser interpretada como um princípio de conduta do prejudicado que independe da natureza do dano. A intenção é que o prejudicado se esforce para recuperar suas atividades como se não existisse a possibilidade ou a expectativa de quaisquer perdas. Assim, o prejudicado deve envidar seus melhores esforços para retomar, o quanto antes, a normalidade de suas operações.

Outra discussão vinculada à variável tempo se refere ao fato de que, em períodos menores de interrupção, as premissas utilizadas possuem um menor grau de subjetividade. No entanto, esse fato não impede que, em períodos maiores, as perdas também sejam estimadas com razoabilidade. Os comentários, a seguir, ilustram essa afirmação.

Com base em fundamentos da Teoria de Finanças, observa-se que a apuração das perdas de lucros envolve uma estimativa dos danos e não a determinação de valores exatos. Essa mensuração, que em parte se assemelha a avaliação econômica de empresas, se utiliza de parâmetros que procuram retratar a realidade esperada do ambiente econômico da empresa. Sobre a determinação do valor econômico de uma empresa, Assaf (2003, p.576) diz: “Por melhor quantificados que sejam, esses parâmetros previstos se constituem em aproximações bastante razoáveis da realidade [...]”.

É preciso, também, considerar que para longos períodos de projeção, as avaliações econômicas, no âmbito de sociedades, já se utilizam da metodologia do Fluxo de Caixa Descontado. De acordo com Assaf (2003, p.586), essa é a metodologia que possui maior rigor técnico e conceitual para a representação de um valor econômico futuro.

Outro aspecto dessa metodologia é que a mensuração dos lucros perdidos em interrupções de longos prazos leva em consideração o valor do dinheiro no tempo. Isso significa que, quanto mais distante for o resultado do período projetado, menor será o seu valor presente. Essa característica diminui a importância dos valores projetados no longo prazo.

O desafio na avaliação dessa variável (tempo) está na definição do momento em que as perdas se encerram. O avaliador deve sempre guiar-se pelas evidências objetivas disponíveis. Entretanto, o conforto proporcionado por uma informação de fácil acesso não dispensa a necessidade da análise de outras alternativas. No caso de danos a equipamentos, o retorno de suas funções à normalidade, ou seja, a disponibilização para seu uso imediato – inclusive após eventuais testes, representa o melhor momento para se determinar o fim do período da interrupção.

Ademais, um longo período de interrupção não representa uma situação que requeira a modificação do pleito e o arbitramento de períodos menores ou, então, que impeça o pleito de lucros perdidos. A metodologia do Fluxo de Caixa Descontado respalda a mensuração das

perdas existentes em longos períodos. Ressalta-se que sua aplicação está, geralmente, associada a casos de cessação.

2.3.2.2 Variável Quantidade (“Q”)

Torpey (2004) detalha que a determinação das quantidades é um dos maiores desafios de uma apuração de lucros perdidos. Para ele, se uma produção específica é perdida, a quantidade pode ser obtida de uma maneira mais direta; porém, quando a produção varia em função de uma demanda não prevista, a apuração torna-se mais complexa. Cita a ausência de um histórico de informações da produção, como, por exemplo, no caso de novos negócios ou novos produtos, dificulta a apuração.

A presença de um desses aspectos de fato dificulta a apuração, já que requer, para conforto do avaliador e, conseqüentemente, melhor estimativa das quantidades, a análise de um número maior de informações (internas e externas ao negócio), bem como o uso de diferentes técnicas de mensuração para confirmação da razoabilidade dos volumes estimados.

Diferentemente do que consideram Foster, Trout e Gaughan (1993), Torpey (2004) entende que as quantidades perdidas não são estimadas, apenas, a partir de informações dos volumes vendidos, mas, também, com base nos volumes produzidos.

Uma justificativa para essa consideração está no fato de que, à medida que se processam diferentes recursos para a produção de bens e serviços capazes de serem comercializados, agrega-se valor aos recursos consumidos e, assim, se incrementa a riqueza da entidade. Dessa forma, a geração do lucro, no conceito econômico, estaria vinculada à produção, diferentemente do conceito contábil.

Observa-se, ainda, que Torpey (2004) faz uso da expressão quantidade de produtos normalmente vendidos ou produzidos. Esse termo se remete a ideia de passado, ou seja, que a estimativa das quantidades perdidas utilize como referência os volumes históricos de produção ou, então, os volumes de vendas já experimentados pela entidade ou negócio. No entanto, essa ideia de passado é de certa forma frágil. Ao se basear unicamente em informações passadas, se aceita o pressuposto de que ela se repetirá no futuro, o que não é, necessariamente, uma verdade.

Como forma de se evitar essa fragilidade, uma alternativa é interpretar a expressão quantidade normalmente produzida, a partir do conceito de capacidade normal de produção previsto no Pronunciamento Técnico CPC 16 (R1) – Estoques.

Esse pronunciamento, ao tratar da alocação dos custos fixos indiretos de fabricação às unidades produzidas, cita:

13 [...] A capacidade normal é a produção média que se espera atingir ao longo de vários períodos em circunstâncias normais; com isso, leva-se em consideração, para a determinação dessa capacidade normal, a parcela da capacidade total não-utilizada por causa de manutenção preventiva, de férias coletivas e de outros eventos semelhantes considerados normais para a entidade. O nível real de produção pode ser usado se aproximar-se da capacidade normal [...]. (grifos nossos).

Primeiramente, o conceito de capacidade normal está relacionado ao volume de produção que é esperado. Logo, não está restrita a ideia de passado. Martins e Rocha (2010, p.96), ao abordarem o cálculo do nível normal de atividade, recomendam que a média histórica seja, inicialmente, utilizada como referência, mas complementam: “Depois de apurada a produção média anual dos últimos três anos, é necessário projetar o volume de produção e vendas para os próximos 12 meses, por meio de um plano operacional bem fundamentado [...]”.

Essa é a abordagem de mensuração que deveria ser adotada para a determinação do volume normal de produção durante o período da interrupção. Contudo, há litígios em que o plano operacional não é uma informação disponível ou capaz de ser reconstruída.

Como forma de contornar essa situação, é usual, por falta de outras evidências objetivas, que o volume de produção seja estimado a partir de uma média histórica. No entanto, o que se propõe é que essa estimativa não seja feita com base em uma informação isolada, mas, sim, com a conjugação de mais de uma informação. Uma alternativa, no caso, seria a correlação entre os volumes históricos de produção real e a capacidade normal de produção; sendo que, na ausência dessa informação, caberia ao avaliador recorrer a terceiros, especialistas e independentes, para a sua determinação.

O exemplo a seguir ilustra a aplicação dessa proposta.

Considere que uma indústria de chocolates tenha a totalidade da sua produção de 2x12 comprometida por conta de um incêndio ocorrido bem no início do ano. Durante a preparação de sua reclamação de lucros perdidos à seguradora, visto que adotava a prática de contratar seguro para lucros cessantes, a empresa tenha identificado as seguintes informações:

Tabela 1: Utilização histórica e média da capacidade normal de produção

Descrição	2x09	2x10	2x11	Média (*)
a. Produção real	103.200t	105.260t	108.420t	
b. Capacidade normal de produção (**)	110.000t	110.000t	110.000t	
(a/b) = percentual de utilização da capacidade normal de produção	93,8%	95,7%	98,5%	96,0%

(*) Corresponde à média aritmética do percentual de utilização da capacidade normal de produção dos últimos três anos, antes do acidente (t = toneladas).

(**) Exclusivamente para fins didáticos, admitiu-se que a capacidade normal de produção foi a mesma durante os três períodos.

Por esse histórico, observa-se que o percentual médio anual de utilização da capacidade normal de produção foi de 96,0%. Logo, ao se adotar a correlação dessas informações como base, o volume de produção previsto para o ano de 2x12 poderia ser estimado conforme demonstrado a seguir:

Tabela 2: Demonstração do cálculo da produção estimada de chocolates

Descrição	Toneladas
a. Capacidade normal de produção prevista para 2x12	110.000
b. Percentual médio de utilização da capacidade normal de produção	96%
c. Produção de chocolate prevista para 2x12 (a x b)	105.600

O aspecto favorável no uso desse critério é que a estimativa da produção, no exemplo, dos volumes perdidos em 2x12, não é feita a partir da observação de uma informação isolada. A

correlação histórica de duas informações representa um aprimoramento para se estimar os volumes que seriam, normalmente, produzidos.

Por outro lado, o uso de um percentual médio poderia ser criticado por atenuar tendências de contínuo crescimento ou de queda da produção. Diante dessa constatação, cabe ao avaliador buscar evidências que justifiquem a alteração do mencionado percentual. Isso significa mensurar o quanto do volume de produção é impactado, por exemplo, pela diminuição dos períodos de manutenção preventiva ou, então, por aumentos de turnos de produção. Mas, também, requer a avaliação do quanto essas medidas são aplicáveis para o período projetado.

A possibilidade de as perdas serem mensuradas com base no volume de produção e não, apenas, no de vendas, representa uma simplificação do processo de apuração, uma vez que a análise de aspectos implícitos à atividade de faturamento passam a ter menor importância. São exemplos desses aspectos: questões relacionadas ao embarque de mercadorias; requerimentos documentais; negociações comerciais que envolvem a postergação de entregas e, até mesmo, a existência de antecipação injustificada do faturamento (gerenciamento de resultados). Nesse sentido, pode-se afirmar que o uso do volume de produção como referência facilita o processo de apuração dos lucros perdidos.

Além disso, a estimação de volumes a partir de informações passadas, na impossibilidade da identificação dos planos da empresa, deve ser feita por meio da comparação histórica de duas ou mais informações da mesma natureza e não, apenas, de um dado isolado.

2.3.2.3 Variável Valor (“V”)

Ao abordar essa variável, Torpey (2004) não define uma medida de lucro única que deva ser utilizada na aplicação de sua fórmula. Destaca, apenas, a necessidade de a medida de lucro escolhida ser dimensionada por unidade de produção. O que o autor procura indicar são questões que devem ser utilizadas para reflexão, como, por exemplo: Qual preço por unidade deveria ser cobrado? Qual margem de lucro ou lucratividade era esperada?

Esse autor relaciona essas questões com os orçamentos de vendas ou produção. Afirma que esses orçamentos representam a fonte de informação para identificar os planos e as expectativas da administração durante o período da interrupção. O que se ressalta da

afirmação de Torpey, é que esse relacionamento não se aplica, apenas, à variável V, mas, também, à variável Q, abordada no item anterior.

É preciso complementar essas considerações com o fato de que o uso de um orçamento como referência precisa estar respaldado por evidências de formalização e aprovação, bem como de acurácia passada, ou seja, o seu grau de acerto. Não é qualquer expectativa da administração, seja em relação ao V ou à Q, que deveria se qualificar como parâmetro para o período da interrupção.

Ao final, Torpey (2004) conclui que as três variáveis indicadas em sua fórmula contêm elementos de subjetividade e que sua correta aplicação está condicionada a dois aspectos: (i) a existência de documentação sobre todos os detalhes do pleito, incluindo a maneira como o negócio foi conduzido durante o período da interrupção, e (ii) a participação de profissionais qualificados.

Como é comentado em vários momentos deste estudo, as evidências constituem um elemento fundamental das apurações de lucros perdidos. Do ponto de vista da Contabilidade, esse é o elemento que contribui, de maneira objetiva, para a identificação da extensão dos danos e para a adequada mensuração dos lucros perdidos. Sobre a participação de profissionais qualificados, observa-se que essa natureza de danos requer que o avaliador envolvido possua, além de consistente conhecimento técnico, experiência profissional que lhe permita avaliar aspectos de razoabilidade envolvidos no comportamento do negócio durante o período afetado e na mensuração do dano.

Sobre a determinação da variável V, que é tratada de maneira superficial no estudo de Torpey (2004), aprofundou-se sua discussão na Seção 2.5. Nessa seção, detalha-se qual medida de lucro deve ser utilizada como referência nas apurações dos lucros perdidos.

A proposta de Torpey (2004) sugere que o cálculo das perdas seja realizado de maneira direta sem a confrontação de cenários (orçado e real). Todavia, essa forma de apuração não compromete o valor final dos lucros perdidos. Esse aspecto, fica evidente quando se discute os métodos propostos por Fannon (2011), os quais são apresentados a seguir.

2.3.3 Os métodos propostos por Fannon (2011)

Antes de discutir os diferentes métodos de cálculo propostos por Fannon (2011, p.340), ressalta-se o entendimento dessa autora de que a mensuração dos danos econômicos deve ser feita, exclusivamente, com base no conceito de lucros líquidos perdidos (*Lost Net Profits*). Para ela, o lucro líquido perdido é, geralmente, calculado com base em uma estimativa do faturamento que seria ganho se o dano não tivesse ocorrido, diminuído dos custos evitados. Esses custos, por ela, também, denominados de custos incrementais, englobam os custos e as despesas em que o prejudicado não incorreria em função do faturamento perdido.

Os custos evitados podem sugerir que correspondem, unicamente, aos custos e as despesas variáveis, porém, apesar de serem a maioria, é detalhado, na Seção 2.6, que seu conceito é mais abrangente.

Para Fannon (2011, p. 357), um avaliador geralmente calcula os lucros perdidos com base em um dos seguintes métodos:

- a. Método do lucro sobre as vendas perdidas (“Método 1”): considera as receitas incrementais perdidas e os correspondentes custos evitados;
- b. Método da diferença de resultados (“Método2”): considera a diferença entre o resultado que o negócio teria atingido se não fosse o dano, e o resultado que a atividade ou o negócio realmente atingiu.

A partir dessas definições, Fannon (2011, p. 358) elabora exemplo hipotético que objetiva caracterizar cada um desses métodos.

O exemplo envolve uma entidade que estimou sofrer prejuízos durante um período de quatro anos. Considerando-se que a sentença favorável ao prejudicado foi proferida no último dia útil do 3º ano, verifica-se que os três primeiros anos compreendem prejuízos passados, ou seja, períodos já incorridos (“períodos passados”), enquanto, o quarto ano refere-se a período, ainda, não incorrido, compreendendo uma estimativa de perda de lucro em período futuro (“período futuro”).

2.3.3.1 Método do lucro sobre as vendas perdidas (“Método 1”)

Como a tabela preparada originalmente não detalha diferentes aspectos que contribuem para aprofundar a discussão de temas contábeis, optou-se por rerepresentá-la de maneira adaptada. Essa adaptação contemplou: sua apresentação na forma dedutiva, equivalente à apresentação de uma demonstração do resultado; o uso de terminologia usualmente adotada pela contabilidade e a apresentação de considerações sobre cada um dos elementos da apuração.

Adicionalmente, optou-se por excluir o 5º ano das apurações, visto que nesse período inexistem perdas a serem consideradas. A intenção do exemplo foi a de evidenciar que não existem lucros perdidos quando as operações retornam à normalidade.

A Tabela 3, adaptada, é apresentada a seguir.

Tabela 3: Apuração estimada dos resultados perdidos

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Receita bruta das vendas perdidas	717	776	835	294	2.622
2. Deduções	-107	-116	-125	-44	-392
3. Receita líquida das vendas perdidas (1 - 2)	610	660	710	250	2.230
4. Custos e despesas evitados	-275	-297	-319	-112	-1.003
5. MC Total Perdida (3 - 4)	335	363	391	138	1.227
6. Ajuste a valor presente	0	0	0	-18	-18
7. M.C. Total Perdida, ajustada (5- 6)	335	363	391	120	1.209

Essa tabela evidencia que a estimativa de lucros perdidos totalizou R\$1.209, no período de quatro anos de interrupção.

Os comentários apresentados, a seguir, servem para auxiliar o entendimento do contexto hipotético do dano e destacar aspectos que devem ser observados nessas apurações:

1. Receita bruta das vendas perdidas: refere-se ao valor bruto de troca dos produtos que deixaram de ser vendidos ou produzidos, durante o período da interrupção. As quantidades que deixaram de ser realizadas, seja pela produção ou pela venda, devem ser

valorizadas pelo preço de venda que supostamente teria sido praticado. Esse preço pode ser determinado pelo uso de diferentes critérios, como, por exemplo: os preços médios praticados antes da ocorrência do dano; os preços médios praticados para vendas não afetadas pelo dano, se aplicável; os preços médios praticados pelo mercado seja por concorrentes ou pela correlação histórica de valores internos e externos à entidade prejudicada etc.

Assim, a possibilidade de se utilizar tão diferentes critérios requer que a escolha do avaliador privilegie aquela alternativa que estiver mais bem respaldada em relação às evidências disponíveis. A tentativa da reconstrução do “que teria ocorrido”, que é de natureza incerta, se torna ainda mais frágil se as evidências utilizadas (documentos, relatórios etc.) forem passíveis de questionamento. Pode-se afirmar que a objetividade da informação contábil agrega segurança à apuração.

2. Deduções: referem-se, principalmente, aos tributos incidentes sobre a receita bruta de vendas perdidas. Foram estimadas em 15% sobre o valor dessa receita. Esse critério de estimação deve estar respaldado pelo real histórico do negócio e pela legislação vigente no período das perdas.
3. Receita líquida das vendas perdidas: é consequência da estimação dos valores calculados em (1) e (2). Refere-se ao valor da receita bruta das vendas perdidas (1) diminuído das deduções (2). Em termos unitários, sua denominação corresponde ao preço líquido das vendas de cada período.
4. Custos e despesas evitados: considerando que esses custos e despesas são de natureza variável, admitiu-se, da mesma forma que no exemplo original, a premissa de que seu valor representa um percentual constante sobre a receita líquida das vendas perdidas, no caso 45%. Esse critério requer que o percentual utilizado esteja respaldado pelo efetivo histórico do negócio.

Uma primeira crítica sobre o uso de um percentual fixo, é que esse critério implica admitir que os reajustes dos custos e despesas variáveis são iguais aos reajustes estimados para os preços líquidos de venda, o que não é, necessariamente, verdade. Afinal, cada elemento de

custo ou despesa possui uma indexação própria que por sua vez é diferente daquela que é possível ser repassada aos preços de venda.

Deve-se, também, atentar para o fato de que o uso de um percentual aglutinado pode acarretar distorções. É preciso analisar o histórico analítico de representatividade dos custos e das despesas variáveis em relação ao *mix* dos produtos e serviços que foram vendidos, e adequar o seu percentual ao *mix* dos produtos e serviços que foram perdidos no período.

Outro aspecto, não abordado no exemplo original, refere-se ao critério de avaliação dos estoques. As várias alternativas aceitas pela contabilidade financeira e gerencial (custo médio ponderado, PEPS, UEPS, custo da última entrada, custo de reposição etc.) geram resultados diferentes e, portanto, o processo de escolha de um critério pode não ser imparcial. Nesse sentido, o uso do critério adotado pelo prejudicado em sua contabilidade, tem, como forte argumento, o fato de corresponder a um critério que já é utilizado para a formação de seu resultado tributável como também para a remuneração de seus acionistas. Contudo, não é possível afirmar que o uso de outro critério de avaliação deva ser abandonado, mas, sim, que os motivos da escolha sejam, adequadamente, justificados. Ressalta-se que a documentação e o sistema de informações que respaldam os números utilizados representam requisitos fundamentais para justificar a escolha do critério de avaliação.

Outras considerações sobre a apuração dos custos e despesas evitados são apresentadas na Seção 2.6.

5. MC Total Perdida: refere-se ao resultado obtido com a subtração dos custos e despesas evitados (4) do valor da receita líquida das vendas perdidas. Considerando que os custos e as despesas evitados se reportam no exemplo somente a elementos de natureza variável, esse resultado foi denominado 'Margem de Contribuição Total Perdida'. Fannon (2011) não aborda esse conceito e denomina esse resultado, apenas, de lucro perdido.

A discussão sobre o uso dos conceitos de lucro líquido ou de margem de contribuição para fins da apuração dos lucros perdidos é apresentada na Seção 2.5.

6. Ajuste a valor presente: a autora considera que a estimativa das perdas relativa ao 4º ano deve ser calculada a valor presente da data em que foi fixada a sentença, no caso, o último dia útil do 3º ano. A taxa de desconto admitida para a determinação do valor presente das perdas foi de 15% ao ano. Assim, o ajuste a valor presente foi apurado dividindo-se o valor da M.C. Total Perdida do 4º ano (R\$138), pelo fator de desconto (1,1500).

Na Seção 2.7, ao abordar os métodos de cálculo de ajuste a valor presente propostos por Pollack *et al.* (2006), são discutidos aspectos sobre a determinação da taxa de desconto.

No exemplo original, observou-se que a aplicação desse conceito foi parcial, pois, ao considerar que a apuração deve ser feita ao final do 3º ano, deixou-se de contemplar os efeitos dos juros sobre os valores das perdas estimadas do 1º ao 3º ano da interrupção ou, então, o exemplo original admitiu que os valores foram apurados com base nos preços da data-base (3º ano), porém o exemplo é omissivo nesse aspecto.

7. MC Total Perdida, ajustada: refere-se ao valor da MC Total Perdida adequada ao valor presente da data da sentença judicial. No exemplo, corresponde ao valor da M.C. Total Perdida (5) diminuída da despesa de ‘ajuste a valor presente’ (6).

O método proposto por Fannon não apresenta considerações sobre a necessidade de a estimativa dos resultados perdidos contemplar os reflexos da variação do poder aquisitivo da moeda. Na Seção 2.3.4, apresentam-se considerações a esse respeito.

Outro aspecto que pode ser comentado é o fato desse método não utilizar o critério de comparar resultados antes e depois do dano. Esse aspecto, e a possibilidade de sua conciliação com o Método 2, são abordados a seguir.

2.3.3.2 O método da diferença de resultados (“Método 2”)

Com base no mesmo contexto do dano discutido no Método 1, item anterior, o método da diferença de resultados considera o confronto entre:

- i. Resultado do “Cenário Orçado” ou “Estimado”: corresponde ao resultado que seria atingido pelo prejudicado se o dano não tivesse ocorrido. Em outros termos,

corresponde ao resultado que seria obtido em condições normais de operação, ou seja, sem a interrupção e

- ii. Resultado do “Cenário Atual” ou “Real”: corresponde ao resultado efetivamente obtido pelo prejudicado.

Sobre a Tabela 4 a seguir, foram realizadas as seguintes adaptações em relação à versão original:

- i. foram consideradas as mesmas adaptações descritas em relação à Tabela 3 (Método 1), exceto quanto à apresentação do resultado estimado para o 5º ano da interrupção.
- ii. foram excluídos do exemplo, os custos e as despesas de natureza semi-variáveis, uma vez que originalmente seus reflexos sobre a apuração das perdas foi equiparado aos custos e despesas variáveis.

A Tabela 4 apresenta os resultados orçados pelo prejudicado.

Tabela 4: Resultados estimados para o Cenário Orçado (sem a interrupção)

Descrição	Períodos passados			Períodos futuros		Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	
1. Receita bruta das vendas orçadas	1.882	2.353	2.647	2.941	3.059	12.882
2. Deduções	-282	-353	-397	-441	-459	-1.932
3. Receita líquida das vendas orçadas (1 - 2)	1.600	2.000	2.250	2.500	2.600	10.950
4. Custos e despesas variáveis orçados	-720	-900	-1.012	-1.125	-1.170	-4.927
5. MC total orçada (3 - 4)	880	1.100	1.238	1.375	1.430	6.023
6. Custos e despesas fixos orçados	-150	-175	-200	-225	-250	-1.000
7. Resultado operacional orçado (5- 6)	730	925	1.038	1.150	1.180	5.023

Adicionalmente, às considerações de número 1 a 7 apresentadas sobre a Tabela 3, que, também, se aplicam a essa tabela, destacam-se as seguintes outras:

1. Receita bruta das vendas orçadas: refere-se ao valor bruto das vendas orçadas para o negócio afetado pela interrupção. O foco não é estimar, apenas, as receitas dos produtos que deixaram de ser vendidos, como, no Modelo 1, mas o negócio todo

afetado pela interrupção. Observa-se, no exemplo, que a entidade prejudicada tinha a expectativa, considerando-se as circunstâncias existentes à época do dano, de obter contínuos crescimentos da receita anual de vendas. Ressalta-se que há necessidade dessa premissa estar respaldada pela estrutura operacional do negócio.

2. Deduções: referem-se, principalmente, aos tributos incidentes sobre a receita bruta de vendas perdidas. Foram estimadas em 15% sobre o valor dessa receita. Esse critério de estimação deve estar respaldado pelo real histórico do negócio e pela legislação vigente no período das perdas.
3. Receita líquida das vendas orçadas: é consequência da estimação dos valores calculados em (1) e (2). Refere-se ao valor da receita bruta das vendas orçadas (1) diminuído das respectivas deduções (2). Em termos unitários sua denominação corresponde ao preço líquido das vendas orçado.
4. Custos e despesas variáveis orçados: admitiu-se, assim como no exemplo original, que esse elemento representa um percentual constante sobre a receita líquida das vendas orçadas, no caso, 45%. Mas, novamente, ressalta-se a necessidade desse percentual estar respaldado pelo real histórico do negócio.

A crítica feita anteriormente (Tabela 3, comentário nº 4) sobre o uso de um percentual fixo como critério de estimação dos custos e das despesas variáveis, permanece válida. A controvérsia maior está em assumir a premissa de que é possível repassar integralmente os reajustes dos custos e das despesas variáveis nos preços de venda.

Novamente, o exemplo original não trata do critério de avaliação dos estoques. As diferentes alternativas de avaliação aceitas pela contabilidade financeira e gerencial, podem influenciar a decisão do responsável por elaborar a estimativa das perdas. As evidências documentais permanecem como elemento fundamental da apuração, ainda mais quando se tratam, unicamente, de valores orçados. Valores orçados não têm sua validação restrita aos registros contábeis, mas, principalmente, ao uso de outras fontes, como, por exemplo, informações gerenciais, comerciais e externas à entidade.

5. MC total orçada: refere-se ao resultado obtido com a subtração dos custos e despesas variáveis (4) do valor da receita líquida das vendas orçadas. Esse resultado foi denominado Margem de Contribuição total orçada. Fannon não aborda esse conceito. Em seu exemplo, as receitas e as despesas são agrupadas e apresentadas em um único resultado denominado “Lucros perdidos orçados”.
6. Custos e despesas fixos orçados: na mesma tendência da receita líquida das vendas orçadas, os custos fixos foram estimados com crescimento. Admitiu-se um crescimento anual de R\$25. Discussão específica sobre os reflexos dos custos e das despesas fixos, na mensuração dos lucros perdidos, é apresentada na Seção 2.6.
7. Resultado operacional orçado: refere-se ao resultado obtido com a subtração dos custos e despesas fixos orçados (6) do valor da MC total orçada (5). A discussão sobre o uso desse resultado como referência à apuração dos lucros perdidos é apresentada na Seção 2.5. Ver, também, o comentário 5 acima.

Em resumo, verifica-se, para o cenário orçado, que o prejudicado acreditava que seria capaz de obter crescimentos anuais do negócio, bem como lucros em todos os anos da interrupção, porém com uma rentabilidade constante. Desse modo, o lucro anual representaria cerca de 45% do valor da receita líquida das vendas orçadas no período da apuração.

A Tabela 5 evidencia os reflexos efetivos decorrentes da interrupção. Esses reflexos estão segregados entre: os reais resultados passados e a estimativa de resultados para períodos futuros do negócio (4º e 5º ano).

Tabela 5: Resultados apurados no Cenário Real (com a interrupção)

Descrição	Períodos passados			Períodos futuros (Cenário orçado ajustado)		Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	
1. Receita bruta das vendas	1.165	1.576	1.812	2.647	3.059	10.259
2. Deduções	-175	-236	-272	-397	-459	-1.539
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	990	1.340	1.540	2.250	2.600	8.720
4. Custos e despesas variáveis	-446	-603	-693	-1.012	-1.170	-3.924
5. MC total (3 - 4)	545	737	847	1.237	1.430	4.796
6. Custos e despesas fixos	-150	-175	-200	-225	-250	-1.000
7. Resultado operacional (5- 6)	395	562	647	1.012	1.180	3.796

Sobre essa tabela, destacam-se as seguintes considerações:

1. Receita bruta das vendas: o uso de receitas estimadas para o 4º e o 5º ano é consequência de os períodos, ainda, não terem decorrido em relação à data-base (último dia útil do 3º ano). As receitas estimadas nesses anos não são, necessariamente, iguais as receitas originalmente orçadas. Os reflexos causados por um dano requerem, obrigatoriamente, que os resultados, originalmente, orçados sejam revistos. No exemplo, o resultado operacional originalmente estimado para o 4º ano era de R\$1.150 (Tabela 4), enquanto na tabela atual o resultado passou a ser estimado em R\$1.012. Admitiu-se que a interrupção acarretou reflexos inclusive para um período futuro.
2. Custos e despesas variáveis: observe-se que o exemplo admite que os custos e as despesas variáveis mantiveram a mesma proporção do cenário orçado sobre o valor da receita líquida de vendas (em torno de 30%). Dessa forma, a redução no volume de atividade não acarretou reflexos no consumo dos elementos que representam esses custos e despesas.
3. Custos e despesas fixos: correspondem aos mesmos custos e despesas fixos admitidos no cenário orçado (Tabela 4). Evidencia que o prejudicado, mesmo com um nível de atividade inferior ao planejado, não teve condições de reduzir essa natureza de custos e despesas.

Sobre a rentabilidade apurada em cada um dos cenários (Tabelas 4 e 5), o Gráfico 3 auxilia na visualização da origem das perdas por ano de interrupção. Nesse gráfico, são apresentados os resultados apurados em cada um dos cenários.

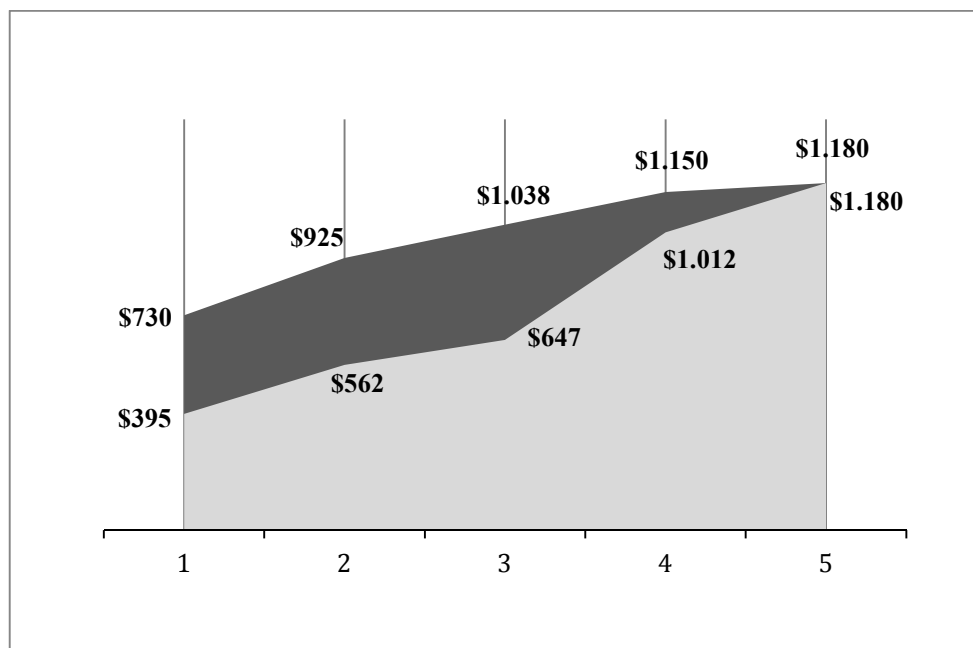


Gráfico 3: Resultados apurados: cenário orçado vs. atual (ou “real”)

Com base nesse gráfico, observe-se que a faixa escura (‘Cenário Orçado’), a qual também representa a dimensão das perdas, diminui à medida que há a retomada das operações (faixa clara, ‘Cenário Real’), o que caracteriza o dano como temporário. O gráfico ilustra que, apesar de os resultados serem estimados por um período de cinco anos, as perdas ocorreram nos quatro primeiros. Ao final do quinto ano, o valor do lucro perdido (R\$1.180) é o mesmo no cenário orçado e atual, o que evidencia o término do período de apuração.

A análise gráfica serve, também, para introduzir a principal característica do Método 2: o confronto dos resultados de diferentes cenários como base da apuração das perdas (Tabela 4 vs. Tabela 5). Essa característica é evidenciada na Tabela 6, a seguir.

Tabela 6: Apuração dos resultados perdidos: confronto entre o cenário orçado (sem a interrupção) e o real (com a interrupção)

Descrição	Períodos passados			Períodos futuros (cenário orçado)		Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	
1. Resultado operacional orçado (Cenário orçado: Tabela 4)	730	925	1.038	1.150	1.180	5.023
2. Resultado operacional (Cenário real: Tabela 5)	395	562	647	1.012	1.180	3.796
3. Resultado perdido (1 - 2)	335	363	391	138	0	1.227
4. Ajuste a valor presente	0	0	0	-18	0	-18
5. Resultado perdido, ajustado (3 - 4)	335	363	391	120	0	1.209

Sobre essa tabela apresentam-se as seguintes considerações:

1. Resultado perdido: refere-se ao resultado operacional que era esperado pelo prejudicado antes da interrupção (1), deduzido do resultado obtido após a ocorrência do dano (2). Os resultados perdidos evidenciam uma redução com o passar dos anos, o que indica o retorno da operação à sua normalidade. Os valores estimados para o 5º ano demonstram que as perdas se encerraram no ano anterior.
2. Ajuste a valor presente: a autora considera que as estimativas de perdas do 4º e do 5º ano devem ser calculadas a valor presente da data em que foi fixada a sentença, no caso, o último dia útil do 3º ano. A taxa de desconto admitida para a determinação do valor presente dos lucros perdidos foi de 15% ao ano. O ajuste a valor presente foi apurado dividindo-se o valor do resultado operacional orçado no 4º ano pelo fator de desconto 1,1500. No 5º ano, em razão de inexistir lucro perdido, não há ajuste a valor presente a ser calculado. Na Seção 2.7, são discutidos aspectos sobre a determinação da taxa de desconto. No exemplo original, observou-se, novamente, que a aplicação desse conceito foi parcial, pois deixou de contemplar os efeitos dos juros sobre os valores das perdas estimadas do 1º ao 3º ano da interrupção. Contudo, o exemplo é omissivo nesse aspecto.

A conclusão apresentada por Fannon (2011, p.357) é de que, independentemente do método de cálculo adotado, os valores, assumindo que os cálculos foram feitos apropriadamente, devem ser os mesmos. É essa característica que o exemplo apresentado pelos Métodos 1 e 2 evidencia.

A Tabela 7 demonstra essa igualdade de resultados perdidos.

Tabela 7: Comparativo dos lucros perdidos: método 1 vs. método 2

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
Apuração estimada dos resultados perdidos:					
- Método 1 (Tabela 3)	335	363	391	120	1.209
- Método 2 (Tabela 6)	335	363	391	120	1.209

Essa igualdade de resultados decorre do fato de que os custos e as despesas fixos não terem variado nos cenários orçado e real. A esse respeito ver outros comentários na seção 2.6.

Sobre o Método 2, identifica-se, também, uma referência de sua aplicação no estudo preparado por Dunleavy (2006). Ao se referir as perdas passadas, esse autor menciona que o cálculo dos resultados perdidos é, normalmente, elaborado comparando-se o resultado que seria obtido se o dano não tivesse ocorrido (cenário orçado), com o resultado atual das operações do prejudicado (cenário real). É, exatamente, o que foi proposto no exemplo. Apesar de Dunleavy fazer referência, apenas, a perdas passadas, observa-se, pelo exemplo, que o método da comparação de cenários também se aplica a perdas futuras, ainda que essas perdas futuras comparem, apenas, resultados orçados.

Adicionalmente, verifica-se que Kuga e Esquire (1998), de maneira similar a Dunleavy (2006), afirmam: “Lucros perdidos representam a diferença entre o que um negócio teria ganhado com e sem o comportamento alegadamente prejudicial do réu.”

Considerando-se que os métodos de cálculo apresentados por Fannon geram os mesmos valores de resultados perdidos, pode-se afirmar que um fator de escolha está vinculado à didática de sua demonstração, a qual pode inclusive influenciar na avaliação da objetividade dos valores pleiteados. Nesse sentido, a preferência pelo uso do Método 2 justifica-se por dois aspectos: 1) a possibilidade da identificação direta da composição dos resultados perdidos, isto é, o quanto decorre de uma redução da receita líquida das vendas e, eventualmente, o quanto corresponde a um incremento nos custos e despesas, variáveis ou fixos, do período afetado pela interrupção; 2) a recorrência desse método na literatura pesquisada (ver Fannon, 2011; Esquire e Kuga, 1998 e Dunleavy, 2006).

2.3.4 A atualização monetária dos resultados perdidos

Os diferentes métodos de cálculo abordados nessa seção não apresentam quaisquer considerações a respeito do uso e dos reflexos da atualização monetária no processo de apuração dos lucros perdidos. Talvez essa omissão seja consequência do exemplo ter sido pensado no contexto norte-americano. De qualquer forma, é imperativo que seus efeitos sejam considerados na apuração do resultado e não, somente, na atualização do valor sentenciado.

No contexto nacional, esse tema sempre possui importância, principalmente quando se verifica que as demandas judiciais se prolongam por vários anos. A tabela utilizada pelo Tribunal de Justiça para a atualização de débitos judiciais é um exemplo dessa importância. De acordo com essa tabela a variação monetária acumulada dos últimos três anos (2009 a 2011) foi de 17,3% (informação disponível em: <<http://www.tjsp.jus.br>>).

Nos exemplos apresentados, nos Métodos 1 e 2, o uso da prática da atualização monetária teria como principal reflexo a representação de todos os valores da apuração em moeda de uma única data; no caso, o final do 3º ano, o qual corresponde à data da sentença judicial e, portanto, a data-base de apuração das perdas. Para esse fim, a própria tabela do Tribunal de Justiça poderia ser utilizada como referência para a indexação.

A dispensa da atualização monetária dos lucros perdidos somente poderia ser cogitada na hipótese de a duração da interrupção corresponder a um prazo bastante curto e a inflação do período ser baixa. Esse contexto, provavelmente, reduziria os efeitos dessa atualização sobre o valor do dano, porém não os eliminaria. Ademais, é preciso considerar que a relevância somente pode ser aventada sobre temas que estejam relacionados a limitações no acesso de informações.

2.4 Relação entre os métodos analisados

Em resumo, verifica-se que as diferentes propostas de mensuração discutidas anteriormente, apesar de terem sido desenvolvidas em épocas diferentes e por autores com diferente experiência profissional e formação, possuem uma certa relação entre si.

O primeiro aspecto, de ordem geral, é que os métodos propostos por Foster, Trout e Gaughan (1993), bem como Torpey (2004), estão, de certa forma, considerados nos Métodos 1 e 2 propostos por Fannon (2011).

O método de Foster, Trout e Gaughan, resumidamente, trabalha com o conceito de diferença de resultados. Esse conceito guarda relação com o Método 2 (“Método da diferença de resultados”) proposto por Fannon (2011). Já, o método de mensuração proposto por Torpey (2004) trabalha diretamente com os conceitos de: volume de produção ou vendas perdidas e a sua correspondência em termos de lucro, ou seja, não há o confronto de resultados entre cenários. Essa proposição possui relação com o Método 1 (“Método do lucro sobre as vendas perdidas”) apresentado pela mesma autora.

A relação entre os diferentes métodos de apuração discutidos pode ser sumariada pelo Quadro 3.

Quadro 3: Sumário da equivalência dos métodos de apuração de perdas abordados

Métodos propostos por Fannon (2011)	Métodos propostos pelos demais autores abordados
Método 1: Método do lucro sobre as vendas perdidas	Torpey (2004): $IN = T \times Q \times V$
Método 2: Método da diferença de resultados	Foster, Trout e Gaughan (1993): Prejuízos econômicos = $\pi_b - \pi_a$

Como mencionado anteriormente, a preferência pelo uso do Método 2 é consequência de sua proposta de mensuração proporcionar um maior detalhamento a respeito dos cenários e das variáveis envolvidas na apuração. O uso desse método possibilita a identificação, clara e direta, do quanto cada variável contribuiu para a formação do valor da perda de lucros, ou seja, o quanto dos lucros perdidos corresponde à perda de receita e o quanto está vinculado a incremento de custos e despesas variáveis ou fixos.

2.5 Medidas de lucro aplicáveis à mensuração das interrupções

Como é mencionado por Gaughan (1993), a interpretação sobre qual medida de lucro deve ser utilizada como referência às mensurações de lucros perdidos, por vezes, gera debates e

dúvidas. Esse mesmo autor afirma que o lucro líquido tem pouca relevância nos casos de interrupções.

Contrariando essa última afirmação, a intenção dessa seção é demonstrar que, quando os custos e as despesas fixas não sofrem alteração, o uso dos conceitos do lucro líquido ou da margem de contribuição, como base das apurações dos lucros perdidos, produzem os mesmos valores de perdas.

Inicia-se essa discussão com uma revisão dos conceitos do lucro líquido e da margem de contribuição e de suas aplicações nas apurações de lucros perdidos.

2.5.1 O conceito de lucro líquido

Com base na Lei das Sociedades por Ações (Lei nº 6.404, Art.187), o Manual de Contabilidade Societária (2010, p.4,) apresenta a seguinte caracterização para o conceito de Lucro Líquido:

A lei define com clareza, por meio da Demonstração do Resultado do Exercício, o conceito de lucro líquido [...]. De fato, o lucro ou prejuízo apurado nessa demonstração é o que se pode chamar de lucro dos acionistas, pois, além dos itens normais, já se deduzem, como despesas, o Imposto de Renda e as participações sobre os lucros a outros que não os acionistas, de forma que o lucro líquido demonstrado é o valor final a ser adicionado ao patrimônio líquido da empresa que, em última análise, pertence aos acionistas, ou é distribuído como dividendo. (grifos nossos).

A Tabela 8, a seguir, ilustra esse conceito, por meio de exemplo, que considera os mesmos valores apresentados à Tabela 4 (Método 2 proposto por Fannon, coluna “1º ano”, “Cenário orçado”). Partindo do valor bruto das vendas, a tabela mostra, de forma sintética, os custos e as despesas que vão sendo deduzidos até se chegar ao valor do Lucro Líquido (linha 7 da Demonstração).

Tabela 8: Demonstração da formação do lucro líquido

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas	1.882
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-282
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	1.600
4. Custos e despesas variáveis	-720
5. Margem de contribuição (3 - 4)	880
6. Custos e despesas fixos	-150
7. Lucro líquido (5 - 6)	730

Para manter simples o exemplo, foi admitido que inexistem, no período, despesas de imposto de renda e nem de contribuição social sobre o lucro. Essa mesma premissa foi adotada em relação às tabelas dos demais exemplos apresentados nesta pesquisa.

Note-se que, para se chegar ao valor do Lucro Líquido, na última linha da demonstração, tanto os custos fixos como os custos variáveis, tanto as despesas fixas como as variáveis – desde que relacionados ao esforço de geração da receita – foram deduzidos. O conceito de Lucro Líquido significa, portanto, que ele é o valor remanescente, final, depois de deduzidos da receita líquida todos os custos – fixos e variáveis – e todas as despesas – fixas e variáveis.

Como referência à definição de Lucro Líquido, cita-se, também, o entendimento de Iudícibus, Marion e Pereira (2003, p.142, grifo nosso), que o definem como “a sobra líquida à disposição do sócio ou acionista na DRE”.

Do ponto de vista da apuração de lucros perdidos, se for utilizado como base o conceito de Lucro Líquido, e consideradas as premissas de que a interrupção se estendeu por um período de 12 meses e atingiu a totalidade das transações da empresa, observa-se que o valor da reparação será suficiente, apenas, para recompor a lucratividade perdida pelos acionistas da empresa no período (R\$730), porém não será suficiente para cobrir os custos e as despesas fixos (R\$150) que perduraram durante o período afetado pelo dano. Assim, uma indenização baseada no valor do Lucro Líquido Perdido, apresentada na tabela 8, não é suficiente para cobrir: (a) os custos e despesas fixos que uma empresa incorre durante o período em que o negócio é prejudicado (R\$150) e (b), ainda, recuperar o lucro (R\$730).

Portanto, nessa primeira análise, observa-se que o valor da perda suportado pelo prejudicado, em situações de interrupções, deve corresponder à soma do valor do Lucro Líquido (R\$730) e dos custos e despesas fixos incorridos no período considerado (R\$150); no exemplo, o valor da reparação totalizaria R\$880.

2.5.2 Outro exemplo do uso do conceito de lucro líquido

Para reforçar esses comentários e conceitos, admita-se, agora, para fins da simulação de uma apuração de perdas com base no conceito de Lucro Líquido, que o dano tenha acarretado: (a) uma redução de cerca de 38% nas vendas da empresa e (b) uma redução de 30% no valor de seus custos e despesas fixos. Admitiu-se a premissa de que os custos e despesas variáveis manteriam a mesma proporção de um cenário orçado, ou normal, sobre a receita líquida de vendas, no caso 45%.

A Demonstração apresentada na Tabela 9 exemplifica essa situação.

Tabela 9: Apuração do valor dos lucros perdidos com base no conceito do Lucro Líquido, com redução nos custos e despesas fixos

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas perdidas	717
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-107
3. Receita líquida das vendas perdidas (1 - 2)	610
4. Custos e despesas variáveis evitados	-275
5. Margem de contribuição perdida (3 - 4)	335
6. Custos e despesas fixos evitados	-45
7. Lucro líquido a ser reparado (5 - 6)	290

Exceto pelos custos e despesas fixos e pelo lucro líquido, os demais valores apresentados, nessa tabela, têm origem na Tabela 3 (1º ano).

Nesse caso, a apuração de perdas com base no conceito do Lucro Líquido (R\$290) só teria sentido se o dano ao negócio, representado por uma redução de 38% nas vendas, provocasse um ‘ganho’ decorrente da redução de 30% no montante usual dos custos e despesas fixos. Entretanto, na prática isso não é, necessariamente, verdadeiro, pois, se assim fosse, esses custos e despesas seriam variáveis e não fixos.

Então, na hipótese de os custos e despesas fixos terem permanecido constantes (no patamar de R\$150), isto é, não terem sido afetados pela interrupção das atividades, a Demonstração apresentada na Tabela 10 exemplifica os lucros perdidos que seriam apurados com base no conceito do Lucro Líquido.

Tabela 10: Apuração simulada do valor dos lucros perdidos com base no conceito do Lucro Líquido, sem alteração dos custos e despesas fixos

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas perdidas	717
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-107
3. Receita líquida das vendas perdidas (1 - 2)	610
4. Custos e despesas variáveis evitados	-275
5. Margem de contribuição perdida (3 - 4)	335
6. Custos e despesas fixos evitados	-
7. Lucro líquido a ser reparado (5 - 6)	335

Esse montante do lucro líquido a ser reparado (R\$335), corresponde, exatamente, ao valor apurado no exemplo proposto por Fannon (Método 1: Tabela 3 e Método 2: Tabela 6).

Durante o período de interrupção das vendas, o novo patamar de receita da empresa seria 38% inferior à situação anterior, mas o patamar dos custos e despesas fixos permaneceria inalterado. Dessa forma, seu novo Lucro Líquido seria assim apresentado:

Tabela 11: Demonstração do lucro líquido afetado pela interrupção

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas	1.165
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-175
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	990
4. Custos e despesas variáveis	-446
5. Margem de contribuição (3 - 4)	545
6. Custos e despesas fixos	-150
7. Lucro líquido afetado pela redução das vendas (5 - 6)	395

Conforme foi demonstrado na Tabela 8, o Lucro Líquido da empresa, antes da redução ocorrida nas vendas, era de R\$730, enquanto no cenário afetado pelo dano, passou a ser de R\$395. Portanto, os lucros perdidos correspondem à diferença, ou seja: R\$730 (Tabela 8) - R\$395 (Tabela 11, ora apresentada) = R\$335. Esse é o valor do lucro a ser reparado.

Esse valor (R\$335) atende ao objetivo da reparação dos lucros perdidos, recolocando a entidade econômica prejudicada nas mesmas condições econômicas, financeiras e patrimoniais em que se encontraria se não tivesse ocorrido a interrupção de seus negócios.

Por analogia com os conceitos adotados pela indústria de seguros, a qual, de forma recorrente, atua em casos envolvendo indenizações decorrentes de perdas causadas pela interrupção de negócios, verifica-se que a definição do objetivo do seguro desse ramo, proposta pelo IRB - Instituto de Resseguros do Brasil, auxilia no entendimento de quais itens devem compor indenizações dessa natureza:

[...] Tem como objetivo a preservação do movimento de negócios do segurado, a fim de manter sua operacionalidade e lucratividade nos mesmos níveis anteriores à ocorrência de um sinistro. A garantia concedida por esse seguro tem início imediatamente após a ocorrência do sinistro e está limitada ao número de meses estabelecido pelo segurado ("período indenitário"), que deverá corresponder ao tempo necessário para o retorno ao nível normal do movimento de negócios da empresa. A cobertura básica abrange as Despesas Fixas: aquelas que perduram após o evento, independentemente do nível de produção/vendas; o Lucro Líquido: lucro decorrente da operação principal do Segurado; e os Gastos Adicionais: despesas efetuadas pelo Segurado para reduzir ou evitar a queda do movimento de negócios. (grifos nossos).

Para demonstrar e comprovar o acerto do valor apurado (R\$335), elaborou-se a Tabela 12.

Tabela 12: Demonstração do lucro líquido, considerando-se o valor da reparação

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas	1.165
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-175
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	990
4. Custos e despesas variáveis	-446
5. Margem de contribuição (3 - 4)	545
6. Custos e despesas fixos	-150
7. Lucro líquido afetado pela redução das vendas (5 - 6)	395
8. Reparação pelos lucros perdidos	335
9. Lucro líquido "Recomposto" (7 + 8)	730

Reforçando que o Lucro Líquido Recomposto corresponde ao Lucro Líquido estimado, caso o evento que gerou o dano tivesse ocorrido.

Adicionalmente, detalha-se que o resultado a ser utilizado como referência para o cálculo das perdas deve corresponder, exclusivamente, ao resultado operacional.

Uma das razões para a não inclusão de itens extraordinários é o fato de que tais itens dizem respeito a transações que não fazem parte do objeto social da entidade, isto é, não têm relação direta com as atividades de produção e venda da empresa. Além disso, referem-se a transações inusitadas e não recorrentes.

Outra justificativa para a não inclusão das receitas e despesas extraordinárias, na apuração dos lucros perdidos, se refere ao fato de que tais itens são menos controláveis pela administração; sua característica de imprevisibilidade inviabiliza uma estimativa dos valores envolvidos.

2.5.3 O conceito e o uso da margem de contribuição

O conceito de Margem de Contribuição é, amplamente, consagrado na literatura contábil, sobretudo na Contabilidade Gerencial. É aplicável a várias situações para tomar decisões internas das organizações e, também, será discutido, a seguir, na mensuração de lucros perdidos relativos a danos temporários.

A Margem de Contribuição pode ser calculada para cada unidade de produto (Margem de Contribuição por unidade), por lote e para o volume total de produção de determinado período (Margem de Contribuição Total).

Para Martins e Assaf (1993, p. 182), a Margem de Contribuição, quando analisada em sua forma unitária, corresponde: “[...] à diferença entre a receita de venda de uma unidade e a soma dos custos e despesas variáveis dessa mesma unidade.”

Martins (2010, p. 179) define Margem de Contribuição por Unidade como: “a diferença entre o preço de venda e o Custo Variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser atribuído sem erro”.

Mais adiante, o próprio Martins, na mesma obra (p.182) complementa com a ideia de Margem de Contribuição Total: “diferença entre a Receita e a soma de Custos e Despesas Variáveis.”

Já Iudícibus (2003, p.145), no Dicionário de Termos de Contabilidade, referindo-se à Margem de Contribuição Total, define: “MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (*CONTRIBUTION MARGIN*). Diferença entre receita e todas as despesas variáveis.”

Martins e Rocha (2010, p.67), ao discutirem o Método de Custeio Variável, mencionam que a Margem de Contribuição é representada pela seguinte fórmula:

$$MCT = RL - CV - DV,$$

em que:

MCT = Margem de contribuição total;

RL = Receita líquida;

CV = Custos variáveis;

DV = Despesas variáveis.

Em complemento a essa conceituação de Margem de Contribuição tem-se que: (a) Receita Líquida: refere-se à receita bruta de vendas deduzida dos tributos sobre ela incidentes, como, por exemplo, o ICMS, o PIS, ISS e a Cofins; (b) Custos Variáveis: geralmente representados por custos com materiais diretos, como, por exemplo: matéria-prima, material de embalagem etc. e (c) Despesas Variáveis: representadas por despesas proporcionais às vendas, como, por exemplo, comissões sobre as vendas, fretes decorrentes das vendas e royalties nas vendas.

Cogan (1999, p. 25) apresenta conceito da margem de contribuição um pouco mais amplo, cujo complemento à definição usual é apresentado grifado a seguir:

[...] aproximação da lucratividade, a menos dos custos indiretos (normalmente os fixos) que não puderam ser distribuídos aos produtos. Assim, ela representa a diferença entre o preço de venda e os custos variáveis [...] e eventualmente algum custo fixo identificado diretamente ao respectivo produto. (grifo nosso).

Esse entendimento é, também, percebido na definição proposta por Blocker e Weltmer (1954, p. 453) “A margem de contribuição de uma atividade particular é obtida subtraindo os custos diretos, como materiais e mão de obra, e custos administrativos variáveis das vendas ou das

receitas daquela atividade.”⁸ (grifo nosso). Contudo, a diferença está no fato de que Blocker e Weltmer fazem menção à ‘atividade’, enquanto Cogan ao ‘produto’. Esses autores afirmam que determinados custos indiretos (*overhead*) podem ser atribuídos diretamente a: uma máquina; uma operação ou um departamento, mas, são indiretos em relação às unidades produzidas. Citam como exemplos: as despesas de comissões sobre vendas, viagens, fretes e com armazéns. O conceito de margem de contribuição abordado por Blocker e Weltmer não foi direcionado para um produto, mas, sim, para uma regional, como, por exemplo, uma filial.

A abordagem desses autores pode levantar um aspecto relevante a se considerar: o de analisar se os danos por lucros cessantes devem ser apurados com base no conceito da margem de contribuição por produto ou por localidade. Contudo, essa escolha dependerá da caracterização das perdas. Mas é preciso considerar que em última instância a perda deve estar atrelada à entidade, uma vez que a interrupção de uma atividade pode ter seus reflexos amenizados com o direcionamento dos esforços à outra atividade, desde que lucrativa.

Retornando à fórmula proposta por Martins e Rocha (2010), a Tabela 13 ilustra, com base nos mesmos dados dos exemplos anteriores, a materialização do conceito da margem de contribuição. Partindo do valor bruto das vendas ela mostra, de forma sintética, os custos e as despesas variáveis que vão sendo deduzidos até se chegar ao valor da Margem de Contribuição Total (linha 6 da tabela).

Tabela 13: Demonstração da formação da margem de contribuição

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas	1.882
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-282
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	1.600
4. Custos variáveis	-570
5. Despesas variáveis	-150
6. Margem de contribuição total (3 – 4 – 5)	880

Analisando essa tabela, em conjunto com os valores apresentados na Tabela 8, observe-se que o valor da Margem de Contribuição Total (R\$880) corresponde a soma do Lucro Líquido (R\$730) com os custos e despesas fixos (R\$150).

⁸ “The contribution margin of a particular activity is obtained by subtracting direct costs, such as material and labor, and variable overhead costs from the sales or income for that activity.” Em inglês no original – Tradução livre do autor.

Essa interpretação tem correspondência com a proposta por Maher (2001, p. 362): “A margem de contribuição [...] representa a receita líquida para cobrir os custos fixos e gerar lucro operacional.”, ou seja, a Margem de Contribuição primeiro cobre os custos e despesas fixos e depois fornece o lucro. A crítica se faz a essa interpretação de Maher é o uso da palavra ‘receita’ - melhor seria o uso do termo ‘resultado’, e a não indicação das despesas fixas.

Incorporando esses outros aspectos da representação da Margem de Contribuição à fórmula apresentada por Martins e Rocha (2010), antes citada, acrescenta-se que:

$$MCT - CDF = L,$$

em que:

MCT = Margem de Contribuição Total;

CDF = Custos e Despesas Fixos;

L = Lucro

ou, então, que:

$$MCT = L + CDF$$

Portanto, o uso da Margem de Contribuição possibilita, nos casos de interrupção, tanto o ressarcimento dos custos e despesas fixos perduráveis como, também, a recomposição do lucro da empresa.

Conforme se depreende de todas essas definições e do exemplo numérico apresentado, verifica-se que o conceito de Margem de Contribuição contempla, em contraposição à receita, os custos e as despesas variáveis e, eventualmente, algum custo fixo identificado ao produto. É um conceito diferente do de Lucro Líquido, analisado e discutido nas Seções 2.5.1 e 2.5.2, o qual capta todos os custos e as despesas fixos.

2.5.4 Outros aspectos do conceito da margem de contribuição

De acordo com Martins e Rocha (2010, p. 77), a primeira justificativa para não se deduzir custos e despesas fixos no cálculo da Margem de Contribuição é que eles:

[...] não são custos de nenhuma unidade nem de nenhum produto individualmente considerado; são custos estruturais, existem para prover a capacidade produtiva da planta ou da empresa como um todo [...].

Na mesma linha de raciocínio, Martins (2010, p. 197) explica:

[...] os custos fixos existem independentemente da produção ou não desta ou daquela unidade, e acabam presentes no mesmo montante, mesmo que oscilações (dentro de certos limites) ocorram no volume de produção; tendem os custos fixos a ser muito mais um encargo para que a empresa possa ter *condições de produção* do que sacrifício para a *produção específica* desta ou daquela unidade [...].

A segunda justificativa para não se deduzir custos e despesas fixos no cálculo da Margem de Contribuição é que (Martins, 2010, p. 197):

Por não dizerem respeito a esse ou àquele produto [...] são quase sempre distribuídos à base de critérios de rateio que contêm, em maior ou menor grau, arbitrariedade; quase sempre grandes graus de arbitrariedade.

Nesse sentido, inexistindo alterações na estrutura de custos e despesas fixos, os lucros perdidos são bem mensurados pela Margem de Contribuição Total.

De qualquer forma, desde que devidamente calculados, os dois conceitos (lucro líquido e margem de contribuição) levam ao mesmo resultado, no caso, o mesmo valor de perda.

2.6 Impacto da mudança de patamar do valor dos custos e despesas fixos

Como visto, a Margem de Contribuição Total Perdida (MCTP) corresponde a uma primeira medida de mensuração de lucros perdidos. Entretanto, para que seja válida, é necessário verificar eventuais reflexos que o dano possa ter ocasionado em relação aos custos e as despesas fixos da atividade ou do negócio. Esses possíveis reflexos são abordados nessa seção.

A MCTP somente será uma medida válida para essa mensuração se os custos e as despesas fixos do período de interrupção não mudarem de patamar, isto é, se os valores efetivamente incorridos e os que seriam incorridos em um cenário normal de atividades, forem iguais. A Tabela 14, elaborada com base nos mesmos dados do exemplo anterior (Tabela 13), ilustra a aplicação da MCTP nessa situação:

Tabela 14: Demonstração do valor da perda de lucros, na hipótese de os custos e as despesas fixos não mudarem de patamar

Descrição	Cenário Orçado (Tabela 8)	Cenário Real (Tabela 11)	Lucros perdidos
1. Receita bruta das vendas	1.882	1.165	
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-282	-175	
3. Receita líquida das vendas (1 - 2)	1.600	990	
4. Custos e despesas variáveis	-720	-446	
5. Margem de contribuição (3 - 4) (a)	880	545	335
6. Custos e despesas fixos	-150	-150	-
7. Lucro líquido (5 - 6) (b)	730	395	335

a) Nesse exemplo também foi admitido que inexistem, no período, despesas de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro.

No exemplo apresentado nessa tabela, verifica-se que o valor dos lucros perdidos calculado tanto pela Margem de Contribuição Total Perdida (MCTP) como pelo Lucro líquido Perdido (LLP) é o mesmo, ou seja, R\$335. Essa igualdade é consequência de os custos e as despesas fixos não sofrerem variação entre os cenários. Dessa forma, sempre que os custos e as despesas fixos (“CDFs”) permanecerem constantes, a perda apurada pelo conceito da MCTP será igual ao conceito do LLP.

No entanto, essa situação de igualdade dos custos e despesas fixos pode não ser a realidade. É possível que determinados CDFs apresentem variação, como, por exemplo: redução da mão de obra; necessidade de locação de novos espaços e renegociação de contratos com parcela fixa, ou mesmo, a simples troca do tipo de gasto.

No caso de redução, o decréscimo pode ser justificado pelo fato de que uma entidade, quando tem sua capacidade de produção reduzida e, portanto, a obtenção de receitas, pode centralizar seus esforços, pelo menos em um primeiro momento, na redução de custos e despesas fixos.

Exemplos: redução da despesa de aluguel em razão do cancelamento de contratos de locação, redução da despesa de pessoal etc.

Nesse sentido, Braga (sem data, p.178), ao tratar do tema Economia de Despesas em Seguros de Lucros Cessantes, cita que “quando o período de distúrbio se alonga por tempo considerável, costuma ocorrer uma queda na incorrência em despesas fixas [...]”.

Por outro lado, a possibilidade de aumento desses custos e despesas pode ser motivada pelos seguintes exemplos: contratação de mão de obra para a realização de reparos ou para a realização de atividades que passaram a ser manuais, aluguel de equipamentos para substituição dos danificados, aluguel de novos espaços (depósitos) etc.

A identificação de eventuais custos e despesas fixos que tenham sofrido alteração no período de interrupção, bem como seus correspondentes impactos na apuração, deve ser realizada de maneira individualizada, isto é, elemento a elemento. Uma análise comparativa por valores totais pode, por exemplo, esconder efetivas variações, visto que reduções e incrementos podem ser compensados.

De qualquer forma, a existência de uma redução ou um acréscimo dos custos e despesas fixos depende da extensão do dano, do período da interrupção, bem como dos esforços para recuperar a normalidade das operações.

Essas considerações estão inseridas na discussão de quais são as medidas válidas para a mensuração da perda de lucros e, em específico, o conceito de custos incrementais, que é referenciado em parte da literatura consultada como custos evitados. Gaughan (2004, p. 192, grifo nosso) afirma que: “A verdadeira perda econômica de uma firma são as vendas incrementais perdidas menos os custos incrementais associados com essas vendas.”⁹

Adiante, esse autor comenta (2004, p.193):

Em casos envolvendo uma violação contratual, lucros cessantes são as vendas perdidas menos os custos de sua execução. Esses custos, em geral, podem ser considerados como uma poupança para o requerente, pois o requerente não terá que gastá-los. Isso, porém, nem sempre é o caso. Se o

⁹ “The true economic losses of a firm are its lost incremental revenues minus the incremental costs associated with these revenues.” Em inglês no original - Tradução livre do autor.

requerente incorreu nos custos de certos itens que não poderiam ser utilizados para outras atividades geradoras de renda, então, estes custos podem ser um outro elemento de perda.¹⁰ (grifos nossos).

A esse respeito Fannon *et al* (2010, p. 340) argumentam que os custos incrementais correspondem àqueles em que o prejudicado deixa de incorrer em razão de não existir faturamento.

Essa interpretação é mais ampla e sugere que os custos evitados podem compreender tanto custos variáveis como fixos. O que se ressalta é que, quando há uma redução na receita de vendas, alguns custos fixos podem ser evitados, ou não, mas os custos e as despesas variáveis sempre o serão. Um exemplo é o caso da interrupção de vendas a determinado cliente. Nessa circunstância, verifica-se uma queda nas receitas e, necessariamente, uma redução nos custos e nas despesas variáveis relacionados a essa queda de receita.

Contudo, é preciso ressaltar que uma redução ou um aumento dos CDFs não altera a natureza de um elemento de custo, ou seja, uma redução ou um aumento dos CDFs não é capaz de transformá-los em custos e despesas variáveis.

A identificação da redução dos CDFs sugerida por Gaughan (2004, p. 207) diz que: “Se uma dedução nos custos e despesas operacionais é considerada adequada, então, ela pode ser medida de diferentes maneiras. **Uma maneira simples é calcular os custos gerais como um índice de alguma medida de saída, como a produção.**”¹¹ (grifo nosso).

Apesar de fazer essa proposta, o próprio autor reconhece a limitação desse critério, pois o seu uso faz parecer que os custos e as despesas fixas são variáveis. Ao final, o autor propõe que o índice seja utilizado como parâmetro para a identificação da variação dos custos fixos em relação à variação de uma medida de saída (produção, vendas etc.). Argumenta que uma análise gráfica permite identificar o quanto esse índice de custo fixo é estável em relação a

¹⁰ “In cases involving a breach of contract, lost profits are the lost revenues from the contract minus the costs of performance. These costs may in general be considered as “savings” to the plaintiff in that the plaintiff did not have to expend them. This, however, is not always the case. If the plaintiff incurred certain costs for items which could not be utilized for other revenue-generating activities, then this may be another element of loss.” Em inglês no original - Tradução livre do autor.

¹¹ “If a deduction for overhead is deemed appropriate, then it can be measured in a number of ways. One of the simpler is to compute overhead costs as a ratio of some output measure, such as production.” Em inglês no original – Tradução livre do autor.

diferentes medidas de saída. Ao final, concluiu (2004, p. 207): “Quanto mais estáveis são os índices, **mais fácil é utilizá-los ao longo de vários intervalos de saída projetados.**”¹² (grifo nosso).

Contudo, a estimação dos CDFs para o período da interrupção não deve se basear, unicamente, no comportamento histórico desses elementos. A identificação de quais itens poderiam ou foram eliminados no período, requer, primeiramente, uma segregação desses custos e despesas nas categorias estruturais e operacionais.

Sobre essa segregação, Martins e Rocha (2010, p. 22-23) apresentam determinadas características que proporcionam seu claro entendimento.

Os Custos Fixos Estruturais, de maneira sumária, possuem as principais características:

- a) estão relacionados às instalações produtivas como um todo;
- b) estão vinculados à capacidade produtiva máxima das instalações;
- c) seus valores independem do volume de produção realizado;
- d) seu patamar de valor mantém relação com amplos intervalos do nível de atividade.

Cita-se, ainda, como característica, a de que os custos fixos estruturais permanecem inalterados mesmo em períodos em que uma planta industrial esteja em nível zero de atividade ou muito aquém de seu volume normal. Portanto, “são muito difíceis de eliminar, conter ou reduzir, exceto por decisões estratégicas [...]”. Essa característica é relevante para o presente estudo, pois indica que os reflexos desses custos, no valor dos lucros perdidos, precisam ser analisados de maneira particular, visto que seus valores podem não apresentar nenhuma redução durante o período de interrupção do negócio.

Por analogia, Martins e Rocha (2010) entendem que também existem despesas fixas estruturais e que essas possuem características similares aos custos fixos estruturais. Citam como exemplos: as despesas relacionadas à localização da sede administrativa e de seus edifícios; a remuneração dos executivos da alta administração e seu *staff* etc.

¹² “The more stable these ratios are, the easier it is to use them over several projected output ranges.” Em inglês no original – Tradução livre do autor.

Já, os Custos Fixos Operacionais, para esses mesmos autores (Ibid. 2010, p. 23-24), têm as seguintes principais características:

- a) são necessários à operação de uma planta industrial;
- b) seus valores dependem do volume de produção realizado;
- c) a redução, o aumento ou a eliminação desses custos ocorre, geralmente, com relativa facilidade e sem o envolvimento da alta administração;
- d) seus valores podem ser alterados nos períodos correntes da atividade;
- e) seu patamar de valor mantém relação com curtos intervalos do nível de atividade.

Com base nessas características, os CDFs Operacionais são os que primeiramente deveriam sentir o impacto da interrupção de um negócio ou da redução do nível de atividade e, portanto, são os que possuem maior probabilidade de sofrerem variação.

Com base nessas características e no entendimento de Braga (sem data, p.178), verifica-se que é necessário considerar o fator tempo na análise dos CDFs, pois, quanto maior o período da interrupção, maior a probabilidade desses elementos sofrerem variação.

Assim, na hipótese de haver variação nos CDFs, seu valor precisa ser apurado item a item, elemento a elemento, pois não se pode pressupor que a variação seja diretamente proporcional à queda da receita ou da produção, uma vez que não se trata de custos e despesas variáveis.

Do ponto de vista da mensuração da perda, quando ocorre uma redução temporária de certos CDFs, o valor da margem de contribuição precisa ser reduzido na quantia equivalente aos custos e despesas fixos evitados. Nesse caso, deveria prevalecer uma segunda margem de contribuição, isto é, a margem de contribuição ajustada (“MCTP Ajustada”) pelos custos e despesas fixos associados à receita perdida. Se, assim, não for feito, o valor apurado poderá ser superior à perda efetiva, já que a empresa estaria sendo ressarcida por custos e despesas fixos que não foram incorridos.

A Tabela 15 evidencia essa situação.

Tabela 15: Demonstração da formação da Margem de Contribuição Total Perdida Ajustada: considera alteração - redução de 40% - nos custos e despesas fixos

Descrição	Valores
1. Receita bruta das vendas perdidas	717
2. Deduções, principalmente tributos sobre as vendas	-107
3. Receita líquida das vendas perdidas (1 - 2)	610
4. Custos e despesas variáveis evitados	-275
5. Margem de contribuição total perdida (3 - 4)	335
6. Custos e despesas fixos evitados	-60
7. Margem de contribuição total perdida ajustada (5 - 6)	275

Após essas considerações, fica claro que, quando há uma variação nos CDFs, a Margem de Contribuição Total Perdida não é capaz de captar a totalidade dos reflexos a serem incorporados ao valor das perdas. É necessário que a MCTP seja ajustada pela variação (acréscimos e reduções) dos CDFs identificados no período. Afinal, não é adequado, por exemplo, que os “ganhos” decorrentes da redução desses custos e despesas deixem de ser excluídos da MCTP. Se, assim, não se proceder, o prejudicado será beneficiado à medida que for incorporado ao valor dos lucros perdidos um custo ou uma despesa que ele não suportou.

2.7 Mensuração do Valor Presente dos Lucros Perdidos

Como apresentado no exemplo numérico discutido na Seção 2.3.3, a prática de se calcular o valor presente dos lucros perdidos não é exclusiva de casos de cessação, também, aplica-se às interrupções de atividades ou negócios.

Pollack *et al* (2006, p. 35) comentam que essa prática é consequência de os casos de lucros perdidos frequentemente possuírem um componente histórico e um futuro. O histórico compreende os lucros perdidos entre a data da violação e a do julgamento, enquanto o futuro refere-se aos lucros perdidos entre a data do julgamento e alguma data no futuro. Essa situação é melhor percebida nos casos de cessação, onde o conceito de perpetuidade de benefícios está geralmente implícito.

Ao abordarem essa discussão, Pollack *et al* (2006, p. 36) aprofundam-se em duas alternativas para se calcular o valor presente de lucros perdidos: a metodologia *Ex Ante* e a *Ex Post*.

2.7.1 Metodologia *ex ante*

Essa metodologia considera as seguintes principais premissas:

- a. não existe um componente histórico das perdas. A perda é admitida, apenas, em relação aos lucros futuros;
- b. os lucros perdidos devem ser descontados a valor presente da data em que ocorreu a violação;
- c. para fins da mensuração, devem ser utilizadas informações conhecidas ou disponíveis na data da violação. Caso sejam utilizadas informações disponíveis até a data do julgamento, Pollack *et al* (2006) alertam que essa mudança representa a adoção de uma outra metodologia, a qual poderia ser denominada *híbrida*;
- d. o valor presente dos lucros perdidos deve ser acrescido de juros até a data da sentença, se, assim, a lei permitir.¹³

A seguir, apresenta-se um exemplo da aplicação dessa metodologia.

O exemplo proposto considera os mesmos valores de lucros perdidos apresentados anteriormente na Tabela 6. O contexto hipotético do dano é similar ao apresentado nessa tabela. Nesse sentido, o dano envolve uma entidade que estimou sofrer perdas durante um período de quatro anos. As perdas começaram no início do 1º ano e estenderam-se até o último dia útil do 3º ano, quando foi proferida sentença favorável ao prejudicado.

Admitiu-se, também, que os três primeiros anos compreendem perdas passadas, ou seja, períodos já incorridos (componente histórico), enquanto o quarto ano refere-se a período, ainda, não incorrido, compreendendo uma estimativa de perda de lucro em período futuro (componente futuro).

¹³ No Brasil, a interpretação é de que se aplicam os juros moratórios estabelecidos pelo Art. 406 do Código Civil (2002), o qual é definido em 1% ao mês, conforme prevê o Art. 161 do Código Tributário Nacional.

A Tabela 16 evidencia a aplicação da metodologia *Ex Ante*.

Tabela 16: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Ante* – com taxas de desconto e de juros pré-julgamento iguais

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	138	1.227
2. Taxa de desconto acumulada no período (12% ao ano)	1,1200	1,2544	1,4049	1,5735	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	300	289	278	87	954
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,4049	1,4049	1,4049	1,4049	
5. Lucros perdidos atualizados ao final do 3º ano (3 x 4)	421	406	391	122	1.340

Essa tabela evidencia que a estimativa de lucros perdidos para os quatro anos da interrupção totalizou R\$1.340, atualizada para o final do 3º ano.

Os comentários apresentados, a seguir, auxiliam no entendimento da tabela:

1. Lucros perdidos em valores originais: correspondem aos mesmos valores das perdas estimadas na Tabela 6.
2. Taxa de desconto do período: foi calculada, assim como exemplo original, considerando-se uma única taxa de desconto, no caso, 12% ao ano.

A aplicação de uma única taxa de desconto segue as considerações apresentadas por Fannon (2011, p.357), como também a metodologia proposta por Pollack *et al* (2006). Sem, ainda, entrar no mérito desse procedimento, é preciso considerar que não há sentido em se descontar lucros perdidos passados, como, por exemplo, o auferido ao final do 1º ano (R\$336), utilizando-se a mesma taxa de desconto (12% a.a.) que é aplicada sobre o lucro perdido no 4º ano (R\$138). As incertezas associadas às estimativas desses lucros são diferentes, como também é, por exemplo, o custo do capital estimado pelo *Weighted Average Cost Capital* - WACC. Enquanto no 1º ano o lucro perdido é estimado mediante o confronto entre um resultado orçado e um resultado atual (real), o lucro perdido no 4º ano é estimado considerando-se somente valores orçados, pois trata de período, ainda, não incorrido. Logo, a estrutura de capital e os riscos associados à obtenção dos fluxos de

caixa desses dois períodos são distintos, não sendo adequado o uso de uma mesma taxa de desconto.

Considerando essa distinção, a taxa de desconto deveria ser aplicada sobre o resultado apurado em cada um dos cenários e não diretamente sobre o valor do lucro perdido, como propõem os estudos de Fannon e Pollack *et al* (2006). Uma justificativa para a adoção desse critério é a possibilidade de o dano afetar, inclusive, a estrutura de capital do prejudicado. Essa situação implicaria a necessidade de se utilizar taxas de desconto distintas por cenário. Por exemplo, no cenário orçado, na hipótese de aplicação do *WACC*, seria adotada uma taxa de desconto baseada em uma estrutura de capital sem os reflexos do dano, enquanto no cenário atual seria utilizada uma taxa de desconto baseada na estrutura de capital efetivamente existente.

3. Valor presente dos lucros perdidos: refere-se ao lucro perdido em valor original (1) dividido pela taxa de desconto acumulada de cada período (2). Esses lucros foram trazidos a valor presente até o início do 1º ano, ou seja, até a data do evento, que, no exemplo, corresponde ao primeiro dia útil do ano.
4. Taxa de juros pré-julgamento: considerou-se a mesma taxa de 12% ao ano. Essa taxa foi, anualmente, acumulada de forma exponencial. Em razão de os lucros perdidos terem sido calculados a valor presente do início do primeiro ano da apuração, essa metodologia considera que as perdas anuais devem ser atualizadas por essa taxa de juros até a data do julgamento, no caso, o final do 3º ano ($1,12^3=1,4049$).
5. Lucros perdidos atualizados ao final do 3º ano: refere-se ao valor presente dos lucros perdidos (3) multiplicado pela taxa de juros pré-julgamento do período (4). Os valores são apresentados atualizados até o final do 3º ano.

2.7.2 Metodologia *ex post*

Essa metodologia considera as seguintes principais premissas:

- a. os lucros perdidos entre a data da violação e a data do julgamento não são descontados a valor presente.

- b. os lucros perdidos relativos aos períodos incorridos (componente histórico), apenas, incorporam juros pré-julgamento, se a lei permitir. Contudo, Pollack *et al* (2006) mencionam: “[...] juros pré-julgamento são aplicados aos lucros perdidos históricos com base na época de ocorrência de seus fluxos de caixa, a qual é determinada pelo profissional.”¹⁴ Com essa afirmação os autores sugerem que os juros pré-julgamento devem ser calculados de acordo com a época de ocorrência das perdas em termos de fluxos de caixa, ou seja, seria necessário que fossem, também, medidos os impactos dos lucros perdidos no fluxo de caixa da entidade.
- c. os lucros perdidos devem ser calculados utilizando-se, exclusivamente, informações conhecidas ou disponíveis até a data do julgamento.
- d. os lucros perdidos relativos ao componente futuro devem ser descontados a valor presente da data do julgamento.

A aplicação dessa metodologia é exemplificada na Tabela 17. O exemplo considera os mesmos valores de lucros perdidos apresentados na Tabela 6. Considerou-se a premissa adicional de que os períodos de estimação das perdas de lucros coincidem com os impactos negativos sofridos pela entidade em seu fluxo de caixa.

Tabela 17: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Post* – com taxas de desconto e de juros pré-julgamento iguais

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	138	1.227
2. Taxa de desconto do período (12% ao ano)	1,0000	1,0000	1,0000	1,1200	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	335	363	391	122	1.211
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,2544	1,1200	1,0000	1,0000	
5. Lucros perdidos atualizados para o final do 3º ano (3 x 4)	421	406	391	122	1.340

¹⁴[...] prejudgment interest would be applied to the historical lost profit based on the timing of the cash flows determined by the practitioner.” Em inglês no original – Tradução livre do autor.

Comentários a serem ressaltados:

1. Lucros perdidos em valores originais: correspondem aos mesmos valores das perdas estimadas apresentadas na Tabela 6.
2. Taxa de desconto do período: foi calculada, assim como no exemplo original (Tabela 16), considerando-se uma única taxa de desconto, no caso, 12% ao ano. Apenas, é apurado o valor presente da perda estimada para o período após a data do julgamento, isto é, o lucro perdido no 4º ano da interrupção.

Outros comentários sobre a aplicação dessa taxa de desconto estão apresentados na nota 2 da Tabela 16.

3. Valor presente dos lucros perdidos: refere-se ao lucro perdido em valor original (1) dividido pela taxa de desconto do período (2). A perda estimada para o 4º ano foi trazida a valor presente da data do julgamento - o último dia útil do 3º ano.
4. Taxa de juros pré-julgamento: considerou-se a taxa de 12% ao ano. Essa taxa foi, anualmente, acumulada de forma exponencial. Em razão de os lucros perdidos terem sido calculados a valor presente do início do primeiro ano da apuração, essa metodologia considera que as perdas anuais devem ser atualizadas por essa taxa de juros até a data do julgamento, no caso, o final do 3º ano ($1,12^2=1,2544$). O lucro perdido do 3º ano não incorpora juros, pois se considera que já se encontra apurado na data de fechamento do exercício.
5. Lucros perdidos atualizados ao final do 3º ano: refere-se ao valor presente dos lucros perdidos (3) multiplicada pela taxa de juros pré-julgamento do período (4). Os valores são apresentados atualizados até o final do 3º ano.

O comparativo dessas duas metodologias confirma a afirmação de Pollack *et al* (2006, grifos nossos) de que: “Nesses casos em que a taxa de desconto é igual ou inferior à taxa de juros

pré-julgamento, a metodologia ex ante produz, tipicamente, um valor de dano equivalente ou maior, respectivamente.”¹⁵

De acordo com as Tabelas 16 e 17, verifica-se que, ao se considerar as mesmas taxas para o cálculo do valor presente dos lucros e dos juros pré-julgamento (12% ao ano), os valores apurados são iguais. No exemplo, a perda apurada pela metodologia *Ex Ante* (R\$1.340) é igual à perda apurada pela metodologia *Ex Post* (R\$1.340). Logo, procede a afirmação indicada na citação de que o uso das mesmas taxas para o cálculo do valor presente e dos juros pré-julgamento produzem valores equivalentes.

Todavia, na prática, não necessariamente essas taxas coincidem. Enquanto os juros pré-julgamento estão amparados pela legislação, a taxa de desconto tem por base diferentes parâmetros do negócio e do segmento de atuação do prejudicado. O mais provável é que essas taxas sejam diferentes.

Observa-se, também, que procede a afirmação dos autores de que uma taxa de desconto inferior a uma taxa de juros pré-julgamento implica um valor maior de dano pela metodologia *Ex Ante*. Uma simulação dessas tabelas (Tabelas 16 e 17) com a redução da taxa de desconto para 10% ao ano, evidencia que os lucros perdidos pela metodologia *Ex Ante* totalizam R\$1.393, enquanto pela metodologia *Ex Post* o valor seria de (R\$1.342).

As Tabelas 18 e 19 apresentadas, a seguir, demonstram o uso da metodologia *Ex Ante*.

Tabela 18: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Ante* – com taxa de desconto inferior à taxa de juros pré-julgamento

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	138	1.227
2. Taxa de desconto do período (10% ao ano)	1.1000	1,2100	1,3310	1,4641	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	305	300	293	94	992
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,4049	1,4049	1,4049	1,4049	
5. Lucros perdidos atualizados para o final do 3º ano (3 x 4)	428	421	412	132	1.393

¹⁵ “In those instances in which the discount rate is equal to or less than the prejudgment interest rate, the ex ante methodology would typically produce an equivalent or higher damage amount, respectively”. Original em inglês – Tradução livre do autor.

A Tabela 19 demonstra a aplicação da metodologia *Ex Post*.

Tabela 19: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Post* – com taxa de desconto inferior à taxa de juros pré-julgamento

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	138	1.227
2. Taxa de desconto do período (10% ao ano)	1,0000	1,0000	1,0000	1,1000	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	336	363	391	124	1.213
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,2544	1,1200	1,0000	1,0000	
5. Lucros perdidos atualizados para o final do 3º ano (3 x 4)	421	406	391	124	1.342

Por outro lado, quando a taxa de desconto é superior à taxa de juros pré-julgamento, a perda apurada pela metodologia *Ex Post* é superior. Uma simulação dessa hipótese é apresentada nas Tabelas 20 e 21.

Primeiramente, apura-se o valor das perdas com base na metodologia *Ex Ante* e na data de desconto de 15% ao ano.

Tabela 20: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Ante* – com taxa de desconto superior à taxa de juros pré-julgamento

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	137	1.226
2. Taxa de desconto do período (15% ao ano)	1,1500	1,3225	1,5209	1,7490	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	292	274	256	78	900
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,4049	1,4049	1,4049	1,4049	
5. Lucros perdidos atualizados para o final do 3º ano (3 x 4)	410	384	360	109	1.263

Agora, é feita uma simulação considerando-se a metodologia *Ex Post*.

Tabela 21: Cálculo dos lucros perdidos pela metodologia *Ex Post* – com taxa de desconto superior à taxa de juros pré-julgamento

Descrição	Períodos passados			Período futuro	Total
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	
1. Lucros perdidos em valores originais	335	363	391	138	1.227
2. Taxa de desconto do período (15% ao ano)	1,0000	1,0000	1,0000	1,1500	
3. Valor presente dos lucros perdidos (1 / 2)	336	363	390	119	1.208
4. Taxa de juros pré-julgamento (12% ao ano)	1,2544	1,1200	1,0000	1,0000	
5. Lucros perdidos atualizados para o final do 3º ano (3 x 4)	421	406	390	119	1.336

Verifica-se, por essas simulações, que as perdas de lucros apuradas pela metodologia *Ex Post* totalizam R\$1.336, enquanto pela metodologia *Ex Ante* a perda é inferior (R\$1.263, Tabela 20).

A seguir, apresenta-se um resumo dos diferentes valores apurados com o uso das metodologias *Ex Ante* e *Ex Post*:

Tabela 22: Resumo dos lucros perdidos apurados com o uso das metodologias *Ex Ante* e *Ex Post*

Tabelas	Taxas de desconto	Taxa de juros pré-julgamento	Apuração pela Metodologia <i>Ex Ante</i>	Apuração pela Metodologia <i>Ex Post</i>
16; 17	12% a.a.	12% a.a.	1.340	1.340
18; 19	10% a.a.	12% a.a.	1.393	1.342
20; 21	15% a.a.	12% a.a.	1.263	1.336

Com base nos valores apresentados nesses exemplos, apresentam-se as seguintes inferências:

- independentemente da metodologia adotada, quanto menor for a taxa de desconto utilizada para apuração do valor presente, maior será o montante dos lucros perdidos.
- quando a taxa de desconto for igual à taxa de juros pré-julgamento, os valores dos lucros perdidos apurados pelas metodologias *Ex Ante* e *Ex Post* serão iguais (Tabelas 16 e 17).
- quando a taxa de desconto for inferior à taxa de juros pré-julgamento, o uso da metodologia *Ex Ante* resultará em uma perda maior (Tabelas 18 e 19).

- d. quando a taxa de desconto for superior à taxa de juros pré-julgamento, a metodologia *Ex Post* resultará em uma perda maior (Tabelas 20 e 21).

A existência de diferentes alternativas de cálculo e a ausência de uma orientação técnica específica sobre qual metodologia de apuração do valor presente dos lucros perdidos é adequada, possibilita que a escolha do avaliador não seja imparcial.

Diante das alternativas propostas por Pollack *et al* (2006), a metodologia *Ex Ante* é a que se demonstra mais frágil, pois adota o conceito de trazer a valor presente os lucros perdidos de períodos já incorridos. Esse critério desconsidera o fato de que a entidade já sofreu as perdas e, portanto, seu caixa já se encontra afetado. A aceitabilidade desse critério somente se justifica no cumprimento de uma sentença judicial, ou seja, quando a sentença requer, de forma específica, a apuração dos lucros perdidos na data da ocorrência do dano. Nessa hipótese, admitir-se-ia o cálculo do valor presente, desde que a taxa de desconto fosse a mesma que é aceita pelo judiciário para a atualização de débitos judiciais.

3 MÉTODOS E TÉCNICAS DA PESQUISA

3.1 Introdução

Este capítulo pretende descrever o método de pesquisa adotado no presente trabalho para alcançar seus objetivos. Para Garcia (1998, p. 44):

O método [...] representa um procedimento racional e ordenado (forma de pensar), constituído por instrumentos básicos, que implica utilizar, de forma adequada, a reflexão e a experimentação, para proceder ao longo de um caminho, [...] e alcançar os objetivos preestabelecidos no planejamento da pesquisa (projeto).

3.2 Caracterização do Estudo

O objetivo principal do presente estudo é verificar se, e em que extensão, as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes expressas nos acórdãos emitidos pelo TJSP, estão em consonância com a literatura de Contabilidade aplicável ao tema.

Com base nesse objetivo e considerando o entendimento de Gil (2007, p. 41), esta pesquisa é caracterizada como exploratória. A classificação exploratória é atribuída a maior familiaridade com o problema de pesquisa, com o aprimoramento de ideias sobre o tema, bem como a descoberta de intuições. Essa caracterização é consequência de este estudo comparar aspectos teóricos com a realidade prática.

Quanto aos seus objetivos, o de identificar o entendimento recorrente do TJSP a respeito das medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes, esta pesquisa pode ser classificada como uma pesquisa descritiva. De acordo com Garcia (1998, p. 161) a pesquisa descritiva é empregada quando busca “[...] revelar características, mostrar propriedades, estimar frequências ou avaliar a extensão, entre outras, do sistema objeto de investigação.”

Além disso, esta pesquisa, considerando seu plano de execução, isto é, seu método de coleta e análise de dados, é caracterizada como uma pesquisa documental, já que analisa as decisões emitidas pelo TJSP em determinado período.

A esse respeito, Gil (2007, p.45-46) coloca que:

[...] a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa”.

Por essa razão, esse autor os denomina documentos de primeira mão.

A coleta dos dados foi realizada durante o mês de novembro de 2012, na base de dados de processos judiciais disponibilizada pelo TJSP em sua *home page*, no endereço eletrônico <www.tjsp.jus.br>.

3.3 A Seleção dos Acórdãos Objeto de Estudo

Considerando-se os aspectos conceituais e de mensuração que são analisados neste estudo, a amostra selecionada é representada por acórdãos judiciais que tratam de pleitos em que o prejudicado é uma pessoa jurídica. A opção pelo uso de acórdãos é consequência do caráter colegiado dessa decisão, diferentemente da sentença judicial, que representa uma interpretação singular.

O tamanho da amostra foi predefinido em um mínimo de 100 acórdãos.

Optou-se por não utilizar amostragem probabilística em razão deste estudo não pretender formular inferências sobre o universo de acórdãos julgados pelo TJSP. Outro aspecto se refere ao fato de a natureza das demandas não serem as mesmas, uma vez que têm origem em diferentes situações empresariais, bem como determinadas limitações no completo acesso aos acórdãos, como, por exemplo, a ações que correm em segredo de justiça.

Foi admitida a premissa de que as decisões mais recentes incorporam o conhecimento acumulado, produzido em julgamentos anteriores. A partir dessa premissa, a seleção dos acórdãos foi feita do período mais atual para o mais antigo, compreendendo quatro meses, iniciado em 30 de setembro de 2012 e concluído em 1º de junho de 2012. A data de término da seleção foi estendida até o início do mês em que se atingiu o número mínimo de cem acórdãos.

As ações que correm em segredo de justiça, em razão de não estarem disponíveis, não foram passíveis de serem selecionadas. Esse aspecto representa uma limitação desta pesquisa.

A consulta aos acórdãos foi realizada por meio da opção de pesquisa “Jurisprudência (Pesquisa livre)” disponível na *home page* do TJSP e considerou os seguintes outros parâmetros:

- a. a seleção dos acórdãos foi condicionada à existência da expressão “lucros cessantes”, no texto da ementa da decisão judicial. A consulta pela expressão genérica – lucros cessantes teve o intuito de garantir que todas as decisões disponíveis na base de dados do Tribunal, no período de análise, fossem selecionadas. Apesar de essa expressão estar prevista em lei, é preciso considerar a possibilidade de existirem demandas envolvendo o tema que se utilizaram de terminologia diferente, o que caracteriza outra limitação da pesquisa;
- b. foram selecionadas, exclusivamente, as decisões registradas na Comarca de São Paulo. A escolha dessa Comarca é consequência da significância econômica do Estado de São Paulo, a qual pode propiciar à amostra uma razoável representação regional das demandas discutidas no âmbito desse Tribunal.

Com base nesses parâmetros, identificou-se um total de 180 acórdãos registrados na Comarca de São Paulo no período de 1º de junho de 2012 a 30 de setembro de 2012. Essas decisões representam 32% do total de decisões registradas na base de dados do TJSP nesse período, o que qualifica a Comarca de São Paulo como a maior do Estado.

Tabela 23: Acórdãos da Comarca de São Paulo originalmente selecionados no período de 01/06/2012 a 30/09/2012

Em 2012	Quantidade de decisões registradas	% do total
Junho	42	23,3%
Julho	20	11,1%
Agosto	65	36,1%
Setembro	53	29,5%
Total	180	100,0%

Após a análise preliminar desses 180 acórdãos foram excluídos da amostra original 76 decisões, pois não correspondiam a pleitos de indenização requeridos por pessoas jurídicas.

Depois dessa exclusão remanesceram 104 acórdãos a serem analisados. Esses acórdãos estão, individualmente, relacionados no Apêndice 1.

Os acórdãos finalmente selecionados estão distribuídos pelo período de análise conforme apresentado a seguir:

Tabela 24: Acórdãos da Comarca de São Paulo selecionados para análise no período de 01/06/2012 a 30/09/2012

Em 2012	Quantidade de decisões registradas	% do total
Junho	18	17,3%
Julho	11	10,6%
Agosto	39	37,5%
Setembro	36	34,6%
Total	104	100,0%

3.4 Análise dos Dados

A amostra foi analisada tomando-se como referência aspectos da técnica de análise de conteúdo. De acordo com Nossa (2002, p. 172) “a análise de conteúdo é uma das várias técnicas que pode ser utilizada na análise de textos”.

A técnica da análise de conteúdo é definida por Bardin (1977, p. 42) como:

um conjunto de técnicas de análise das comunicações, visando a obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores quantitativos ou não, que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) das mensagens.

Oliveira *et al* (2003) definem a análise de conteúdo como um conjunto de técnicas de análise de documentos que busca identificar conceitos abordados em determinado texto.

Novamente, Bardin (1977, p. 34) menciona que o objetivo da análise de conteúdo “é a manipulação de mensagens (conteúdo e expressão desse conteúdo), para evidenciar os indicadores que permitam inferir sobre uma outra realidade que não a da mensagem”.

Nesse contexto, Ximenes (2011), em estudo que analisa a aplicação dessa técnica na pesquisa em Direito, coloca: “as decisões emitidas pelo Poder Judiciário podem ser uma interessante fonte de dados para o pesquisador. Isto porque é uma mensagem que além dos significados estritamente jurídicos [...] permite inferir outros sentidos [...]”.

Ximenes (2011), com base na definição de Bardin (1997), propõe o uso dessa técnica na análise das decisões judiciais, pois afirma que sua aplicação permite a explicitação e a sistematização do conteúdo das mensagens, bem como o significado desse conteúdo.

O referencial teórico abordado nesta pesquisa trata principalmente da medida de lucro aplicável à apuração de perdas por lucros cessantes sob a perspectiva da contabilidade.

Considerando esse aspecto, a pesquisa documental buscou identificar e inventariar a totalidade dos termos ou expressões (locuções) adotados nos acórdãos para se referir **às medidas de lucro** aplicáveis às apurações de danos por lucros cessantes (e.g.: lucro líquido, custos e despesas evitados, custos e despesas fixos perduráveis).

3.5 Interpretação e Verificação dos Dados

Considerando o comentado na seção anterior (3.4), as locuções identificadas nas decisões judiciais foram, para fins desta pesquisa, classificadas na categoria ‘medidas de mensuração’. Essa categoria está relacionada às medidas de lucro adotadas para o cálculo dos lucros cessantes. A identificação dessa categorização foi realizada com base nas discussões contábeis apresentadas no Capítulo 2 (Referencial Teórico).

Para a aplicação dessa técnica, Bardin (1977, p. 103) menciona, ainda, a necessidade do uso de uma unidade de registro. Segundo essa autora, a unidade de registro “[...] corresponde ao segmento de conteúdo a considerar como unidade de base, visando a categorização e a contagem frequencial”. Oliveira *et al* (2003) apontam que as unidades de registro podem ser representadas por palavras, conjunto de palavras ou temas.

Nesse sentido, os termos e as expressões relacionados à categoria ‘medidas de mensuração’ correspondem às unidades de registro desta pesquisa.

A verificação dos termos e das expressões compreendeu:

- i. o confronto das unidades de registro identificadas nos acórdãos em relação àquelas identificadas no Referencial Teórico (Capítulo 2). O Quadro 4, a seguir, relaciona os termos e as expressões previamente identificados na bibliografia pesquisada, os quais foram também agrupados com base na experiência do autor.

Quadro 4: Unidades de registro identificadas do referencial teórico, sobre a categoria ‘medidas de mensuração’

Descrição dos termos e expressões (Locuções)
1. Despesas extraordinárias.
2. Custos variáveis.
3. Despesas variáveis.
4. Custos evitados.
5. Despesas evitadas.
6. Custos fixos perduráveis.
7. Despesas fixas perduráveis.
8. Margem de contribuição e variações.
9. Resultado líquido e variações.

- ii. o confronto das unidades de registro identificadas nos acórdãos em relação aos termos e as expressões observados preliminarmente nesses documentos legais. Essas locuções estão apresentadas no quadro a seguir:

Quadro 5: Unidades de registro preliminarmente identificadas nos acórdãos relativas à categoria ‘medidas de mensuração’

Descrição dos termos e expressões (Locuções)
1. Ressarcimento dos danos.
2. Faturamento.
3. Reparação.
4. Remuneração e variações.
5. Lucros e variações.

Para fins desses confrontos os termos e as expressões relacionados à categoria ‘medidas de mensuração’ foram analisados e classificados com base em critério semântico, o qual buscou identificar locuções com significados iguais.

A pertinência no uso de um critério semântico encontra respaldo no próprio estudo de Hendriksen e Van Breda (1999, p.29), os quais consideram que a linguagem é uma possível

classificação para teorias da contabilidade. Essa classificação se baseia na “noção de que a contabilidade é uma linguagem ... a linguagem dos negócios”. E como tal, podem ser classificadas em: pragmática, semântica e sintaxe.

Esses autores (1999, p. 31) afirmam, ainda, que “a verificação de teorias semânticas pode ser feita por meio de estudos de pesquisa que determinem se os usuários da informação contábil compreendem o significado pretendidos pelos produtores da informação [...]”.

No presente estudo, a compreensão da informação contábil é verificada em relação aos conceitos e as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes expressos nos acórdãos emitidos pelo TJSP.

3.5.1 Critérios aplicados para a avaliação dos resultados

3.5.1.1 Objetivo principal da pesquisa

Para auxiliar no alcance do objetivo principal desta pesquisa, bem como orientar as conclusões, elaborou-se uma matriz que busca servir de referência para medir a extensão em que os termos e as expressões relativos às medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes, expressos nos acórdãos emitidos pelo TJSP, têm relação com a literatura de contabilidade aplicável ao tema.

A classificação dessa extensão, definida de acordo com o julgamento do pesquisador, foi proposta em cinco (5) diferentes classes: ‘nula’; ‘baixa’; ‘média’; ‘alta’ e ‘plena’.

A primeira e a última classes foram, inicialmente, definidas por representarem resultados extremos: 0,0% (‘nula’) e 100,0% (‘Plena’). As outras três (3) foram apuradas dividindo-se o intervalo restante (0,01 a 99,99) pelo número de classes remanescentes, no caso, três (3). Como consequência, os intervalos foram estabelecidos considerando-se uma amplitude de cerca de 33,3% por classe (Quadro 6).

Quadro 6: Matriz para classificação do resultado da questão principal de pesquisa

Intervalos	Classes	Interpretação das classes
0,0%	Nula	Não há nenhuma correspondência entre as locuções expressas nos acórdãos e aquelas identificadas no referencial teórico (Quadro 4).
Maior que 0,00 e menor ou igual a 33,3%	Baixa	É ‘pouco significativa’ a extensão em que as locuções expressas nos acórdãos são identificadas no referencial teórico (Quadro 4).
Maior que 33,3% e menor ou igual a 66,6%	Média	É ‘parcial’ a extensão em que as locuções expressas nos acórdãos são identificadas no referencial teórico (Quadro 4).
Maior que 66,6% e menor que 100,0%	Alta	É ‘significativa’ a extensão em que as locuções expressas nos acórdãos são identificadas no referencial teórico (Quadro 4).
Igual a 100,0%	Plena	Há ‘total’ correspondência entre as locuções expressas nos acórdãos e aquelas identificadas no referencial teórico (Quadro 4). As locuções expressas nos acórdãos estão, em sua totalidade, identificadas no referencial teórico.

Para fins da classificação do resultado da amostra analisada, a quantidade de locuções expressas nos acórdãos que tenham uma correspondência com o referencial teórico (Quadro 4), são somadas e comparadas com a quantidade total de locuções identificadas nos acórdãos (Tabelas 27). Dessa comparação, resulta a relação percentual que é utilizada como base para fins da classificação indicada no Quadro 6.

Quanto ao termo ‘se’, também indicado no objetivo principal desta pesquisa, ele requer uma resposta que é dicotômica (sim/não). O ‘sim’ indica que as locuções expressas nos acórdãos estão previstas na literatura pesquisada. Exceto pela classe ‘nula’, o ‘sim’ compreende as demais classificações indicadas no Quadro 6. O ‘não’ somente ocorrerá na hipótese de a amostra ser enquadrada na classe ‘nula’, ou seja, não existe ‘nenhuma’ correspondência entre as locuções expressas nos acórdão e aquelas identificadas na literatura pesquisada.

3.5.1.2 Objetivo secundário da pesquisa

Para fins do cumprimento deste objetivo, o entendimento recorrente do TJSP é o representado pelos termos e expressões que tratam de medidas de mensuração dos lucros cessantes e que mais se repetem nos acórdãos.

Utilizou-se como parâmetro de recorrência, ou repetição, o conjunto de termos e expressões que representam, primeiramente, mais de 75% da totalidade de locuções identificadas nos acórdãos.

A identificação da recorrência dessas locuções utilizou, como base, a informação da coluna 'frequência acumulada' apresentada na Tabela 27.

A Tabela 27 foi preparada para auxiliar no cumprimento desse objetivo. As locuções apresentadas nessa tabela não foram comparadas com aquelas originalmente relacionadas no Quadro 5, pois à medida que a pesquisa foi desenvolvida, a variabilidade dos termos e das expressões demonstrou-se maior.

Essas tabelas permitem identificar, em relação à amostra, o entendimento recorrente do TJSP sobre as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes julgadas válidas.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

O objetivo deste capítulo é analisar e interpretar o conteúdo dos dados coletados nos acórdãos judiciais que fizeram parte da amostra. O que se procurou fazer foi a categorização dos termos e das expressões identificados nos acórdãos que tratam, principalmente, do conceito de mensuração dos danos por lucros cessantes, a fim de que isso permitisse encontrar resposta à questão formulada. Essa categorização está apresentada na Tabela 27.

Este capítulo objetiva, também, discutir os resultados da análise de conteúdo relacionando-os com o que foi discutido no Capítulo 2, a fim de auxiliar na fundamentação da resposta à questão de pesquisa.

4.1 Características Gerais da População Analisada

Inicialmente, a análise dos acórdãos possibilitou a identificação de determinados aspectos que contribuem para a caracterização da amostra analisada. Esses aspectos são apresentados a seguir:

- a) verificou-se que 62% do total de acórdãos analisados foram emitidos por diferentes relatores. A Tabela 25 detalha essa afirmação:

Tabela 25: Distribuição dos acórdãos por relatoria

Descrição	Uma (1) relatoria	Duas (2) relatorias	Três (3) relatorias	Total
Número de acórdãos por Relator	1	2	3	
Quantidade de Relatores	64	14	4	82
Total de acórdãos emitidos	64	28	12	104
Percentual (%)	62%	27%	11%	100%

A tabela demonstra que não há evidências de concentração de relator na amostra analisada. Em relação aos relatores responsáveis por emitir mais de um acórdão, os quais correspondem a 38% da amostra, verificou-se que os nomes dos ‘apelantes’ e dos ‘apelados’, não se repetem nas decisões.

- b) observou-se que não há uma clara concentração das entidades prejudicadas por ramo de atividade, ou seja, dos autores dos processos.

- c) por outro lado, verificou-se a seguinte distribuição em relação às entidades que figuram no pólo passivo das discussões judiciais:

Tabela 26: Distribuição das entidades que figuram no polo passivo das discussões judiciais, por setor de atividade

Descrição	Quantidade de acórdãos	Percentual (%)
. Concessionárias de serviços públicos (telefonía e fornecimento de energia eléctrica)	15	14,4%
. Companhias seguradoras	9	8,7%
. Instituições financeiras	5	4,8%
. Serviços de transporte	4	3,8%
. Outras ¹⁶	71	68,3%
Total	104	100,0%

Com base nessa tabela, identifica-se que os serviços de telefonía, fornecimento de energia eléctrica e seguros representam, em relação à amostra, as atividades com maior concentração de discussões judiciais envolvendo danos por lucros cessantes. Essas atividades totalizaram, conjuntamente, 22,2% das demandas selecionadas. Essa constatação dá indícios de que pode existir uma concentração de atividades em relação à parte que figura como ré nessa modalidade de dano. No entanto, a confirmação desse indício requer a elaboração de um estudo específico.

- d) verificou-se que 89 acórdãos, equivalentes a 85,6% da amostra, referem-se a casos com características de interrupção de atividades ou de negócios, apesar de nenhum dos acórdãos analisados abordar esse aspecto. Considerações sobre a distinção entre os casos de interrupção e cessação de atividades ou negócios são apresentadas na seção 2.2. Essa verificação foi realizada com base no texto dos acórdãos.

¹⁶ Representado por diferentes outros setores de atividade, como, por exemplo: 1- Comércio de informática, 2- Restaurantes, 3- Indústria têxtil, 4- Serviços de encomendas e cargas, 5- Administradora de imóveis, 6- Locadora de automóveis, 7- Construtora, 8- Serviço de estacionamento, 9- Serviços de estética etc.

- e) identificou-se que 41 acórdãos, equivalentes a 39,4% da amostra, decidiram pela improcedência dos danos por lucros cessantes reclamados. O principal argumento refere-se à ausência de documentação comprobatória. Essa ausência é identificada em dois momentos distintos. O primeiro: refere-se à ausência de documentação que comprove a existência do próprio dano, e o segundo: é a ausência de documentação que comprova o valor pleiteado do dano.

As considerações apresentadas pelos relatores desses acórdãos demonstram que há um despreparo na seleção das evidências que deveriam comprovar e demonstrar o dano e seu correspondente valor. Exemplos das expressões adotadas nos acórdãos: ‘provas orais impertinentes’, ‘não logrou comprovar o prejuízo’, ‘prova documental não é suficiente’, ‘dano deve ser provado’, ‘não há qualquer elemento que demonstre o dano’, ‘lucros cessantes não se presume’, ‘a estimativa não está fundada em base segura’.

Uma possível explicação para essa constatação pode ser atribuída a ausência de um profissional de contabilidade que auxilie o prejudicado no início do processo. Entretanto, trata-se de uma possível explicação, cuja validade da afirmação depende de estudo específico.

4.2 Análise dos Resultados da Categoria ‘medida de mensuração’

A análise dos resultados foi preparada a partir da Tabela 27 apresentada adiante. Em sua preparação, foram observados os seguintes aspectos:

- a) essa tabela representa um inventário dos termos e das expressões que se enquadram na categoria ‘medidas de mensuração’ e que estão expressas nos acórdãos judiciais.
- b) essa tabela identificou 49 acórdãos que trazem locuções que tratam de medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes. Os outros 55 acórdãos que complementam a amostra não foram analisados em relação aos objetivos desta pesquisa, pois não abordam aspectos relacionados à medidas de mensuração do dano.
- c) observou-se que os acórdãos podem recorrer a mais de uma terminologia para se referir a uma medida de mensuração. Exemplo: no acórdão no. 2012.0000462659 foram identificadas duas diferentes expressões que se referem à medidas de mensuração:

‘Faturamento e variações’ e ‘Renda e variações’. Quando da ocorrência dessa situação, ambas as locuções foram consideradas na tabela.

- d) os termos e as expressões identificados nos acórdãos que representam o núcleo de análise, quando aplicável, foram agrupados.
- e) as diferentes locuções identificadas estão apresentadas em ordem decrescente de quantidade de acórdãos em que elas aparecem.

Tabela 27: Termos e expressões identificados nos acórdãos que tratam de medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes

Locuções	Quantidade de acórdãos em que as locuções aparecem	Frequência relativa	Frequência acumulada
1. Prejuízos e variações	19	26,8%	26,8%
2. Lucros e variações	18	25,4%	52,2%
3. Faturamento e variações	8	11,3%	63,5%
4. Ganhos e variações	8	11,3%	74,8%
5. Renda e variações	4	5,6%	80,4%
6. Perdas e variações	3	4,2%	84,6%
7. Remuneração e variações	2	2,8%	87,4%
8. Rendimentos	2	2,8%	90,2%
9. Receitas e variações	2	2,8%	93,0%
10. Recomposição patrimonial e variações	2	2,8%	95,8%
11. Benefícios	1	1,4%	97,2%
12. Margem de lucro	1	1,4%	98,6%
13. Dividendos	1	1,4%	100,0%
Total	71¹⁷	100,0%	

4.2.1 Os acórdãos emitidos pelo TJSP e o referencial teórico

O aspecto principal verificado na Tabela 27 é a concentração dos achados nas locuções ‘prejuízos e variações’ e ‘lucros e variações’, as quais representam, respectivamente, 26,8% e 25,4% do total de locuções identificadas nos acórdãos que tratam de medidas de mensuração.

¹⁷ Essa quantidade é superior aos 49 acórdãos analisados (item b), em razão de um mesmo acórdão utilizar diferentes termos para se referir às perdas por lucros cessantes.

Admitindo-se que essas locuções correspondem a variações do termo ‘resultado’, averiguou-se que a concentração terminológica é identificada em 37 acórdãos, ou seja, 52,2% das diferentes terminologias adotadas referem-se ao conceito de resultado.

As locuções ‘perdas’ e ‘ganhos’ indicadas na Tabela 27 não foram consideradas como uma possível variação do termo resultado, pois, a partir de uma postura terminológica rigorosa, considerou-se que tais termos não têm o sentido de representarem elementos residuais e, portanto, não atendem a uma característica fundamental dos elementos que compõem os lucros perdidos.

Esse entendimento pode ser justificado pela interpretação de Hendriksen e Van Breda (1999, p. 223) ao afirmarem que os ganhos e as perdas correspondem a elementos periféricos às atividades básicas das empresas. No entanto, é possível que o relator, dentro do seu nível de conhecimento, tenha mencionado esses termos com a intenção de se referir ao ‘resultado’.

Dessa forma, considerando que a locução ‘resultado’ representa uma medida de mensuração prevista na literatura pesquisada (Quadro 4), pode-se afirmar, em relação à questão principal de pesquisa, e com base na classificação proposta no Quadro 6, que:

Sim, foram expressos nos acórdãos emitidos pelo TJSP, Comarca de São Paulo, no período de 1º de junho de 2012 a 30 de setembro de 2012, medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes que estão em consonância com a literatura de Contabilidade aplicável ao tema. A **extensão** dessa consonância foi avaliada como **média**.

Com a intenção de ampliar o entendimento dessa resposta, identifica-se que a não obtenção de uma relação maior entre a terminologia adotada nos acórdãos e aquela prevista na literatura, pode ter como um dos motivadores, o fato de a Contabilidade possuir uma linguagem própria.

Para auxiliar nessa discussão, encontra-se estudo preparado por Dias *et al* (2004) que trata, exatamente, de aspectos relacionados à comunicação entre a contabilidade e seus usuários. O uso desse estudo como referência justifica-se em função de se ter admitido que o relator do processo, ao emitir uma mensagem com conteúdo contábil, equiparou-se a um preparador de informações contábeis.

Dias *et al* (2004) discorrem que “um dos principais fatores que afetam a comunicação são as interferências conhecidas como **ruídos** no processo comunicacional”. Entre os fatores citados por esses autores que causam ruídos, identificam-se dois, em específico, que podem contribuir para o entendimento da resposta obtida à questão principal de pesquisa: ‘terminologia contábil’ e ‘capacidade de entendimento’. O primeiro fator está relacionado ao uso de termos que não produzem uma adequada compreensão da informação pelos usuários e o segundo, ao pouco conhecimento do preparador da informação sobre a matéria contábil.

Esses fatores demonstram a aceitabilidade dessa justificativa à medida que se percebe que um terceiro à profissão, no caso, o operador do Direito, é quem faz uso de uma linguagem específica e própria da Contabilidade.

Identificam-se duas possíveis consequências sobre essa explicação:

- a) a primeira, refere-se à possibilidade de a terminologia adotada impossibilitar a compreensão da informação contábil;
- b) a segunda, consequência da primeira, refere-se a possibilidade de o receptor da informação (normalmente o perito judicial), ao não entender o conteúdo da mensagem, adotar medidas e critérios de mensuração que não guardem relação com o que era a intenção do relator ou com o dano experimentado pelo prejudicado.

No caso, a diminuição desse ruído de comunicação pode caminhar por duas alternativas: a melhor capacitação daqueles que fazem uso da linguagem da Contabilidade ou a busca por apoio de profissionais especialistas que dela já se utilizam em seu cotidiano. A validação dessas alternativas depende de estudo específico a respeito.

4.2.2 O entendimento dos acórdãos judiciais analisados

Como mencionado anteriormente, a identificação do entendimento recorrente do TJSP a respeito das medidas de mensuração aplicáveis às apurações de danos por lucros cessantes foi realizada independentemente dos termos e das expressões utilizados estarem em consonância com a literatura de contabilidade aplicável.

A identificação do entendimento preponderante tem o caráter de constatação e foi feita a partir da coluna ‘Frequência acumulada’ apresentada na Tabela 27.

Considerando-se o significado de recorrência apresentado na seção 3.5.1.2, constatou-se que cinco (5) locuções representam mais de 75% da totalidade de locuções identificadas nos acórdãos para se referir à medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes. São elas: ‘prejuízos e variações’; ‘lucros e variações’; ‘faturamento e variações’; ‘ganhos e variações’ e ‘rendas e variações’. O conjunto dessas expressões, conforme apresentado na Tabela 27, representa 80,4% da totalidade das locuções que tratam de medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes.

Observa-se que os termos e as expressões identificados são de certa forma contrários, pois enquanto os termos ‘faturamento e variações’ e ‘rendas e variações’ têm sentido de valores agregados de uma única grandeza, os termos ‘prejuízos e variações’, ‘lucros e variações’ e ‘ganhos e variações’ têm sentido residual, pois, na perspectiva contábil, são obtidos por diferença entre valores. Logo, referem-se a conceitos contábeis distintos. Considerações a respeito da diversidade terminológica identificada na Tabela 27 são apresentadas na seção 4.3.3.

Considerando-se que os conjuntos de termos e expressões identificados não têm o mesmo significado para a contabilidade, não se pode afirmar que o entendimento do TJSP, em relação à amostra, é homogêneo. A verificação da veracidade dessa afirmação não corresponde a um objetivo deste estudo e, por isso, surge como uma constatação.

Sobre o aspecto terminológico, Martins e Rocha (2010, p.38) relatam que, nas pesquisas científicas voltadas às ciências sociais aplicadas, os termos precisam ser definidos de maneira clara, pois são necessários para: (1) a construção de uma estrutura conceitual consistente e (2) que as mensagens sejam compreendidas corretamente pelas pessoas, reduzindo o risco da ocorrência de ruídos no processo de comunicação.

Ao abordar a terminologia contábil básica dos custos industriais, Martins (2003, p. 24) relata que quando duas pessoas decidem comunicar-se é fundamental que atribuam aos objetos, conceitos e ideias o mesmo nome, caso contrário, terão como consequência, no mínimo, uma redução no nível de entendimento. E complementa: “O que comumente se denomina de mero

problema de terminologia talvez fosse mais bem tratado como magno problema de terminologia”.

Viana (2012, p. 39) argumenta que a compreensão das informações contábeis representa uma condição essencial para o seu uso na pesquisa ou no processo decisório. Afirma que se uma informação não for bem compreendida, ela pode conduzir os seus usuários a decisões incorretas, com consequências econômicas.

Com base nessas referências e nas constatações apresentadas nas seções 4.2.1 e 4.2.2, verifica-se que o uso de uma terminologia contábil incorreta pode ter como consequência a apuração de uma perda que não guarde relação com a real intenção do desembargador, e muito menos com o dano sofrido pelo prejudicado. Essa situação pode comprometer a eficácia da decisão judicial.

Além desse aspecto, o uso de uma terminologia incorreta pode trazer consequências financeiras ao processo, uma vez que um maior dispêndio de tempo para a interpretação da decisão judicial pode acarretar despesas extras as partes envolvidas. Há também o custo relacionado com a demora na conclusão da mensuração, o que afeta a eficiência do processo como um todo.

Por outro lado, os benefícios pelo uso de uma terminologia correta podem ser diretos. É possível que a mensuração das perdas se torne menos subjetiva, possibilitando a conclusão da apuração em um menor tempo e com menos dispêndio de recursos das partes envolvidas. Essa situação pode propiciar uma maior certeza quanto ao cumprimento da decisão judicial de acordo com as reais intenções do julgador.

4.2.3 Outros achados da pesquisa

Nesta seção, são apresentados outros aspectos observados no conteúdo dos acórdãos analisados que, diante da oportunidade de discussão do tema e da natureza dos temas identificados, se justifica um maior detalhamento.

Esses aspectos ainda que não estejam, diretamente, relacionados com a questão de pesquisa, guardam relação com o tema da mensuração dos danos por lucros cessantes.

4.2.3.1 Diversidade da terminologia identificada nos acórdãos

Considerando-se o conteúdo dos acórdãos e as informações apresentadas na Tabela 27, constata-se que o TJSP recorreu a treze (13) diferentes locuções que tratam de medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes.

A diversidade dos termos e das expressões utilizadas é de certa forma admitida, haja vista que o próprio Quadro 4, elaborado a partir do referencial teórico, identifica diferentes locuções que tratam de medidas de mensuração. Além disso, uma certa variação de terminologia seria, também, admitida, em razão da maneira como o dano é pleiteado e analisado. É o caso, por exemplo, de uma interrupção que não provoca a queda direta das receitas de uma atividade, mas exclusivamente um incremento de seus custos e/ou despesas. Nessa hipótese, poderia o prejudicado, seu advogado, ou mesmo o julgador, adotar terminologia que priorizasse o incremento desses elementos e não necessariamente a queda de margens de lucros.

Contudo, a diversidade identificada contempla termos que não se aplicam à mensuração dos lucros perdidos. Um exemplo é o uso do termo ‘faturamento’, o qual aparece em oito acórdãos. No entanto, encontram-se, também, outros termos com mesmo sentido de valores brutos e igualmente não aplicáveis. São eles: ‘renda’; ‘rendimento’ e ‘receita’ (Tabela 27).

Constatou-se que o termo ‘margem de contribuição’, amplamente abordado e exemplificado no referencial teórico, o qual foi identificado como uma medida válida para a apuração de perdas (seção 2.5), não foi de maneira direta e específica mencionada em nenhum dos 104 acórdãos selecionados. Essa constatação evidencia que os relatores desconhecem esse conceito ou a sua aplicação.

4.2.3.2 Aspectos identificados em decisões do STJ

A identificação de termos com a conotação de valores brutos representa contrariedade em relação à decisão da primeira seção, da primeira turma do STJ. Essa decisão, referenciada em um dos próprios acórdãos selecionados, além de distinguir os conceitos de faturamento e lucro, estabelece o lucro como a medida aplicável à mensuração dos danos por lucros cessantes.

A seguir, é reproduzido o texto dessa decisão do STJ (acórdão nº 2012.0000343832, Apêndice 1, número 79):

[...] Jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça: CIVIL. LUCROS CESSANTES. FATURAMENTO E LUCRO. DISTINÇÃO ... faturamento seguido de pagamento equivale a receita. A receita, no entanto, não equivale a lucro; devem ser **deduzidas as despesas operacionais e os tributos**. Consequentemente, os **lucros cessantes correspondem às receitas menos os custos da atividade empresarial** (REsp 575.080/CE, Rel. Ministro ARI PARGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 12/12/2006, DJ 26/03/2007, p. 232). (grifos nossos).

A existência dessa decisão representa, em relação aos acórdãos que adotaram medida de mensuração baseada no faturamento, uma contrariedade entre as decisões do TJSP e o STJ. Essa situação indica que a não adoção do precedente do STJ impacta de maneira inadequada as decisões do TJSP.

Além dessa observação, o conceito de lucro previsto na mencionada decisão do STJ merece algumas considerações.

O primeiro aspecto é que o texto da decisão trata as *despesas operacionais* e os *tributos* (aparentemente também os tributos sobre o lucro), de certa forma, como sinônimos dos *custos da atividade empresarial*. Essa equiparação terminológica não encontra respaldo na literatura de Contabilidade pesquisada.

Evoluindo na análise: admitindo-se que esses tributos também compreendem aqueles incidentes sobre o lucro, pode-se afirmar que a definição pretendida por essa decisão do STJ é a do ‘lucro líquido’. Entretanto, é preciso considerar que o lucro líquido, por si só, não é capaz de recolocar o prejudicado na mesma situação preexistente ao dano. É preciso que os custos e as despesas fixos sejam acrescidos ao lucro líquido perdido. A esse respeito foram apresentadas considerações na seção ver considerações apresentadas na seção 2.6.

Adicionalmente, a própria definição de receita indicada nessa jurisprudência (“...faturamento seguido de pagamento equivale a receita...”) não tem amparo na doutrina contábil, pois a sua existência foi de maneira inadequada condicionada a um recebimento.

4.2.3.3 Critérios de mensuração identificados nos acórdãos

Durante a análise dos acórdãos, observou-se que essas decisões judiciais indicam diferentes critérios para apuração dos lucros cessantes. Alguns dos critérios são específicos sobre a forma de operacionalização do cálculo, outros tratam do tema de maneira genérica.

A Tabela 28 foi preparada com a intenção de relacionar os critérios identificados. Para a sua elaboração foram contemplados os seguintes aspectos:

- a) essa tabela representa um inventário dos termos e das expressões utilizados nos acórdãos para se referirem aos critérios de mensuração aplicáveis à apuração dos lucros perdidos.
- b) os critérios foram identificados e relacionados independentemente de a medida de mensuração ser aplicável à apuração do dano. A verificação dos critérios expressos nos acórdãos foi feita com a intenção de identificar as orientações que tratam não, apenas, do valor, mas, também, de outros aspectos da apuração, como, por exemplo: (i) o tempo da interrupção e (ii) o volume de atividade interrompida.
- c) essa tabela identificou 32 acórdãos que trazem locuções que tratam de critérios de mensuração dos danos por lucros cessantes.
- d) os termos e as expressões identificados nos acórdãos que representam o núcleo de análise, quando aplicável, foram agrupados. Exemplo: ‘média’ diária, ‘média’ mensal.
- e) as diferentes locuções identificadas estão apresentadas em ordem decrescente de quantidade de acórdãos em que elas aparecem.

Tabela 28: Termos e expressões que tratam de critérios de mensuração das perdas por lucros cessantes

Locuções	Quantidade de acórdãos em que as locuções aparecem	Frequência relativa	Frequência acumulada
1. Razoável e variações	12	24,4%	24,4%
2. Término do reparo e variações	8	16,3%	40,7%
3. Antecedentes e variações	8	16,3%	57,0%
4. Arbitrado e variações	7	14,3%	71,3%
5. Referências de mercado e variações	5	10,2%	81,5%
6. Médias e variações	5	10,2%	91,7%
7. Outros	4	8,3%	100,0%
Total	48	100,0%	

Em relação à tabela, destacam-se as seguintes observações:

- a) a maior concentração na indicação de critérios expressos nos acórdãos está relacionada à locução ‘razoável e variações’. A recorrência dessa expressão pode estar relacionada com o fato de que o texto do Código Civil menciona esse termo (“art. 402. ... o que razoavelmente deixou de lucrar ...”).

É uma locução de natureza genérica, pois seu significado não possibilita operacionalizar a mensuração dos lucros perdidos. O termo ‘razoável’, já citado na seção 2.1.1.2, é de interpretação subjetiva para fins de mensuração. Na mensuração de um dano que visa calcular algo que não aconteceu, o termo razoável tem interpretação individual do avaliador. Danos com características semelhantes podem assumir diferentes valores em função do avaliador responsável.

Em razão da recorrência dessa expressão nos acórdãos, apresentam-se outras considerações sobre esse assunto. Guedes (2011, p.237) ao analisar estudo de Agostinho Alvim, aponta que o artigo 402 do código civil não tem a intenção de ser um ‘meio termo’ entre a pretensão do prejudicado e a defesa do réu, mas, sim, a ideia de restrição da indenização. A intenção é servir como um guia no exame das evidências que comprovam

as perdas. Guedes coloca (p. 240 - p. 241) que o ‘razoável’ possibilita ao julgador buscar um parâmetro de mensuração mais amplo, e que não esteja restrito ao passado. Afirma, também, que o julgador deve recorrer a essa expressão como forma de “garantir uma decisão mais criteriosa e fundamentada”. Por outro lado, há a possibilidade de o julgador formar sua opinião mediante convicções subjetivas.

A aplicação do conceito da razoabilidade na apuração dos lucros cessantes pode torna-se mais factível com a interpretação de que o razoável tem relação com a ideia de equidade (GUEDES, 2011, p. 261), a qual “traduz a tendência individualizadora da justiça, orientado ao caso concreto”.

Em termos de mensuração, pode-se interpretar essa ideia no sentido de que a apuração não deve se restringir a uma metodologia de cálculo com o uso de critérios padronizados, mas que o histórico e os detalhes do negócio sejam analisados e contextualizados com o ambiente externo (e.g.: informações setoriais), possibilitando a personalização da apuração. Todavia, essa é uma interpretação que não faz parte do objetivo desta pesquisa. Sua validade requer um estudo amplo que também contemple aspectos de natureza legal.

- b) a locução ‘término do reparo e variações’ refere-se, principalmente, a acórdãos que tratam de pleitos de indenização envolvendo a indisponibilidade de bens por conta de acidentes.

Os textos dos acórdãos apresentam entendimento de que o fim da interrupção e, portanto, dos lucros cessantes, ocorre com o término do reparo do bem envolvido. São exemplos: i) Acórdão do TJSP, registro nº 2012.0000451343, de 04/09/2012 (grifos nossos): “[...] **danificado o equipamento** do qual se utilizava a autora para realizar exames de ressonância magnética, razoavelmente se **deixou de lucrar** pelos exames que deixaram de ser realizados **no período em que a máquina esteve inutilizada para conserto** [...]”; ii) Acórdão do TJSP, registro nº 2012.0000438444, de 29/08/2012 (grifos nossos): “Os **lucros cessantes** também são **devidos**... período indicado na inicial relativo ao **tempo em que o veículo** do requerente **ficou no conserto** [...]”.

O entendimento semelhante desses acórdãos demonstra a aceitação de uma evidência objetiva, no caso, o momento do término do reparo do bem danificado. Pertinente lembrar

que o IRB adota definição de período de interrupção que considera a possibilidade de o seu término ocorrer no momento em que os bens danificados estiverem nas mesmas condições existentes antes do acidente. Esse momento não necessariamente coincide com o término do reparo. Conforme citado na seção 2.3.2.1, em determinadas indústrias, como, por exemplo, na Siderúrgica, alguns equipamentos, após reparados, recuperam suas funcionalidades de forma gradativa.

- c) a locução ‘antecedentes e variações’ agrupa aqueles acórdãos cujo texto da decisão remete à ideia de que o passado, no caso, o histórico de resultados da entidade, representa parâmetro para a apuração dos lucros perdidos.

Sobre a aplicabilidade desse critério, Sá (2006) afirma que a adoção de critérios lineares baseados, exclusivamente, no passado, em nenhuma hipótese podem ser admitidos como representativos de uma metodologia técnica de mensuração. Coloca:

A evolução do capital, considerada a mutação dos agentes que influem sobre o patrimônio, invalidando a aceitação de “constantes”, também invalidam a da linearidade da projeção do lucro para efeito do cálculo dos que podem ter cessado.

Essa afirmação considera que uma estimativa de lucros perdidos não pode ter por base unicamente parâmetros passados, pois o gerenciamento de um negócio não necessariamente se repete.

Contudo, trabalho desenvolvido por Pollack *et al* (2006), prevê a possibilidade do uso de uma metodologia de mensuração baseada, exclusivamente, no passado. Essa metodologia é denominada “Método antes e depois”. Esses autores afirmam que “A experiência passada do prejudicado pode ser determinada a partir do histórico de seus registros contábeis, geralmente é objeto de menor disputa do que outros elementos da mensuração.”

Dessa forma, a argumentação de Sá (2006) deve ser vista com certa restrição. O método descrito por Pollack *et al* (2006), sugere que o uso de informações contábeis históricas pode, por exemplo, proporcionar, em termos de comprovação, um maior conforto à mensuração.

Se por um lado, o uso de informações passadas, no caso o histórico de resultados do prejudicado, é capaz de produzir informações objetivas e com conseqüente conforto à mensuração. A experiência passada do prejudicado não garante que ele tenha condições de repeti-la.

O que se pode concluir é que o histórico de resultados representa um dos elementos a serem analisados, mas não é o único. É preciso que as informações históricas sejam relacionadas entre si e contextualizadas em relação ao ambiente de negócios do prejudicado.

Essa interpretação demonstra-se consistente com o texto apresentado no acórdão de registro nº 2012.0000500818, de 26/09/2012: “[...] o direito à indenização por lucros cessantes, segundo Rui Stoco, ... *“o critério mais acertado está em condicionar o lucro cessantes a uma probabilidade objetiva resultante do desenvolvimento normal dos acontecimentos conjugados às circunstâncias peculiares ao caso concreto”* (in: Responsabilidade Civil e sua interpretação jurisprudencial, Ed. RT, 4ª. ed., 1999, p. 752).

Outros comentários relacionados a esse respeito são apresentados na alínea ‘e’ adiante.

- d) a locução ‘arbitrado e variações’ refere-se àqueles casos em que se identifica no texto dos acórdãos uma limitação para realizar a mensuração do dano.

O Acórdão nº 2012.0000439060 de 14/08/2012 representa um exemplo dessa constatação: “[...] informou o expert que ao iniciar os trabalhos não foram localizados livros fiscais e contábeis ante a desativação da empresa autora [...]”. Nesse exemplo, o arbitramento do valor parece ter sido feito a partir de informações do faturamento, porém não há detalhes a respeito no acórdão.

Outro exemplo é o caso do Acórdão nº 2012.0000397554 de 22/05/2012, o qual decidiu “[...] limitar a indenização dos lucros cessantes de R\$3.300,00 mensais ao valor do bem indenizado [...]”. Não se identificou no Acórdão qualquer justificativa para a adoção desse critério ou valor.

- e) a locução ‘referências de mercado e variações’ refere-se as situações identificadas nos acórdãos em que o julgador estabelece como critério o uso de uma informação de terceiros para servir de base para a mensuração. São exemplos: i) Acórdão registro nº 2012.0000447925 de 29/08/2012 (grifos nossos): “[...] **demanda julgada procedente** em parte para **condenar** a ré no **pagamento** de danos materiais ... no valor de uma locação de **imóvel do mesmo padrão** do vendido ao autor, até a efetiva data de entrega do bem”; ii) Acórdão registro nº 2012.0000415878 de 21/08/2012 (grifos nossos, sublinhado incluído): “[...] além dos lucros cessantes relacionados aos dias em que o veículo ficou parado ... sendo o valor de cada uma delas (aulas) fornecido pelo Sindicato das Auto Moto Escolas e Centro de Formação de Condutores ... razão por que pugna pela procedência da presente ação.”

O uso de informações externas encontra respaldo na literatura de Contabilidade, no estudo elaborado por Pollack (2006). De acordo com esse autor, o uso de informações setoriais está previsto em uma metodologia de mensuração dos lucros perdidos que é denominada “*Yardstick or Benchmark Method*”. Contudo, o autor indica a necessidade de se demonstrar se as informações da entidade prejudicada são comparáveis com os dados setoriais utilizados como referência.

É preciso considerar que o uso de informações externas à empresa, principalmente publicações e estatísticas setoriais, representam, para fins de uma apuração judicial, uma fonte relevante de evidência para o entendimento do histórico de resultados do prejudicado, e do seu setor de atividade.

Publicações e estatísticas setoriais, como, por exemplo, as disponibilizadas pelo IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, agregam segurança à mensuração, uma vez que representam, em função de suas características, fonte de informação com abrangência nacional e com credibilidade pública.

Ademais, na hipótese de se identificar que o sistema de informação contábil do prejudicado não tem consistência, ou que inexistente documentação comprobatória suficiente

para a estimação dos lucros perdidos, essas informações externas podem passar a representar evidências exclusivas da apuração.

- f) representando 10,2% do total dos termos e expressões que tratam de critérios de mensuração, a locução ‘média e variações’ corresponde a uma orientação de mensuração específica identificada nos acórdãos. Apesar de sua operacionalização ser simples, é preciso atentar que a média é sensível a valores extremos (STEVENSON, 2001, p. 23) e, por isso, pode ser diferente de todos os valores que compõem um conjunto.

O seu uso não é de aplicação irrestrita como a redação dos acórdãos pode sugerir. Sua validade para a mensuração dos lucros perdidos precisa ser analisada caso a caso.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Conforme foi detalhado no primeiro capítulo, pretendeu-se, por intermédio da presente pesquisa, verificar se, e em que extensão, as medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes, sofridas por entidades jurídicas e expressas nos acórdãos emitidos pelo Tribunal de Justiça de São Paulo, estavam em consonância com a literatura de Contabilidade aplicável. Nesse sentido, este estudo buscou identificar no referencial teórico os diferentes conceitos de medida de lucro que a literatura trata a respeito dos danos por lucros cessantes e analisá-los sob a perspectiva da contabilidade.

A operacionalização dessa verificação foi realizada por meio de um teste empírico que contemplou a análise do conteúdo de uma amostra de acórdãos judiciais emitidos por esse tribunal.

No intuito de alcançar o objetivo principal desta pesquisa, bem como orientar as conclusões, elaborou-se uma matriz (Quadro 6) que serviu para medir a extensão que os termos e as expressões relativos às medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes expressos nos acórdãos emitidos pelo TJSP, têm em relação à literatura de Contabilidade aplicável ao tema. A classificação dessa extensão foi definida de acordo com o julgamento do pesquisador, em cinco (5) diferentes classes: ‘nula’, ‘baixa’, ‘média’, ‘alta’ e ‘plena’.

Com o resultado da amostrada analisada, concluiu-se que 52,2% dos termos expressos nos acórdãos tem aderência à literatura de Contabilidade aplicável ao tema. Essa aderência é consequência da locução ‘resultados e variações’ aparecer tanto nos acórdãos como nas locuções selecionadas a partir do referencial teórico (Quadro 4). Verificou-se que essa locução foi identificada em 37 acórdãos (Tabela 27). Na cálculo desse percentual considerou-se que as expressões ‘prejuízos e variações’ e ‘lucros e variações’ correspondem a variações do termo ‘resultado’.

Em função desse percentual (52,2%), a extensão da aderência entre as locuções expressas nos acórdãos e aquelas previstas na literatura de Contabilidade, foi classificada como ‘média’.

Conclui-se, a partir desses resultados, que uma parcela dos termos identificados nos acórdãos selecionados, que correspondente a 47,8%, trata de medidas de mensuração das perdas por

lucros cessantes que não estão em consonância com a literatura aplicável. Essa constatação pode por em risco a eficácia das decisões judiciais, uma vez que não oferece segurança de que a mensuração do dano foi realizada de maneira correta e, portanto, que o objetivo de reparar o prejudicado tenha sido atingido.

O risco de que o uso de uma terminologia incorreta afete a eficácia da decisão judicial encontra amplo amparo no entendimento já citado de Martins (2010) de que, o que comumente é denominado um ‘mero’ problema de terminologia, talvez fosse mais bem tratado como um ‘magno’ problema de terminologia.

Em um ambiente contencioso, a importância desse entendimento é potencializada, pois há a possibilidade de uma mensuração incorreta contribuir para a formação de um sentimento de iniquidade das partes, onde uma pode ser mais prejudicada do que a outra.

Outro aspecto é o risco de o trabalho de mensuração do dano comprometer a eficiência do processo. O uso de uma terminologia incorreta pode propiciar o surgimento de dúvidas a respeito de sua interpretação, como também estimular o ambiente de questionamentos e acusações entre as partes. Esses aspectos podem levar a um aumento do tempo da discussão judicial e, conseqüentemente, das despesas incorridas pelas partes e pelo judiciário.

Nas apurações dos lucros perdidos, a medida de mensuração representa a primeira definição do que deve ser mensurado. Precede a definição ‘do como mensurar’, e, portanto, se definida de maneira incorreta, pode comprometer o processo de apuração desde o seu início.

Como objetivo secundário desta pesquisa, buscou-se identificar as locuções que, de forma mais recorrente, são utilizadas nos acórdãos do TJSP para se referir a medidas de mensuração dos danos por lucros cessantes. Contatou-se que 80,4% dessas locuções são representadas por cinco (5) diferentes termos: ‘prejuízos e variações’, ‘lucros e variações’, ‘faturamento e variações’, ‘ganhos e variações’ e ‘rendas e variações’ (Tabela 27). Considerações sobre o uso dessas locuções foram apresentadas na seção 4.2.3.1.

Essa diversidade de locuções, das quais apenas os termos ‘prejuízos’ e ‘lucros’ têm aderência com a literatura contábil aplicável ao tema, amplia a possibilidade de a eficácia e a eficiência das decisões judiciais analisadas serem afetadas.

Identificou-se que os acórdãos analisados utilizaram diferentes locuções para indicarem o critério de mensuração aplicável à apuração dos lucros perdidos (Tabela 28). A maior concentração está relacionada à locução ‘razoável’, cuja natureza genérica não possibilita operacionalizar de maneira objetiva o cálculo das perdas por lucros cessantes. Essa conclusão não tem a intenção de criticar o uso da expressão ‘razoável’ para fins de avaliação do mérito da causa ou da fundamentação da decisão do julgador, o que se quer é ressaltar que o uso dessa expressão como orientação e/ou instrução de cálculo para a mensuração do dano é de interpretação subjetiva. Essa é outra constatação que pode comprometer a eficácia e a eficiência das decisões judiciais.

Outro resultado da pesquisa decorre da leitura dos acórdãos e refere-se à constatação de que os casos que envolvem danos por lucros cessantes possuem aspectos gerais que são similares, mas há sempre detalhes que os individualizam. Esses detalhes podem estar relacionados com a caracterização do evento gerador do dano, com as consequências do dano ou com as condições do negócio da entidade prejudicada. A existência dessas particularidades exige, em diferentes graus, uma personalização da mensuração dos lucros perdidos. Esse é outro aspecto que demonstra a importância do uso de uma terminologia correta.

Com base no capítulo do referencial teórico concluiu-se que a margem de contribuição também se aplica às apurações de danos por lucros cessantes decorrentes de interrupções. Verificou-se que, quando não há uma variação dos custos e despesas fixos no período afetado, a margem de contribuição total perdida e o lucro perdido produzem o mesmo valor de dano. Nessa hipótese observou-se que a margem de contribuição representa a possibilidade de uma apuração mais objetiva dos lucros perdidos.

Constatou-se que o dano deve ser mensurado com base nos lucros antes de seus efeitos tributários, e não no sentido residual (referência o termo lucro líquido), apresentado na jurisprudência. Identifica-se que a literatura internacional contorna esses aspectos adotando terminologia própria à apuração dos resultados que o prejudicado deixou de obter. Ao invés de equipara-los ao conceito de lucro líquido adotado pela Contabilidade Financeira, as perdas por lucros cessantes oriundas de interrupções são denominadas ‘Lucros Perdidos’.

Observou-se também que há a possibilidade de a mensuração do dano ser afetada pela jurisprudência do STJ que determina o uso do lucro líquido como parâmetro válido de

mensuração. Sob a perspectiva da Contabilidade, essa interpretação por si só demonstrou-se parcial, pois esse tribunal não especifica a forma de aplicação do conceito do lucro líquido no processo de apuração das perdas. O conceito do lucro líquido somente é válido quando sua aplicação na apuração se dá por meio da comparação de cenários, como, por exemplo, a apuração apresentada na Tabela 14.

5.1 Sugestões para Estudos Futuros

Durante o desenvolvimento desta pesquisa vários aspectos foram sendo identificados e anotados, pois representam a possibilidade de serem analisados em futuras pesquisas.

Primeiramente, esta tese contemplou a análise das medidas de mensuração das perdas por lucros cessantes que são expressas nos acórdãos emitidos pelo TJSP. Nesse sentido, é possível questionar se essa mesma análise fosse aplicada a diferentes tribunais do país, quais seriam as constatações. Seriam similares aos resultados desta pesquisa? Um estudo dessa natureza poderia também investigar se há relação entre as decisões emitidas por diferentes tribunais do país. Futuras pesquisas poderão investigar esses aspectos.

A justificativa apresentada na seção 4.2.1 para o resultado obtido com a questão principal de pesquisa, foi atribuída, neste estudo, ao fato de a contabilidade possuir uma linguagem própria. Contudo, essa justificativa representa uma inferência teórica que não fez parte do objetivo deste estudo. A análise desse aspecto representa um tema que futuras pesquisas podem aprofundar. A intenção é avaliar a eficácia da comunicação dos acórdãos, bem como aspectos relacionados à semiótica dessa comunicação. Seria oportuno investigar se, por exemplo, a educação continuada do julgador, o apoio de contadores judiciais no processo de emissão dos acórdãos, representam alternativas válidas para minimizar os ruídos de comunicação provocados pelas decisões judiciais.

Ao se analisar os acórdãos constatou-se que 41 demandas de lucros cessantes foram negadas por ausência de documentação que comprovasse a existência do dano ou o valor pleiteado. Esses casos corresponderam a cerca de 40% da amostra. Há a possibilidade que esse fato seja consequência dos assessores legais do prejudicado não recorrerem a profissionais de contabilidade durante a fase inicial do processo. Essa é uma avaliação que futuras pesquisas poderão confirmar ou rejeitar.

A interpretação da expressão ‘razoável’ para a Contabilidade pode ter sentido e uso distinto daquele que é adotado pelo Direito. Na Contabilidade o seu uso pode, por exemplo, estar principalmente relacionado com a intenção de se referir a adequação de valores ou mesmo de critérios. Um estudo sobre as diferentes interpretações e usos que a Contabilidade geralmente faz da expressão ‘razoável’ permitiria confirmar o entendimento e a definição atualmente adotados pela Doutrina, como, eventualmente, aperfeiçoá-los. Ademais, poderia também auxiliar na busca de uma inter-relação com a interpretação jurídica que é dada a esse termo nos casos de lucros cessantes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLEN, A. M.; HALL, R. E.; LAZEAR, V. A. **Reference Manual on Scientific Evidence: Reference Guide on Estimation of Economic Damages**. Third Edition. Washington (USA): The National Academies Press, 2011.

AMORIM, Miron. Liquidação de sinistros lucros cessantes. **Cadernos FUNENSEG - Digital**. No. 25, p. 31-37, Nov./Dez., 1985.

ASSAF, Alexandre Neto. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa. Edições 70, 1977.

BLOCKER, J. G.; WELTMER, W. K.. **Cost Accounting**. Kansas, USA: McGraw-Hill, 1954.

BORINELLI, Márcio Luiz. **Estrutura Conceitual Básica de Controladoria**: Sistematização à luz da teoria e da prática. São Paulo, 2006, p. 9, 10. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP.

BRAGA, Francisco de Assis. **Contrato de seguro**: a técnica do risco ao sinistro. Capítulos 3 e 6. Volume VIII da coleção Estudos de Direito do Seguro. Instituto Brasileiro de Direito do Seguro - IBDS. São Paulo, (sem data de publicação).

Brasil. **Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002**. Dispõe a respeito do novo Código Civil Brasileiro. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm

_____. **Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm

_____. **Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. Pronunciamento Conceitual Básico (R1) – Estrutura conceitual para a elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro. Emitido em: 02.12.2011. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>.

_____. **Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. Pronunciamento Técnico CPC 16 - Estoques. Emitido em: 08.05.2009. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>.

_____. **Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1) – Apresentação das Demonstrações Contábeis. Emitido em: 02.12.2011. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>.

BRAUNBECK, G. O.; Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil. São Paulo, 2010. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP.

BRUSH, B. C. Assessing alternative methods of estimating the present value of future earnings: a fifteenth-year update. **Journal of Forensic Economics**. USA, v.17, n. 1, p. 1-15, 2004.

CARTER, David Bernard. **Crossing the Wires: The Interface between law and accounting and the Discourse Theory Potential of Telecommunications Regulations**. Tese (doutorado) 2008 – Victoria University of Wellington.

CARVALHO, L. S. Aplicação da teoria da responsabilidade civil por perda de uma chance nos tribunais pátrios. Disponível em: <http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=4220>. 2010.

COELHO, F.U. **Curso de Direito Civil – obrigações, responsabilidades**. Volume 2. 3 ed. rev. São Paulo: Saraiva, 2009.

COGAN, Samuel. **Custos e Preços: Formação e Análise**. São Paulo: Pioneira, 1999.

CUNNINGHAM, L. Introduction to Business Interruption Insurance – Module 5: Increased Costs and Savings. Disponível em: <www.cunninghamlindsey.com>.

DIAS, C.B.P., NEVES, I.R.B, OLIVEIRA, J.R.S., MARTINEZ, A.L.; **Ruídos na comunicação entre a contabilidade e os seus usuários**. In: 4o. Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. São Paulo, 2004. Disponível em: <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos42004/160.pdf>

DUNLEAVY, P. When Are Lost Profits Calculations Considered Speculative? An Expert's Perspective. **FBA newsletter**. Michigan. Spring, 2006. Disponível em: <www.FBAmich.org>.

DUNN R. L.; HARRY E. P. Modeling and discounting future damages. **Journal of Accountancy**. USA. Janeiro, 2002. Disponível em: <<http://www.journalofaccountancy.com/issues/2002/jan/modelinganddiscountingfuturedamages>>.

FANNON, Nancy J.; et al. **The Comprehensive Guide to Lost Profits Damages for Experts and Attorneys**. Portland, USA, BVR, 2011.

FAWCETT, B. **Introduction to Business Interruption Insurance – Module 5: Increased Costs and Savings**, (2004), Cunningham Lindsey NZ Ltd. Disponível em: <www.cl-nz.com>. Acesso em: 2009.

FISHER, F. M.; ROMAINE R. G. Janis Joplin's year book and the theory of damages. **Journal of Accounting Auditing and Finance**. v. 5, n. 1, 1990.

FUJI, Alessandra Hirano. O Conceito do lucro econômico no âmbito da contabilidade aplicada. **Revista de Contabilidade e Finanças**. São Paulo, v. 5, n. 36, Sep./Dez., 2004.

FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS - FUNENSEG. Lucros cessantes em debate. **Caderno de Seguros**. p.12-25.

GARCIA, Eduardo A.C.. **Manual de sistematização e normalização de documentos técnicos**. São Paulo: Atlas, 1998.

GAUGHAN, Patrick A. **Measuring business interruption losses and other commercial damages**. USA: John Wiley& Sons, Inc., 2004.

_____; FOSTER, C.; TROUT, R. Losses in commercial litigation. **Journal of Forensic Economics**. USA. v. [0], n. [0], p. 176-199, 1993.

_____; FUENTES H., BONANOMI L.; Cash flow vs. net income in commercial litigation. **Journal of Forensic Economics**. USA. v. 1, n. 1, p. 13- 23, 1995.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4a. ed. 9a. reimpressão. São Paulo. Atlas, 2007.

GONDIM, G. G. **A reparação civil na teoria da perda de uma chance**. 2010. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

GUEDES, G. S. C. Lucros Cessantes: do bom-senso ao postulado normativo da razoabilidade. Rio de Janeiro: **Revista dos Tribunais**, 2011.

GUPTA, D. **A lost profits estimate for information technology start-up**. Trabalho apresentado para obtenção da certificação do Master of Business Administration da Universidade de Nebraska, Nebraska. 2009.

HENDRIKSEN E.S.; VAN BREDÁ, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL. Lucros cessantes: o trabalho do regulador. **Revista do IRB**. Rio de Janeiro. Jan./Abr., 1984. p. 22-23.

_____, Gerência de Risco. O ABC de lucros cessantes. **Revista do IRB**. Rio de Janeiro. Nov./Dez., 1990. p. 37-38.

_____. Lucros cessantes: o trabalho do regulador. **Revista do IRB**. Rio de Janeiro. Jan./Abr., 1984. p. 22-23.

_____. **Dicionário de Seguros**: Serviços on-line. Disponível em: <<http://www2.irb-brasilre.com.br/site/>>. Acesso em janeiro, 2012.

_____. Aplicação da engenharia de risco a análise de lucros cessantes. Caderno de Estudos e Opiniões. **Revista do IRB**. Rio de Janeiro p.21-32.

IUDÍCIBUS Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

_____, **Contabilidade Gerencial**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____, Marion, José Carlos; Pereira, Elias. **Dicionário de Termos de Contabilidade**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

KAMIN, J. **Basic Principles of Lost Profits**. Disponível em <http://www.calif-legal.com/article.php?fd_id=6&page=0>. Acesso em: janeiro, 2012.

KRUEGER, K.V.; ALBRECHT, G.R.; WARD, J.O., It's about time: the forensic economic evaluation. **Journal of Forensic Economics**. v. 11, n.3, p. 203- 213, 1998.

KUGA, M. K.; ESQUIRE, M. K. Measuring Commercial Damages via Lost Profits or Loss of Business Value: Are these measures redundant or distinguishable? **Journal of Law and Commerce**. EUA. p. 1-24. Fall, 1998.

LOPES, Alexandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da Contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

SÁ, Antônio Lopes. **Perícia Contábil**. 5ª edição. São Paulo: Atlas, 2002.

_____, A Problemática dos Lucros Cessantes. Boletim Eletrônico do CRC do Estado da Bahia no. 90 de 20 de outubro de 2006. Disponível em: <http://www.crcba.org.br/boletim/edicoes/materia01_bol90.htm>. Acesso em: outubro, de 2010.

LLOYD, R. M. The reason able certainty requirement in lost profits litigation: what it really means. **The Tennessee Journal of Business Law**. v. 12, issue 1, (fall 2010).

_____. Proving lost profits after Daubert: five question severy court should ask before admitting expert testimony. **University of Richmond Law Review**. v. 41, p. 379-424 , 2006.

MANLEY, H.D., REED, M.D. The legal framework for the calculation of damages in commercial litigation, **Journal of Forensic Economics**. v. 6, n. 3, p. 219- 230, 1993.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9ª. Edição. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica**. São Paulo: Atlas, 2001.

_____; ASSAF, Alexandre Neto. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986. (9ª tiragem: 1993).

_____; ROCHA, Welington. **Métodos de Custeio Comparados** – Custos e Margens Analisados sob Diferentes Perspectivas. São Paulo: Atlas, 2010.

MAHER, M., **Contabilidade de custos: criando valor para a administração**. São Paulo: Atlas, 2001.

MANKIWI, N.G.; Princípios de microeconomia. São Paulo: Pioneira Thomson, 2005.

McGOWIN, G.; PLUMMER J. Key issues in measuring lost profits. **Journal of Forensic Economics**. v. 6, n. 3, p. 231- 239, 1993.

MILLER, Green R. The Valuation Of Losses: Contrasting Views. **Journal of Business & Economics Research**. v.1, n.12, p.59-63.

NAKIRI, Osvaldo Haruo. Lucros cessantes: ele pode salvar sua empresa. **Revista Caderno de Seguros**. FUNENSEG. Setembro, 2007. p. 21-28.

NOSSA, Valcemiro. **Disclosure Ambiental**: uma análise do conteúdo dos relatórios ambientais de empresas do setor de papel e celulose em nível internacional. São Paulo, 2002. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP.

OLIVEIRA, Eliana de; ENS, Romilda Teodora; ANDRADE, Daniela B. Freire; DE MUSIS, Carlo Ralph. Análise de conteúdo e pesquisa na área de educação. **Revista Diálogo Educacional (PUCPR)**, Curitiba, V.4, n.9, p.11-28, 2003.

PEREIRA, A.C.. **Danos emergentes e lucros cessantes**. Disponível em: <http://fundeg.br/revista/expressao3/prof_antonio_carlos_pereira.htm>. Acesso em: setembro de 2010.

PEMBROKE, R.J. **Consequential loss insurance**. The Financial Times Limited.

PELLON, L.F.; CONDE, M.C. Tratamento tributário das indenizações de seguro e riscos operacionais. **Revista do Instituto de Resseguros do Brasil – IRB**. v. 304, setembro de 2008. Disponível em: <<http://www2.irb-brasilre.com.br/site/revista/304/pages/>>. Acesso em: outubro de 2010.

POLLACK, R A., et al. Calculating Lost Profits. **AICPA – American Institute of Certified Public Accountants**. USA, 2006. Disponível em: <www.aicpa.org>. Acesso em: Outubro de 2010.

ROBER, S.; ALVES, J. L.; BORBA, J. A. Análise do conteúdo ambiental das demonstrações contábeis publicadas no Brasil e nos Estados Unidos: um estudo nas companhias com ADR nível III. **Revista Contemporânea de Contabilidade**. Florianópolis, v.1, p.41-58, 2006. (Qualis: B3)

SADANAND, A. Lost profits, market damages, and specific performance: an economic analysis of buyer's breach. **The Canadian Journal of Economics**. v. 20, n. 4, p. 750-773, 1987.

SHEFFTZ, J. S. Taxation Considerations in Economic Damages Calculations, **Litigation Economics Review**. v. 6, n. 2, p. 45-49, 2004. [local]

STAFF, R. W.; MC Farland, D. M.; MAXWELL, W. E. Considerations for the evaluation and management of lost profit claims. **The Journal of Corporate Counsel Section of the State Bar of Texas**. v. xxv, n. 1, p. 117-154, May, 2006. Texas.

STEVENSON, W.J.; Estatística aplicada à administração. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1981.

THE INSURANCE INSTITUTE OF CANADA. **Calculating Business Interruption Losses**. Disponível em: <www.claimscanada.ca/issues/story.aspx?aid=1000225018> Acesso em: janeiro, 2012.

TORPEY D. T. **The essential equation**: a formula for determining business interruption loss; <Disponível em: <www.irmi.com/expert/articles/2004/torpey02.aspx>. Acesso em: outubro de 2010.

TYLER, J. B.; LEWIS, W. C. Unsettled issues in measuring lost profits. **Journal of Legal Economics**. p. 19-31. Winter, 1999/2000.

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO. SISTEMA INTEGRADO DE BIBLIOTECAS. Grupo DiTeses. **Diretrizes para apresentação de Dissertações e Teses da USP**: documento eletrônico ou impresso / Vânia M.B. de Oliveira Funaro, coord... [et al] – São Paulo: SIBi/USP, 2004.

VIANA, F.W.; OVERHEAD: um estudo à luz das características qualitativas da informação contábil. São Paulo, 2012. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP.

XIMENES, J. M. . Levantamento de dados na pesquisa em direito – a técnica da análise de conteúdo. In: Vladimir Oliveira da Silveira. (Org.). Anais do XX Congresso Nacional do CONPEDI Tema: "A Ordem Jurídica Justa: um diálogo Euro americano. 1ed. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2011, v. 1, p. 7608-7622.

APÊNDICE

**Amostra dos acórdãos selecionados no período de
4 meses findo em 30 de setembro de 2012 (1º/06 a
30/09/2012)**

Item	Número do Registro	Data do Acórdão
01	2012.0000506943	26/09/2012
02	2012.0000508417	20/09/2012
03	2012.0000500818	26/09/2012
04	2012.0000496245	25/09/2012
05	2012.0000493018	20/09/2012
06	2012.0000495785	24/09/2012
07	2012.0000497234	12/09/2012
08	2012.0000492047	19/09/2012
09	2012.0000491173	18/09/2012
10	2012.0000482793	19/09/2012
11	2012.0000489155	20/09/2012
12	2012.0000481932	19/09/2012
13	2012.0000488228	17/09/2012
14	2012.0000484493	18/09/2012
15	2012.0000488195	17/09/2012
16	2012.0000485268	19/09/2012
17	2012.0000479421	18/09/2012
18	2012.0000478068	12/09/2012
19	2012.0000480509	17/09/2012
20	2012.0000477742	12/09/2012
21	2012.0000473779	13/09/2012
22	2012.0000466355	10/09/2012
23	2012.0000463192	05/09/2012
24	2012.0000463224	05/09/2012
25	2012.0000469797	11/09/2012
26	2012.0000462659	29/08/2012
27	2012.0000463471	11/09/2012
28	2012.0000465431	11/09/2012
29	2012.0000462446	05/09/2012
30	2012.0003832584	28/08/2012
31	2012.0000458440	04/09/2012

continua

continuação

32	2012.0000383317	29/08/2012
33	2012.0000450737	03/09/2012
34	2012.0000451343	04/09/2012
35	2012.0000448864	30/08/2012
36	2012.0000449095	20/08/2012
37	2012.0000447925	29/08/2012
38	2012.0000441917	29/08/2012
39	2012.0000445248	30/08/2012
40	2012.0000442645	29/08/2012
41	2012.0000439060	14/08/2012
42	2012.0003831387	21/08/2012
43	2012.0000434193	28/08/2012
44	2012.0000432186	15/08/2012
45	2012.0000438444	29/08/2012
46	2012.0000432035	13/08/2012
47	2012.0000435373	28/08/2012
48	2012.0000433270	16/08/2012
49	2012.0003830554	22/08/2012
50	2012.0000430286	21/08/2012
51	2012.0000427018	23/08/2012
52	2012.0000420777	20/08/2012
53	2012.0000418931	22/08/2012
54	2012.0000415878	21/08/2012
55	2012.0003830034	14/08/2012
56	2012.0003829961	31/07/2012
57	2012.0000413075	15/08/2012
58	2012.0000410816	15/08/2012
59	2012.0000410264	14/08/2012
60	2012.0000408548	13/08/2012
61	2012.0000394594	13/08/2012
62	2012.0003828877	08/08/2012
63	2012.0000397554	22/05/2012
64	2012.0000397453	07/08/2012
65	2012.0000393417	08/08/2012
66	2012.0003822112	08/08/2012
67	2012.0000388654	07/08/2012

continua

continuação

68	2012.0000388420	30/07/2012
69	2012.0000385039	08/08/2012
70	2012.0000378274	07/08/2012
71	2012.0000379548	07/08/2012
72	2012.0000374509	06/08/2012
73	2012.0000374718	01/08/2012
74	2012.0000355722	31/07/2012
75	2012.0000362013	01/08/2012
76	2012.0000363943	31/07/2012
77	2012.0000350242	26/07/2012
78	2012.0000347053	25/07/2012
79	2012.0000343832	20/07/2012
80	2012.0000342728	19/07/2012
81	2012.0000341489	16/07/2012
82	2012.0000334395	11/07/2012
83	2012.0000331754	03/07/2012
84	2012.0000321082	02/07/2012
85	2012.0000320884	03/07/2012
86	2012.0003820790	27/07/2012
87	2012.0000310347	27/06/2012
88	2012.0000310324	28/06/2012
89	2012.0000299688	21/06/2012
90	2012.0000292139	20/06/2012
91	2012.0000291495	13/06/2012
92	2012.0000291049	20/06/2012
93	2012.0000286713	19/06/2012
94	2012.0000282763	13/06/2012
95	2012.0000278367	13/06/2012
96	2012.0000276114	14/06/2012
97	2012.0000276067	14/06/2012
98	2012.0000274828	13/06/2012
99	2012.0000274404	14/06/2012
100	2012.0000271883	12/06/2012
101	2012.0003813558	20/06/2012
102	2012.0003812430	23/05/2012
103	2012.0003810195	29/05/2012
104	2012.0003809501	30/05/2012