

## **O VALOR JUSTO E O DILEMA DA SUA SUBJETIVIDADE**

### **Discentes:**

*Nayna Nali Teixeira*

*E-mail: nayna\_nt@hotmail.com*

*Mestranda em Contabilidade e Finanças pela Universidade Federal do Espírito Santo, UFES, Brasil.*

*Sarah Waichert Ramos*

*E-mail: sa.waichert@hotmail.com*

*Mestranda em Contabilidade e Finanças pela Universidade Federal do Espírito Santo, UFES, Brasil.*

### **Resumo:**

O Valor Justo é um tema em debate desde a sua existência. Hoje ainda há muita dissensão quanto a usá-lo ou não. Dentro deste âmbito se encaixam a objetividade e relevância da informação contábil, assim como a subjetividade na mensuração contábil. Tendo em vista tais questões, o objetivo geral deste artigo por meio de ensaio teórico é trazer reflexões e argumentações quanto ao uso do Valor Justo, e como objetivo principal questionar o impacto da utilização de subjetividade na apuração e avaliação de um ativo a valor justo através das perguntas: Por que a subjetividade pertencente ao valor justo não é melhor explorada dentre os métodos de avaliação de um ativo? Porque o nível 3 de hierarquia do valor justo tem sido pouco estudado? É nesse sentido, portanto, que este ensaio teórico também insere as normas contábeis, o posicionamento de alguns autores, a discussão de alguns trabalhos e junto disto traz as críticas existentes e a necessidade em qualidade e quantidade de mais pesquisas na área.

**Palavras chave:** valor justo; subjetividade; relevância; níveis de mensuração; críticas.

## **1 INTRODUÇÃO**

O presente ensaio foi desenvolvido a partir do estudo conceitual de Valor Justo e da sua construção e aplicação dentro de um contexto organizacional.

O valor justo é uma mensuração feita com base na análise de fatores como a importância monetária na qual um item poderia ser trocado dentro de uma transação entre partes, em que cada uma dessas partes possua conhecimento empírico equitativo, uma em relação a outra, de modo a existir um consenso entre elas na relação de troca (LUSTROSA, 2017)

O valor justo apresenta duas fontes de dados para fundamentar seus itens em questão de precificação: a marcação de mercado, utilizada para avaliar itens que possuam mercado ativo e marcação de modelo, usada para atribuir valor a itens que não tem mercado ativo ou

nem similares. Os valores marcados pelos modelos apresentam grau de complexidade por estarem submetidos a análise de dados, critérios e modelos de avaliação (MARQUES,2017).

De acordo com os estudos de Souza et al (2011), no século XX os pesquisadores já pontuavam as vantagens e desvantagens de se utilizar o valor justo.

Atualmente um tópico de debate substancial entre acadêmicos, formuladores de políticas e profissionais tem sido a mensuração e o relato dos valores justos de ativos e passivos, McDonough e Shakespeare (2015), internacionalmente o tema ainda não alcançou um consenso, e no âmbito nacional ele ainda é bem limitado dentro comunidade acadêmica brasileira (SOUZA ET AL, 2011).

Outro ponto que tem se tornado difícil de ser respondido pelos críticos é a diferença e aplicação entre objetividade e relevância. A objetividade pode ser conceituada como a ausência de interpretações diferentes de algo, de modo que ela se posiciona na contramão da subjetividade, apresentando um sentido denotativo e apenas uma interpretação a respeito de um fato. Outra característica da objetividade é a concisão e precisão na transmissão da informação. A relevância é considerada de acordo com seu grau de importância para um determinado contexto e seu nível transformação de um ambiente ou de uma ideia (LUSTROSA, 2017).

Fica aqui o questionamento que ao dirigir este presente estudo não foi possível estabelecer uma crítica sustentável: até que ponto deve-se presar pela objetividade, mas esquecer da sua relevância? Ou até que ponto devemos presar pela sua relevância, abrindo mão dessa objetividade? Alguns autores já têm comentado sobre o assunto ao longo dos anos, tais como as ponderações colocadas a seguir.

Barreto, Lima e Murcia (2012) concordam que um dos maiores dilemas contábeis é o *trade-off* entre objetividade e relevância da informação contábil, no qual está integrado ao processo de mensuração. É evidente que no processo de escolha entre dois valores com o mesmo grau de objetividade, escolhe-se o mais relevante, assim como ao deparar-se com valores igualmente relevantes, opta-se pelo menos objetivo. Porém, os autores fazem o pertinente questionamento: “*O que fazer quando se tem um valor mais relevante e menos objetivo e outro valor menos relevante e mais objetivo? O que é preferível: o custo histórico ou o valor justo?*”. Infelizmente, a resposta a esse questionamento ainda não é um consenso entre os acadêmicos e participantes do mercado.

Santos (1998) em seu estudo sobre Objetividade x Relevância, lembra que para uma informação contábil atingir seu objetivo máximo de ser útil para tomadas de decisões, ela deve ser revestida de qualidades como a objetividade, relevância e confiabilidade. Sendo assim, apesar da informação contábil ter que ser confiável e relevante ao mesmo tempo para ser considerada útil, na maioria das vezes, tais funções não podem ser igualmente maximizadas, visto que possuem características intrínsecas, e muitas vezes conflitantes.

Desse modo, Santos (1998) afirma que a informação deve combinar essas qualidades em algum nível (confiança, relevância e objetividade), com possíveis combinações em diversos graus, mas não podendo abrir mão completamente de uma em favor a outra. A autora exemplifica esse conflito por meio do processo de mensuração do *goodwill*, que possui relevância inquestionável na avaliação da capacidade de uma empresa em gerar riqueza futura,

porém, com particularidades altamente subjetivas e não verificáveis, a menos seja suportada em uma transação comercial.

Iudícibus e Martins (2007) já reiteravam que na década anterior pouquíssimos eram os trabalhos que emergiam a fim de conceitualizar do Valor Justo. Laux e Leuz (2009) já haviam o apresentado como um tema foco as suas dificuldades e desafios nos períodos de avaliação. Diversas conferências a nível internacional trazem estes desafios e dificuldades em torno da sua avaliação.

Souza et al (2011), eles apontam os pesquisadores internacionais que têm contribuído nos estudos de valor justo com objetivo de explicar as suas particularidades, são eles: Barth (1994), Barth e Landsman (1995), Cornitt, Rezaee e Tehranian (1996), Aboody, Barth e Kasznik (2004), Kehl (2005), Benston (2008), Barth e Taylor (2010).

Desde o seu surgimento, nas últimas décadas, o valor justo tornou-se muito discutido dentro da contabilidade e atualmente, e conforme Deegan e Unerman (2011), ele é tido como uma prática controversa entre profissionais e pesquisadores contábeis principalmente quanto às suas vantagens e desvantagens. Esse debate se intensificou com a adoção do valor justo pelo IASB, fazendo com que muitos da área acadêmica e do mercado questionassem a confiabilidade e relevância da informação gerada por meio da mensuração a valor justo.

Braga (2014) em seu trabalho traz o questionamento “Quais as discussões teóricas que têm sido realizadas nas publicações científicas brasileiras de contabilidade sobre valor justo?”.

Sua utilização e inerente subjetividade tornaram-se o cerne de um constante debate na área contábil, tornando seus pontos fracos mais explorados do que seus pontos fortes. Com isto, há de se perguntar: *Por que a subjetividade pertencente ao valor justo não é melhor dentre todos os métodos de avaliação de um ativo? Porque o nível 3 de hierarquia do valor justo tem sido pouco estudado?* Desta forma este ensaio teórico tem como objetivo questionar o impacto da utilização de subjetividade na apuração e avaliação de um ativo a valor justo.

No primeiro momento, será analisado o cenário e contexto prévios ao surgimento do valor justo, em sequência o valor justo dentro da norma contábil. Posteriormente, o estudo se concentrará em estudar e analisar de forma crítica as características e utilização do valor justo, abordar a subjetividade no terceiro nível de sua hierarquia e apresentar as considerações a respeito da sua importância dentro da teoria e dos estudos realizados..

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Antes de analisarmos o valor justo como medida de mensuração contábil, é de suma importância avaliar o cenário e o contexto prévio a sua existência. O estudo inicia-se com o custo histórico, recapitulando seu surgimento bem como sua aceitação no momento da aparição do valor justo.

### 2.1 DO CUSTO HISTÓRICO AO VALOR JUSTO

O custo histórico se apresenta como uma metodologia de mensuração de análises contábeis e os produtos são mensurados de acordo com o valor que foi pago por um ativo a partir do momento de compra deste. Sua mensuração pode ser dada tanto para a análise de um

ativo quanto para a mensuração de um passivo. De forma resumida, o custo histórico considera o valor pago por um ativo em sua aquisição ou o sacrifício econômico de um passivo no momento de sua ocorrência (VIEIRA ET. AL, 2016).

O processo contábil ocorre em três etapas: reconhecimento, mensuração e evidenciação, e são nestas etapas que o custo histórico se forma. Segundo Hendriksen e Breda (1970), em contabilidade, mensuração é “o processo de atribuição de valores monetários a objetos ou atividades associados a uma empresa”. Para esse processo, os autores expõem duas medidas: as medidas de entrada, que representam os custos de se adquirir um ativo em mercados organizados, e as medidas de saída, representando os valores de venda de um ativo em um mercado organizado, ambas podendo ser extraídas de mercados passados, correntes ou até mesmo de mercados futuros. O procedimento de escolha destas medidas deve orientar-se pelos objetivos da divulgação financeira, do desejo e capacidade de interpretação dessas demonstrações em termos econômicos ou do seu valor para os usuários.

O debate acerca da escolha de uma medida como melhor forma de mensuração contábil já perdura décadas e pode ser dividido em duas frentes: os historiadores e os futuristas. Os historiadores são os defensores do custo histórico, afirmando que ele descreve melhor a história da empresa. Já os futuristas preferem os custos correntes, por refletirem com maior clareza o futuro da empresa. Esse duradouro debate deu origem a uma variada gama de medidas de mensuração de ativos. A grande quantidade de medidas reflete a multiplicidade das aplicações contábeis, onde cada uma sugere uma mensuração distinta. Embora exista um consenso de que a adoção de uma única medida seria vantajosa, ela não seria capaz de suprir todas as aplicações necessárias. Sendo assim, a medida apropriada para cada caso exige um conhecimento prévio do usuário final e de sua finalidade (HENDRIKSEN E BREDA, 1970).

Segundo Hendriksen e Breda (1970), a discordância a respeito da melhor medida de mensuração não ocorre no lançamento ao seu preço de aquisição (entrada) e sua baixa a seu preço de venda (saída), mas sim no valor utilizado entre a entrada e a saída. A escolha dessa medida necessita de uma minuciosa análise dos objetivos da mensuração contábil.

Em diversos casos, a medida considerada mais relevante pode não ser a mais confiável para uma demonstração contábil de finalidade genérica. Na totalidade dos casos, a mensuração de ativos deve ser função das finalidades amplas da divulgação financeira (HENDRIKSEN E BREDA, 1970).

Nesse contexto, o custo histórico, como uma medida de entrada, surgiu para mensurar o ativo de acordo com aquilo que ele vale, nele incluem-se todos os pagamentos necessários para colocar o ativo no local e nas devidas condições a fim de prestar serviços à empresa. Ele evidencia também que o dinheiro detém um poder de compra constante e que a unidade monetária fica constante e fixa ao longo do tempo. As críticas vieram por conta da sua inabilidade em prover informações úteis na época de aumento de preços e as condições de mudança do mercado. Esta crítica foi levantada por Sweeney, MacNeal, Canning e Paton no período de 1920 e 1930, e em 1950 seu nível se intensificou. Acadêmicos como Chambers, Sterling, Edwards e Bell descreveram diferentes modelos de mensuração que promoveram informações mais úteis que as convencionais do custo histórico (DEEGAN E UNERMAN, 2011; HENDRIKSEN E BREDA, 1970).

Em sequência, o debate focou no uso do valor justo para avaliar ativos, além de corrigir os custos históricos simplesmente levando em conta a inflação. Depois que a inflação

diminuiu, a tentativa de se adotar um modelo que se ajustasse a alta dos preços decaíram, mas surgiu um movimento para que passasse a usar o valor justo. Com o tempo, algumas regulações foram aceitas gradualmente. Hoje, vários padrões permitem aplicações de valor justo ao se mensurar ativo ou passivo, e ele passou a ser usado para aumentar o número de padrões contábeis nos últimos anos (DEEGAN E UNERMAN, 2011).

O valor justo surgiu em meio a uma crítica feita ao custo histórico, que, segundo Deegan e Unerman (2011), tornaram-se maiores durante o período da alta inflação entre 1970 e 1980. E sua definição segundo os autores é de que ele “fornece avaliações para ativos e passivos avaliados que incorporam os valores nas condições atuais de mercado na data da contabilização”.

De acordo com Hendriksen e Breda (1970), o valor justo é utilizado, sobretudo, dentro de serviços de utilidade pública, pois eles angariam um retorno considerado justo perante os investimentos previamente realizados em cima do capital total da empresa. As empresas concessionárias alegam que os custos de reposição também deveriam estar inclusos juntos aos custos passados prudentes e aos custos de reprodução. Depreende-se com isto que o valor justo é um tipo de avaliação que combina determinadas bases de avaliação.

De acordo com Poon (2004) apud Martins, Machado e Callado (2014), os debates a respeito do Valor Justo envolvem essencialmente elementos associados à relevância e confiabilidade, pois diferentemente de uma mensuração que utiliza valores de mercados, onde a informação tem maior representatividade, quando não há um mercado ativo para o elemento a ser mensurado, a informação gerada pode conter erros e vieses em sua avaliação.

A valer, há uma certa dificuldade ao traduzir o valor justo do inglês para português, podendo perder muitos significados. Iudícibus e Martins (2007) tratam do assunto argumentando que a tradução literal não rende a melhor ideia do conceito original e trazem um conceito de valor justo que melhor se encaixaria com o original em inglês. Segundo eles, tal tradução literal define o valor justo como: “a importância pela qual um item poderia ser trocado ou acertado entre participantes desejosos e com conhecimento, numa transação ‘do comprimento de um braço’”. Já a tradução apontada por eles afirma que “Valor Justo é o montante pelo qual um determinado item poderia ser transacionado entre participantes dispostos e conhecedores do assunto, numa transação sem favorecimento”. (IUDÍCIBUS E MARTINS, 2007).

Uma das principais características do valor justo, que atraiu o debate dos pensadores da época, é a posição normativa subjacente quanto ao seu uso. Isto garante que o papel da contabilidade financeira promova informações úteis para ajudar os investidores nas tomadas de decisões. Devido a esta posição normativa na maneira em que ele foi examinado, houveram algumas situações em que o seu uso se tornou permissível e requerido, dentre elas pode-se citar que ao uma organização usá-lo em um ativo, deverá usá-lo para todos os seus ativos do mesmo tipo, e não poderá mais voltar a usar o custo histórico para este tipo de ativo no futuro, Deegan e Unerman (2011).

Outra principal característica refere-se à sua volatilidade e prociclicidade dentro das mensurações contábeis. Usar o valor justo pode resultar em considerável volatilidade na declaração financeira. Uma chave para o resultado dessa confiança nos valores de mercado é quando os mercados de ativos subjacentes são usados para definir os valores justos para um tipo de ativos e passivos mostrados na demonstração financeira. Quanto à prociclicidade,

durante a crise bancária do *subprime*, muitos reiteraram, e maioritariamente os próprios bancos, que as exigências contábeis para avaliar a maioria dos seus ativos a valor justo exacerbaram a crise – a crise do *subprime* começou mercado financeiro norte-americano em 2007, mais especificamente no mercado de crédito imobiliário e afetou não só os países desenvolvidos, mas também os emergentes (DEEGAN E UNERMAN 2011; FERREIRA E MATTOS, 2012).

Iudícibus e Martins (2007) ainda afirmam que o procedimento de se avaliar pelo valor justo não deve ser posto em prática em todos ativos e passivos porque neste método encontra-se o defeito de ele não ter uma homogeneidade no instante de efetuar a classificação. Outro ponto que os autores ressaltam quanto a não efetuar uma avaliação em todos os itens componentes diz respeito a que, em devidas ocasiões, alguns destes itens que inicialmente deveriam ser avaliados pelo Custo Histórico, podem passar a ser avaliados pelo valor justo, como por exemplo, os ativos intangíveis. O que vai depender das condições em que serão aplicadas.

Martins, Machado e Callado (2014) afirmam que a subjetividade presente na mensuração a valor justo pode ser um elemento prejudicial de acordo com os estudos de Flegm (2005) e Mc Carthy (2004). Flegm (2005) argumenta que os avaliadores podem tirar proveito da subjetividade ocasionada por essa mensuração. Já Mc Carthy (2004), acredita que tal prejuízo seja ainda maior, onde sustenta que a substituição do custo histórico pelo valor justo levará a extinção do conceito de objetividade na contabilidade alastrando os problemas relacionados à confiabilidade da informação contábil.

Conforme apontando por Martins, Machado e Callado (2014), diferentemente do que se observa na mensuração de ativos financeiros, há poucas evidências de mensuração a valor justo de ativos não financeiros, haja vista que a maioria desses elementos, assim como os ativos biológicos, por possuírem características muito específicas, e não possuem um mercado ativo em bolsa. Essa ausência de mercado leva a uma maior subjetividade na avaliação desse valor, sendo capaz de interferir na fidedignidade das informações.

Em virtude desta subjetividade presente na mensuração a Valor Justo, especialmente no Nível 3 (Entradas não observáveis), onde o grau de subjetividade é maior, deve-se discutir e se analisar bem quanto a confiabilidade dessa mensuração.

## 2.2 VALOR JUSTO SEGUNDO A NORMA CONTÁBIL

O FASB (*Financial Accounting Standards Board*) é o órgão normatizador dos Estados Unidos, autorizado pela comissão de valores mobiliários americana SEC (*Securities and Exchange Commission*), responsável pela padronização das práticas contábeis no país.

No mercado norte-americano, a norma que instaurou a utilização do valor justo foi o SFAS 157 – *Fair Value Measurements*, publicada em 2006, com aplicação obrigatória para exercícios iniciados a partir de 15 de novembro de 2007, fornecendo orientação sobre esse tópico contábil até 2009 (Barreto, Lima e Murcia, 2012). Os SFAS (*Statement of Financial Accounting Standards*) tornaram-se parte dos padrões contábeis emitidos pelo FASB, e eram conhecidos como *Generally accepted accounting principles* (GAAP), que regiam a preparação dos relatórios autorizados pela SEC.

Em 2009, o SFAS foi substituído pela *Accounting Standards Codification* (ASC) do FASB, por meio das US GAAP. Neste contexto, o uso do valor justo passa a ser regido pela norma ASC 820 - *Fair Value Measurement*.

Em âmbito internacional, tem-se o IASB (International Accounting Standards Board), órgão normatizador internacional, que surgiu no ano de 2001 com o intuito de melhorar e padronizar os pronunciamentos contábeis emitidos pelo IASC, buscando uma convergência das normas internacionalmente. O IASC (International Accounting Standards Committee) era responsável pela normatização apenas de alguns países como Alemanha, Austrália, Canadá, Estados Unidos da América, França, Irlanda, Japão, México, Países baixos e Reino Unido.

O IASB é responsável pela publicação e atualização das conhecidas IFRS (*International Financial Reporting Standards*), que são as normas internacionais norteadoras dos procedimentos contábeis.

Segundo Barreto, Lima e Murcia (2012), inspirado pela SFAS 157, o IASB (em seu *Exposure draft* 2009) promoveu o desmembramento dos itens mensurados a valor justo em 3 níveis, conforme o grau de objetividade da informação de entrada: Hierarquia do valor justo, Nível 1 – Entradas observáveis, como cotações; Nível 2 – Outras entradas observáveis; e Nível 3 – Entradas não observáveis. Assim sendo, a IFRS 13, emitida pelo IASB, é responsável pela normatização do valor justo internacionalmente.

No Brasil, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) criou, por meio da Resolução CFC nº 1.055/05, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) com o objetivo de traduzir e adaptar as IFRS no contexto brasileiro.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis - (CPC) tem por objetivo o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza, para permitir a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira, visando à centralização e uniformização do seu processo de produção, levando sempre em conta a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais. RESOLUÇÃO CFC Nº 1.055/2005 DE 7 DE OUTUBRO DE 2005

Para as normas referentes a valor justo existe o CPC 46 – Mensuração do valor justo, que é advindo da tradução da IFRS 13. Ele foi publicado em dezembro de 2012, e empregado desde 01 de janeiro de 2013. O CPC 46 define valor justo como “*o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração*”. O CPC segmenta o valor justo em hierarquias. O objetivo de cada uma delas é conceder mais coerência e confiabilidade quanto a mensurar um ativo ou passivo, Marques et al (2017).

Assim como proposto pelo FASB, o CPC 46 desmembra o valor justo em vários níveis:

Para aumentar a consistência e a comparabilidade nas mensurações do valor justo e nas divulgações correspondentes, este Pronunciamento estabelece uma hierarquia de valor justo que classifica em três níveis as informações (inputs) aplicadas nas técnicas de avaliação utilizadas na mensuração do valor justo. A hierarquia de valor justo dá a mais alta prioridade a preços cotados (não ajustados) em mercados ativos para ativos ou passivos idênticos (informações de Nível 1) e a mais baixa prioridade a dados não observáveis (informações de Nível 3) (CPC 46, 2012).

Sendo assim, na hierarquia de níveis proposta pelo CPC 46, “*informações de Nível 1 são preços cotados (não ajustados) em mercados ativos para ativos ou passivos idênticos a que a entidade possa ter acesso na data de mensuração*”. Neste caso, o preço cotado em um mercado ativo proporciona a evidência mais confiável do valor justo, e conforme instrução da norma, deve ser utilizado sem ajuste para a mensuração sempre que disponível. Observa-se que neste nível o grau de subjetividade e discricionariedade é quase inexistente. Já o nível 2 demanda o uso de preços listados (para ativos e passivos) em um mercado ativo para ativos e passivos idênticos. Segundo Iudícibus e Martins (2007) no nível 1 a entidade não pode fazer alteração nos preços cotados, porém, no nível 2, ela pode fazer ajustes nos preços conforme acha necessário, pois diferentemente do nível 1, trata-se de ativos e passivos semelhantes, e não idênticos. Quaisquer ajustes precisam ser objetivos, porque caso contrário ou na inexistência de bens semelhantes no mercado ativo, a entidade deve realizar a mensuração de valor justo baseada na hierarquia de nível 3.

Diferentemente dos níveis anteriores, o nível 3 necessita de técnicas de avaliação. Neste nível, o ativo ou passivo a ser mensurado não possui mercado ativo para bens idênticos e semelhantes, não se enquadrando nos níveis anteriores. Ou seja, de acordo com o CPC 46, as informações do nível 3 são dados não observáveis para o ativo ou passivo. Sendo assim, é necessária a “criação” de um mercado hipotético para a realização de sua mensuração. Para tal, a norma sugere o uso da abordagem de mercado, lucro e custo, exceto no caso do uso dos três critérios produzir esforços e custos indevidos. Neste caso, a entidade deverá utilizar a abordagem que produza a melhor aproximação do valor justo, onde os insumos utilizados para a determinação do valor devem ser externos a entidade, a não ser que os custos para obtenção de informações externas forem muito elevados, o que permite a entidade basear-se em informações internas, (IUDÍCIBUS E MARTINS, 2007).

Em contraponto aos níveis 1 e 2, o nível 3 possui um alto grau de subjetividade e discricionariedade implícitos em seu processo de mensuração, fazendo com que este seja o ponto de partida para o constante debate acerca da temida subjetividade do valor justo. Na próxima seção será abordada as críticas pertinentes a este duradouro debate.

Esclarecida a estrutura hierárquica de mensuração, é necessário esclarecer quais ativos e passivos podem ter sua mensuração realizada a valor justo. Iudícibus e Martins (2007) destacam a importância de entender que a avaliação a valor justo não é um procedimento que pode ser aplicado a qualquer ativo e passivo, bem como seu critério geral de avaliação falha ao não alcançar uma classificação homogênea. Segue abaixo, listagem dos itens que permitem essa mensuração:

- Instrumentos Financeiros (CPC 14, 38, 39 e 40).
- Ativos Biológicos (CPC 29)
- Propriedades para investimento (CPC 28)
- Ativos Imobilizados (CPC 27)
- Ativos Intangíveis (CPC 04)

Conforme listado anteriormente, a norma permite a mensuração desses itens a valor justo, porém na prática, não é assim que funciona. Deve-se lembrar que os CPCs são advindos da tradução das IFRS, dadas em âmbito internacional. Porém, de acordo com as práticas adotadas na realidade brasileira, a lei 11.638 de 28 de dezembro de 2007 proíbe a mensuração dos ativos intangíveis (CPC 04) e imobilizados (CPC 27) a valor justo, devendo ser

mensurados a custo histórico. Neste caso, temos uma situação onde a norma permite que o contador faça a escolha do método de mensuração, mas a legislação brasileira proíbe.

### **3 CRÍTICAS AO VALOR JUSTO**

Como tratado primariamente, no início deste ensaio, vê-se que os autores frisam que em alguns casos os gestores não deixam claro o processo de mensuração, principalmente quando se trata da hierarquia do nível 3 o que acaba gerando dúvidas quanto a confiabilidade que possa existir.

Ao passo que muitos afirmam que o valor justo é a base de mensuração mais importante para os relatórios financeiros, alguns analistas manifestam receios quanto a sua confiabilidade, ou sua “representação fiel” e desta forma a sua utilidade (MCDONOUGH e SHAKESPEARE, 2015).

Sendo assim, caso indaguem-se do “por quê” quanto a não avaliar todos os instrumentos financeiros pelo valor justo e assim evitar diversas complexidades, Scott (2012) afirma que a resposta é a confiança. Apesar de ele ser relevante, se a confiança depositada neste instrumento não estiver fundamentada, ele se tornará inútil.

Ainda assim o valor justo possui seus defensores, que afirmam possuir nele as características principais da informação contábil, que são a confiabilidade e a relevância. E também afirmam que ele é o atributo de mensuração mais relevante para fins de relatórios financeiros pelo fato de fornecer transparência e informações mais propícias. Porém seus críticos afirmam que a confiabilidade presente nele delimita-se por conta da manipulação e do erro presentes em sua estimativa, ou na dificuldade de se tornar verificável (MCDONOUGH e SHAKESPEARE, 2015).

Acrescenta-se ao contexto dos argumentos precedentes que muitas empresas afirmam aplicar a mensuração pelo valor justo, no entanto, na prática não é isto que acontece pelo fato destas empresas não comprovarem quais premissas que foram utilizadas para efetuar a avaliação. Ato este que é exigido pelo CPC 46. Estas conclusões foram extraídas da pesquisa realizada por Marinho et al (2016) em empresas brasileiras de capital aberto quanto a evidenciação do valor justo aplicado nelas.

Eles também declaram que mesmo que as empresas adotem o valor justo, não divulgam de forma nítida e objetiva os procedimentos utilizados nesta valoração, e algumas meramente declaram que se utilizam tal tipo de avaliação, tudo isto pelo fato de haver uma complexidade e falta de parâmetros da constituição, ou então por conta das empresas estarem numa fase de adaptação com esta mensuração.

#### **3.1 AS CRÍTICAS E A SUBJETIVIDADE NA HIERARQUIA DE NÍVEL 3**

Como principal crítica ao valor justo, tem-se a questão da subjetividade e confiabilidade. Porém, é necessário entender que ela se dá, na sua maioria, na hierarquia de nível 3. Conforme destacado anteriormente, o grau de subjetividade e discricionariedade nos níveis 1 e 2 são mínimos. Já no nível 3, pela falta do mercado ativo e a necessidade da criação de um mercado hipotético, o cenário muda completamente.

A hierarquia de Nível 3 é menos precisa e baseada em estimativas, dados não observáveis calculados por modelos de preço ou metodologias de fluxo de caixa descontado que estão suscetíveis tanto a erros aleatórios quanto a alterações nos resultados, falta de uniformidade e complexidade, ou então baseados em outras informações que refletem as próprias premissas e julgamentos daquele que a divulga. E visto que este nível de hierarquia não possui dados verificáveis cedidos pela organização e que detectar erros se torna uma tarefa difícil, há uma objeção em se utilizar este método de mensuração (MARQUES, 2017; YAO et al, 2018).

Por conseguinte, quando os investidores estão preocupados com uma superavaliação dos ativos ou uma subavaliação dos passivos, eles estabelecem estas distorções com o intuito de estimar o valor da empresa com valores menores para o Nível 3 em comparação com os valores atribuíveis aos níveis 1 e 2 para seus ativos. E se estiverem preocupados com os passivos, fazem uma subavaliação a Nível 3 (MARQUES, 2017; YAO et al, 2018).

Embora os pontos negativos, quando usada adequadamente, proporciona informações úteis aos interessados na posição financeira da empresa. Outras circunstâncias para se usar a avaliação a Nível 3 são em períodos em que não existe mercado para um suposto item, ou quando há uma violação da exigência regulada pelo mercado para os valores de Nível 1 e Nível 2, havendo então poucos vendedores ou poucos compradores, deixando o mercado ilíquido ou inativo, Kohlbeck e Valencia (2017)

Chung et al (2016) e Riedl e Serafeim (2011) também trazem a definição de que os ativos de Nível 3, cujos valores justos são subjetivamente determinados pela administração, ou seja, gerados internamente, prejudicam os valores de mercado das empresas na forma de descontos maiores nos preços das ações. Tais descontos parecem ser motivados pelo ceticismo dos investidores sobre a confiabilidade das estimativas da administração. Se o risco de informação das empresas entre os valores justos do Nível 1, Nível 2, e Nível 3 não forem diferentes entre si, ao investir-se em tais empresas, será necessário um custo de capital mais alto para aquelas que pertencem ao Nível 3

Para esta subjetividade sobre eminente no Nível 3 não há muitos trabalhos publicados que a tratam especificamente e de forma teórica. A literatura específica é escassa e o Nível 3 é considerado apenas um contexto objetivo onde a subjetividade do valor justo é exercida.

Os trabalhos já publicados, especialmente os nacionais, e que tentam trazer essa discussão do valor justo com foco na hierarquia de Nível 3 acabam parando no mesmo ponto, e não avançam quanto a desvendar toda essa problemática. Esta discussão maior gerada no nível de maior subjetividade acontece pelo fato de também haver maior discricionariedade neste nível. No que concerne à discricionariedade:

A discricção gerencial inerente envolvida na determinação dos valores justos do Nível 3 também levou os pesquisadores a examinar se os gestores estão aproveitando essa discricção para melhorar os números reportados, bem como se o mercado interpreta diferencialmente as informações transmitidas pelos instrumentos de Nível 3 em relação a outros instrumentos, (KOHLBECK ET AL 2017).

Eles também enxergam como possibilidade de que os gerentes, em benefício próprio e de forma oportunista, se utilizem da discricionariedade para transferir itens para dentro ou para fora deste nível 3 (KOHLBECK ET AL 2017).

Os bancos podem lançar mão deste oportunismo ao classificar os vários ativos financeiros como Nível 3 para fins de gerenciamento de resultados por conta do seu próprio desempenho insatisfatório, Yao et al (2018), em outras palavras fazer uma manipulação dos resultados.

Partindo disto é possível citar alguns autores brasileiros que apresentaram trabalhos poucos substanciais para a área.

Marques et al (2017) descreveram uma curta teoria a respeito das três hierarquias, e especificamente acerca do terceiro nível, eles citam a sua subjetividade e complexidade e as distorções nas avaliações.

Souza et al (2011) não chegaram a trazer a problemática nem uma teoria referente à subjetividade do valor justo, apresentaram apenas que mais de 95% das empresas analisadas ressaltaram a presença do valor justo nas Notas Explicativas e nos Instrumentos Financeiros, porém com justificativas muito rasas para a sua utilização.

Na pesquisa de Marinho et al (2016) apenas 12% das empresas interrogadas disseram avaliar seus itens a valor justo e no Nível 3 da hierarquia. E por conta da sua subjetividade, as empresas veem como um tanto quanto complexo colocá-la em prática. Quanto ao mais, o estudo deles não traz aprofundamento teórico ao assunto, meramente curtas definições dos níveis hierárquicos.

De acordo com Martins, Machado e Callado (2014), em seu estudo cujo objetivo era “analisar se as informações contábeis referentes a ativos biológicos mensurados a valor justo possuem *value relevance* e apresentam evidências de mensuração confiável na perspectiva interna das empresas (contábil) e do mercado de capitais brasileiro”, encontraram evidências empíricas de que a mensuração a valor justo dos ativos biológicos de curto e longo prazo possuem *value relevance* para o mercado brasileiro. Além do mais, o fato do mercado perceber a mensuração de maneira conservadora não afetou a confiabilidade da informação, indicando a *value relevance* dos ativos biológicos e que sua mensuração a valor justo é confiável.

Ainda, de acordo com os autores, tais achados empíricos são de suma importância, visto que os ativos biológicos raramente possuem mercado ativo e, conseqüentemente a mensuração a valor justo desses ativos geralmente é realizada no nível 3, estando sujeita a vies na mensuração.

Analisando os autores internacionais temos:

Chung et al (2016) realizaram uma pesquisa nas demonstrações financeiras de 431 bancos em 2008. Eles chegaram à conclusão de que a queda na avaliação dos ativos de Nível 3 aponta que a preocupação dos investidores é com a confiabilidade das estimativas da administração de seus valores justos. Tal preocupação deve ser justificada, visto os casos de fraudes no gerenciamento de resultados, como por exemplo, Enron ou WorldCom. Os autores acrescentam que poucas empresas fazem a divulgação de confiabilidade, que é publicar como chegaram às estimativas de valor justo a Nível 3 de forma voluntária, ou seja, informar os

processos e controles usados. Algumas delas chegaram a afirmar que estimar corretamente o valor justo é uma responsabilidade final da administração, o que afeta negativamente os valores de mercado das empresas no atributo de descontos maiores nos preços das ações.

O trabalho citado acima, apesar de bem sucinto, traz dados mais objetivos e numéricos quanto aos níveis hierárquicos, em comparação com demais trabalhos da área que não trazem tal objetividade.

Kohlbeck et al (2017) além das teorias a respeito das definições dos níveis hierárquicos, em específico do Nível 3, também se utilizaram de um teste empírico no setor bancário e concluem que a literatura existente não contém um foco para os comportamentos dos gerentes, ressaltando seu oportunismo quanto a reclassificar os instrumentos financeiros dentro do Nível 3. E Yao et al (2018) seguem a mesma linha dos autores anteriores, apresentando teorias do Nível 3 mais significantes e focam em estudos com demonstrações empíricas que apontam a gestão dos bancos como forjador dos lucros de instrumentos financeiros através dos lucros realizados ou não.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Assim, percebe-se que o assunto se encontra inserido no ambiente das empresas, mas ainda de forma incipiente e que as pesquisas construídas em países estrangeiros são mais completas e robustas que as produzidas no Brasil. Nota-se também uma carência quanto à profusão de conteúdo dos autores e uma necessidade de se perscrutar mais o assunto.

Ao se falar da subjetividade do Nível 3, falta-se em um âmbito maior, trabalhos mais embasados quantitativamente a fim de trazer jus às afirmativas apresentadas na teoria.

Ainda sobre o Nível 3, cujo aproveitamento e serventia é um ponto bem divergente entre aqueles que se apropriam seja do valor justo ou do custo histórico, falta-se também aos autores das literaturas tratarem-nas com mais substancialidade, pois muitos dos teóricos a exploram de forma rasa.

Perscrutando o contraste e a dissemelhança entre a subjetividade e objetividade, pode-se notar que faltam trabalhos os quais tenham como objetivo destacar a diferença envolvida entre ambos ao se falar de valor justo como um todo.

O valor justo em seus demais horizontes é bem discutido pelos teóricos, mas falta a eles trazerem mais discussões e argumentações do porquê não se utilizar da subjetividade do valor justo no propósito de originar uma clareza do tema aos profissionais, discentes e docentes que estudam e se utilizam de tal mensuração. Também é necessário ainda entender por que não classificar ativos no nível 3 de sua hierarquia.

Sendo assim, indica-se que futuras pesquisas na área sejam exploradas.

## **AGRADECIMENTOS**

Em particular, as autoras agradecem pelo apoio financeiro da CAPES ao Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES).

## REFERÊNCIAS

- BARRETO, Eric; LIMA, Iran Siqueira; e MURCIA, Fernando Dal Ri. Impacto da mensuração a valor justo na crise financeira mundial: Identificando a percepção de especialistas em economia e mercado financeiro. **Revista de Contabilidade e Organizações**, vol. 6 n. 15 (2012) p. 44-59. São Paulo.
- BRAGA, Robson; DE SOUSA, Edmilson Patrocínio; ALVES FILHO, Emílio Maltez. Mensuração a valor justo no Brasil: análise da produção científica de 2006 a 2012. **Revista de Contabilidade da UFBA**, v. 8, n. 2, p. 47-63, 2014.
- CHUNG, Sung Gon, et al. "Fair value accounting and reliability: the problem with level 3 estimates." **The CPA Journal**, July 2016, p. 60+.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 46, de 20 de dezembro de 2012. **Mensuração do Valor Justo**. Disponível em: [http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/menu/regulados/normascontabeis/cpc/CPC\\_46\\_rev\\_12.pdf](http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/menu/regulados/normascontabeis/cpc/CPC_46_rev_12.pdf). Acesso em 12 fev 2019.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS PRONUNCIAMENTO TÉCNICO CPC 46. Mensuração do Valor Justo. Disponível em: <[http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/395\\_CPC\\_46\\_rev%2012.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/395_CPC_46_rev%2012.pdf)>. Acesso em: 10 fev 2019.
- DEEGAN, C.; UNERMAN, J. **Financial accounting theory**. Second European Edition. Berkshire, UK: McGraw-Hill Education, 2011
- FERREIRA, Douglas Marcos; MATTOS, L. B. O efeito contágio da crise do subprime no mercado acionário brasileiro. **Encontro Nacional de Economia**, 2012.
- HENDRIKSEN, Eldon S. , **Accounting Theory**, ed. Revisada, R. D. Irwin, Homewood, Illinois, 1970.
- IUDÍCIBUS, S., & MARTINS, E. . Uma investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. **Revista Contabilidade & Finanças**, 18(spe), 09-18, 2007.
- IFRS 13 Fair Value Measurement. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/-/media/feature/supporting-implementation/ifrs-13/education-ifrs-13-eng.pdf>>. Acesso em: 12 fev 2019.
- KOHLBECK, Mark; SMITH, Thomas; VALENCIA, Adrian. Auditors and net transfers of Level 3 fair-valued financial instruments. **Advances in accounting**, v. 36, p. 27-39, 2017.
- LAUX, Christian; LEUZ, Christian. The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate. **Accounting, organizations and society**, v. 34, n. 6-7, p. 826-834, 2009.
- LEI Nº 11.638, DE 28 DE DEZEMBRO DE 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/ Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm)>. Acesso em: 15 fev. 2019.
- LUSTOSA, Paulo Roberto Barbosa. A (in?) justiça do valor justo: SFAS 157, Irving Fisher e Gecon. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 5, n. 1, p. 5-21, 2017.
- MARINHO, Sara Lima et al. Fair Value: Análise Da Evidenciação Realizada Por Empresas Brasileiras De Capital Aberto Pertencentes Ao Novo Mercado. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 8, n. 1, 2016.
- MARQUES, Tatiane de Oliveira et al. The Value Relevance Assessment Of Information About The Fair Value Hierarchy Of Brazilian Companies. **Revista Ambiente Contabil**, v. 9, n. 1, p. 144-162, 2017.
- MARTINS, V. G.; MACHADO, M. A. V.; CALLADO, A. L. C. Relevância e representação fidedigna na mensuração de ativos biológicos a valor justo por empresas listadas na BM&FBovespa. **Revista Contemporânea de Contabilidade (UFSC)**, v. 11, p. 163-188, 2014. v. 11, n. 22, p. 163-188, jan./abr. 2014
- MARQUES, Tatiane de Oliveira. Informações a valor justo: o atendimento às características qualitativas das estruturas conceituais da contabilidade na perspectiva dos resultados de estudos empíricos. 2017.

MCDONOUGH, Ryan P.; SHAKESPEARE, Catherine M. Fair value measurement capabilities, disclosure, and the perceived reliability of fair value estimates: A discussion of Bhat and Ryan (2015). **Accounting, Organizations and Society**, v. 46, p. 96-99, 2015.

RIEDL, Edward J.; SERAFEIM, George. Information risk and fair values: An examination of equity betas. **Journal of accounting research**, v. 49, n. 4, p. 1083-1122, 2011.

RESOLUÇÃO CFC Nº 1.055/2005 DE 7 DE OUTUBRO DE 2005

SANTOS, E. S. Objetividade x relevância: o que o modelo contábil deseja espelhar? Caderno de Estudos — **Fipecafi**, v. 10, n. 18, p. 9-19, maio/ago. 1998.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 6th ed. Toronto: Pearson Canada, 2012.

SOUZA, M. M. De; BORBA, J. A; UHLMANN, V. O. Valor Justo: Uma Verificação das Informações Divulgadas por Empresas de Capital Aberto Brasileiras. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 3, p. 99 - p. 114, set./dez., 2011.

VIEIRA, Eloir Trindade Vasques; ITAVO, Luis Carlos Vinhas; ARANHA, Jose Aparecido Moura. Mensuração de ativos biológicos pelo método de custo histórico e valor justo na pecuária leiteira. **Interações (Campo Grande)**, v. 17, n. 1, p. 145-153, 2016.

YAO, Daifei et al. Determinants of discretionary fair value measurements: the case of Level 3 assets in the banking sector. **Accounting & Finance**, v. 58, n. 2, p. 561-597, 2018.