

***A UTILIZAÇÃO DO CUSTO DE OPORTUNIDADE COMO BASE
PARA O PREÇO DE TRANSFERÊNCIA***

Valcemiro Nossa

Contador

Professor da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Mestre e Doutorando em Controladoria e Contabilidade (FEA/USP)

Pesquisador da FUCAPE

Email: valcemiro@fucape.br

Artigo apresentado na 14ª Convenção de Contabilistas do Estado do Espírito Santo, Guarapari (ES), 09/1998

RESUMO

Nesta era de competitividade, principalmente por consequência do processo de globalização, as empresas necessitam cada vez mais de informações úteis e confiáveis. A contabilidade pode ser a supridora dessa necessidade. Com o crescimento das empresas, formação de conglomerados, tornou-se necessário a divisão das empresas em áreas ou unidades de responsabilidade. Embora separadas, essas áreas se relacionam entre si, transferindo e/ou recebendo recursos/produtos. Com o objetivo de apuração de resultados e avaliação de desempenhos dessas áreas, deve ser considerado um preço para as transações entre elas, que é chamado de preço de transferência. São muitos os modelos de estruturação que fundamentam o preço de transferência, são eles: baseados nos custos, nos preços, na livre negociação e em conceitos econômicos específicos. O problema a resolver é: Com base em qual modelo deve ser baseado o preço de transferência com o objetivo de alcançar a eficácia empresarial? Após uma análise crítica dos diversos modelos, conclui-se que deve ser baseado nos conceitos econômicos considerando o custo de oportunidade. Este corresponde a um determinado recurso em seu melhor uso alternativo. Representa o custo da escolha de uma alternativa em detrimento da outra. O custo de oportunidade

no modelo escolhido considera *o menor valor de mercado* dos mesmos produtos/serviços objetos da transferência. O trabalho apresenta ainda um exemplo simplificado da apresentação do modelo.

INTRODUÇÃO

Já foi o tempo em que as empresas não precisavam se preocupar com os seus custos, seus desempenhos, já que em sua maioria possuíam o domínio do mercado. Nesta era de acirrada concorrência entre as empresas, decorrente principalmente do processo de globalização, torna-se necessário que as organizações avaliem os seus resultados e desempenhos, para se manterem num constante processo de aprimoramento na realização de suas atividades, visando sempre atingir a eficácia empresarial¹.

Com o surgimento dos conglomerados e o crescimento das empresas ao longo dos tempos, diluíram-se as decisões gerenciais dentro da empresa e surgiram as unidades de responsabilidades. Apesar de separadas, essas unidades sempre tiveram um intenso e complexo relacionamento entre elas. A geração de informações e decisões relacionadas à receitas, lucro, qualidade de gerenciamento, retorno sobre investimentos etc. das áreas tornaram-se muito difíceis, surgindo aí a necessidade de um instrumento que regulasse essas relações.

Com toda essa competitividade entre as empresas, os contadores devem lançar mão cada vez mais das novas tecnologias, das novas ferramentas de trabalho, dos novos conceitos, e estarem aptos a gerenciar um Sistema de Informação Contábil capaz de dar suporte ao tomador de decisões.

¹ A literatura apresenta uma diversidade de entendimentos sobre o conceito de eficácia, porém, para fins deste artigo, tomou-se a definição elaborada por Guerreiro (1996) que entende por eficácia empresarial a competência da empresa em ter continuidade em um ambiente dinâmico e cumprir sua missão.

Para melhor entendimento do que se pretende problematizar e desenvolver neste trabalho, considere as seguintes premissas: a) a empresa é um sistema² composto por vários subsistemas que interagem entre si por um objetivo comum; b) toda empresa tem uma missão (objetivos a serem perseguidos); c) a empresa é dividida em áreas. Cada área é caracterizada como uma “microempresa” e administrada por um gestor; d) cada gestor é responsável pela área que gerencia e deve otimizar os seus resultados com base na missão da empresa; e) a maximização do resultado da empresa é alcançada pela soma dos resultados otimizados de cada área; f) cada área é tratada como um centro de resultado, com produtos, clientes, fornecedores, receitas e custos definidos.

Considerando que para a execução do produto final objetivado pela empresa é necessário a participação das diversas áreas, verifica-se que o produto resultante de uma determinada área é matéria-prima (insumo) para a área seguinte. Conseqüentemente, esta gera um novo produto que fornece para outra área cliente, assim sucessivamente até chegar ao produto final da organização.

Ao transferir os recursos de uma área para outra, como em uma transação mercantil normal, deve ser determinado um preço, que denomina-se preço de transferência. Esse preço será receita para a área que transfere os recursos e custo para a que recebe. O questionamento que se faz é: *Com base em que modelo a Contabilidade deve mensurar o preço de transferência?*

Objetiva-se o presente discutir os conceitos que envolvem o preço de transferência, bem como os do custo de oportunidade e apresentar esse último como resposta ao problema ora mencionado.

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

² Sistemas são “conjuntos de elementos dinamicamente inter-relacionados desenvolvendo uma atividade ou função para atingir um ou mais objetivos ou propósitos” (CHIAVENATO, 1979:383).

Para Onsi (1970:536) “o sistema de preços de transferência tornou-se uma séria questão com a descentralização das decisões e criação dos centros de lucro em organizações com interesses diversificados” .

O conceito de preço de transferência aparece como normalizador das relações de compra e venda entre as divisões de uma grande empresa. Para Guerreiro (1989:300) preço de transferência é “o valor unitário de bens e serviços produzidos pela empresa que serão consumidos internamente.

Para Backer e Jacobsen (1978:2) “numa empresa que tenha várias divisões e várias fábricas, os produtos são comumente transferidos de um setor interno para outro. Os preços aos quais esses produtos são transferidos afeta o lucro demonstrado, tanto do setor expedidor, quanto do setor receptor” .

Na visão de Kanitz (1977:35), “um problema que quase aparece num sistema de controle empresarial é o preço de transferência dos produtos e serviços fornecidos de uma divisão a outra. O aparecimento de negociações entre divisões é quase que uma decorrência da natureza das operações de um conglomerado, já que é difícil se encontrar um grupo de divisões que não tenha alguma atividade em comum” .

Mauro (1991:149) generalizou os modelos de estruturação dos preços de transferência encontrados na literatura da seguinte maneira:

1. Modelo fundamentado na noção de custos

- **Baseado no custo real total**

Compõe-se da apuração do custo total, ou seja, os custos fixos mais os custos variáveis, incorridos para a obtenção dos produtos e simples apropriação destes custos aos produtos diretamente, ou mediante rateio, considerando o volume físico produzido num determinado período. O preço de transferência na relação dos produtos e/ou serviços de uma unidade para outra é sustentado pelo preço unitário.

custo variável	custo fixo	custo total	unidades produzidas	custo unitário	preço de transferência
-----------------------	-------------------	--------------------	----------------------------	-----------------------	-------------------------------

\$ 2.000	\$ 1.000	\$3.000	100	\$ 30	\$ 30
----------	----------	---------	-----	-------	-------

Este é o modelo mais encontrado na literatura. Baseia-se no custeio por absorção e consiste no mais simples método de preço de transferência e é plenamente aceito pelo fisco e pelas práticas contábeis vigentes.

- **Baseado no custo variável real**

Compõe-se da apuração do custos variáveis incorridos para a obtenção dos produtos e simples apropriação direta destes custos aos produtos. O preço de transferência na relação dos produtos de uma unidade para outra é sustentado pelo preço variável unitário.

Este método é fortemente influenciado pelo conceito de custeio variável. Os custos fixos são tratados como custos estruturais da capacidade operacional e são relacionados com períodos, não exercendo nenhum relacionamento com os bens e/ou serviços transferíveis.

- **Baseado no custo variável padrão**

Compõe-se da apuração dos custos variáveis “que deveriam ocorrer” (e não nos que foram incorridos) para a obtenção dos produtos e simples apropriação direta destes custos aos produtos. O preço de transferência utilizado na relação dos produtos de uma unidade para outra é sustentado pelo preço variável unitário “que deveria ocorrer”. Os custos fixos são tratados exatamente como no método anterior.

custo variável		unidades produzidas	custo variável unitário		preço de transferência
real	padrão		real	padrão	
\$ 2.000	\$ 1.900	100	\$ 20	\$ 19	\$ 19

2. Modelo fundamentado na noção de preços

- **Baseado nos preços de mercado**

Neste método não há qualquer influência do custo na formação do preço de transferência.

Compõe-se da adoção dos preços vigentes no mercado para valorização dos bens e/ou serviços passíveis de transferência entre as divisões da empresa.

- **Baseado nos preços de mercados ajustados**

Este modelo é estruturado nas mesmas bases do método anterior. Adota-se o preço de mercado dos bens e/ou serviços, porém o valor é ajustado com a exclusão dos encargos decorrentes da transação comercial, que não existem no caso da transferência entre áreas internas da organização.

3. Modelo fundamentado na livre negociação

São valores dos bens e/ou serviços determinados entre os próprios gestores das unidades envolvidas na operação. Trata-se de um método de estruturação do preço de transferência mais liberal.

4. Modelo fundamentado em conceitos econômicos específicos

- **Baseado no custo de oportunidade**

Este método é estruturado a partir da premissa de que o preço de transferência deveria refletir o valor do benefício possível de ser auferido na melhor alternativa econômica de obtenção dos bens e/ou serviços demandados. Os conceitos desse método será aprofundado adiante, aliás, estes conceitos fazem parte do escopo principal deste trabalho.

Crítica aos modelos de preços de transferência apresentados

Considerando o preço de transferência com o propósito de análise de resultados e de desempenhos, objetivando a eficácia empresarial, apresenta-se a seguir algumas críticas aos modelos apresentados.

Os modelos fundamentados na noção de custos não possuem os atributos necessários para análise de resultados e/ou desempenhos nas unidades com transferências internas. Estes modelos se tornam inviáveis, uma vez que não mostram os resultados das transferências entre as áreas. As receitas de transferência empatam com seus custos, não explicitando assim,

as contribuições individuais que as operações de cada uma das atividades apresentam para o aumento da riqueza da entidade. Ao adotar-se este modelo baseado no custo, qualquer ineficiência na área é repassada automaticamente para a unidade seguinte, sem nenhuma identificação.

No que se refere aos modelos fundamentados na noção de preços, este apresenta pontos positivos em relação à explicitação de resultados em cada área que efetua a transferência. No entanto, alguns problemas surgem no momento da definição do preço a ser praticado internamente, já que não há indicação clara de qual seria este preço de mercado a ser aplicado.

Quanto ao modelo fundamentado na livre negociação também apresenta vantagens no que se refere à identificação dos resultados nas áreas. Algumas desvantagens aparecem no momento da fixação do preço perante a negociação entre os responsáveis pelas unidades. O preço poderá ser maior ou menor, dependendo das habilidades e das forças políticas dos gestores.

O modelo do preço de transferência fundamentado em conceitos econômicos específicos, que leva em consideração o custo de oportunidade, é apontado como o que melhor define o preço a ser transacionado entre as áreas. Através deste método é possível calcular o resultado de cada unidade. A discussão desse modelo retornará adiante, após apresentação dos conceitos de custo de oportunidade.

CUSTO DE OPORTUNIDADE

Segundo Burch & Henry (1974:119), sob a perspectiva histórica, foi **Frederich Von Wieser** (1851-1926) o responsável pela criação e aplicação do conceito de custo de oportunidade para definir o valor de um recurso produtivo em qualquer uso que lhe fosse dado, sendo o custo de oportunidade “*a renda líquida gerada pelo uso de um bem ou serviço no seu melhor uso alternativo*”. Segundo os mesmos autores, coube ao

economista **Herbert Joseph Davenport** a divulgação do conceito, através de sua obra: “*The Economics of Enterprise*” publicada em 1936.

O conceito de custo de oportunidade num enfoque econômico

Para os economistas o custo dos fatores de produção só pode ser mensurado através de seu verdadeiro custo que é o custo de oportunidade³. Assim expressado por Bilas (1970:165) ao assegurar que “*o custo dos recursos para uma empresa é igual aos valores destes mesmos recursos em seus melhores usos alternativos*” .

Apresenta-se a seguir o conceito de custo de oportunidade definido por vários autores economistas:

<i>Autor/Obra</i>	<i>Conceito ou exemplo apresentado de custo de oportunidade</i>
Meyers (1972:111-113)	<i>custo de produção de qualquer unidade de uma mercadoria é o valor dos fatores de produção empregados na obtenção desta unidade - o qual se mede pelo melhor uso alternativo que se poderia dar aos fatores se aquela unidade não tivesse sido produzida...</i>
Spenser & Sielgelman (1967:293)	<i>...refere-se ao custo de oportunidade a que se renuncia, ou em outras palavras, a uma comparação entre a política que se elegeu e a política que se recusou</i>
Gwartney & Stroup (1980:22)	<i>é o benefício de maior valor que deve ser sacrificado (abandonado) como resultado da escolha de uma alternativa</i>
Bilas (1970:165)	<i>um técnico de aparelho de televisão, trabalhando por conta própria, apresenta um lucro de US\$ 6.000 por ano e trabalhando em uma grande loja, pode receber US\$ 7.000</i>

³ Nos textos de autores economistas o *custo de oportunidade* também é apresentado como *custo alternativo*.

	<p><i>por ano. Neste caso, o custo alternativo ou de oportunidade foi de US\$ 7.000, ou seja, o benefício da alternativa não escolhida. Daí, conclui-se então, que há um prejuízo de US\$ 1.000 por ano, ou seja, a receita de US\$ 6.000 pela escolha da 1ª alternativa menos o seu custo de oportunidade que é US\$ 7.000 (valor da alternativa desprezada)</i></p>
--	---

O custo de oportunidade dentro do raciocínio econômico está profundamente ligado com a transferência dos fatores de produção de uma atividade para outra. O mercado que deseja o bem ou serviço no qual estarão aqueles fatores, legitima seu preço e com isso aprova a mencionada transferência.

O conceito de custo de oportunidade numa abordagem contábil/financeira

A Ciência, no seu desenvolvimento teórico, precisa estar embasada em conceitos para um bom relacionamento com a prática. Nem sempre estes conceitos são originários da Ciência que se tem em estudo. Muitas vezes são utilizados conceitos de outras áreas do conhecimento, que contribuem para a sua evolução teórica. Matessich (1972) afirma que *“a contabilidade tradicional, assim como a maioria das outras disciplinas acadêmicas, toma emprestado conceitos, em parte de disciplinas vizinhas, e em parte ela mesma cria suas próprias expressões conceituais”*.

Em se tratando de custo de oportunidade, vê-se claramente que é uma expressão originada da teoria econômica, na qual assumiu grande significado na ciência contábil, conforme muitas abordagens em várias obras de autores contábeis. Embora apareça conceitualmente na literatura contábil, o custo de oportunidade tem sido pouco utilizado pelos contadores.

Martins (1990:208) em seu livro Contabilidade de Custos, inicia o capítulo sobre custo de oportunidade, chamando a atenção para a escassa

utilização do conceito pela contabilidade: “*Esse é um conceito costumeiramente chamado de “econômico” e “não-contábil”, o que em si só explica, mas não justifica, o seu não muito uso em contabilidade geral ou de custos*” .

Observa-se que o custo relevante para as decisões é o sacrifício em termos de opções atuais desprezadas e não o sacrifício passado. Dentro deste aspecto Johnson & Kaplan (1996:136), consideram que “*os custos de oportunidade se concentram em alternativas de decisão, e não no registro de custos históricos de decisões tomadas. Os custos de oportunidade não são medidos por um sistema contábil de partidas dobradas baseado em transações, pois eles representam os custos de ações não tomadas*” .

Ao comparar o significado do custo de oportunidade e do custo histórico, AWH (1979:1) afirma que está claro que o custo que importa é o custo alternativo - o preço máximo que o item pode conseguir hoje - e não o custo histórico que possa ter ocorrido no passado.

A questão também é abordada por Mansfield (1978:156) nas seguintes palavras: “*embora as normas contábeis dêem muita ênfase aos custos históricos, o economista - o bom contador e o homem de negócios competente - ressaltam que os custos históricos não devem ser aceitos sem críticas*” .

Na tabela a seguir, apresenta-se o conceito de custo de oportunidade atribuído por alguns autores da área contábil:

<i>Autor/Obra</i>	<i>Conceito ou exemplo apresentado de custo de oportunidade</i>
<i>Dearden (1973:9)</i>	<i>são os recursos econômicos que são abandonados como resultado da aceitação de uma alternativa em vez de outra.</i>
<i>Martins (1990:208)</i>	<i>representa o quanto a empresa sacrificou em termos de remuneração por ter aplicado seus recursos numa alternativa ao invés de em outra. Conclui-se que a</i>

	<i>expressão 'remuneração' representa a receita.</i>
Horngren (1986:528-529)	<i>é o sacrifício mensurável da rejeição de uma alternativa; é o montante máximo sacrificado pelo abandono de uma alternativa; é o lucro máximo que poderia ter sido aplicado a outro uso opcional...</i>
Dopuch, Birnberg & Demski (1974:31)	<i>custo de oportunidade de um ativo em uma alternativa específica é o benefício líquido que poderia ser recebido se o ativo fosse utilizado em seu melhor uso alternativo</i>

Diante dos autores acima pesquisados, tanto da economia quanto da contabilidade, infere-se que no conceito de custo de oportunidade, há pontos em comum entre as definições apresentadas: (1) presume-se, no mínimo, haver duas ou mais alternativas factíveis e mutuamente exclusivas devido a escassez dos recursos; (2) refere-se ao sacrifício de algum atributo específico do objeto de mensuração ou avaliação da melhor alternativa desprezada.

A contabilidade não deve desprezar o custo de oportunidade, pois o mesmo apresenta um potencial oculto na área contábil, que pode muito contribuir para alcançar sua finalidade de servir como ferramenta supridora de informações aos seus usuários diversos.

O MODELO DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA BASEADO NO CUSTO DE OPORTUNIDADE

A fixação do preço de transferência neste modelo considera o conceito de custo de oportunidade, que corresponde a um determinado recurso em seu melhor uso alternativo. Representa o custo da escolha de uma alternativa em detrimento da outra.

O custo de oportunidade neste modelo é o *menor valor de mercado* que a empresa tem acesso referente aos bens e/ou serviços objetos da transferência.

Para justificar o valor de mercado como o custo de oportunidade, faz-se o seguinte raciocínio: A área que recebe a transferência de recursos de outra, possui no momento da transação duas alternativas. Uma é receber a transferência e a outra é adquirir os recursos no mercado. Como a missão de cada área é realizar as transações internamente, ela escolhe a 1ª alternativa e despreza a segunda (adquirir no mercado).

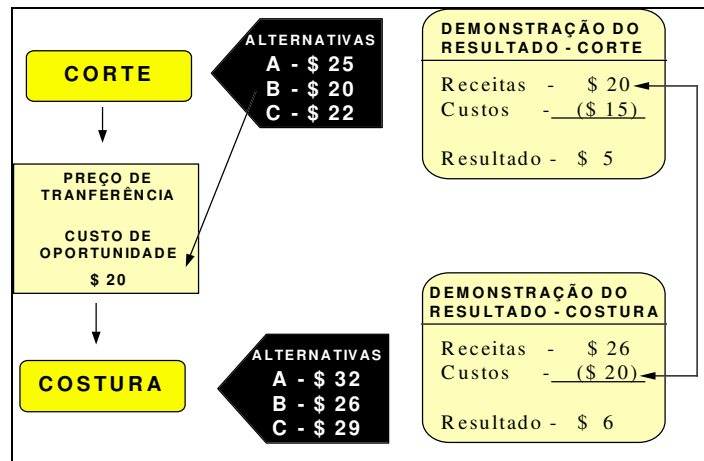
Para a unidade que transfere o recurso, esse preço aparece como receita. Na área que recebeu o recurso, aparece como custo, e ao efetuar novo processamento daquele recurso/produto repassa-se à unidade seguinte pelo *menor valor de mercado* e registra uma receita. Nesse momento pode-se avaliar se a receita cobre os custos incorridos até ali e qual a margem de contribuição para o resultado da área e conseqüentemente da empresa (somando todas as áreas).

Para Mauro (1991:165) a noção de oportunidades alternativas “*apresenta ainda uma vantagem, comparativamente a de preços, sustentar decisões (1) durante todo o processo de gestão e (2) em situações especiais como por exemplo ‘produzir’ x ‘comprar’, ‘vender’ x ‘estocar’, ‘investir’ x ‘não investir’ etc.*”.

Ainda nas palavras de Mauro (1991:166) “*a constante validação dos valores dos bens e serviços, gerados internamente junto ao mercado, atribui ao modelo condições de avaliar corretamente a evolução do patrimônio (ou riqueza) da entidade*”.

Exemplo simplificado da aplicação do preço de transferência baseado no custo de oportunidade

Suponha duas áreas numa indústria têxtil: Corte e Costura. A área de Corte transfere o seu produto para a área de Costura, que por sua vez repassa para a área seguinte (provavelmente a de Acabamento). Tratar-se-á aqui somente a transferência entre Corte e Costura. Os custos incorridos na área de Corte é de \$ 15. Veja o desenvolvimento do exemplo na figura abaixo:



Observa-se no quadro, que o menor preço de mercado do bem produzido pela área de Corte é de \$ 20. Esse valor é exatamente o preço de transferência para a área de Costura. Como pode-se verificar na figura, o montante de \$ 20, caracteriza-se como receita para a área de Corte e como custo para a área de Costura.

No momento em que a área de Costura transfere o seu produto transformado para a área seguinte, o menor preço de mercado, no exemplo, é de \$ 26, que equivale a sua receita. No confronto entre a receita/custo da área tem-se a margem de contribuição daquela unidade, que no caso da Costura é \$ 6. (Vale ressaltar que por simplificação, só foram considerados os custos da transferência. Certamente outros custos incorrem na execução dos trabalhos da área e devem ser considerados no cálculo.)

CONCLUSÃO

Procurou-se neste artigo identificar um modelo de estruturação de preço de transferência que fosse adequado para a análise de resultados e de desempenhos nas áreas de responsabilidades da empresa.

Os modelos de estruturação de preço de transferência encontrados na literatura são: (a) modelo de estruturação fundamentado na noção de custo: baseado no custo real total, no custo variável real, no custo variável padrão; (b) fundamentado na noção de preços: baseado no preço de mercado e no preço de mercado ajustado; (c) fundamentado na livre negociação; e (d) fundamentado em conceitos econômicos específicos: baseado no custo de oportunidade.

Se retornando a questão inicial deste trabalho que é: “Com base em que modelo a Contabilidade deve mensurar o preço de transferência?”, e depois de analisar criticamente os modelos apresentados, pode-se concluir que o método baseado no custo de oportunidade é o que reúne melhores condições para suportar as transações internas entre as áreas de uma empresa, direcionando, com a otimização dos seus resultados econômicos, para a eficácia empresarial.

O modelo escolhido é aplicado no Sistema de Gestão Econômica - GECON, desenvolvido por professores e alunos do Departamento de Contabilidade da FEA/USP e é aplicado empiricamente em várias empresas no Brasil, através de convênios e consultorias. O GECON é um modelo gerencial utilizado para administração por resultados econômicos que incorpora um conjunto de conhecimentos integrados que visa a eficácia empresarial.

BIBLIOGRAFIA

AWH, Robert Y. *Microeconomia* : teoria e aplicações. Rio de Janeiro : LTC, 1979.

- BACKER, Morton & JACOBSEN, E. Lyle. *Contabilidade de custos* : um enfoque de administração de empresas. São Paulo : Macgraw Hill do Brasil, 1978, v. II.
- BEUREN, Ilse Maria. Conceituação e contabilização do custo de oportunidade. *Caderno de Estudos da FIECAFI*. São Paulo ; FEA/USP, n. 8, abr. 1993.
- BILAS, Richard A. *Teoria microeconômica* : uma análise gráfica. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1970.
- BURCH, E.E. & HENRY, W.R. Opportunity and Incremental Cost; Attempt to define in Systems terms: a comment. in.: *The Accounting Review*, January, 1974.
- CHIAVENATO, I. *Teoria Geral da Administração*. 2. ed. São Paulo : Macgraw Hill do Brasil, 1979, v. I.
- DEARDEN, John. *Cost accounting and financial control systems*. Reading, Addison-Wesley Publishing, 1973.
- DOPUCH, Nicolas; BIRNBERG, Jacob G. & DEMSKI, Joel. *Cost accounting* : accounting data managements for decisions. 2 ed., New York, Harcourt, 1974.
- HORNGREN, Charles T. *Contabilidade de custos* : um enfoque administrativo. São Paulo : Atlas, 1986, v.1.
- GUERREIRO, Reinaldo. *Modelo conceitual de sistema de informação de Gestão Econômica* : Uma Contribuição a teoria da Comunicação da Contabilidade. Tese de Doutorado, FEA-USP, São Paulo, 1989.
- _____. *A meta da empresa* : seu alcance sem mistérios. São Paulo : Atlas, 1996.
- GWARTNEY, James David; STROUP, Richard. *Microeconomics* : private and public choice. 2 ed. New York : Academic Press, 1980, p. 22.

- JOHNSON, H. Thomas e KAPLAN, Robert S. *A relevância da contabilidade de custos*. Tradução Ivo Korytowsky, 2. ed., Rio de Janeiro, Campus, 1996.
- KANITZ, S. C. *Controladoria* : teoria e estudos de casos. São Paulo : Pioneira, 1977.
- MANSFIELD, Edwin. *Microeconomia* : teoria e Aplicações. Rio de Janeiro: Campus, 1978, p. 156.
- MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de custos*. 4 ed, São Paulo, Atlas, 1990.
- MATESSICH, Richard. Metodological Preconditions and Problems of a General Theory of Accounting. In: *Accounting Review*. July 1972.
- MAURO, Carlos Alberto. *Preço de transferência baseado no custo de oportunidade* : um instrumento para promoção da eficácia empresarial. Dissertação de Mestrado. FEA-USP. São Paulo, 1991.
- MEYERS, Albert Leonard. *Elementos de economia moderna*. 4 ed. Rio de Janeiro : Ibero Americano, 1972.
- ONSI, M. Transfer pricing system based on opportunity cost. *The Accounting Review*. n. 45, jul. 1970.
- SPENCER, Milton H & SIEGELMAN, Louis. *Economia de la administracion de empresas* : adopcion de decisiones y planeacion. México: Uteha, 1967.