

# Mapeamento do processo de implementação do ajuste a valor presente na Telhanorte

**PATRÍCIA SATOMI NISHIMURA** *Mestre em Controladoria Empresarial pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM)*. E-mail: p.satomi@hotmail.com

99

## RESUMO

No Brasil, de acordo com o pronunciamento técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2008) – CPC 12 – ajuste a valor presente, a utilização de informações com base no valor presente permite a correção de julgamentos acerca de eventos passados já registrados e melhora a forma de reconhecimento de eventos presentes. Nesse contexto, este estudo buscou mapear o processo de implementação do CPC 12 na Telhanorte, examinando as dificuldades e os benefícios desse procedimento. Foram simulados os efeitos do CPC 12 no balanço patrimonial (BP) e na demonstração do resultado do exercício (DRE). Procurou-se descrever as expectativas dos usuários e preparadores da informação contábil em relação a essa implementação e verificar as possíveis mudanças no comportamento dos vendedores da empresa decorrente desse novo procedimento contábil, já que a mudança na mensuração das receitas de vendas poderia mudar o comportamento dos vendedores na hora de vender. Este trabalho é uma pesquisa intervencionista, e, para coletar as informações necessárias ao mapeamento dos processos, utilizaram-se questionários e entrevistas e adotou-se, no tratamento dos dados, a análise de conteúdo. Concluiu-se que a aplicação do CPC 12 na Telhanorte tem impacto nas demonstrações contábeis, e a empresa deve analisar os fatores favoráveis e desfavoráveis no processo de implementação desse CPC para decidir se deve ou não aplicar esse pronunciamento contábil, uma vez que os impactos encontrados demonstraram alterações nos aspectos gerenciais, fiscais e contábeis.

## PALAVRAS-CHAVE

Ajuste a valor presente. CPC 12. Pesquisa intervencionista. Contabilidade gerencial. Normas contábeis.

## INTRODUÇÃO

Em um mundo globalizado, no qual as empresas de vários países comercializam mercadorias e serviços, a contabilidade se deparou com a necessidade de prestar informações comparáveis, ou seja, uma harmonização das normas contábeis se tornou primordial. Com a convergência das normas contábeis, as empresas brasileiras se adaptaram a esse novo cenário de internacionalização da contabilidade. De acordo com Antunes et al. (2012, p. 128),

[...] a harmonização dos regulamentos técnicos nacionais com padrões internacionais pode contribuir para a redução das barreiras comerciais “camufladas” e, conseqüentemente, trazer maior previsibilidade ao regime de comércio.

No Brasil, criado pela Resolução CFC n. 1.055 (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2005), o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) tem como principais objetivos o estudo, o preparo e a emissão de pronunciamentos técnicos de contabilidade para adequação das normas brasileiras às normas internacionais.

De acordo com pronunciamento contábil CPC 12 – ajuste a valor presente – AVP (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008), a utilização de informações com base no valor presente permite a correção de julgamentos acerca de eventos passados já registrados e melhora a forma de reconhecimento de eventos presentes. Isso significa que, no momento inicial da operação, deve ser calculado o AVP, considerando os fluxos de caixa da correspondente operação (valor, data e todos os termos e as condições contratados).

O AVP influencia a divulgação das compras e vendas realizadas pelas empresas nas demonstrações contábeis. Frequentemente, várias empresas divulgam para os clientes que o preço é o mesmo nas formas de

pagamento à vista e a prazo. No entanto, sabe-se que uma parte do valor a prazo já corresponde aos juros. Antes do CPC 12, as informações para os usuários externos não estavam demonstrando a realidade, já que os juros embutidos nas compras a prazo acabavam compondo itens do ativo e passivo, trazendo distorções nas demonstrações do patrimônio da entidade (SILVA, 2010). Dessa maneira, a contabilidade precisa refletir melhor essas operações, ou seja, a receita financeira no caso das vendas e a despesa financeira no caso das compras.

Atualmente, as empresas não estão divulgando em sua totalidade a aplicação do CPC 12. De acordo com Ponte et al. (2012), nas companhias abertas, ainda são pouco observadas as práticas do AVP, sendo divulgadas nas demonstrações contábeis.

Nos últimos anos, a economia brasileira vem demonstrando instabilidade financeira. Os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram um aumento no índice que mede a inflação, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Em janeiro de 2014, a inflação foi de 0,55% a.m. e, em dezembro de 2015, subiu para 0,96% a.m.

Essa variação do valor do dinheiro no tempo precisa ser refletida nas demonstrações contábeis das empresas, como define a teoria da correção monetária contábil. Segundo Iudícibus (2006, p. 250), nessa teoria

[...] as flutuações de preço e a inflação (ou deflação) devem ser apresentadas para os usuários da informação contábil, e pelo menos em nível gerencial, deve ser apresentada uma visão mais atualizada do resultado empresarial e de seus efeitos no balanço.

Para o usuário externo, aboliu-se a correção monetária das demonstrações contábeis com a Lei n. 9.249/95.

É importante ressaltar que o reconhecimento da correção monetária não deve ser confundido com o reconhecimento de AVP de valores a receber e a pagar. A taxa de desconto utilizada para ajustar um montante a seu valor presente inclui não só a correção monetária do período, mas também o risco da operação (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008).

A instrução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) n. 192, de 15 de julho de 1992, estabelecia que, nos registros contábeis, os créditos e as obrigações decorrentes de operações prefixadas deveriam ser trazidos a valor presente, utilizando-se a taxa média nominal de juros divulgada pela Associação dos Bancos de Investimentos (Anbid). Da mesma forma, para o usuário externo, aboliu-se esse registro das operações a valor presente nas demonstrações contábeis com a Lei n. 9.249/95. A partir de 2008, com a Lei n. 11.638/2007, tornou-se obrigatório novamente o AVP, conforme os termos do CPC 12 (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008).

A Telhanorte, empresa limitada do ramo de varejo de materiais de construção, está enfrentando dificuldades na implantação detalhada do AVP. De acordo com CPC 12, o reconhecimento desse ajuste precisa ser aplicado no reconhecimento inicial de ativos e passivos, por exemplo, na venda e compra de mercadorias.

Por isso, esta pesquisa surgiu com o objetivo geral de mapear o processo de implementação do CPC 12 na Telhanorte, examinando as dificuldades e os benefícios desse procedimento. Além disso, os objetivos específicos respondidos neste trabalho são os seguintes:

1. Simular os efeitos do CPC 12 no balanço patrimonial (BP) e na demonstração do resultado do exercício (DRE).
2. Descrever as expectativas dos usuários e preparadores da informação contábil em relação a essa implementação.
3. Verificar as possíveis mudanças no comportamento dos vendedores da empresa decorrentes desse novo procedimento contábil.

## **METODOLOGIA**

Esta pesquisa é classificada como intervencionista, que é uma vertente da pesquisa-ação, pois aborda a aplicação prática do AVP.

A partir dos preceitos do CPC 12, que indica os itens que devem sofrer AVP, “ativos e passivos com juros implícitos ou explícitos embutidos devem ser mensurados pelo seu valor presente”, identificaram-se as seguintes pessoas-chave:

1. Gerente financeiro, responsável pelos setores de contas a receber e contas a pagar.
2. Contadora, responsável pela coordenação do departamento contábil.
3. Gerente de compras, responsável pelas diretrizes nas negociações com os fornecedores.
4. Analista de FI do SAP, especialista nas transações do módulo financeiro do SAP, que conhece o processo de contabilização das operações com fornecedores, clientes e receitas.
5. Vendedor, profissional responsável pelas vendas da empresa.

Abordando o Gecon, que é um modelo baseado na visão de gestão por resultado econômico e compreende um sistema de informação de controladoria estruturado dentro de uma concepção “holística” (CATELLI, 2007), identificaram-se os relatórios gerenciais com ajuda do *controller*. E para capturar as possíveis reações na operação de venda da empresa na aplicação do AVP, entrevistamos um vendedor da loja.

Como a empresa utiliza mecanismo para administração do capital de giro, como o *confirming* e as antecipações dos recebíveis, foram entrevistados os analistas dos setores de contas a pagar e contas a receber para conhecer os procedimentos dessas operações.

Em relação ao aspecto de auditoria na aplicação do AVP, procurou-se conhecer a materialidade desse assunto, já que o objetivo dela é o de impor limites ao que deve ser divulgado e também mensurado, caso a informação influencie as decisões dos usuários internos e externos (COELHO, 2011). Por isso, optou-se por uma entrevista com a auditoria.

No decorrer da pesquisa, foi necessário conversar com a analista jurídica da empresa, por causa de alguns processos legais no procedimento de vendas.

Além da entrevista com o *controller*, algumas informações gerenciais foram obtidas com o analista de gestão.

Para realizar as simulações dos impactos numéricos nas demonstrações contábeis da empresa referentes ao exercício contábil de 2015, mapearam-se as contas contábeis que seriam afetadas pela futura implementação do

AVP. Por meio do CPC 12, pode-se verificar que as contas que sofreriam mudanças seriam as contas de clientes, fornecedores, estoques, custo da mercadoria vendida (CMV), receitas financeiras e despesas financeiras.

De acordo com o CPC 12, a mensuração contábil a valor presente deve ser aplicada no reconhecimento inicial de ativos e passivos, por isso optou-se por utilizar como bases para simulações as vendas do sistema Intercommerce e as compras extraídas do sistema SAP.

Em relação à base de vendas, a informática auxiliou na extração dos dados. Foi determinado que a base de clientes seria apenas para as vendas ocorridas com forma de recebimento em cartão, cartão Telhanorte e faturado, porque são as formas de pagamento dos clientes de longo prazo. Além disso, estabeleceu-se que a base para o AVP de clientes seria apenas para operações de vendas com mais de três parcelas. Nos casos dos cartões, sofreriam impactos apenas as vendas com as condições de quatro até oito vezes sem juros. No cartão Telhanorte, a base seria composta pelas formas de pagamento de quatro até dez vezes sem juros. E no faturado seriam testados os títulos de até quatro parcelas.

**QUADRO 1 – SELEÇÃO DA BASE DE VENDAS PARA AVP DE CLIENTES**

Tipo de recebimento	Condição de recebimento
Cartão	4 até 8 vezes sem juros
Cartão Telhanorte	4 até 10 vezes sem juros
Faturado	4 vezes sem juros

Fonte: Elaborado pela autora.

Na parte de fornecedores, foi estabelecido que seria analisado apenas o impacto da carteira de fornecedores com vencimentos superiores a 30 dias.

Os filtros nas carteiras de clientes e fornecedores foram realizados conforme determinação do CPC 12, que relata que o AVP é aplicável para operações que possam ser consideradas como atividades de financiamento e

não para operações que são liquidadas em curto espaço de tempo, cujo efeito não seja material.

Nos casos dos fornecedores, a extração da base ocorreu pela transação do SAP FBL1N. Determinou-se que o filtro seria pelos tipos de documentos RE, ZE e KR, que representam as compras de mercadorias e serviços, e os possíveis estornos desses lançamentos.

No tocante à taxa de desconto utilizada, conforme o CPC 12, consideraram-se os prazos e os riscos relacionados à transação e em condições usuais de mercado. Por isso, utilizou-se a taxa das antecipações na base de clientes, e, no caso dos fornecedores, a administração financeira determinou que a melhor taxa seria a mesma utilizada nas operações de *confirming*.

Quanto ao cálculo do AVP, conforme determina o CPC 12, foi realizada em base exponencial *pro rata die*, a partir da origem de cada transação, sendo os efeitos apropriados nas contas a que se vinculam.

O período das simulações foi 2015, mas foi preciso realizar o teste também com a base de 2014, porque era necessário verificar os impactos que ficaram acumulados no ativo e passivo de 2014 e que modificariam o resultado de 2015. Utilizaram-se os mesmos parâmetros de 2015 para analisar 2014.

Realizaram-se simulações em relação aos efeitos com as antecipações da carteira de clientes e sem elas. Calculou-se o efeito do AVP em relação aos fornecedores, considerando a carteira total de fornecedores, como também por faixas de vencimentos, levando em conta o prazo médio de pagamento e o giro médio do estoque.

## APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Para realizar a análise dos dados obtidos por meio de entrevistas, questionários respondidos e documentos que a empresa forneceu, utilizou-se a análise de conteúdo. Conforme Bardin (2011), essa técnica aparece como um conjunto de técnicas de análise das comunicações que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens.

De acordo com o referencial teórico, foram listados os principais tópicos a serem analisados nas respostas das entrevistas e dos questionários, resultando na categorização do conteúdo.

As categorias formadas foram: taxa de desconto, riscos, mensuração, materialidade, contabilidade gerencial e medida de desempenho.

Para realizar os cálculos do AVP, foi preciso determinar a taxa de desconto tanto para o contas a receber como para o contas a pagar, já que o CPC 12 (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008) determina que a taxa de juros a ser utilizada deve ser a taxa na data de origem da transação e deve levar em consideração os riscos originados das incertezas associadas a fluxos de caixa, ou seja, o prêmio pelo risco.

A pessoa responsável pela definição dessa taxa foi o gerente financeiro, profissional com nove anos de experiência na área financeira pelo Grupo Saint-Gobain e com aproximadamente três anos de Telhanorte.

De acordo com o CPC 12, o cálculo do risco (taxa de juros) pode ser formulado a partir dos modelos utilizados em finanças ou por equipes multidisciplinares (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008). Dessa maneira, a taxa de desconto deve refletir as melhores avaliações do mercado em sua data de origem, quanto ao valor do dinheiro no tempo. Pela experiência do gerente financeiro, “é preciso efetuar um estudo em relação à taxa ideal, mas, nesse primeiro momento, deve utilizar a mesma lógica que as outras empresas do Grupo Saint-Gobain, consultar qual é a taxa que elas estão usando”.

A taxa de juros é definida como um prêmio percentual. Fisher (1984) definiu o valor presente como o valor que os compradores estão prontos a pagar e os vendedores estão dispostos a receber por algum artigo. Por isso, em relação às taxas negociadas nas operações de antecipações da carteira de recebíveis, o analista do contas a receber (trabalhando há aproximadamente dois anos na empresa) relatou que “elas ocorrem de acordo com a necessidade financeira e que as taxas de juros mais altas são aquelas cobradas para a carteira com títulos de curto prazo e as taxas menores são para as de longo prazo”. Essa negociação da taxa de desconto das antecipações impacta também o cálculo do

AVP, já que foi definida a utilização dessa taxa de desconto para realizar o cálculo do AVP na carteira de clientes.

Para entender se existem impactos das decisões da área financeira em relação à definição de taxas de juros, prazos de recebimento dos clientes e prazos de pagamentos dos fornecedores com a área operacional da empresa, o gerente financeiro relatou que “por enquanto os departamentos de vendas e compras não têm visão sobre as despesas e receitas financeiras”. Não existe ligação das ações negociadas pela área financeira em relação à negociação da taxa de juros que impacta o setor de compras ou vendas, já que as taxas cobradas pelas administradoras de cartões não são negociadas com a participação dos gerentes de vendas, ou levando em conta a opinião deles. No entanto, a definição dessas taxas de descontos acabará impactando os valores negociados pelo setor de compras e vendas.

Em última análise sobre a taxa de desconto, a gerente de compras, que possui experiências na área comercial de materiais de construção e já trabalha há três anos na Telhanorte, relatou o seguinte:

[...] os valores negociados com os fornecedores são fechados, não há separação por valores de juros, desconto, porque os repasses de tabela são discutidos envolvendo as áreas de *pricing* e comercial. Todo ano, na época da renovação dos acordos comerciais com os fornecedores, a diretoria de operações estipula metas para o setor de compras em relação a prazos de pagamentos, descontos e verbas (bonificações). Cada categoria de mercadoria tem uma meta para conseguir mais prazo, mais desconto e mais verbas (bonificações). No meio do ano, normalmente tem alguma alteração solicitando prorrogação de prazo de pagamento, por causa da meta semestral sobre o capital de giro da empresa, mas isso nunca prejudica os descontos ou verbas conseguidas em acordos comerciais anuais.

Quanto à definição dos possíveis riscos na futura implementação do CPC 12 na empresa, a contadora, que trabalha há 16 anos na Telhanorte, relatou que a principal dificuldade seria a parametrização dos sistemas para que o registro do AVP ocorra de operação por operação.

Para a consultora do sistema Intercommerce, que presta serviços para a empresa há mais de cinco anos, atualmente não existem clientes com a demanda da aplicação do AVP. A comunicação entre Intercommerce e SAP ocorre da seguinte maneira:

- Os pedidos pagos no Intercommerce são enviados para o SAP, para a expedição. Quando um pedido é faturado, o Intercommerce recebe do SAP o número da nota fiscal. Esse processo é necessário para os casos de os clientes revolverem devolver as mercadorias. Para isso, o Intercommerce precisa do documento fiscal. Uma vez enviado para o SAP, não existe mais nenhuma integração para controlar “saldos” de pedidos não faturados.
- Os dados financeiros são registrados no sistema da Intercommerce e enviados para o SAP, por meio de uma integração entre os sistemas. O Intercommerce gera um arquivo-texto com as finalizadoras (tipos de recebimento), e seus valores são encaminhados para o SAP, em que ocorre toda a tratativa em relação a valores a prazo, parametrização da contabilização dos juros etc.

No caso das entradas, a contadora fez o seguinte relato:

[...] a dificuldade da apuração propriamente dita seria menor, porque já ocorre o registro individualizado por nota fiscal (aqui, seria necessário criar um cálculo para que cada nota recebesse a parcela que lhe coubesse do ajuste a valor presente, levando-se em conta o prazo da compra e a taxa de juros que seriam informados no sistema). A cada nota registrada, haveria um lançamento complementar, com tipo de documento diferenciado, para facilitar os controles. Como a movimentação diária é muito grande, o registro operação por operação, por intermédio de cada recebimento em cada um dos estabelecimentos, poderia onerar em muito o sistema, ocasionando sobrecarga, lentidão e, consequentemente, interferindo na operação diária (isso porque deve-se levar em consideração que existem os caminhões na espera e que, muitas vezes, a entrada precisa ser realizada prioritariamente, por conta da necessidade de que o

estoque esteja rapidamente disponível para venda). No caso, também deve ser levado em consideração que as entradas fiscais das lojas são realizadas de forma centralizada e que uma eventual morosidade no sistema poderia impactar a operação em geral (ocasionando filas de espera, comprometendo não somente o abastecimento como um todo, mas também os indicadores de *performance* da própria Central de Recebimento Fiscal). Uma proposta mais condizente com a realidade seria implementar o registro uma única vez ao mês, atualizando contas criadas para este fim, com reversão automática no mês subsequente. Esta proposta não segue estritamente a regra, mas permite conceder a “melhor estimativa” para implementação do ajuste a valor presente. Na prática seriam levantadas todas as compras realizadas no mês e feito o cálculo do AVP desses títulos.

A contadora também detalhou o tratamento que deve ser dado para a baixa de estoque:

[...] na baixa do estoque, por ocasião das vendas, seguindo o mesmo raciocínio da entrada, também seria criado um documento complementar, para a tratativa do registro do ajuste, ou seja, com base no giro médio dos estoques existe uma estimativa da realização dessas compras, que seria a base para o reconhecimento do impacto do AVP no custo da mercadoria vendida (CMV)

Ela especificou também a seguinte opção:

[...] seria necessária também a criação de documentos que acompanhassem as demais movimentações do estoque, como por exemplo a baixa por ajustes de inventário. Na realidade, precisariam ser previstas todas as movimentações possíveis e criados os documentos que acompanhariam cada movimento. No caso das transferências, seria também necessário prever registros, uma vez que a venda pode ser realizada não necessariamente na mesma unidade adquirente do item (caso específico dos centros de distribuição e, em menor escala, nos casos de transferências de mercadorias); assim, a realização do AVP ocorreria em unidade distinta da unidade em que se adquiriu mercadoria.

Com relação às vendas, na visão da contadora

[...] a dificuldade seria maior, principalmente pela forma utilizada para contabilização do faturamento adotada atualmente na empresa. Seria necessário separar as formas distintas de contabilização, para que a tratativa do AVP pudesse ser realizada. Esta separação estaria vinculada a dois temas, além do prazo e taxas, sendo: cupom fiscal e cupom não fiscal. No momento da venda da mercadoria, existem duas possibilidades para a entrega do produto: o cliente leva na hora o produto, o que gera um cupom fiscal no caixa, ou a mercadoria é entregue posteriormente à venda, na casa do cliente, o que gera um cupom não fiscal. Nesse último caso, a nota fiscal é gerada pelo setor de expedição e entregue juntamente com a mercadoria.

Para a contadora,

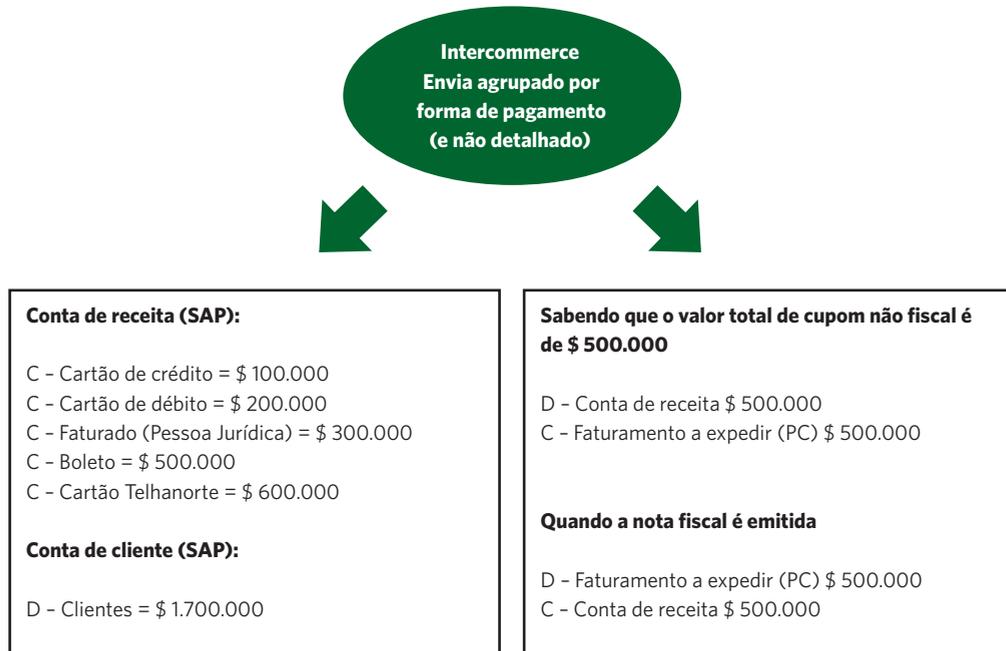
[...] hoje o registro contábil (independente se cupom fiscal ou não fiscal) se dá de forma consolidada, levando-se em consideração o estabelecimento vendedor e o caixa. Para a correta contabilização do ajuste, seria necessário redesenhar o formato, para que cada cupom, emitido para cada cliente, recebesse o registro do ajuste individualmente, levando-se em consideração o prazo de pagamento praticado pelo cliente.

Para exemplificar essa contabilização dos cupons fiscais e não fiscais, foi montado o fluxo representado pela Figura 1. Todos os pedidos de vendas são contabilizados pela forma de pagamento, na conta de receita no SAP, e o sistema Intercommerce envia para o SAP um lançamento de reclassificação, debitando a conta de receita e creditando uma conta do passivo, em que estão as vendas pendentes de expedição (emissão de nota fiscal para entrega na casa do cliente).

Em relação aos cupons fiscais, a contadora detalhou que

[...] devem ser criados documentos complementares, mas como a forma de pagamento escolhida no ato da venda também não é enviada para o SAP

FIGURA 1 – EXEMPLO DE CONTABILIZAÇÃO DOS CUPONS FISCAIS E NÃO FISCAIS



111

Fonte: Elaborada pela autora.

individualmente, seria necessário desenvolver um mecanismo (talvez uma interface suplementar) junto ao Sistema de Frente de Caixas (Intercommerce). Por intermédio desse mecanismo, o *software* enviaria o cálculo do ajuste com base nos prazos de pagamentos escolhidos e definidos pelos clientes. E para este processo, o melhor seria também o registro consolidado, uma vez ao mês, ou seja, com as informações detalhadas no Intercommerce seria possível verificar o valor total do AVP da parte de clientes e realizar a contabilização de forma consolidada e não venda por venda.

Isso seria possível, ainda na fala da contadora,

[...] porque os cupons fiscais registram vendas que foram entregues no ato aos clientes, diferentemente dos cupons não fiscais, para os quais precisaríamos ter dois tipos de vínculo: o vínculo do momento em que o cliente passou no equipamento emissor de cupom (pois é neste momento que capturaríamos a forma de pagamento) e o vínculo com a emissão da nota fiscal de venda, uma vez que o ajuste a valor presente só ocorreria a partir da contabilização da nota fiscal (que é também o momento em que é contabilizada a baixa do estoque e o lançamento para o CMV).

Ela ainda comentou:

[...] no primeiro momento, já poderíamos contabilizar o ajuste com base nas formas de pagamento, tendo como contrapartida a conta de faturamento a expedir que, por sua vez, teria o registro transferido para resultado somente no momento da emissão das notas fiscais para os clientes. Lembrando que para cada um dos processos que for desenhado seria preciso também prever os respectivos estornos por intermédio de cancelamentos de operações (resultado de questões operacionais) ou de cancelamentos de operações por iniciativa do cliente, que são os cancelamentos de vendas e devoluções de mercadorias.

Além disso, o CPC 12 menciona que existe discussão quanto à necessidade de reclassificar, no caso do vendedor, a parcela do ICMS, PIS e Cofins calculados sobre os juros embutidos na operação para o resultado financeiro, alterando o lucro bruto, o resultado financeiro e o Ebitda (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008). Nesse contexto, a contadora entende que,

[...] como seriam criadas contas contábeis gerenciais, não teriam impactos na apuração dos impostos, porque seria fácil identificar os valores que impactam a apuração. A ideia é manter os registros realizados em contas de passivo, da mesma forma que ocorre hoje, sem interferência. Apenas as contas de resultado sofreriam um desdobramento, no qual o ICMS teria uma parte do registro contabilizado no grupo das deduções de vendas e a outra parte no resultado financeiro.

Ainda de acordo com ela,

[...] o registro também aconteceria pelo “pacote contábil do AVP”, já que seria realizado mensalmente, e pelo valor total e não por operação de venda realizada. Isso também se aplicaria ao PIS e Cofins, já que parte destes impostos e contribuições não poderia ser tratada como “impostos sobre vendas” e sim como parte do resultado financeiro.

Para a mensuração do AVP, foi preciso identificar as formas de recebimentos dos clientes e por qual motivo a empresa já não demonstrava para os clientes nas etiquetas de preços a diferenciação entre os preços à vista e a prazo. Em relação à parte de fornecedores, foi necessário apresentar a identificação dos prazos de pagamentos aos fornecedores e a negociação de preços por parte do setor de compras.

O valor presente precisa ser aplicado no reconhecimento inicial de ativos e passivos. Os juros das vendas e das compras a prazo precisam ser lançados contabilmente como receita financeira e despesa financeira respectivamente (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008).

Conforme conversado com o analista do departamento de contas a receber, que trabalha aproximadamente há dois anos na empresa, as formas de pagamentos disponíveis para os clientes são em dinheiro, cartão de débito, cartão de crédito, cartão Telhanorte, vale presente, vale crédito e faturado para pessoa jurídica.

No decorrer da entrevista com o gerente financeiro, ele explicou que não ocorre uma distinção entre o preço de venda a prazo e à vista operacionalmente, ou seja, nas etiquetas dos preços, porque também existe uma norma do Procon que proíbe a existência dessa diferenciação.

Em relação ao item do Procon, levantou-se a informação com a analista do departamento jurídico:

[...] não pode existir diferenciação do preço em função do pagamento porque consideramos a Portaria n. 118/94 do Ministério da Fazenda, que veda a diferenciação de preços entre transações efetuadas com o uso de cartão de crédito e as que são em cheque ou em dinheiro.

Além disso, ela relatou o seguinte:

[...] existe a Norma Técnica n. 103/2004 do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor do Ministério da Justiça, que reiterou o entendimento que se caracteriza como prática abusiva, prevista na Lei n. 8.078/1990 (Código de

Defesa do Consumido), exigir do consumidor vantagem manifestamente excessiva e recusar a venda de bens ou prestação de serviços diretamente a quem se disponha a adquiri-los, mediante pronto pagamento, notadamente, a diferenciação de preço na venda por meio de cartão de crédito. O empresário pode escolher se aceita ou não o pagamento por meio de cartão de crédito ou débito, mas, uma vez admitidas essas formas de pagamento, submete-se às normas ditadas pelo Código de Defesa do Consumidor e pelo Sistema Financeiro Nacional citadas anteriormente.

Além disso, a analista do departamento jurídico fez o seguinte relato:

[...] nos contratos das administradoras de cartão de crédito existe cláusula que estabelece que se deve cobrar, nas transações realizadas mediante cartão de crédito, preço igual ao praticado nas vendas em dinheiro, sem acréscimos, encargos ou taxas de qualquer natureza. Considerando também que o consumidor paga pela utilização do cartão de crédito as taxas administrativas e que o custo pela disponibilização de pagamento por meio de cartão de crédito está ligado à atividade econômica desenvolvida pela empresa, de modo que imputar tal custo ao consumidor significa atribuir a ele a divisão proveniente do próprio risco do negócio.

Dessa maneira, na visão jurídica, conforme conversa com a analista jurídica:

[...] é descabida e abusiva a pretensão de cobrança em valores diversos para pagamento em dinheiro, cheque ou cartão de crédito, já que tais modalidades de pagamento são consideradas como pagamento à vista.

Contabilmente, de acordo com o CPC 30, as receitas das empresas devem ser mensuradas pelo seu valor justo. Quando a empresa vende algo à vista, sabe-se que o valor em caixa ou equivalente de caixa é a receita. Entretanto, na venda a prazo, o valor justo da contraprestação deve ser determinado por meio do desconto de todos os futuros recebimentos previstos,

tomando por base a taxa de juros imputada (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2012). Dessa maneira, contabilmente é descabido considerar que não ocorra distinção entre uma venda à vista e a prazo, já que existem juros embutidos nos preços pelo risco do não recebimento por parte dos clientes.

Já na outra ponta, a analista do departamento de contas a pagar, com experiência de mais de cinco anos na Telhanorte, conta que “atualmente são feitos pagamentos apenas duas vezes ao mês, nas quartas-feiras, e a negociação de prazo é feita diretamente com o financeiro das empresas”.

No caso das compras, a gerente de compras nos relatou que, “para os compradores na negociação de preços com os fornecedores, utilizam a pesquisa de mercado para a balizagem dos custos e verificação da viabilidade de repasse da tabela de preços”.

Em relação à parte de controle dos estoques, as empresas precisaram expurgar do custo de aquisição das mercadorias os juros embutidos e devem apropriar de acordo com o prazo de pagamento e não conforme a realização dos estoques (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008). Na Telhanorte, de acordo com *controller*,

[...] a empresa utiliza o valor contábil (custo médio), mas outros setores podem utilizar o custo de reposição e o preço de venda para avaliar os estoques. O AVP não mudará as decisões dos compradores, porque eles utilizam o custo de reposição para avaliar o estoque.

Abordando a categoria de materialidade, de acordo com a NBC TA 320, ao planejar a auditoria, o auditor precisa julgar a materialidade pela magnitude e natureza das distorções, ou a combinação de ambas (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009). O auditor, que conhece as operações da empresa há mais de três anos, relatou que “a auditoria leva em consideração para o planejamento do teste da aplicação do CPC 12 o contas a receber, contas a pagar, estoques e receitas”. Ele verifica os efeitos em valores do AVP sobre o contas a receber, o contas a pagar, o estoque e receitas. Por exemplo: a não contabilização do AVP representa um conta a receber

valorizado em x reais, o contas a pagar estimado a maior em y de reais, o estoque subavaliado em w de reais e uma receita reconhecida a mais em z de reais.

É importante ressaltar que a determinação de materialidade para execução de testes não é um cálculo mecânico simples e envolve julgamentos. Normalmente, aplica-se uma porcentagem a um referencial selecionado como ponto de partida para determinar a materialidade (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009). Para a auditoria, os testes verificam se a taxa utilizada para o cálculo do AVP tem sentido no mercado em que a empresa está inserida, se a base está íntegra etc. Não existe diferença dos testes entre os segmentos, apenas o nível de materialidade é que muda entre as empresas.

A determinação de materialidade pelo auditor é uma questão de julgamento profissional e é afetada pela percepção do auditor das necessidades de informação financeira dos usuários das demonstrações contábeis (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009). Mas o auditor não pode divulgar a porcentagem a ser aplicada no teste para verificar a aplicação do CPC 12 e qual é o referencial para a determinação desse índice.

Além disso, de acordo com a NBC TA 320, o auditor, ao planejar a auditoria, precisa julgar a materialidade pela magnitude e natureza das distorções, ou a combinação de ambas (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2009). Como afirma o CPC 12 (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008), a taxa de juros na data da origem da transação deve levar em consideração os riscos originados das incertezas associadas a fluxos de caixa, ou seja, o prêmio pelo risco. Conforme o auditor, não ocorreram mudanças nos testes de auditoria relacionadas ao CPC 12 se comparado com o ano de 2014.

Conforme a Resolução n. 1.213/2009, durante o julgamento do auditor, ele precisa levar em conta inclusive se há itens que tendem a atrair a atenção dos usuários das demonstrações contábeis da entidade. Como a Telhanorte é uma empresa limitada, o principal usuário das demonstrações contábeis é o usuário interno, com destaque para os sócios franceses. A auditoria é planejada também levando em consideração a determinação

desses sócios, mas, de acordo com o auditor, não existe algo específico ao CPC 12, apenas se as normas contábeis estão sendo aplicadas corretamente.

A auditoria não pode divulgar diretamente como é testado o AVP, nem como é calculada a materialidade, porque de fato, sabendo qual é a materialidade, as empresas poderiam manipular as informações para influenciar os cálculos. Apenas ficou claro que a materialidade é vista no global, verificando os valores do ativo, do passivo e dos resultados financeiro e operacional, mas numericamente não foi apresentado para a empresa o valor considerado material.

Na categoria contabilidade gerencial, foram levantadas as ferramentas gerenciais utilizadas que poderiam afetar ou serem afetadas pela aplicação do AVP. Foram abordadas as operações de antecipações e do *confirming* que são ferramentas utilizadas para a administração do capital de giro da empresa. Além disso, foi verificado como é o processo de negociação com os fornecedores por parte do departamento de compras e como o departamento de controladoria tratará os impactos do AVP gerencialmente.

O capital de giro representa o valor dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, desde a aquisição de produtos até a venda (MORANTE, 2009). Abordando esse assunto, o analista do departamento de contas a receber, relatou que “as antecipações são estabelecidas a partir do momento em que o caixa diário mais aplicações não comportam os pagamentos do dia. Praticamente todos os meses ocorrem essas antecipações de recebíveis”.

Ainda tratando das antecipações, não há risco entre as partes, pois, conforme explicado pelo analista do contas a receber, “só é antecipado o que as adquirentes de cartão de crédito (Cielo, Visa, Amex, Rede e Cetelem) informam do saldo já existente em carteira, só é antecipado o que realmente já foi vendido”.

Em relação a contas a pagar, uma das ferramentas utilizadas para gerenciar o capital de giro é o *confirming*. Esse pacote oferecido pelo banco, que adianta os pagamentos aos fornecedores, é um contrato entre o banco e o

fornecedor. A Telhanorte acaba pagando diretamente para o banco o que foi negociado no *confirming*.

No Gecon, é possível demonstrar os impactos econômicos, por exemplo, do gestor de compras em adquirir as mercadorias em condições melhores que aquelas disponíveis para a empresa. Embora a empresa não utilize esse modelo de gestão, ele é considerado o parâmetro ideal para tratar gerencialmente os resultados. Dessa maneira, o resultado econômico da empresa, conforme relatado por Catelli (2007), é formado pelos resultados econômicos das áreas que a compõem. De acordo com a gerente de compras:

[...] a definição da negociação com os fornecedores ocorre anualmente, firmando o acordo comercial (inclusive os prazos de pagamentos). Podem ocorrer também situações pontuais chamadas de negociações especiais, em que são negociados com os fornecedores pontualmente um pedido ou um período, um desconto, um prazo adicional, bonificações.

O processo de convergência das práticas contábeis brasileiras às internacionais, tendo como marco a Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007, que alterou e revogou dispositivos da Lei n. 6.404/76, trouxe para a contabilidade um novo horizonte denominado de uma nova filosofia contábil (GERON, 2008), que prioriza a essência econômica sobre a forma jurídica, a análise de riscos e benefícios sobre a propriedade jurídica e a adoção de normas orientadas em princípios e julgamento. A contabilidade societária precisou se adequar aos pronunciamentos contábeis, e a empresa deve aplicar o CPC 12 em sua totalidade, mas gerencialmente o tratamento do AVP será diferente da contabilidade societária. O *controller* da empresa, que trabalha há aproximadamente nove anos na Telhanorte, observou que

[...] o tratamento gerencial para o *report* à França será provavelmente em uma linha específica, para não se perder o histórico de comparabilidade. A definição deve vir do Grupo Saint-Gobain, como e quando a empresa fará o lançamento contábil.

Essa definição gerencial leva em conta o benefício da aplicação desse pronunciamento, já que qualquer alteração dos parâmetros de cálculos dos relatórios de medidas de desempenhos, nesse cenário de crise econômica, prejudicaria a avaliação dos desempenhos das lojas.

Como as informações são modificadas constantemente, a contabilidade gerencial deve ser capaz de fornecer as informações que transmitem essa nova realidade. As organizações competem entre si por uma fatia de mercado, em que o consumidor está cada vez mais exigente, e as decisões devem ser tomadas rapidamente, de maneira eficiente (relacionada ao processo) e eficaz (relacionada a resultado) (BORTOLOCCI; LIMA; PEREIRA, 2006). Caso a aplicação do AVP ocorra no meio do ano, na visão do *controller*, “os resultados por lojas e famílias não devem ter os impactos do AVP. Seria como está hoje, faríamos uma estimativa geral, não no nível de loja e segmento”.

Em se tratando de divulgação, conforme relata o CPC 12,

[...] poderá ser apropriada como receita financeira comercial, no mesmo grupo que as receitas de vendas, em lugar de receita financeira, desde que a entidade demonstre que o financiamento feito a seus clientes deva fazer parte de seus negócios e que opera com, por exemplo, dois segmentos: (i) venda de produtos e serviços e (ii) financiamento das vendas a prazo (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008).

Em face disto, o *controller* entende que,

[...] caso a empresa olhasse o resultado como um todo, não teria problema em classificar como receita ou despesa financeira, mas como a maioria das empresas olha apenas o resultado operacional, todo o efeito desse ajuste deveria entrar como operacional.

De acordo com Garrison, Norren e Brewer (2007), a contabilidade gerencial é a contabilidade voltada para o usuário interno, ou seja, feita para fornecer as informações para os gestores, indivíduos que controlam e dirigem as operações da empresa. Para verificar gerencialmente como a forma

de pagamento com cartão Telhanorte poderia influenciar nas vendas, perguntou-se ao analista de gestão como o ganho com a parceria Telhanorte e “financeira” impacta no resultado das lojas. O analista de gestão esclareceu: “eu rateio no fechamento o Feeda financeira para as lojas... na contabilidade não, apenas gerencialmente”.

Na categoria medida de desempenho, em relação ao AVP, é possível analisar o desempenho das áreas de compra e venda pela visão do Gecon, uma vez que o resultado é no momento em que ocorre a operação (PONTE, 2003). No entendimento do gerente financeiro,

[...] não existe atualmente a ligação entre as condições de pagamento dos clientes e a comissão dos vendedores. Nos indicadores de desempenho dos setores de compras e vendas não entram as despesas e receitas financeiras.

As ações negociadas pelo departamento financeiro não são monitoradas pela parte operacional da empresa, já que ele não é cobrado por esse item. As ações da parte operacional da empresa em relação à forma de pagamento também não são orientadas pelo departamento financeiro, já que também não é cobrado por esse item.

A aplicação do AVP pode causar vários impactos: mudanças de metas de vendas e alterações na política de descontos e nas premiações dos compradores e vendedores, já que afeta os indicadores gerenciais como o Ebitda (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008). Diante disso, a vendedora, que trabalha há um ano na empresa, detalhou que a

[...] forma de pagamento é levada em consideração nas negociações que os gerentes fazem com os clientes. Os pagamentos à vista e com cartão Telhanorte têm um desconto maior, mas apenas para os produtos que não estão em promoção.

Os incentivos para a escolha da forma de pagamento dos clientes são mais para os clientes do que para os vendedores. O incentivo para o vendedor, conforme a vendedora, é que, “a cada dez cartões Telhanorte indicados, o vendedor ganha um valor em dinheiro”. A forma de pagamento não influencia em nada as comissões, pois os vendedores recebem um percentual do valor total da venda, independentemente de seu prazo de recebimento.

Ainda sobre o desempenho dos vendedores, a vendedora comentou:

[...] cada vendedor tem uma meta em vendas, números de clientes atendidos e números de produtos vendidos. Existe um questionário anual, os gestores e vendedores respondem sobre o desempenho. Depois acontece o *feedback* sobre o desempenho, o que é necessário melhorar, o que está bom e o que deve continuar sendo aplicado.

Existe também uma meta em relação ao total de vendas: todo vendedor ganha 1% do total de vendas. É preciso vender acima do piso, que hoje é R\$ 1.400,00. Quem vende menos de R\$ 140.000,00 ganha o valor do piso. Se a meta for R\$ 170.000,00 e o vendedor fizer R\$ 150.000,00, eles analisam o todo.

A área de compras também possui diversos KPIs (*key performance indicator*) para medição das metas e do desempenho. De acordo com a gerente da área de compras, “o prazo de pagamento é relevante para a definição de metas e medição de desempenho dos compradores, mas juros não se aplicam, já que o valor negociado é fechado, sem detalhamento”. Comprovando essa informação, o *controller* ressaltou que “nos resultados gerenciais não teriam a princípio impactos do AVP porque seriam anulados os efeitos, mas para o *budget* poderia ser feita uma estimativa geral, não em nível de loja ou segmento”. A empresa não utiliza o Gecon, mas esse modelo é considerado ideal para a medida de desempenho dos setores, para medir a geração de valor por operação da empresa.

Embora a gerente de compras relate que o prazo de pagamento do fornecedor influencie na negociação de preços com os fornecedores, foram encontradas situações em que aconteceram aditivos no contrato com os fornecedores alterando apenas prazo de pagamento, alinhados com os setores financeiros das empresas envolvidas. Além disso, as empresas contam com o mecanismo do *confirming*, o banco acaba adiantando o pagamento ao fornecedor e a empresa paga diretamente para o banco em que foi negociado o *confirming*.

A gestão de visão por resultado econômico, base do modelo Gecon, permite que o usuário analise cada cadeia de valor, buscando a efetiva contribuição de cada processo. Para o *controller*, até o momento o resultado financeiro não influencia as metas dos gerentes de vendas e de compras, “afeta apenas a análise da empresa como todo e não em nível de loja, quem é cobrado por esse resultado é o departamento financeiro”.

O efeito das simulações apresentou os seguintes resultados:

- O AVP representou um impacto negativo de 2,52% sobre o contas a receber (clientes), um efeito negativo nos estoques de 3,26%, uma diminuição dos fornecedores de 0,80%. Em relação ao impacto na receita bruta, o AVP representou um efeito negativo de 2,06%, um efeito positivo de 1,57% em relação ao lucro bruto, um efeito positivo sobre a receita financeira de 397%, um aumento nas despesas financeiras de 133%. No custo, o AVP representou diminuição dessa linha de 4,61%. Além disso, o ajuste do AVP demonstrou impactos negativos de 124,07% sobre o lucro líquido e 84,02% sobre o lucro antes do imposto de renda e contribuição social.
- Considerando os efeitos das antecipações de recebíveis, o AVP representou um impacto negativo de 2,05% sobre o contas a receber (clientes), um efeito negativo nos estoques de 3,26%, uma diminuição dos fornecedores de 0,80%. Em relação ao impacto na receita bruta, o AVP representou um efeito negativo de 1,73%, um efeito positivo de 2,74% em relação ao lucro bruto, efeito positivo sobre a receita financeira de 335%, um aumento nas despesas financeiras de 133%. No custo, o AVP representou diminuição dessa linha de 4,61%. Além disso, o ajuste do AVP demonstrou impactos negativos de 113% sobre o lucro líquido e 76,48% sobre o lucro antes do imposto de renda e contribuição social.

Diante desses dados, foi possível verificar o grande efeito do AVP nos resultados de 2015, principalmente nas contas de receitas e despesas financeiras. Além disso, embora os valores percentuais dos efeitos pareçam pequenos, o impacto é grande porque se trata de milhões de reais. Outro efeito significativo é na conta de estoques, que poderá ocasionar

uma ressalva no parecer de auditoria, porque o valor do ajuste do estoque pode ser material.

Com esses resultados, foi possível verificar também que a decisão financeira de antecipar ou não alguns títulos de clientes impacta o cálculo do AVP de clientes. Ressaltando a ligação direta das decisões financeiras nos impactos do AVP.

Em relação aos impactos em 2015 no cálculo do fluxo de caixa gerencial, constatou-se que o efeito foi positivo em 109%, no resultado operacional o efeito geral foi positivo em 18% e o efeito geral no resultado financeiro foi negativo em 72%.

Após a análise dos dados, identificaram-se também os fatores que favorecem e que inibem a aplicação do AVP na empresa (Quadro 2).

**QUADRO 2 – FATORES FAVORÁVEIS E INIBIDORES PARA A IMPLEMENTAÇÃO DO CPC 12**

Fatores favoráveis para a implementação do CPC 12
Cumprimento da norma contábil
Parecer dos auditores externos sem ressalva
Interferência da matriz
Interação entre auditoria e empresa
Fatores inibidores para a implementação do CPC 12
Risco de fiscal
Possível alteração nas metas de vendas das lojas
Gastos em parametrizações no sistema para controle do AVP

Fonte: Elaborado pela autora.

**CONCLUSÃO**

Foi possível atingir o objetivo geral por meio dos questionários e das entrevistas. O fator de maior dificuldade será a parametrização no sistema, pelo

fato de a contabilização da receita ser feita de forma agrupada por tipos de pagamento. Diferentemente do que determina o CPC 12, a melhor alternativa é a contabilização dos valores de AVP por lotes e não operação por operação. Prevalecendo o risco e benefício de se aplicar esse pronunciamento, essa prática é inviável para a empresa, porque, se o AVP for contabilizado por cada operação de venda e compra, a quantidade de informação provocará impactos relevantes na operação dos sistemas, que impactará a operação, acarretando possíveis morosidades na expedição das mercadorias. A melhor alternativa é a contabilização por lotes, parametrizada juntamente com o setor de tecnologia da informação. Além disso, deverão ser criadas “contas gerenciais” para neutralizar os efeitos na apuração dos impostos.

Gerencialmente, caso a empresa decida implementar o CPC 12 ainda em 2018, os efeitos do AVP serão anulados, porque todas as medidas de desempenho e o *budget* já foram definidos sem os impactos do AVP. As lojas são cobradas pelos resultados operacionais, e a reclassificação de parte que é receita financeira impactará a medida de desempenho dos vendedores. Essa reclassificação atinge negativamente a receita operacional em 2,06%.

O custo de reposição, em relação às negociações com os fornecedores, é utilizado para verificação do custo da mercadoria. Dessa maneira, a alteração do custo contábil não influenciará nas análises nem nas negociações, já que os compradores estimam o valor possível do custo que deve ser negociado com o fornecedor, utilizando pesquisas de preço de mercado.

O objetivo de simular os efeitos no balanço e a DRE demonstraram o impacto de -2,52% no contas a receber, um impacto de -0,80% no contas a pagar, e no lucro líquido afeta negativamente em 124%, revelando a importância desta pesquisa, que conseguiu medir esses efeitos se a empresa tivesse adotado o CPC 12 em 2015.

As expectativas dos usuários e preparadores da informação contábil em relação a essa implementação foram os efeitos nas demonstrações contábeis e nos indicadores gerenciais, demonstrando em 2015 efeitos positivos no fluxo de caixa de 109%, no resultado operacional de 18% e um efeito negativo no resultado financeiro de 72%.

Um cenário facilitador para a pesquisa é o parecer da auditoria, caso apresente ressalva relacionada ao CPC 12, pressionará a empresa na aplicação do AVP, refletindo a importância deste trabalho, já que uma ressalva da auditoria sobre as demonstrações contábeis não é interessante para a empresa.

Em relação ao objetivo específico de verificar as possíveis mudanças de comportamento dos vendedores com a aplicação do CPC 12, o resultado foi neutro, porque gerencialmente os efeitos serão anulados, as medidas de desempenho não serão afetadas. A forma de pagamento do cliente é um item que pode se tornar estratégico para a empresa, pois pode ser explorado pelo departamento de vendas, e principalmente por causa do cenário econômico adverso pelo qual o Brasil está passando, já que um valor à vista poderia incentivar mais as negociações entre clientes e vendedores, aumentando a entrada de dinheiro no momento da venda.

A falta de ligação das metas das lojas com indicadores financeiros dificulta a cobrança de qualquer ação por parte das lojas. Por isso, um estudo de novas metas atrelando o prazo e a forma de pagamentos se torna necessário para atrelar o AVP aos indicadores gerenciais da Telhanorte.

Outro aspecto importante desta pesquisa foi em relação à tarefa de calcular a taxa de desconto. Tarefa tal como o próprio CPC 12 descreve como não das mais simples. A teoria das finanças oferece alguns modelos, e uma equipe multidisciplinar de profissionais poderia ser requerida em determinada circunstância para determinar essa taxa. Um tema relevante para o cálculo do AVP, que poderia ser considerado pela empresa com um item importante, é a criação de um modelo de cálculo dessa taxa que deveria ser utilizada especificamente para a empresa, refletindo de fato os riscos e as incertezas envolvidos nos processos de vendas e compras.

A decisão da empresa em aplicar o CPC 12 deve levar em consideração os fatores favoráveis e desfavoráveis. De um lado, a empresa, ao adotar o AVP, estará cumprindo as normas contábeis, não terá ressalvas no parecer de auditoria relacionado a esse tema e a interação entre a contabilidade e auditoria colaborará para a aplicação adequada a esse pronunciamento contábil. Por outro lado, a empresa, ao aplicar o AVP, poderá ter risco fiscal

principalmente por causa do grau de detalhamento que o fisco exige do contribuinte relacionado a esse tema. Já que para calcular as simulações do AVP foram utilizadas médias de giro de estoque, e caso a empresa decida aplicar dessa maneira o CPC 12, poderá ser questionada pelo fisco. Além do gasto com sistemas que seria necessário para a devida aplicação do AVP.

A complexidade da aplicação desse CPC também se dá pela pressão dos vários agentes envolvidos, a contabilidade é favorável à aplicação do AVP, porque está determinada pelas normas contábeis, mas a empresa poderá sofrer fiscalizações e ser questionada por esse item, e gerencialmente a empresa não quer, nesse primeiro momento, ter impactos nas metas dos departamentos. Além disso, existe a figura do polo na França, que quer o problema resolvido da melhor forma possível.

Dessa maneira, percebe-se que a aplicação do AVP contabilmente é simples, mas os impactos causados por ele são relevantes, já que o CPC 12 é um dos mais complexos e afeta vários departamentos e operações da empresa.

## Mapping of the implementation of the adjustment to present value at Telhanorte

127

### ABSTRACT

In Brazil, according to CPC 12 – present value adjustment (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2008), the use of information based on the present value allows correction judgments about already registered past events and it improves the way of present events recognition. In this context, the present study sought to map the process of implementing CPC 12 at Telhanorte, by examining the difficulties and benefits of this procedure. The effects of CPC 12 in the Balance Sheet (BS) and Statement Net Income (SNI) were simulated. The expectations of users and accounting information makers were tried to be described in relation to this implementation and possible changes in the behavior of the company vendors were found, arising from this new accounting procedure, since the change in the sales revenue measurement could affect the salespeople's behavior at the selling time. This work is an interventional study, and to collect the information needed to process mapping questionnaires and interviews were used, and the processing of data was used content analysis. It was concluded that the application of CPC 12 in Telhanorte has impacts on the financial statements, and the company must analyze the favorable and unfavorable factors in this CPC implementation process to decide whether or not to apply this accounting pronouncement, since the impacts they found showed changes in management, tax and accounting aspects.

### KEYWORDS

Present value adjustment. CPC12. Interventionist research. Management accounting. Accounting standards.

## REFERÊNCIAS

- ANTUNES, M. T. P. A adoção no Brasil das normas internacionais de contabilidade e IFRS: o processo e seus impactos na qualidade da informação contábil. *Revista de Economia & Relações Internacionais*, São Paulo, v. 10, n. 20, 2012. Disponível em: [http://www.fiap.br/pdf/faculdades/economia/revistas/ciencias-economicas/revista\\_economia\\_20.pdf](http://www.fiap.br/pdf/faculdades/economia/revistas/ciencias-economicas/revista_economia_20.pdf). Acesso em: 2 mar. 2015.
- BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. São Paulo: Edições 70, 2011.
- BORTOLOCCI, M. M. S.; LIMA, E. M.; PEREIRA, C. A. As respostas do Gecon às críticas do Relevance Lost. In: ENANPAD, 30., 2006, Salvador. *Anais...* Salvador: ANPAD, 2006. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-ficb-2414.pdf>. Acesso em: 21 mar. 2016.
- BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as sociedades por ações. Brasília, DF, 1976. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/16404consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404consol.htm). Acesso em: 21 mar. 2015.
- BRASIL. Lei n. 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Brasília, DF, 1990. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8078.htm). Acesso em: 1º jan. 2016.
- BRASIL. Portaria n. 118, de 11 de março de 1994. Dispõe sobre a emissão de carnês, duplicatas e faturas, inclusive as emitidas por administradora de cartão de crédito, em URV. Brasília, DF, 1994. Disponível em: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=9&data=14/03/1994>. Acesso em: 1º jan. 2016.
- BRASIL. Lei n. 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Brasília, DF, 1995. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19249.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm). Acesso em: 7 mar. 2015.
- BRASIL. Lei n. 11.638, de 28 de fevereiro de 2007. Dispõe sobre a alteração e revogação dos dispositivos da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Brasília, DF, 2007. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm). Acesso em: 7 mar. 2015.

BRASIL. Nota Técnica n. 103, de 12 de maio de 2004. Dispõe sobre consulta formulada pelo clube dos diretores lojistas do Rio de Janeiro acerca da possibilidade de cobrança de preços diferenciados nas compras pagas com cartão de crédito em relação às que sejam à vista. 2004. Disponível em: <<http://www.justica.gov.br/seus-direitos/consumidor/notas-tecnicas/anexos/103-2004-cartao-de-credito-cdl-rj-assinado-5.pdf>>. Acesso em: 1º jan. 2016.

CATELLI, A. *Controladoria: uma abordagem da gestão econômica* – Gecon. São Paulo: Atlas, 2007.

COELHO, F. Q. *Divulgação de informações voluntárias sobre o meio ambiente: uma análise dos fatores diferenciadores*. 2011. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2011.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Instrução n. 192. Brasília, 1992. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/anejos/inst/100/inst192.pdf>>. Acesso em: 21 mar. 2015.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento técnico CPC 12 – ajuste a valor presente. Brasília, 2008. Disponível em: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/219\\_CPC\\_12.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/219_CPC_12.pdf)>. Acesso em: 15 fev. 2015.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento técnico CPC 30 (R1) – receitas. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <[http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/332\\_CPC%2030%20\(R1\)%2031102012-limpo%20final.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/332_CPC%2030%20(R1)%2031102012-limpo%20final.pdf)>. Acesso em: 17 dez. 2015.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução CFC n. 1.055/2005. Brasília, DF, 2005. Disponível em: <[http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes\\_sre.aspx?Codigo=2005/001055](http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2005/001055)>. Acesso em: 8 mar. 2015.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução CFC n. 1.213/2009: NBC TA 320 – materialidade no planejamento e na execução da auditoria. Brasília, DF, 2009. Disponível em: <[http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES\\_1213.doc](http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1213.doc)>. Acesso em: 17 out. 2015.

FISHER, I. *A teoria do juro*. São Paulo: Abril Cultura, 1984.

GARRISON, R. H.; NOREEN, E. W.; BREWER, P. C. *Contabilidade gerencial*. 11. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2007.

GERON, C. Evolução das práticas contábeis no Brasil nos últimos trinta anos: da lei nº 6.404/76 à Lei Nº 11.638/07. 2008. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis)–Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Índices de preços ao consumidor – IPCA e INP. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/ipca-inpc\\_201501\\_1.shtm](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/ipca-inpc_201501_1.shtm)>. Acesso em: 24 maio 2015.

IUDÍCIBUS, S. *Teoria da contabilidade*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MORANTE, A. S. *Análise das demonstrações financeiras*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PONTE, V. M. R. Modelo de apuração de resultado de redes de varejo sob o enfoque da gestão econômica – Gecon. *Revista Contabilidade & Finanças*, São Paulo, n. 33, p. 65-77, 2003. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/34111>>. Acesso em: 29 maio 2015.

PONTE, V. M. R. et al. Análise das práticas de divulgação do ajuste a valor presente pelas companhias listadas na BM&FBovespa. *Revista Universo Contábil*, Blumenau, v. 8, n. 1, 2012. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/viewFile/2173/1852>>. Acesso em: 24 maio 2015.

SILVA, T. C. *Um enfoque ao ajuste a valor presente*. 2010. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis)–Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/27205/000763345.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 25 maio 2014.