

# O Averso do Valor Presente\*

(Parte 2)

Na primeira parte apresentamos os efeitos da não utilização do ajuste a valor presente em situações de adiantamentos. Passaremos, na segunda parte, a efetuar algumas discussões conceituais e normativas adicionais

## ENCARGOS DE EMPRÉSTIMOS E REGIME DE COMPETÊNCIA

Como regra geral, todos os gastos para colocação de um ativo em condições de uso ou venda (conforme a razão que tenha levado à sua aquisição) devem ser a ele agregados. Quando adquirido pronto, isso implica a adição de poucos custos, como os com transporte, tributos não recuperáveis etc. No caso de manufatura, são agregados todos os custos de matérias-primas, materiais outros, mão-de-obra e seus encargos, depreciação, energia, aluguel etc. E, também como regra geral, e como já citado parcialmente, os encargos financeiros embutidos nos prazos dados pelos fornecedores são comumente incluídos no custo dos materiais e serviços adquiridos, se for aceitável a não aplicação do ajuste a valor presente. Ou, se aplicada a técnica do ajuste a valor presente, os encargos financeiros de empréstimos tomados para esse processo são todos descarregados como despesas do exercício e ponto final.

Todavia, as próprias normas contábeis dizem que, em certas situações especiais, quando, por exemplo, um imobilizado, um intangível ou um estoque (item 5 do Pronunciamento Técnico CPC 20 – Custos de Empréstimos, Deliberação CVM 672/11, Resolução CFC 1.359/11 e IAS 23) “*demandam um período de tempo substancial para ficar pronto para seu uso ou venda pretendidos*”, **os custos de seu financiamento precisam ser adicionados como parte do seu custo de obtenção** (item 8). Aí está a volta ao conceito puro comentado, quando o tempo de obtenção pode vir a trazer distorções no resultado e no balanço, caso utilize o procedimento simplificado tradicional para estoques de curto prazo de obtenção.

Ou seja, o estoque em processamento recebe o encargo do passivo que o financia, para que a Competência seja mais bem atendida, com os encargos financeiros baixados dentro do custo dos produtos vendidos quando obtida a receita de venda. Sabe-se que isso ocorre também com os imobilizados e os intangíveis em processo de construção, pelas mesmíssimas razões. Não faria sentido descarregar os encargos financeiros para o resultado, quando estão a produzir ativo ainda não pronto, que gerará benefícios econômicos no futuro.

O importante é extrair o princípio básico: **quando o tempo para a obtenção de um estoque é substancial, adicionam-se a esses estoques os custos do seu financiamento.**

\* Elaborado pela Editoria (Texto original: Prof. Eliseu Martins).

## ENCARGOS DE FORNECEDORES

No caso mais comum, na prática, grande parte dos estoques é financiada com recursos dos próprios fornecedores. O tratamento mais puro deveria ser, sempre, como já falado, trazer o estoque e a conta de dívida com o fornecedor a valor presente, para, depois, apropriar-se da mesma forma que já visto: reconhecimento do encargo financeiro e sua alocação ao estoque, se ainda não vendido.

Todavia, a prática e a relação custo/benefício provocaram o que se faz hoje para prazos curtos, e com efeitos não muito relevantes: o encargo financeiro fica embutido no estoque, já que registrado nominalmente pelo valor a ser pago em breve futuro.

Contudo, é importante notar que, nesse caso, há, genuinamente, confrontação razoavelmente adequada: o encargo financeiro está, desde o início (de forma teoricamente não adequada), incorporado ao estoque, e é jogado contra a receita de venda quando de sua transferência a terceiros.

E quando a aquisição é de uma mercadoria com prazo anormalmente longo? Ambos os valores são obrigados a ser ajustados logo no início, e os encargos financeiros do passivo gerarão despesas financeiras ao longo do período. **Só que, nesse caso, já se adquiriu um ativo pronto para venda.** A não venda realmente, como regra, não agrega valor ao bem, e acaba existindo apenas a parte da despesa pelo encargo financeiro do financiamento do fornecedor.

Todavia, se for adquirida, a prazo grande, matéria-prima para a produção de estoque de tempo longo de maturação, o encargo financeiro vai sendo apropriado ao longo do tempo, mas não na forma de despesa, e sim como parte do custo do estoque em formação.

## ENCARGOS DE CAPITAL PRÓPRIO

A exceção à obediência da confrontação entre receitas e despesas que se relacionam entre si fica por

*O custo de oportunidade do capital próprio é totalmente ignorado contabilmente, o que provoca, genuinamente, deformações na apuração dos resultados contábeis.*

conta de estoques financiados com capital próprio. Entretanto, isso é pela falha (lamentável, aliás), até hoje, que consiste no não registro do custo do capital próprio pela Contabilidade.

O custo de oportunidade do capital próprio é totalmente ignorado contabilmente, o que provoca, genuinamente, deformações na apuração dos resultados contábeis. O *EVA – economic value added*, de tão grande sucesso, tem esse sucesso derivado do fato de alocar o custo do capital total ao resultado, e não apenas o custo do capital de terceiros, como faz a Contabilidade. É interessante notar que, com a adoção da contabilização das *stock options* (Delib. CVM 650/10, Res. CFC 1.314/10, IFRS 2), pela primeira vez, as normas internacionais reconhecem custo de oportunidade na Contabilidade.

Nesse caso, mesmo a produção de um estoque de longa maturação (ou de imobilizado de longo prazo de construção) não fará reconhecer no valor contábil desse ativo o custo do encargo do financiamento dessa produção.

## O INVERSO: O FINANCIADOR E A RECEITA DO EMPRÉSTIMO

Quando o financiador entrega dinheiro, obriga-se a reconhecer a receita financeira pela competência, e em contrapartida, vai ter que reconhecer, por confrontação, as despesas que se relacionam com tal receita, com exceção, como visto, de quando a origem desses recursos é o capital próprio.

## O FINANCIADOR NA FORMA DE FORNECEDOR COMUM

Quando o financiador é o fornecedor do estoque, em situações normais, ele, pela mesma praticidade e relação custo/benefício, não apropria receita financeira, embutindo-a no preço da mercadoria. Assim, superavalia seu recebível. Não há o genuíno casamento, mas, da mesma forma como já discutido no item anterior, desde que não existam variações significativas nas operações de compra e venda, compensam-se os efeitos razoavelmente em curto período de tempo; com isso, em cada período, o resultado não se distancia de forma muito significativa do que seria o procedimento “puro”.

Este seria, é claro, o fornecedor trazer a valor presente seu recebível e ir reconhecendo a receita financeira pela fluência do tempo. E contra essa receita financeira, iriam sendo contrapostos os encargos dos recursos que financiam sua operação de crédito com o cliente. Com isso, a receita de venda, também a valor presente, seria confrontada com o custo da mercadoria vendida, supostamente também com seus componentes a valor presente, quando da transferência da mercadoria ao cliente; e a receita financeira teria outra forma de confrontação, observando-se mais corretamente o Regime de Competência para as duas operações: mercantil e financeira.

## E O FINANCIADOR DE MERCADORIA FUTURA?

Quando o comprador financia o vendedor para fornecimento de mercadoria futura mediante um pré-pagamento, ocorre comumente, na prática, o mesmo tipo de simplificação vista para as transações a curto prazo. É lógico que o desembolso para recebimento futuro de qualquer bem ou serviço não é o mesmo que o que seria pago só na sua transferência. No entanto, no caso dos pré-pagamentos para recebimento a prazo não significativo, a praticidade leva a ignorar quaisquer discussões sobre esse ponto.

Ou seja, costumeiramente, trabalha-se com valores nominais: o valor desembolsado fica como pré-pagamento no ativo da adquirente, e se transforma, pelo

mesmo valor nominal, no custo do estoque quando esse é recebido, e no custo do produto vendido quando transferido para terceiros. Na vendedora financiada, ela registra o passivo pelo pré-pagamento recebido e o apropria nominalmente como receita quando transfere o produto para a compradora. Porém, isso em operações de prazos usualmente curtos.

Só que o que interessa neste trabalho é a discussão de quando o prazo entre o pré-pagamento e sua transformação em estoque na adquirente, e em receita na vendedora, é significativo, é relevante, a ponto de trazer consequências de alto impacto nas demonstrações financeiras. Passa-se então a analisar:

*No caso dos pré-pagamentos para recebimento a prazo não significativo, a praticidade leva a ignorar quaisquer discussões sobre ajuste a valor presente.*

## PRÉ-PAGAMENTO EFETUADO COM RECURSOS DE TERCEIROS

Admita-se, primeiramente, que o pré-pagamento tenha sido efetuado com base em financiamento tomado na adquirente financiadora do pré-pagamento.

Para o financiador (comprador), há um pré-pagamento que, quando vira estoque, está subavaliado, já que está a **valor presente da data do pré-pagamento**, não da data da efetiva entrada do bem em processo de aquisição. E, como seu adiantamento funciona como uma espécie de ativo em processo de formação, a forma lógica, econômica e contábil, é a **agregação a esse pré-pagamento do custo do financiamento tomado**. E para isso, há todo o suporte do Pronunciamento Técnico CPC 20 – Custos de Empréstimos (IAS 23). Ou seja, o encargo financeiro do recurso tomado de terceiros para financiar o

pré-pagamento deveria ir se agregando ao ativo; eis que uma espécie de estoque em processo de aquisição.

Não há a mínima lógica em o comprador reconhecer, durante o período do pré-pagamento, despesas financeiras relativas ao capital tomado emprestado no resultado, ou seja, prejuízo, para depois reconhecer um lucro superavaliado, por apresentar custo do produto vendido submensurado.

Para o vendedor e receptor do pré-pagamento, não faz também qualquer sentido reconhecer no resultado as receitas derivadas da utilização do recurso recebido aplicada em suas atividades ou no mercado financeiro, mantendo o passivo pelo pré-pagamento intacto. Isso faria com que reconhecesse, agora, o lucro da aplicação do dinheiro recebido em pré-pagamento, com superavaliação do resultado, para compensar com baixa Receita de venda a apropriar no futuro quando entregar o produto negociado. E o Regime de Competência, como fica?

### **PRÉ-PAGAMENTO EFETUADO COM RECURSOS PRÓPRIOS**

No caso de o financiador efetuar o pré-pagamento com recursos próprios, fica de fato em uma situação diferente: o Pronunciamento Técnico CPC 20 não reconhece a possibilidade de ativação do custo do capital próprio. Nessa hipótese, não se pode mesmo efetuar a apropriação de encargo financeiro ao pré-pagamento, que é uma espécie de pré-estoque.

Antes de mais nada, é preciso verificar que o modelo contábil brasileiro, fundamentado no do IASB, praticamente igual a ele, exige que sejam tomadas todas as providências contábeis possíveis para que as demonstrações individuais e consolidadas produzam os mesmos lucro

líquido e patrimônio líquido (veja, por exemplo, o Pronunciamento Técnico CPC 43 – Adoção Inicial dos Pronunciamentos Técnicos CPC 15 a 41 e a Interpretação Técnica CPC 09 - Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método de Equivalência Patrimonial).

Assim, a entidade individual financiadora pode estar trabalhando com capital próprio, mas pertencer a um grupo econômico que, para capitalizar essa entidade, tomou recursos de terceiros. Não faria sentido no balanço consolidado o procedimento ser um e no individual outro, com produção de lucros líquidos e patrimônios líquidos que não convergissem entre si. Dessa forma, tanto no consolidado quanto no individual, a entidade deve atualizar o pré-pagamento, com a apropriação dos encargos do financiamento tomados no grupo.

Porém, pode ocorrer, ainda, de os recursos do pré-pagamento serem originados de capitais próprios do grupo econômico. Nesse caso, os efeitos do ajuste a valor presente deveriam ser tratados como ajuste do pré-pagamento na financiadora e como ajuste da receita na vendedora, mesmo que isso provocasse lucro na compradora durante o pré-pagamento. Isso porque essa é a situação contábil normal de qualquer entidade que aplique, por exemplo, no mercado financeiro ou em atividades mercantis, recursos originados em capital próprio: o lucro contábil fica sem o registro do custo de oportunidade do capital próprio, por isso, fica majorado contabilmente; mesmo não representando o lucro econômico, assim permanece pela estrutura normativa de hoje.

Querer justificar a não atualização do ativo na forma de pré-pagamento devido ao não registro contábil do custo do recurso utilizado nesse pré-pagamento é corrigir um erro com outro. É preciso lembrar que não se trata de um estoque comprado à vista com recurso próprio, vendido apenas após muito tempo.

*Justificar a não atualização do ativo na forma de pré-pagamento devido ao não registro contábil do custo do recurso utilizado para o pré-pagamento é corrigir um erro com outro.*

Nesse caso, de fato, é impedida contabilmente a aplicação de qualquer encargo financeiro a esse ativo. Ele já estava adquirido, pronto para venda, e após esse momento, nada deve mesmo ser-lhe acrescido de custo contábil (Pronunciamento Técnico CPC 20 mencionado e Pronunciamento Técnico CPC 16 – Estoques, correspondente ao IAS 2).

A grande diferença, no pré-pagamento, é que ele é previamente registrado **a valor presente da data do pré-pagamento**. E isso nada tem a ver com o seu valor efetivo na data da transformação em estoque. Um estoque ou imobilizado prontos são, econômica e contabilmente, completamente diferentes de ativos pré-operacionais na forma de estoque ou imobilizado em processo de produção, construção ou obtenção.

Um ativo adquirido e registrado a valor presente está, como regra geral, com seu valor presente representando o valor justo nessa data da aquisição.

Entretanto, quando se trata de pré-pagamento, ele está registrado pelo seu valor justo na data da aquisição, deduzido de encargos relativos ao período a ser incorrido até seu efetivo recebimento. Em princípio, o valor justo do produto, quando recebido lá na frente, estará muito mais próximo do valor originalmente registrado (valor presente na aquisição), acrescido dos encargos originariamente retirados dele, do que o valor nominal do registro original; se mantido o ativo sem atualização, esse valor nominal, que nem na sua formação era valor justo, transforma-se no custo do estoque. Isso não faz sentido econômica e contabilmente.

Reconhece-se que, para esses casos, deve-se aplicar toda essa lógica econômica e contábil, e a analogia toda explorada, porque as normas contábeis brasileiras e as internacionais não possuem tratamento contábil especificamente direcionado para essa situação.

## AH! O IASB TEM, SIM, ALGO A DIZER!

É preciso aqui registrar que, **exatamente em razão dessa problemática em que há pré-pagamentos e taxas de juros no seu processo de formação, o IFRS Interpretations Committee (IFRIC), ainda**

**em 2012, recomendou ao Board do IASB exatamente a emissão de documento que, explícita e expressamente, requer essa atualização dos pré-pagamentos, na medida em que essas transações contenham um elemento financeiro (ainda que esses pré-pagamentos não sejam transações financeiras na sua formalidade).**

Mais especificamente, o IFRIC Update de janeiro de 2012 (documento de atualização das atividades desenvolvidas pelo Comitê), em seu item denominado IAS 2 *Inventories – Long-term prepayments for inventory supply contracts*, escreve que:

### *“IAS 2 Inventories—Long-term prepayments for inventory supply contracts*

*The Interpretations Committee received a request seeking clarification on the accounting for long-term supply contracts of raw materials when the purchaser of the raw materials agrees to make prepayments to the supplier for the raw materials. The question is whether the purchaser/supplier should accrete interest on long-term prepayments by recognising interest income/expense, resulting in an increase of the cost of inventories/revenue.*

*The Committee observed that there is mixed practice on the issue submitted, and that current IFRSs do not provide clear guidance on this issue. However, the Committee noted that the exposure draft Revenue from Contracts with Customers published in November 2011 states that:*

*in determining the transaction price, an entity should adjust the promised amount of consideration to reflect the time value of money if the contract has a financing component that is significant to the contract; and that*

*the objective is to recognise revenue at an amount that reflects what the cash selling price would have been if the customer had paid cash for the promised goods or services at the point that they are transferred to the customer.*

*Provided that the requirements on the time value of money are not changed in the final standard on revenue, this would apply in the seller's financial statements when prepayments are made. The Committee observed that considerations regarding accounting for the time value of money in the seller's financial statements are similar to those in the purchaser's financial statements.*

*The Committee decided to ask the Board whether*

*it agrees with the Committee's observation, and, if so, whether there should be amendments made in the IFRS literature in order to align the purchaser's accounting with the seller's accounting. Provided that the Board agrees that the purchaser and the seller should address the time value of money in such contracts similarly and that the Committee should deal with this matter, the Committee would direct the staff to further analyse which standards should be amended if guidance were to be provided. The Committee would also direct the staff to prepare additional illustrative examples on the impact of accretion of interest on long term prepayments, both in the purchaser's financial statements and in the seller's financial statements, in situations that are more complex than those that were presented at the January meeting.” (realces adicionados)*

*suggested that the interpretation could refer to the requirements in IAS 18 (on the measurement of revenue at the fair value of consideration received), in IAS 16 (on the measurement of cost as the cash price equivalent at the recognition date) and in IAS 23 (on capitalisation of borrowing costs that are attributable to the acquisition of a qualifying asset).*

**All Board members voted in favour of this decision.” (realces adicionados)**

Essa proposta do IFRIC foi para o Board do IASB que, em fevereiro de 2012, via seu relatório IASB Update, deliberou que:

**“IAS 2 Inventories—Long-term prepayments for inventory supply contracts**

*The IFRS Interpretations Committee received a request seeking clarification .....financial statements.*

*The Committee decided to ask the Board whether it agrees with the Committee's observation, and, if so, whether there should be amendments made in the IFRS literature in order to align the purchaser's accounting with the seller's accounting.*

*At the February Board meeting, the Board agreed that a financing component contained in a purchase transaction should be identified and recognised separately. As a result, interest would be accreted on long-term prepayments made in a financing transaction. However, the Board noted that payments made when entering into a long-term supply contract might include premiums paid for securing supply or for fixing prices. In that case, the Board noted that it is not appropriate to accrete interest on these payments. Consequently, the Board tentatively decided that it should be made clear that the clarifications proposed should only apply to financing transactions, ie transactions in which prepayments are made for assets to be received in the future.*

*The Board asked the Committee to consider addressing the diversity in accounting, not by amending the current literature as part of a separate Board project, but by clarifying the purchaser's accounting through an interpretation. The Board*

Essas atualizações, segundo esse Comitê, **são para serem efetuadas tanto na financiadora quanto na vendedora**. Isso atualizará o ativo da adquirente até que seu pré-pagamento se transforme em estoque efetivo e, conseqüentemente, custo do produto vendido logo a seguir, sem deformação dos resultados e dos balanços desse momento e até esse momento (vejam o que ocorreu nos cenários contemplados nos exemplos 2 e 3 discutidos);

Na vendedora e receptora do pré-pagamento, o passivo será também atualizado, o que, compulsoriamente, atualizará suas receitas, de forma a também não deformar seus resultados e seus balanços até esse momento e nesse momento (vejam também os exemplos 2 e 3).

A não atualização provoca deformações no ativo da financiadora, com sua subavaliação, levando, posteriormente, ao subdimensionamento do custo do

**A não atualização provoca deformações no ativo da financiadora, com sua subavaliação, levando, posteriormente, ao subdimensionamento do custo do produto vendido. No passivo da vendedora, provoca subavaliação, que redundará em subdimensionamento das receitas de vendas.**

produto vendido. No passivo da vendedora, provoca subavaliação, que redundará em subdimensionamento das receitas de vendas.

Na evolução temporal, existirão, obviamente, compensações dessas deformações. Assim, com deformações, corrigem-se os efeitos de outras deformações (sic). Parece não ser uma prática contábil enobrecedora....

E isso foge, completamente, do objetivo das demonstrações contábeis, conforme tão fortemente exigido nas normas brasileiras e nas do IASB, como se vê tão expressa, clara e explicitamente em seus documentos:

- Pronunciamento Conceitual Básico do CPC - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro, correspondente ao The Conceptual Framework for Financial Reporting; e
- Pronunciamento Técnico CPC 26 - Apresentação das Demonstrações Contábeis, correspondente ao IAS 1 do IASB.

Verifica-se, nesse caso de pré-pagamento sem atualização, que são enormes os riscos de total desatendimento ao exigido pelas normas contábeis brasileiras e internacionais: **atendimento à substância econômica, para que se tenha relevância e representação fidedigna na apresentação das demonstrações contábeis.**

Esses objetivos e requisitos são absolutas bandeiras que não podem ser desatendidas.

**Por isso, a deliberação do Board do IASB, para que o IFRIC emita minuta de Interpretação no sentido exatamente das atualizações dos pré-pagamentos, o que tornará esse procedimento obrigatório para todos.**

(O Board fez a ressalva de que a deliberação não acompanha os pagamentos por meio de *prêmios*, situação que não alcança o que aqui estamos discutindo.)

**Com isso, vê-se o total reconhecimento do Board do IASB para a atualização (reconhecimento de juros sobre o saldo de pré-pagamento) aqui discutida.**

## A MENSURAÇÃO DA RECEITA

É necessário reportar-nos a um dos aspectos importantes no que diz respeito à mensuração das Receitas. Como já visto, o dimensionamento da receita de vendas na vendedora financiada precisa obedecer ao que determina o CPC 30 – Receitas (IAS 18).

É obrigatório, do ponto de vista dessa norma, que **a receita seja mensurada com base no valor justo do ativo recebido ou a receber** (parágrafo 9). E, é claro, valor justo na data da Receita.

Qual o valor justo de venda de um produto sendo entregue agora, cujo recebimento se deu há muitos anos, descontado a valor presente lá atrás? Obviamente, não é aquele valor nominal de anos atrás. Nesse sentido, poderia se supor que isso afronta, completamente, qualquer lógica econômica e contábil. E também normativa, conforme já exposto .

Como já dito, o valor recebido em pré-pagamento, sequer na data do seu recebimento, está a valor justo. Partiu desse para dele ser retirado o encargo financeiro. **Se não estava a valor justo nem quando do recebimento em caixa lá atrás, quanto mais depois, após passados anos e anos?**

## O CONSERVADORISMO

Outro ponto relevante a levantar é que não se pode mais utilizar a bandeira do Conservadorismo para justificar qualquer tentativa de não atualização, ou seja, não se pode usar esse conceito como escudo para manutenção de puros valores históricos. No entanto, mesmo então, não podia ser utilizado para, de certa forma, deformar demonstrações contábeis.

O Conservadorismo foi, de fato, conceito admitido pelos princípios de contabilidade geralmente aceitos, mas não faz mais parte da Estrutura Conceitual da Contabilidade. O Pronunciamento Conceitual Básico do CPC - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro corresponde ao *The Conceptual Framework for Financial Reporting*, e ele aboliu o

conceito de Conservadorismo, acusando-o de ser **contrário à representação fidedigna**.

### A TAXA DE JUROS

Normalmente, quando se efetua pré-pagamento, há um acordo com relação à taxa de desconto. Se essa não estiver explicitada, deve-se procurar pelo seu valor mais justo possível. Não é o foco aqui entrar nesse importantíssimo ponto, mas cabe relembrar do Pronunciamento Técnico CPC 12 – Ajuste a Valor Presente, que traz luzes sobre a matéria.

### DA POSSÍVEL CARACTERIZAÇÃO DO PRÉ-PAGAMENTO COMO SINÔNIMO DE ESTOQUE

Pode-se imaginar que, se alguém interpretar que o pré-pagamento já é um estoque pronto para venda, normalmente, não existiria a atualização comentada. Acontece que o pré-pagamento não é estoque; fica até classificado entre eles se é pré-pagamento de estoques em processo de aquisição, como fica classificado no imobilizado se for pré-pagamento de imobilizado em processo de aquisição ou construção. Contudo, pré-pagamento é pré-pagamento, e não estoque ou imobilizado; são itens intrinsecamente diferentes. Entretanto, é importante lembrar que mesmo os estoques de longa maturação recebem a incidência de encargos financeiros durante seu processamento (Pronunciamento Técnico CPC 20 – Custos de Empréstimos).

O estoque já é uma mercadoria pronta ou sendo preparada para venda; ou matéria-prima ou outros materiais já sob o controle da entidade, sendo colocados para utilização no processo de produção de produtos destinados à venda; ou materiais já prontos ou sendo colocados em condição de serem utilizados no processo de prestação de serviços; ou materiais já prontos ou sendo colocados em condição de serem consumidos pela administração, por marketing ou outros setores da entidade que não a linha de produção de bens ou serviços. Ou seja, diz respeito a ativos físicos como regra geral, o que os transforma em itens não monetários.

*Os estoques são denominados de itens não monetários porque não estão sendo ativados na compradora para serem realizados por transformação direta em dinheiro, e nem na vendedora para serem liquidados em dinheiro. No entanto, mesmo sendo itens não monetários, estão entre os que podem e devem ser ajustados em função de juros, já que juros terão sido considerados na fixação do seu valor original.*

Todavia, o pré-pagamento é um passo anterior, não é ainda algo pronto ou já sob o controle da empresa na forma de ativos físicos prontos ou sendo preparados para venda, para a produção de bens e serviços ou para o consumo.

Os estoques são denominados de itens não monetários porque não estão sendo ativados na compradora para serem realizados por transformação direta em dinheiro, e nem na vendedora para serem liquidados em dinheiro. No entanto, mesmo sendo itens não monetários, estão entre os que podem e devem ser ajustados em função de juros, já que juros terão sido considerados na fixação do seu valor original. Aproximam-se, e fortemente, ou talvez devam até ser igualados conceitualmente aos estoques de longa maturação, para estar em sua condição de pronto uso ou venda.

Note-se que estoques de longa maturação e imobilizados em construção são itens que ninguém discute que sejam itens não monetários, mas estão totalmente sujeitos a receber encargos financeiros em determinadas circunstâncias.

Ou seja, um item, ativo não monetário ou passivo não monetário, não implica, obrigatoriamente, ter seu valor absolutamente imutável quando não sujeito à avaliação automática pelo valor justo. É, de fato, verdade que a grande maioria dos itens não monetários não recebe alocação de ajustes por juros, mas isso não é verdade sempre, como já visto.

Só para repetir: estoques de longa maturação, imobilizados e intangíveis em fase de produção por prazo razoável (normalmente a partir de um ano) recebem atualizações por juros, e não deixam de ser itens monetários. E o próprio IASB está a mencionar expressa e explicitamente que os pré-pagamentos de longo prazo para a obtenção de estoques também devem receber essas atualizações.

E, como já afirmado, a prática normalmente seguida de não atualização dos estoques é porque costuma ser irrelevante e imaterial o montante relativo aos efeitos do tempo, quando de pré-pagamentos em situações normais, dada a rapidez com que se transformam em estoques. Agora, imaginar que isso seja um procedimento lógico, do ponto de vista de atendimento à representação fidedigna, quando de pré-pagamentos de longo prazo, não faz qualquer sentido.

Também se poderia utilizar o argumento de que, se alguém comprar um estoque à vista e ficar muito tempo para vendê-lo ou utilizá-lo, não poderá atualizá-lo. E isso é verdade. O que não faz sentido é utilizar esse argumento para o caso, porque, primeiramente, não é pagamento à vista de estoque, e sim, um pré-pagamento de um estoque a ser obtido no futuro; em segundo lugar, em função do relevantíssimo efeito do tempo, o valor desembolsado não traduziu o valor justo no momento do pagamento, eis que descontados os juros do valor justo; finalmente, pagar e ficar com algo por tempo absurdamente grande sem que agregue valor é mesmo um erro administrativo, enquanto o pré-pagamento com a consideração dos juros é um processo administrativo regular, que só ocorre porque se espera que o valor justo se aproxime, o máximo possível, em cada momento futuro, do valor original atualizado pelos juros.

## DA POSSÍVEL CARACTERIZAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE HEDGE

Outro ponto a ser analisado é se uma operação dessas de pré-pagamento não significa a utilização de uma política de hedge.

Ora, o Pronunciamento Técnico CPC 38 - Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração, reproduzindo o IAS 39, logo de início, coloca que:

*73 Para finalidade de contabilidade de hedge, apenas os instrumentos que envolvam parte externa à entidade que relata (i.e., externa ao grupo, segmento ou entidade individual sobre quem se relata) podem ser designados como instrumentos de hedge. Embora as entidades individuais dentro de grupo consolidado ou as divisões dentro da entidade possam entrar em transações de hedge com outras entidades dentro do grupo ou outras divisões dentro da entidade, quaisquer dessas transações intragrupo são eliminadas na consolidação. Portanto, tais transações de hedge não se qualificam para contabilidade de hedge nas demonstrações contábeis consolidadas do grupo. Contudo, podem qualificar-se para contabilidade de hedge nas demonstrações contábeis individuais ou separadas de entidades individuais dentro do grupo ou no relato por segmentos, desde que sejam externas à entidade ou segmento individual sobre o qual se relata.*

Contudo, estendendo a análise, valem algumas observações sobre o conceito de hedge. Segundo JOHN HULL, os operadores com instrumentos financeiros derivativos podem ser categorizados em três tipos: hedgers, especuladores e arbitradores. Segundo esse autor:

### **“Hedgers**

*Os hedgers têm interesse pela redução do risco com o qual já se defrontam. (...)*

### **Especuladores**

*Enquanto os hedgers desejam eliminar sua exposição a movimentos no preço de um ativo, os especuladores querem assumir posições no mercado, apostando seja na alta seja na queda de preços. (...)*

### **Arbitradores**

*Os arbitradores formam o terceiro grupo importante de participantes do mercado de derivativos. A arbitragem envolve travar um lucro sem risco realizando transações simultâneas em dois ou mais mercados.”*

Ou seja, segundo a definição do renomado autor, as operações com finalidade de hedge têm o intuito de **reduzir o risco** das operações contratadas pela empresa. A definição anterior mostra que a classificação entre hedge, especulação e arbitragem refere-se à intenção do realizador da operação em sua feitura. Ou seja, não é uma característica intrínseca desse

ou daquele derivativo. Qualquer derivativo pode ser usado para hedge, especulação ou arbitragem. A classificação de hedge, portanto, refere-se à finalidade, intenção, relacionada com a realização de uma determinada operação com derivativos.

Assim, vê-se claramente que a definição de hedge envolve, necessariamente, a transferência de riscos para terceiros. Com isso, não se pode imaginar que entidades relacionadas como nos exemplos citados possam celebrar entre si contratos de hedge.

Não cabem, também, quaisquer tentativas de caracterização do pré-pagamento como estoque na adquirente ou como uma relação de hedge.

## **Conclusões**

**Os pré-pagamentos com efeitos a longo prazo embutem, sem dúvida nenhuma, no processo de sua negociação, ajustes a valor presente.**

**Tais pré-pagamentos funcionam como ativos em pré-operação, sujeitos à apropriação dos encargos que o financiam. A situação de existência de financiamentos com capitais de terceiros deve ser olhada a partir das demonstrações consolidadas.**

**No caso de financiamento com capital próprio, a mesma lógica de atualização deve ser observada, já que sua não utilização provoca distorções nos resultados e balanços até o final do prazo acordado.**

**A ausência de norma específica brasileira e internacional, a esse respeito, não deve ser tomada como impeditiva da aplicação das necessárias lógicas econômica e contábil, a não ser que seja desconsiderado o objetivo fixado para a adequada representação da substância econômica nas demonstrações financeiras, tão bem expressas nas normas internacionais e brasileiras.**

**Tanto isso é verdadeiro que o IASB determinou ao seu próprio Comitê de Interpretações (IFRIC) a elaboração de minuta para emissão de documento que formalize exatamente essa disposição.**

**Entende-se aqui que a não utilização desses procedimentos fere o objetivo das demonstrações contábeis estabelecido nas normas brasileiras e nas do IASB, de que elas representem a posição patrimonial e seu desempenho com relevância e representação fidedigna.**

# Aprenda

com quem constrói a **história** da  
**contabilidade, controladoria  
e finanças**

Mais de 40 anos de tradição



## Cursos de MBA:

- Contabilidade Pública
- Controles Internos (Compliance)
- Controller
- Finanças, Comunicação e Relações com Investidores
- Finanças e Risco
- Gestão Atuarial e Financeira
- Gestão Tributária
- IFRS (Normas Internacionais de Contabilidade)

## Cursos de Especialização:

- Banking
- Especialização em Contabilidade, Controladoria e Finanças - CEFIN

**Confira também os cursos de eLearning e de Educação Executiva.**

**comercial@fipecafi.org**  
**(11) 2184.2020**



**FIPECAFI**  
**www.fipecafi.org**