

Mensuração do *Fair Value* de Ativos Tangíveis: Estoque e Ativo Imobilizado

Resumo

As mudanças atuais relacionadas à harmonização das práticas contábeis têm suscitado questionamentos pelo profissional contábil habituado a praticar a conformidade das normas. Tais mudanças sugerem a necessidade de interpretação para a aplicação às diversas situações, abrindo margem à discricionariedade do responsável na elaboração da informação, visto que o Brasil é um país de cultura em que as pessoas necessitam de normas, pois o “que é diferente é perigoso”. Não há dúvida de que uma das maiores dificuldades a serem enfrentadas refere-se à necessidade premente de uma “quebra” dos valores normativos até então existentes. No entanto, o chamado *fair value* busca uma melhoria na qualidade da informação, ainda que o novo modelo contábil amparado em avaliações econômicas dos ativos e passivos represente um grande desafio. Tendo em vista este cenário, o presente artigo tem por objetivo precípuo elucidar o conceito de *fair value* ou valor justo aplicado a ativos tangíveis, particularmente o estoque e o ativo imobilizado. Justifica-se esta escolha face à existência de uma vasta literatura sobre os ativos intangíveis em geral e pouco material sobre o proposto. Para alcançar o objetivo, buscou-se correlacionar e diferenciar os termos em uso a partir de uma pesquisa na legislação vigente, em especial a partir da análise dos pronunciamentos técnicos emitidos pelo comitê competente, com exemplos ilustrativos e com a finalidade de aclarar o entendimento do tema em questão.

Palavras-chave: *Fair Value*. Estoque. Ativo Imobilizado

Abstract

The current changes related to harmonization of accounting practices have raised questions used by the accounting professional used to practice rules standards. Such changes suggest the need for interpreting the application to the various situations opening margin of discretion to the responsible for production of information, since Brazil is a country of culture where people need standards, because “what is different is dangerous”. There is no doubt that one of the greatest difficulties to be faced concerns the urgent need for a “break” the normative values previously in place. However, the called *fair value* seeking an improvement in the quality of information, even if the new accounting model for sustained economic valuations of assets and liabilities represents a major challenge. Given this background, this paper

Adriane Fagundes Sacramento da Silva

Rio de Janeiro-RJ
Mestre em Ciências Contábeis pela FAF/UERJ¹
adriane_fagundes@yahoo.com.br

Edilma Pinheiro da Silva

Rio de Janeiro-RJ
Mestre em Ciências Contábeis pela FAF/UERJ¹
edilmapinheiro@yahoo.com.br

Mary Wanyssa dos Santos Denberg

Rio de Janeiro-RJ
Mestre em Ciências Contábeis pela FAF/UERJ¹
marywanyssa@yahoo.com.br

has the ultimate goal of elucidating the concept of *fair value* applied to tangible assets, particularly inventory and fixed assets. Justifies the choice as to the existence of a vast literature usually deals about the intangible assets in general and little material on the proposal. To achieve the goal, we attempted to correlate and differentiate the terms in use, from a survey of the existing legislation, in particular from the analysis of technical pronouncements issued by the committee responsible, with illustrative examples and in order to clarify the understanding the subject in question.

Key words: *Fair Value*. Inventory. Fixed Assets.

1. Introdução

O calendário no Brasil para “enforcement” que objetiva a apresentação das Demonstrações Contábeis Consolidadas das empresas abertas localizadas no Brasil em consonância com as IFRS (International Financial Reporting Standards), publicadas pelo IASB (International Accounting Standard Board), está programado para o exercício findo em 2010. Atualmente, o Brasil trilha seu processo de convergência através da alteração da Lei 6.404/76 pela Lei 11.638/07, dos pronunciamentos técnicos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (sendo o Conselho Federal de Contabilidade um dos membros deste comitê), das deliberações emitidas pela CVM, e dos multiplicadores na área acadêmica, dentre

¹FAF/UERJ – Faculdade de Administração e Finanças da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – CEP: 20550-013 – Rio de Janeiro – RJ

Artigo recebido em 30/09/2009 e aceito em 28/06/2011.

outros, com o objetivo de fortalecer a comparabilidade das informações financeiras a serem divulgadas.

Com a aprovação da Lei 11.638/07, que alterou a Lei 6.404/76, o tema “Fair Value”, ou “Valor Justo”, ganhou uma grande relevância na perspectiva de aproximação aos padrões internacionais. Assim sendo, o fair value talvez represente o cerne das mudanças oriundas dos padrões de convergência impostos, visto que este modifica todo o conceito de mensuração dos ativos e passivos, até então registrados pelo seu valor histórico.

Face à aproximação do prazo máximo para a aplicação das novas regras, acompanhamos e assistimos a uma avalanche de seminários e cursos promovidos por instituições sérias em todo o território brasileiro buscando melhor esclarecer os conceitos e auxiliar os contadores, ávidos por informações, na difícil tarefa de incorporar as novas exigências ditadas pelas mudanças ocorridas nos últimos anos.

Ainda que o tema *fair value* provoque acaloradas discussões face à dificuldade nata de sua aplicação, uma busca na literatura nos mostra que a preocupação concernente à avaliação e mensuração dos ativos e passivos, antes de ser um tema novo, traz uma série de oportunidades de entendimento com o intuito de buscar a melhor mensuração do ativo ou passivo em questão. Neste sentido, valor justo é o mesmo que valor de mercado? Este valor de mercado refere-se a valores de entrada ou saída? E para aqueles ativos (ou passivos) que não possuem precisamente um valor de mercado, vale o custo de reposição? Como este pode ser medido? Como calculamos o valor realizável líquido? E o valor recuperável? Debates intensos, dúvidas constantes, desafios para o contador.

Face a todas estas questões, este artigo pretende elucidar o conceito de *fair value* aplicado a ativos tangíveis, particularmente o estoque e o ativo imobilizado, visto que uma vasta literatura (IUDÍCIBUS, 2007; FUJI, 2008; FURLANI, 2005) normalmente versa sobre o mercado financeiro, mercado de derivativos, dentre outros. Estudos desta natureza são importantes em face da carência de pesquisas realizadas e publicadas sobre esta temática, aumentando, assim, a contribuição desta investigação.

O artigo está estruturado de modo que, inicialmente, apresenta a justificativa do estudo. Em seguida, pretende-se esclarecer o conceito de *fair value*. Na sequência, discute as formas de mensuração dos ativos tangíveis, estoque e imobilizado, com ênfase para o *impairment test*. Por fim, foram feitas as considerações finais e sugestões para pesquisas futuras.

2. Justificativa do estudo

Apesar da existência de uma série de dificuldades para a implantação das IFRS como prática contábil brasileira, estas devem ser adotadas no Brasil com o principal objetivo de tornar as informações mais compreensíveis e relevantes fornecidas aos usuários das demonstrações financeiras, possibilitando análises e projeções compatíveis com os anseios do mercado de capitais.

Uma das principais barreiras encontradas no conceito do valor justo emerge das diferenças culturais existentes do nosso país para os países precursores das IFRS. De modo geral, no Brasil, a cultura normativa que prevalece é a do *rules-oriented*, com origem na tradição do Direito Romano, enquanto as normas do IASB podem ser consideradas *principles-oriented*. (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009)

No sistema *rules-oriented*, as regras são detalhadas e, por este motivo, exigem constante atualização, dadas as mudanças e a evolução dos ambientes econômico e legal. Contrariamente, as normas do IASB (orientação *principles-oriented*) trazem definições e regras mais amplas que se aplicam às mais variadas situações, sem especificar o tratamento dispensável a cada uma delas.

Assim, o profissional habituado a praticar a conformidade das normas será levado à necessidade de interpretação para a aplicação às diversas situações, o que abre margem à discricionariedade do responsável pela elaboração da informação.

Uma das dificuldades que podem surgir com a adoção do IFRS, ou outra norma internacional, no Brasil, é justamente a mudança radical de um ambiente *rules-oriented* para um ambiente *principles-oriented*, em que há necessidade de interpretação para a determinação do procedimento a ser aplicável a cada situação, o que não é característica da cultura dos contadores brasileiros. Conforme Hofstede (1997), o Brasil é um país de cultura com grande necessidade de controle da incerteza, o que implica dizer que as pessoas necessitam de normas, pois o “que é diferente é perigoso”.

Em função disso, essa mudança pode trazer um choque imediato quando da implantação da norma, levando a uma inadequada compreensão e sentimento momentâneo de ausência de orientações adequadas para as mais variadas operações e situações possíveis. Uma das grandes dificuldades sentidas relaciona-se ao entendimento e aplicação do *fair value*, ou valor justo. Neste contexto, é necessário que os profissionais da contabilidade compreendam o ambiente que os cerca, melhorando, pois, o entendimento sobre o meio ambiente em que estão inseridos. (RAUPP e BEUREN, 2006)

Aliado ao caráter obrigatório, a adoção do *fair value* busca uma melhoria na qualidade da informação, ainda que a adoção de um novo modelo contábil amparado em avaliações econômicas dos ativos (e passivos) represente um grande desafio. A pesquisa tem relevância teórica ao procurar mensurar os ativos tangíveis (estoque e imobilizado), a partir do esclarecimento conceitual do *fair value* e sua aplicação, com exemplos práticos visando elucidar o entendimento.

3. Esclarecimentos sobre o *fair value*

As práticas contábeis adotadas no Brasil e o padrão internacional de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) estabelecem a necessidade de apresentar, na data-base de cada balanço, determinados ativos e passivos por seu valor justo, bem como determinados ativos e passivos ajustados a valor presente. Com as alterações na Lei das Sociedades por Ações (Lei nº 6.404/76) introduzidas pela Lei nº 11.638/07 e pela Lei 11.941/09, a prática contábil adotada no Brasil aproxima-se do padrão internacional.

A conceituação do valor justo é antiga. Em 1939, Kenneth MacNeal, no seu primeiro trabalho investigativo, chamado “Truth in Accounting”, definia o tema “fair and true” atribuindo à valorização um significado econômico (IUDÍCIBUS e MARTINS, 2006).

Para o SFAS 157 (Statements of Financial Accounting Standards), emitido pelo FASB (Financial Accounting Standard Board), o “valor justo” é o valor recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo em uma transação independente entre participantes do mercado na data de mensuração.

Segundo o Pronunciamento Técnico CPC 12 - Ajuste a Valor Presente, o valor justo (*fair value*) é o valor pelo qual um ativo pode ser negociado, ou um passivo liquidado, entre partes interessadas, conhecedoras do negócio e independentes entre si, com a ausência de fatores que pressionem para a liquidação da transação ou que caracterizem uma transação compulsória.

Ernst & Young e FIPECAFI (2009) citam três abordagens para a determinação do valor justo:

- Abordagem do mercado: utiliza a técnica de avaliação conhecida como “valor de saída” (*exit price*), representando o valor que seria pago para adquirir um ativo ou recebido para se assumir um passivo. Utiliza os preços relevantes gerados por transações de mercado envolvendo ativos ou passivos comparáveis. É bastante aplicado nas bolsas de valores, mercados de atacado e serviços de cotações.
- Abordagem da receita ou lucro futuro: o “valor justo” é estimado com base nos lucros futuros estimados e descontados a valor presente, utilizando-se uma taxa de juros ajustada ao risco da empresa. A mensuração é baseada no valor indicado pelas expectativas de mercado sobre esses valores futuros. As principais técnicas de avaliação incluem o valor presente dos fluxos de caixa futuros.
- Abordagem do custo: é uma variante da abordagem de mercado vista sob a ótica do adquirente, ou “valor de entrada” (*entry price*), que representa o valor que seria recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo. O método de custo é baseado no valor que seria normalmente requerido para se repor a capacidade de serviço de um ativo (normalmente referido como custo de reposição).

A grande dificuldade que surge na aplicação do *fair value* deriva do fato de qual das abordagens adequa-se melhor a cada um dos ativos em avaliação. Nesse sentido, o SFAS 157 estabeleceu uma hierarquização para as técnicas de avaliação visando aumentar a consistência e comparabilidade nas mensurações (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009)

O nível 1 trata dos preços cotados (e não ajustados) em mercados ativos que apresentam a evidência mais confiável do valor justo, devendo ser usado sempre que disponível. As ações cotadas em bolsa, ganhos fixos de títulos negociados em mercados ativos e derivativos são exemplos concretos desta aplicação.

O nível 2 inclui os preços cotados para ativos ou passivos similares em mercados ativos ou preço cotado para ativos ou passivos idênticos em mercados que não são ativos (mercados em que há poucas transações para os ativos ou passivos).

Por fim, o nível 3 refere-se aos dados não observáveis para um ativo ou passivo. Neste caso, os participantes do mercado usariam premissas para precificar um ativo ou passivo incluindo premissas de risco. Citamos, como exemplo, o fluxo de caixa descontado.

Resumidamente, conforme menciona o CPC 12, o “valor justo” tem como primeiro objetivo demonstrar o valor de mer-

cado de determinado ativo ou passivo (nível 1). Na ausência de um valor de mercado, recorre-se ao provável valor que seria o de mercado por comparação com outros ativos ou passivos que tenham valor de mercado (nível 2). E ainda na impossibilidade dessa alternativa, utiliza-se o provável valor que seria o de mercado por utilização do ajuste a valor presente dos valores estimados futuros de fluxos de caixa vinculados a esse ativo ou passivo (nível 3).

Conforme menciona o pronunciamento técnico CPC 12, o valor presente é entendido como a estimativa do valor corrente de um fluxo de caixa futuro. No curso normal das operações da entidade, pode, em algumas circunstâncias, coincidir com o valor justo, não significando, no entanto, serem estes sinônimos. Esse fluxo de caixa pode estar representado por ingressos ou saídas de recursos; e, para determinar o valor presente de um fluxo de caixa, três informações são requeridas: o valor do fluxo futuro, a data do referido fluxo financeiro, e a taxa de desconto aplicável à transação. Neste sentido, enquanto o valor presente tem relação com a taxa de juros específica intrínseca do contrato, considerando as condições na data de sua origem, o valor justo pode sofrer alterações com o passar do tempo em decorrência das condições do mercado (taxas de juros e outros fatores), que apenas devem ser consideradas nos casos em que for aplicável o reconhecimento de um saldo pelo seu valor justo.

Para elucidar a diferença e as dúvidas que possam existir, o CPC 12 dá como exemplo o caso de uma entidade que efetua uma venda a prazo no valor de \$ 10.000 mil para receber o valor em parcela única, com vencimento em 5 anos. Caso a venda fosse efetuada à vista e com uma taxa de desconto anual de 10% (de mercado), o valor da venda teria sido de \$ 6.210 mil. No primeiro momento, a transação (contas a receber) deve ser contabilizada considerando o seu valor presente. Nota-se que, nesse primeiro momento, o valor presente da transação é equivalente a seu valor de mercado ou valor justo (*fair value*).

No caso da aplicação da técnica de ajuste a valor presente, passado o primeiro ano, o reconhecimento da receita financeira deve respeitar a taxa de juros da transação na data de sua origem (ou seja, 10% ao ano), independentemente da taxa de juros de mercado em períodos subsequentes. Assim, depois de 1 ano, o valor das contas a receber, para fins de registros contábeis, será de \$ 6.830 mil, independentemente de variações da taxa de juros no mercado.

A aplicação da técnica de marcação a mercado, apenas para fins de referência e comparação, poderia ser ilustrada com uma situação na qual a taxa de juros saísse de 10% ao ano, no momento inicial da transação, para 15% ao ano, no fim do primeiro ano. Nessa situação, o valor justo das contas a receber, calculado mediante o ajuste a valor presente nessa nova data e com a atual condição de mercado, seria de \$ 5.718 mil. Ou seja, seu valor justo no fim do primeiro ano é bem inferior ao valor contabilizado com base na técnica do ajuste a valor presente. Dessa forma, embora no momento inicial o valor presente e o valor justo de uma operação sejam normalmente iguais, com o passar do tempo, esses valores não guardam, necessariamente, nenhum tipo de relação.

4. Mensuração do estoque

Os estoques devem ser mensurados pelo *valor de custo* ou *valor realizável líquido*, dos dois o menor, conforme preconiza a IAS 2 (versão revisada emitida pelo IASB em dezembro de 2003), que objetiva prescrever o tratamento contábil dos estoques, corroborado com o artigo 183, inciso II, da Lei 6.404/76, que determina que o valor dos estoques seja deduzido de provisão para ajustá-lo ao valor justo quando este for menor que o custo de aquisição ou produção. Ressalva se faz à produção em curso proveniente de contratos de construção (IAS 11), instrumentos financeiros (IAS 32 e 39); e ativos biológicos (IAS 41), que seguem os seus respectivos regulamentos (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009).

Neste sentido, a IAS 2 determina como custos de estoques *“todos os custos de aquisição, custos de transformação e outros custos incorridos para trazer os estoques à sua condição e localização atuais”*, em conformidade com o CPC 16 - Estoques, item 10.

Deve-se considerar, no entanto, que, caso os estoques estejam danificados ou parcialmente obsoletos, ou ainda se os preços de venda tiverem diminuído (incluindo-se aí um aumento dos custos estimados a serem incorridos para realizar a venda), é necessário reduzir os estoques ao seu valor líquido realizável. Este procedimento é consistente com o ponto de vista de que os ativos não devem ser escriturados por quantias superiores àquelas pelas quais se espera que sejam realizadas com a sua venda ou uso.

Para complementar o entendimento a respeito da mensuração dos estoques, o valor realizável líquido é conceituado como *“a quantia líquida que a entidade espera realizar com a venda do estoque no curso normal dos negócios”*. Em outras palavras, o valor realizável líquido representa o preço de venda estimado no curso normal dos negócios deduzido dos custos estimados para sua conclusão e dos gastos estimados necessários para se concretizar a venda (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009).

Neste ponto, se faz necessário mais uma diferenciação de dois termos que por vezes são utilizados como sinônimos indistintamente. Como já exposto, o valor justo reflete a quantia pela qual o mesmo estoque pode ser trocado entre compradores e vendedores conhecedores e dispostos a isso. Conclui-se, portanto, que o valor realizável líquido representa um valor específico para a entidade, ao passo que o valor justo reflete um valor de mercado. Neste sentido, o valor realizável líquido dos estoques pode não ser equivalente ao valor justo deduzido dos gastos necessários para a respectiva venda (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009).

A legislação brasileira tem usado indistintamente os termos valor de mercado, valor justo e valor realizável líquido: a Norma Brasileira de Contabilidade NBC T 4 – Avaliação Patrimonial (aprovada através da Resolução CFC 732/92), quando se refere à mensuração dos estoques, considera *“os estoques (...) são avaliados pelo custo de aquisição, atualizado monetariamente, ou pelo valor de mercado, quando este for menor”* (grifo nosso); o Pronunciamento Técnico CPC 16 – Estoques (aprovada pela Resolução CFC 1170/09 de maio de 2009) e a NPC 2 (emitida pelo IBRACON em abril de 1999) referem-se à terminologia valor realizável líquido; a Lei 6.404/76, em seu artigo 183, § 1º, que faz menção ao valor de mercado,

teve sua terminologia alterada para valor justo através da Lei 11.941/09, emitida em maio de 2009.

Cabe observar que a própria IAS 2 refere-se à valor realizável líquido, e não valor justo, quando trata de mensuração: *“Inventories are required to be stated at the lower of cost and net realisable value”* (DELOITTE, 2009, grifo nosso)

Aplicando-se, pois, a regra *“valor de custo ou valor realizável líquido, dos dois o menor”*, deve ser observado que as variações nos valores desses estoques devem ser reconhecidas no resultado do período em que ocorrerem.

O item 30 do CPC 16 menciona que, no caso de se trabalhar com estimativas do valor realizável líquido, estas devem ser baseadas nas evidências mais confiáveis disponíveis no momento em que são feitas as estimativas do valor dos estoques que se espera realizar, bem como a finalidade para a qual o estoque é mantido. Em consonância com o exposto, Ludícibus, Martins e Gelbcke (2006) mencionam poder utilizar uma estimativa no caso de ocorrer a necessidade de se completar o valor do custo incorrido dos materiais que se encontram em processo. Estes estoques também devem ser confrontados com o valor justo, sendo que para tal há duas alternativas de mensuração:

- Primeira alternativa – tomar o custo já incorrido mais uma estimativa dos custos a completar. Esse valor final seria comparado com o valor justo como se fosse um produto acabado.
- Segunda alternativa – para estoques em início de processo, decompô-los pelas matérias-primas já requisitadas, cujos custos seriam comparados com o de mercado, como se fossem matérias-primas.

A respeito da provisão para redução dos estoques ao valor de mercado, quando este for menor que o custo, tal provisão deve ser feita item por item de estoque, pois, caso contrário, *“... acabaria resultando na compensação de custos irrecuperáveis de itens cujo valor de mercado é inferior ao custo por lucros não realizados em itens cujo valor de mercado excede o de custo”*. (IUDÍCIBUS, MARTINS E GELBCKE, 2006, p. 32).

Em algumas circunstâncias, porém, pode ser apropriado agrupar unidades semelhantes ou relacionadas. Pode ser o caso dos itens de estoque relacionados com a mesma linha de produtos que tenham finalidades ou usos finais semelhantes, que sejam produzidos e comercializados na mesma área geográfica e não possam ser avaliados separadamente de outros itens dessa linha de produtos (CPC 16, item 29).

O procedimento (avaliação do valor realizável líquido) deve ser realizado no mínimo anualmente. Quando as circunstâncias que anteriormente provocaram a redução dos estoques abaixo do custo deixarem de existir ou quando houver uma clara evidência de um aumento no valor realizável líquido devido à alteração nas circunstâncias econômicas, a quantia da redução deve ser revertida contra o resultado (limitada à quantia da redução original), de modo a que o novo montante registrado do estoque seja o menor valor entre o custo e o valor realizável líquido revisto. Isso ocorre, por exemplo, com um item de estoque registrado pelo valor realizável líquido quando o seu preço de venda tiver sido reduzido e, enquanto ainda mantido em período posterior, tiver o seu preço de venda au-

mentado. A quantia de toda reversão de redução de estoques proveniente de aumento no valor realizável líquido deve ser registrada como redução do item em que for reconhecida a despesa ou a perda no período em que a reversão ocorrer (CPC 16, itens 33 e 34).

O exemplo abaixo tem como objetivo esclarecer e aplicar o conceito de valor realizável líquido com ênfase na dedução da margem de lucro, conforme preconiza a redação da Lei 6404/76, alterada pela Lei 11.941/2009, alínea b, § 1º, artigo 183: "... preço líquido de realização mediante venda no mercado, deduzidos os impostos e demais despesas necessárias para a venda, e a margem de lucro" (*grifo nosso*).

É de suma importância frisar este conceito, ainda que a legislação brasileira já estivesse adequada aos padrões internacionais. No entanto, o que se entende como margem de lucro induz alguns questionamentos e dúvidas na sua aplicação.

Considere um produto que costuma ser vendido com lucro bruto de 40% sobre o custo (\$ 1.000) e tem despesas de venda de 10% sobre o preço de venda.

Preço de venda	\$ 1.400
Despesas de venda	(\$ 140)
Saldo líquido	\$ 1.260
Custo	\$ 1.000
Lucro	\$ 260 (*)

(*) 18,6% sobre o preço de venda e 26% sobre o valor de custo.

Fonte: FIPECAFI, 2006, p. 131. Elaborado pelos autores

Exemplo 1: Considere o caso em que o preço de venda caia para \$ 950, as despesas de venda serão de \$ 95 (10% de \$ 950):

Preço de venda	\$ 950
Despesas de venda	(\$ 95)
Valor realizável líquido	\$ 855
Custo	\$ 1.000
Provisão	\$ 145

Fonte: FIPECAFI, 2006, p. 131. Elaborado pelos autores.

Nesta situação, deve-se constituir uma provisão de \$ 145 tendo em vista que o valor realizável líquido passaria a ser de \$ 855.

Exemplo 2: Considere que, em certa ocasião, o preço de venda seja de \$ 1.300. Teríamos, portanto, a seguinte situação

Preço de venda	\$ 1.300
Despesas de venda	(\$ 130)
Saldo líquido	\$ 1.170
Lucro	(\$ 260)
Valor realizável líquido	\$ 910
Custo	\$ 1.000
Provisão	\$ 90 (???)

Fonte: FIPECAFI, 2006, p. 131. Elaborado pelos autores.

Nesta situação, após o computo das despesas e do "lucro normal", aparece um "prejuízo" de \$ 90. Isto não teria sentido se o produto fosse posteriormente vendido por \$ 1.300, pois seria registrado um lucro de \$ 260 (\$ 1.300 - \$ 130 - \$ 910). Esta situação elucida que não se deve aplicar pura e simplesmente a dedução da margem de lucro como regra, isto é, não se diminui também do preço de venda o lucro normal, já que isso simplesmente faz voltar ao custo, de forma que não é razoável a constituição da provisão.

Fazendo um paralelo entre os exemplos 1 e 2, a legislação, ao mencionar a dedução da margem de lucro, considera que, se o preço de venda começar a cair de forma que a empresa sabe que nem pelos \$ 1.300 (exemplo 2) conseguirá vender, obtendo no máximo o preço de \$ 950 (exemplo 1), deverá reduzir o estoque de \$ 1.000 para \$ 855 (valor realizável líquido), aparentando uma redução de margem de lucro de \$ 315 (\$ 1.170 - \$ 855), o que significa a antecipação do prejuízo que realmente ela estima que ocorrerá, o mesmo não ocorrendo na situação mencionada no exemplo 2.

Portanto, a utilização do valor realizável líquido pressupõe o entendimento de termos conceituais, ainda que isto sempre tenha sido uma obrigatoriedade de nossa legislação. O propósito da utilização desta norma não é reduzir o preço de venda para se chegar ao preço de custo, é reconhecer um prejuízo cada vez que o preço de venda cair para talvez, posteriormente no próximo exercício, reconhecer um benefício futuro (FIPECAFI, 2006).

5. Mensuração do imobilizado

O CPC 27 – Ativo Imobilizado, aprovado através da Resolução CFC 1177/09 de junho de 2009 e da Deliberação CVM 583/09 de julho de 2009 –, nos itens 15 e 23, define que um item do ativo deve ser mensurado pelo seu custo, entendido como o preço à vista na data do reconhecimento, não ocorrendo, portanto, alterações na legislação anterior.

Neste pronunciamento, no item 29, faz-se menção à mensuração após o reconhecimento, podendo-se utilizar dois critérios: o método do custo e o método da reavaliação. O método de custo pressupõe que o ativo deve ser apresentado ao custo menos qualquer depreciação e perda por redução ao valor recuperável acumulados, tema que será discutido adiante. Já o método da reavaliação pressupõe que

... o item do ativo imobilizado cujo valor justo possa ser mensurado confiavelmente pode ser apresentado, *se permitido por lei*, pelo seu valor reavaliado, correspondente ao seu valor justo à data da reavaliação menos qualquer depreciação e perda por redução ao valor recuperável acumuladas subsequentes. A reavaliação deve ser realizada com suficiente regularidade para assegurar que o valor contábil do ativo não apresente divergência relevante em relação ao seu valor justo na data do balanço. (CPC 27, item 31, *grifo nosso*)

Ocorrendo a reavaliação, duas condições são previstas, bem como o tratamento a ser dado: se o valor contábil do ativo aumentar em virtude da reavaliação, esse aumento deve ser creditado diretamente à conta própria do patrimônio líquido; se o valor contábil do ativo diminuir, essa diminuição deve ser reconhecida no resultado. No entanto, se houver saldo de

reserva de reavaliação, a diminuição do ativo deve ser debitada diretamente ao patrimônio líquido contra a conta de reserva de reavaliação, até o seu limite.

No entanto, a Lei 11.638/07 impede a realização de reavaliações, estando no artigo 6º escrito que “os saldos existentes nas reservas de reavaliação deverão ser mantidos até a sua efetiva realização ou estornados até o final do exercício social em que esta lei entrar em vigor.”

Logo, os itens 31 a 42 do CPC 27, relativos ao método de reavaliação, não são aplicáveis por força de lei.

Para o método do custo, mencionado anteriormente, a legislação em referência emitiu o pronunciamento técnico CPC 1 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos em setembro de 2007, em consonância com a IAS 36 – *Impairment of Assets*. O objetivo deste pronunciamento é definir a metodologia a ser aplicada para assegurar que seus ativos de longo prazo não sejam registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de recuperação por uso nas operações da companhia ou por meio de sua venda. Em outras palavras, o objetivo do teste de *impairment* é assegurar que o valor contábil líquido de um ativo ou grupo de ativos de longo prazo não seja superior ao seu valor recuperável, sendo este último o maior entre o valor líquido de venda e o valor em uso.

A IAS 36, bem como o CPC 1, requerem que o valor recuperável de um ativo seja mensurado sempre que houver indicação de perda de substância econômica do valor recuperável desse ativo. Os seguintes ativos e/ou classe de ativos deverão ser testados para *impairment* pelo menos anualmente: (a) ativos intangíveis de vida útil indefinida; (b) ativos intangíveis ainda não disponíveis para uso; (c) ágio gerado através de uma combinação de negócios, cujo fundamento econômico seja a expectativa de rentabilidade futura - *goodwill*. (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009)

No entanto, embora não seja necessária a determinação do valor recuperável para todos os ativos anualmente (exceto para aqueles listados), a companhia deverá avaliar e documentar a existência ou não de indicativos de *impairment* a cada data de encerramento de exercício ou período contábil.

Para melhor compreensão do teste em referência, necessário se faz a construção dos termos por este aplicados:

O CPC 1, em seus itens 17 a 25, tece importantes comentários a respeito do valor líquido de venda e do valor em uso. Um dos conceitos presentes é que nem sempre é necessário determinar o valor líquido de venda de um ativo e seu valor em uso quando qualquer um desses valores exceder o valor contábil do ativo.

Apresentam também uma hierarquia para o estabelecimento do valor líquido de venda: este pressupõe a existência de um mercado para que ele seja negociado, sendo a melhor evidência a existência de um contrato de venda firme em uma transação em bases comutativas entre partes conhecedoras e interessadas. Se não houver um contrato de venda firme, porém um ativo é negociado em um mercado ativo, o valor líquido de venda é o preço de mercado do ativo menos as despesas de venda. Se não houver um contrato de venda firme ou mercado ativo para um ativo, o valor líquido de venda deve ser baseado na melhor informação disponível para refletir o valor que uma entidade possa obter na data do balanço para a baixa do ativo, em uma transação entre partes conhecedoras e interessadas, após deduzir as despesas da baixa. Ao determinar esse valor, a entidade deve considerar o resultado de transações recentes para ativos semelhantes do mesmo setor.

Ainda, se não há razão para acreditar que o valor em uso de um ativo exceda significativamente seu valor líquido de venda, este último pode ser considerado como seu valor recuperável.

Entretanto, quando não for possível determinar o valor líquido de venda porque não há base para se fazer uma estimativa confiável do valor a ser obtido pela venda do ativo, o valor em uso poderá ser utilizado como seu valor recuperável.

Para melhor compreensão da aplicação do *impairment test*, são definidas seis etapas:

- 1ª etapa – Identificação da unidade geradora de caixa (CGU): a entidade deve identificar o menor grupo de ativos que seja capaz de gerar fluxos de caixa largamente independentes de outros ativos ou grupos de ativos.
- 2ª etapa – Identificação do valor contábil líquido dos ativos da CGU.
- 3ª etapa – Estimativa do fluxo de caixa futuro para cada CGU.
- 4ª etapa – Determinar a taxa de desconto apropriada.
- 5ª etapa – Estimativa do valor líquido de venda.
- 6ª etapa – Comparar o valor em uso e o valor líquido de venda (valor recuperável) com o valor contábil líquido, e registrar a perda por *impairment*.

Quadro 1 - Conceitos utilizados no *Impairment Test*

TERMO	CONCEITO
Valor contábil líquido (<i>carrying amount</i>)	Valor pelo qual o ativo está registrado na contabilidade, líquido da depreciação acumulada e das provisões para perda registradas para esse ativo.
Valor líquido de venda (<i>fair value less cost to sell</i>)	Valor obtido ou que se pode obter na venda de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa, líquido dos custos correspondentes. Esse valor deve considerar uma transação entre partes independentes em condições usuais de mercado.
Valor em uso (<i>value in use</i>)	Valor presente da estimativa de fluxos futuros de caixa descontados a valor presente, derivados de um determinado ativo ou unidade geradora de caixa.
Valor recuperável (<i>recoverable amount</i>)	Maior valor entre o valor líquido de venda e o valor em uso.
Perda por redução ao valor recuperável (<i>impairment loss</i>)	A parcela do valor contábil líquido de um ativo que excede o seu valor recuperável.
Unidade geradora de caixa (<i>cash-generating unit</i>)	Menor nível identificável de um ativo ou grupo de ativos capazes de gerar entradas de caixa representativas e independentes de outros ativos ou grupos de ativos.

Fonte: Ernst & Young e FIPECAFI, 2009. Elaborado pelos autores.

Adriane Fagundes Sacramento da Silva Edilma Pinheiro da Silva Mary Wanyssa dos Santos Denberg

As etapas 3 e 4 definem os critérios necessários para se calcular o valor em uso e, para tal, o CPC 1 tece inúmeras considerações (do item 31 ao 52) sobre a base para estimativas de fluxos de caixa futuros, e do item 53 ao 55 dá instruções sobre a taxa de desconto.

Em suma, as empresas devem basear as projeções de fluxo de caixa em premissas razoáveis e fundamentadas que representem a melhor estimativa, por parte da administração, do conjunto de condições econômicas que existirão na vida útil remanescente do ativo, utilizando-se de orçamentos financeiros recentes aprovados pela administração por um período máximo de 5 anos, a menos que se justifique fundamentadamente um período mais longo. Além deste período, a administração deve realizar uma extrapolação das projeções baseadas em orçamentos ou previsões usando uma taxa de crescimento estável ou decrescente para anos subsequentes, a menos que uma taxa crescente possa ser devidamente justificada.

As taxas de desconto devem refletir as avaliações atuais de mercado do valor da moeda no tempo e os riscos específicos do ativo para os quais as futuras estimativas de fluxos de caixa não foram ajustadas. Essa taxa é estimada a partir de taxas implícitas em transações de mercado atuais para ativos semelhantes, ou ainda do custo médio ponderado de capital de uma companhia aberta que tenha um ativo único, ou uma carteira de ativos semelhante em termos de potencial de serviço e de riscos do ativo sob revisão.

Na aplicação da proposta por etapas descrita acima, considere uma empresa hipotética prestadora de serviços que possui uma frota de automóveis em que o valor contábil em 31 de dezembro de 2008 é de \$ 600.000 (sendo \$ 800.000 o valor antes da depreciação e a depreciação acumulada no valor de \$ 200.000). O valor do ativo em uso (aluguel) irá produzir um fluxo de caixa esperado de \$ 300.000 em cada um dos 3 próximos anos (vida útil estimada dos ativos). Em cada ano, a empresa gasta \$ 50.000 para manutenção e operação da frota. Toda a frota poderia ser alienada com um deságio de 20% do valor contábil. A taxa de juros de mercado subiu para R\$ 15% ao ano.

1ª etapa (Unidade Geradora de Caixa): frota de veículos

2ª etapa: Valor contábil líquido (31/12/2008): \$ 600.000

3ª e 4ª etapas (cálculo do valor em uso):

	RECEITA	CUSTO	RESULTADO LÍQUIDO
Ano 1	\$ 300.000	(\$ 50.000)	\$ 250.000
Ano 2	\$ 300.000	(\$ 50.000)	\$ 250.000
Ano 3	\$ 300.000	(\$ 50.000)	\$ 250.000
	VALOR PRESENTE	CÁLCULO	
Ano 1	\$ 217.391,30	\$ 250.000/1,15^1	
Ano 2	\$ 189.035,92	\$ 250.000/1,15^2	
Ano 3	\$ 164.379,06	\$ 250.000/1,15^3	
	\$ 570.806,28		

5ª etapa (cálculo do valor líquido de venda):

\$ 600.000^1,20 = \$ 480.000

6ª etapa (*impairment test*):

Valor contábil líquido (31/12/2008)	\$ 600.000,00
Valor Recuperável	\$ 570.806,28
Provisão para perda de <i>impairment</i>	\$ 29.193,72

Fonte: Curso "Adequação às Normas Internacionais de Contabilidade", ministrado pelo Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro – CRC/RJ em julho de 2009. Elaborado pelos autores.

A norma internacional IFRS 5 – Ativos não Correntes Mantidos para Venda e Operações Descontinuadas – estabelece que um ativo não corrente deve ser classificado como mantido para venda quando estiver previsto que seu valor seja recuperado ou realizado por meio de uma transação de venda ou de troca, esta última quando de caráter efetivamente comercial. Determina ainda que o ativo ou grupo de ativos devem estar disponíveis para a venda imediata nas condições em que se encontram, e a venda ser altamente provável.

Este aspecto não foi abordado pela legislação brasileira, de forma que o registro dos resultados da alienação ocorre no momento da sua entrega, o que implica uma não classificação separada para esse ativo no balanço, mesmo que a venda já fosse dada como certa. Conforme menciona Ernst & Young e FIPECAFI (2009, p. 294), no caso da legislação brasileira:

Percebe-se que essa informação somente seria divulgada depois que tudo já tivesse ocorrido, momento que talvez não fosse o mais oportuno para o usuário. Se ele soubesse antes que parte dos ativos não correntes já não iria mais gerar fluxos de caixa por meio de seu uso, ele poderia considerar essa informação no seu processo de tomada de decisão. Por conseguinte, a definição de ativos não correntes mantidos para venda e operações descontinuadas pode afetar a decisão dos agentes econômicos. (...) A IFRS 5 permite a identificação dos ativos não correntes que muito provavelmente irão gerar caixa por meio de venda, ao invés do uso, e possibilita a avaliação das operações que continuarão na entidade por meio da evidenciação segregada de ativos, passivos e resultados das operações descontinuadas.

A IFRS 5 determina ainda que um ativo não corrente mantido para venda deve ser mensurado pelo menor valor entre a quantia escriturada e o valor justo deduzido dos custos para vendê-lo. Qualquer excesso no valor então apurado de acordo com as normas para valor justo menos os custos para vender deve ser reconhecido como uma provisão para perda do valor do ativo (*impairment*). Da mesma forma, qualquer aumento subsequente do valor justo deve ser reconhecido como ganho no resultado do exercício. A norma ainda estabelece que, enquanto o ativo estiver classificado como mantido para venda, não deve ser depreciado.

Quando a entidade altera seu plano de venda e, em decorrência, os critérios para classificar os ativos como mantidos para venda deixam de ser atendidos, deve-se primeiramente cessar a classificação dos referidos ativos como mantidos para venda e, logo após, remensurar o valor desses ativos. O novo valor atribuível ao ativo que não está mais à venda ou não faz mais parte de um grupo em disposição deverá ser o menor entre (a) a sua quantia escriturada antes de o ativo ou grupo em disposição ser classificado como mantido para venda, ajustada a qualquer depreciação, amortização ou revalorização que teria sido reconhecida se o ativo ou grupo em disposição não estivesse sido classificado como mantido para venda, e (b) a sua quantia recuperável à data da decisão posterior de vender. Em outras palavras, a perda gerada pelo ativo enquanto mantido para venda, seja por uso ou perecimento – depreciação, seja por perda de valor recuperável, deverá ser imediatamente reconhecida no resultado operacional do exercício em que a entidade desistir da disposição do ativo em rubrica denominada “perda ou ganho na remensuração de ativos não correntes” (ERNST & YOUNG e FIPECAFI, 2009).

6. Considerações finais

O objetivo deste artigo foi aprimorar o entendimento dos conceitos fundamentais para a adoção da nova legislação brasileira, em particular no que tange aos Pronunciamentos Técnicos CPC 1 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos; CPC 12 – Ajuste a Valor Presente; CPC 16 – Estoques; CPC 27 – Imobilizado. O foco da pesquisa concentrou-se na aplicação do *fair value* nos ativos tangíveis, estoque e imobilizado.

Não há dúvida de que uma das maiores dificuldades a serem enfrentadas refere-se à necessidade premente de uma “quebra” dos valores normativos até então existentes, pois, conforme Raupp e Beuren (2006, p. 5), “o termo *fair value* é um valor justo para determinada transação. (...) a noção do que é justo envolve juízo de valores, de tal forma que o que é justo para determinadas pessoas pode não ser para outras”. Percebe-se que o conceito de valor justo está imbuído de certo grau de subjetividade, o que implica considerar questões de relevância e confiabilidade, o que no momento representa o grande desafio para os profissionais da contabilidade.

O termo valor de mercado, em muitas referências, é usado como sinônimo de *fair value*. Entretanto, como visto, o valor de mercado pode, em algumas situações, ser igual ao *fair value*, mas é importante reconhecer em quais situações estes são ou não coincidentes. Da mesma forma, este artigo buscou de uma forma didática explicitar as diferenças entre *fair value* (que reflete um valor de mercado) e o valor realizável líquido (que reflete um valor de uma entidade específica).

Neste contexto, observou-se que a mensuração dos estoques segundo a abordagem internacional já se encontrava adequada na legislação brasileira. O que se percebe é que, confrontando os termos usados nas várias legislações e normativas emitidas (Leis 6404/76, 11.638/07 e 11941/09, normativas do IBRACON e CFC), embora todas estas estejam alinhadas na aplicação, algumas se referem ao termo “valor de mercado”, “valor justo”, enquanto outras já utilizam o termo internacional “net realisable value” (valor realizável líquido).

Em relação ao *impairment test*, termo até então não completamente difundido em nosso país, observa-se, de modo geral, que este já era aplicado aos ativos circulantes: a regra “custo ou mercado – dos dois o menor” é fruto da aplicação do *impairment*. A partir de um exemplo ilustrativo, este artigo buscou senão eliminar, mas no mínimo reduzir, as dúvidas de aplicação do referido teste para o ativo imobilizado. O exemplo em referência teve como objetivo esclarecer e diferenciar os cálculos dos chamados valor em uso, valor líquido de venda e valor recuperável da forma mais didática possível.

Como sugestão para novas pesquisas, propõe-se a continuidade do estudo dos demais pronunciamentos técnicos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Técnicos (CPC) e aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade em consonância com as normas internacionais. A ilustração destes conceitos com exemplos didáticos sem dúvida irá multiplicar o conhecimento através da comunidade acadêmica para todos os profissionais envolvidos com a contabilidade.

Referências

- BRASIL. Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Site da Presidência da República do Brasil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm. Acesso em 08 julho 2009.
- BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Site da Presidência da República do Brasil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L6404compilada.htm. Acesso em 08 julho 2009.
- BRASIL. Lei nº 11.941/09, de 27 de maio de 2009. Site da Presidência da República do Brasil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Lei/L11941.htm#art37. Acesso em 10 agosto 2009.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Deliberação da IN 575/09- 05 junho de 2009. Disponível em: www.cvm.gov.br/deliberacao-CPC1617202t.asp. Acesso em 08 agosto 2009.
- COMITÊ DE PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS – CPC. Pronunciamento Técnico CPC 01 - Redução ao valor recuperável de ativos. Disponível em: www.cpc.org.br. Acesso em 20 agosto 2009.
- _____. CPC 12 – Ajuste a Valor Presente. Disponível em: www.cpc.org.br. Acesso em 20 agosto 2009.
- _____. CPC 16 – Estoques. Disponível em: www.cpc.org.br. Acesso em 20 agosto 2009.
- _____. CPC 27- Ativo Imobilizado. Disponível em: www.cpc.org.br. Acesso em 20 agosto 2009.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE – CFC NBC T 4 – Avaliação Patrimonial. Disponível em: http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=1992/000732. Acesso em 30 agosto 2009.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução nº 1.170/09. Disponível em: www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1170.doc. Acesso em 09 setembro 2009.
- CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO RIO DE JANEIRO – CRC/RJ. Curso IFRS, adequação das normas internacionais de contabilidade em julho, 2009.
- DELOITTE, IAS PLUS: Summaries of International Financial Reporting Standards. Disponível em: <http://www.iasplus.com/standard/ias02.htm>. Acesso em 10 de setembro de 2009.
- ERNST & YOUNG, FIPECAFI. Manual de Normas Internacionais de Contabilidade: IFRS versus Normas Brasileiras. São Paulo: Ed. Atlas, 2009.
- FUJII, A. H. Contabilização de títulos e valores mobiliários: uma comparação entre as normas brasileiras, do FASB e do IASB. Revista Contabilidade Financeira - USP, São Paulo, v. 47, n. 19, p.112-123, ago/2008.
- FURLANI, J. R. A. O efeito da alteração nos critérios de avaliação de instrumentos financeiros na volatilidade do patrimônio de referência das instituições financeiras brasileiras. 2005. Dissertação em Contabilidade – UNB, Brasília, 2005.
- HOFSTEDE, G. Culturas e Organizações. Tradução Antonio Fidalgo, Edições Silabo, 1ª edição, Lisboa, 1997.
- IBRACON - Pronunciamento do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil NPC 2 – Estoques de abril de 1999. Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/ibracon/npc2.htm>. Acesso em 09 de setembro 2009.
- IUDÍCIBUS, S. et al. Uma investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. Revista Contabilidade Financeira, São Paulo, v. 30, p.9-18, fev/2007.
- IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R. Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações: FIPECAFI. 6ª Edição São Paulo: Atlas, 2006.
- RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Proposta de mensuração de ativos imobilizados por meio do Fair Value e do Impairment Test. 6º Congresso USP Controladoria e Contabilidade. USP, São Paulo, 2006.