AJUSTE A VALOR PRESENTE DAS OPERAÇÕES DE COMPRA E DE VENDA DE CURTO PRAZO: O CASO BAYER

INARA VEIGA MAIA (UFU) - inaravm@gmail.com

Ernando Antonio Reis (UFU) - eareis@ufu.br

Resumo:

A adoção do ajuste a valor presente (AVP) para operações de curto prazo, segundo o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC12), deve ser considerada se houver efeito relevante sobre as demonstrações contábeis. Neste contexto, com base em seu julgamento, a Bayer tem realizado o AVP somente das operações de vendas, fato que motiva reflexões sobre a escolha de critérios e consequentes impactos sobre as demonstrações contábeis. Este trabalho, por meio de estudo de caso, tem como objetivo investigar os reflexos do AVP das vendas e da desconsideração do AVP das compras sobre a demonstração de resultados da Bayer. Nota-se, no presente estudo, que o AVP das vendas provocou uma realocação entre os lucros operacional e financeiro em montante equivalente a dois terços do patrimônio líquido (PL) da empresa, durante o período de cinco anos. O AVP das compras, caso fosse adotado, reduziria o impacto do AVP das vendas e o seu efeito isolado representa algo superior a 10% do PL, o que também parece relevante. O estudo de caso da Bayer permite inferir que as interpretações oriundas das demonstrações são distintas quando o AVP é adotado, fato que remete para a significativa interferência das escolhas de critérios - a adoção do AVP -, neste caso, sobre o processo de comunicação contábil.

Palavras-chave: *Juros; Ajuste a valor presente; CPC 12; Demonstrações contábeis; Bayer.*

Área temática: *Contabilidade para Usuários Externos*

AJUSTE A VALOR PRESENTE DAS OPERAÇÕES DE COMPRA E DE VENDA DE CURTO PRAZO: O CASO BAYER

Resumo

A adoção do ajuste a valor presente (AVP) para operações de curto prazo, segundo o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC12), deve ser considerada se houver efeito relevante sobre as demonstrações contábeis. Neste contexto, com base em seu julgamento, a Bayer tem realizado o AVP somente das operações de vendas, fato que motiva reflexões sobre a escolha de critérios e consequentes impactos sobre as demonstrações contábeis. Este trabalho, por meio de estudo de caso, tem como objetivo investigar os reflexos do AVP das vendas e da desconsideração do AVP das compras sobre a demonstração de resultados da Bayer. Nota-se, no presente estudo, que o AVP das vendas provocou uma realocação entre os lucros operacional e financeiro em montante equivalente a dois terços do patrimônio líquido (PL) da empresa, durante o período de cinco anos. O AVP das compras, caso fosse adotado, reduziria o impacto do AVP das vendas e o seu efeito isolado representa algo superior a 10% do PL, o que também parece relevante. O estudo de caso da Bayer permite inferir que as interpretações oriundas das demonstrações são distintas quando o AVP é adotado, fato que remete para a significativa interferência das escolhas de critérios - a adoção do AVP -, neste caso, sobre o processo de comunicação contábil.

Palavras-chave: Juros; Ajuste a valor presente; CPC 12; Demonstrações contábeis; Bayer.

Área temática do evento: Contabilidade para Usuários Externos

1 INTRODUÇÃO

A globalização, consequência da abertura de economias internacionais e da quebra de fronteiras de mercado, bem como a crescente exigência de consumidores, o rápido avanço tecnológico e o acirramento da concorrência criam para as organizações a necessidade de informações tempestivas e relevantes, para manterem-se estrategicamente competitivas.

A informação contábil é, nesse contexto, um recurso importante para o suporte à tomada de decisão que, evidenciada em relatórios e demonstrações confiáveis, de acordo com Filipini *et. al* (2018), permite aos gestores conhecerem os eventos econômicos observados pela empresa, em determinado período de tempo, por meio de registros, normas e regras, que possibilitam o entendimento, a comparação e a análise crítica da realidade subjacente.

Os dados que integram os relatórios e demonstrações contábeis, entretanto, são constituídos, em larga medida, de estimativas, julgamentos e normas, que contemplam a empresa sob os aspectos patrimoniais, de rentabilidade e financeiros. Martins (2001) lembra que são várias as formas de se medir o patrimônio e o lucro de uma empresa e, a escolha de determinado critério representa, portanto, apenas um dos modos possíveis de se apresentar um fenômeno como, por exemplo, a avaliação de estoques com base no custo de aquisição ou, alternativamente, de acordo com o preço de mercado. Embora sejam diferentes, os dois critérios estão corretos e expressam ângulos diferentes da mesma realidade e podem ser úteis para propósitos diversos. Enquanto o custo de aquisição expressa o desembolso para se adquirir os estoques no momento da compra, o preço de mercado, por sua vez, exprime o quanto o mesmo estoque vale atualmente no mercado.

Outra situação recorrente no cotidiano dos negócios, quando a escolha de critérios pode ser determinante para a configuração da informação contábil, se refere às operações a prazo de compra e venda de bens e serviços. Quando as operações de compra e de venda se realizam na condição a prazo, além da compra (ou venda) em si, são observadas simultaneamente operações de empréstimos que a empresa capta (ou concede) junto ao respectivo fornecedor (ou cliente). O resultado econômico das operações de compra e de venda a prazo provoca, necessariamente, diferentes impactos no patrimônio empresarial, quando comparado ao das operações à vista, e o modelo contábil deve estar estruturado para medir tais impactos, segregando o que é operacional do que é financeiro. Catelli (2001) sugere que a otimização dos resultados de um empreendimento depende em certa medida das decisões individuais tomadas sobre os eventos econômicos, compreendendo tanto os seus aspectos operacionais quanto os financeiros.

A separação ente os aspectos operacionais e financeiros das compras e das vendas realizadas na condição a prazo, todavia, depende da realização do ajuste a valor presente – AVP, cuja adoção na contabilidade brasileira é parcialmente obrigatória desde janeiro de 2008, em decorrência da promulgação da Lei nº 11.638/2007. Braga e Almeida (2008, p. 120) esclarecem que anteriormente à Lei, as operações à vista e a prazo recebiam o mesmo tratamento contábil, comprometendo o efeito do valor do dinheiro ao longo do tempo e desconsiderando, nos registros contábeis, as despesas e as receitas financeiras oriundas das operações a prazo, visto que essas se encontravam embutidas nas respectivas contas de compras e de vendas. Com a vigência da nova legislação, o problema foi resolvido apenas parcialmente, uma vez que nem todas as operações a prazo tem a obrigatoriedade de se submeter ao AVP. De acordo com o Pronunciamento Nº 12 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC12), a adoção do AVP para operações de curto prazo deve ser considerada se houver efeito relevante, e este, por seu turno, é definido a partir do julgamento daqueles que preparam e auditam as demonstrações contábeis.

Um caso que ilustra de modo muito interessante o processo de escolha da adoção de critérios contábeis, e os seus consequentes impactos sobre as demonstrações contábeis, é o da Bayer do Brasil. Fundada na Alemanha em 1863, a Bayer é uma empresa de presença global, que atua nos negócios de saúde e nutrição e que está em operação há quase 120 anos no Brasil. Com base em suas avaliações e julgamentos, a Bayer tem realizado o AVP de suas operações de vendas de curto prazo, mas tem optado por não fazer o AVP das compras de curto prazo.

Diante do contexto acima delineado, a questão norteadora do presente estudo, que objetivamente se coloca é: como a decisão de adotar (ou não adotar) o AVP das operações de curto prazo afeta as contas de resultados: lucro operacional, resultado financeiro e lucro líquido, principalmente?

No caso Bayer, é possível investigar justamente as duas faces do problema em questão, envolvendo tanto a decisão de adotar o AVP, para as vendas de curto prazo, quanto a sua desconsideração para as compras de curto prazo.

Para responder o problema, portanto, o objetivo geral do presente estudo é investigar os impactos do AVP realizado pela Bayer sobre as suas operações de venda de curto prazo e também os reflexos da desconsideração do AVP das compras de curto prazo, sobre as contas de resultado (lucro operacional, resultado financeiro e lucro líquido, principalmente).

Para se atingir o objetivo geral deste estudo, devem ser perseguidos os seguintes objetivos específicos:

1. Examinar as diferenças percebidas sobre as contas de resultado decorrentes da adoção do AVP das operações de venda de curto prazo, nas demonstrações contábeis publicadas pela Bayer;
2. Inferir, por meio de ajustes projetados, as diferenças decorrentes da (des) consideração do AVP das operações de compras de curto prazo, nas demonstrações contábeis publicadas pela Bayer;
3. Analisar os reflexos da adoção do AVP das vendas e da desconsideração do AVP das compras sobre a rubrica do ICMS (Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação), nas demonstrações contábeis publicadas pela Bayer.

O exame empírico das demonstrações contábeis de uma empresa que adota o AVP em determinadas condições e que, ao mesmo tempo, desconsidera a mesma prática noutras circunstâncias, é muito conveniente no processo de compreensão dos avanços, limites e potenciais ganhos de qualidade, no âmbito da informação contábil, em decorrência da escolha de critérios alternativos.

São apreciadas, nos limites deste estudo, as questões relativas ao AVP das operações de curto prazo, compras e vendas apenas, bem como os reflexos do AVP sobre a rubrica do ICMS, nas demonstrações contábeis da Bayer.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Valor do dinheiro no tempo

Um dos mais proeminentes críticos das teorias neoclássicas do juro, e também formulador de uma das mais aceitas explicações para o fenômeno, é o economista inglês John Maynard Keynes. Deveria ser óbvio, segundo Keynes (1996), numa crítica direta à tradição neoclássica, "que a taxa de juros não pode ser um rendimento da poupança ou da espera como tal. Quando alguém acumula suas economias sob a forma de dinheiro líquido, não ganha juro, embora economize tanto quanto antes" (KEYNES, 1996, p. 174). Logo em seguida, o autor arremata:

> Pelo contrário, a simples definição da taxa de juros diz-nos, literalmente, que ela é a recompensa da renúncia à liquidez por um período determinado, pois a taxa de juros não é, em si, outra coisa senão o inverso da relação existente entre uma soma de dinheiro e o que se pode obter desistindo, por um período determinado, do poder de comando da moeda em troca de uma dívida. Desse modo, sendo a taxa de juros, a qualquer momento, a recompensa da renúncia à liquidez, é uma medida de relutância dos que possuem dinheiro alienar o seu direito de dispor do mesmo (KEYNES, 1996, p. 174).

Sem a pretensão de contemplar o caloroso debate que acompanha as teorias do juro e de determinação das taxas de juros, o que importa aos propósitos do presente estudo, e que parece comum às diversas correntes de pensamento econômico, é a compreensão da dimensão temporal, ou seja, o entendimento do juro enquanto valor do dinheiro no tempo. É justamente essa questão que tem se mostrado relevante nos estudos e nas aplicações de finanças e de contabilidade.

É razoável que investidores considerem o valor do dinheiro no tempo pelos efeitos econômicos que representa nas entradas e saídas de caixa em função do prazo, do período de

tempo em que os recursos estão comprometidos ou empregados, de acordo com Gitman (2010). O CPC12 conceitua juro como a correção a momento presente do fluxo de caixa das operações de uma empresa ao longo do tempo. Logo, fica evidente que o juro objetiva a compensação da indisponibilidade imediata de recursos investidos, como forma de incentivo para as operações que envolvem prazo, o que Gitman (2010), didaticamente, ilustra com sua afirmação de que mais vale um dólar hoje do que um dólar a ser recebido futuramente em uma data qualquer.

A devida consideração do valor do dinheiro no tempo, neste contexto, implica no cálculo que determina, através de uma taxa de desconto, o valor presente de montantes futuros (GITMAN, 2010; SOUSA *et. al*, 2014). Matematicamente, o valor presente pode ser obtido por meio da Equação 1:

$$VP = \frac{VF_n}{(1+i)^n} \qquad \textit{Equação 1}$$

Em que:

VP: valor presente;
VF_n: valor futuro;
n: período futuro;
i: taxa de juro ou custo de oportunidade.

Quando se faz o desconto, por meio do valor presente, é comum se afirmar que dois ou mais capitais, com datas de vencimento determinadas, são equivalentes quando, levados para uma mesma data focal à mesma taxa de juros, tiverem valores iguais (MATHIAS e GOMES, 2013).

2.2 Pronunciamento Técnico CPC12

A promulgação da Lei 11.638/2007 introduziu a necessidade de ajuste a valor presente (AVP) na escrituração contábil, com vistas a demonstrar o real valor de determinadas operações na data de emissão da demonstração contábil. Em 2008, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) aprovou em sua deliberação 564 o Pronunciamento Técnico nº 12 do Comitê de Pronunciamento Contábil, elaborado em consonância às normas do IASB, que estabelece a aplicabilidade do ajuste a valor presente.

O AVP torna possível a análise de decisões gerenciais considerando o valor do dinheiro no tempo e suas incertezas, permitindo, de acordo com Moribe *et. al* (2007), que a contabilidade passe a gerar informações mais próximas da realidade econômica dos eventos. O CPC12 reforça que o AVP permite o incremento do valor preditivo da contabilidade e a correção de julgamentos sobre eventos passados registrados, de forma que as demonstrações contábeis apresentem maior grau de relevância, característica qualitativa imprescindível.

Mas para sua aplicação, o pronunciamento destaca que a confiabilidade, outra característica imprescindível da contabilidade também deve ser preservada. Por isso, uso de estimativas e julgamentos não devem estar enviesados, ou seja, o processo conduzido na fonte deve ser conduzido com total neutralidade, e os cálculos realizados devem ser auditados por auditores independentes e permitir que estes cheguem a resultados similares ou aproximados dos produzidos pela entidade.

Segundo o CPC12, ativos, passivos e situações que geram mutações no patrimônio líquido, cuja contrapartida é um ativo ou passivo com liquidação financeira em data diferente da de reconhecimento desses elementos, são objeto de ajuste a valor presente. Estabelece, no

entanto, para operações de curto prazo, que a adoção do AVP deve ser considerada se houver efeito relevante, e este, por seu turno, é definido a partir do julgamento daqueles que preparam e auditam as demonstrações contábeis.

2.3 Estudos anteriores

Diversos são os estudos sobre a aplicação do CPC12 – Ajuste a Valor Presente, voltados à aderência e divulgação em Notas Explicativas. Contudo, os estudos que combinam a análise dos efeitos do ajuste a valor presente de elementos do ativo e passivo sobre o resultado econômico, sobretudo aqueles oriundos das operações de curto prazo, cuja adoção depende do julgamento de relevância do preparador e auditor das demonstrações contábeis, são poucos.

Estudos sobre AVP são mais comuns no Brasil, assim como o tema parece receber atenção também maior nas regulamentações brasileiras, pois, segundo Ponte *et. al*, (2012), nem mesmo o IASB emitiu pronunciamento específico sobre o Ajuste a Valor Presente, abordando o assunto de forma dispersa, em diversas normas. Já nos EUA, ainda conforme os autores, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) trata detalhadamente da mensuração a valor presente na *Statement of Financial Accounting Concepts* (SFAC) n° 7 – *Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements.* A predominância de estudos sobre AVP no Brasil tem uma explicação possível nas elevadas taxas de juros praticadas no país, conforme argumentam Moribe *et. al* (2007).

3 METODOLOGIA

Em consonância com a premissa da equivalência de capitais, segundo a qual os valores das operações a prazo devem ser descontados para o presente, busca-se investigar os impactos da adoção (ou não) do AVP sobre a informação do lucro contábil, nas diversas formas que este assume na demonstração de resultados, nas linhas do resultado, bruto, operacional financeiro e líquido. Busca-se, portanto, quanto à abordagem do problema, descrever a implicação do fenômeno AVP na informação contábil. Por essa característica, este estudo se classifica como qualitativo. Segundo Godoy (1995), sob a perspectiva qualitativa, um fenômeno pode ser melhor compreendido no contexto em que ocorre e do qual é parte, devendo ser analisado de forma integrada.

Ao buscar descrever os efeitos da adoção (ou não) do AVP em operações de curto prazo e os seus consequentes reflexos sobre as contas de resultado em uma empresa real, por meio da análise pormenorizada das variáveis que integram o cálculo do valor presente, o presente estudo se caracteriza, quanto aos objetivos, como descritivo. Segundo Gil (2002), um estudo é classificado como descritivo, quanto ao objetivo, justamente quando busca descrever características de uma determinada população.

Estudos sobre a realidade organizacional representam um campo fértil de pesquisa contábil. Novas práticas contábeis ou alterações nas práticas existentes, adequação às normas internacionais de contabilidade, novos modelos de gestão, entre outros, impulsionam estudos de caso. Portanto, é através da metodologia estudo de caso que esta pesquisa, objetiva-se investigar e compreender os efeitos da (des) consideração do CPC12 em um contexto empresarial real.

A empresa selecionada não representa o objeto principal desse estudo, mas o AVP e a compreensão de seus efeitos na realidade da sua prática organizacional. Dessa forma, este

estudo de caso caracteriza-se como instrumental que, assevera Stake (2005), auxiliará na compreensão de determinado problema, ou sua redefinição, quando o pesquisador não está interessado no caso especificamente, mas o tem como meio de se chegar a determinados objetivos.

A investigação desta pesquisa é empreendida em caso único, protagonizado pela empresa Bayer S.A., e incorporado, porque se vale de unidades múltiplas de análise, representadas pelos relatórios financeiros de um quinquênio. Identificar os efeitos do AVP, na prática empresarial, requer a eleição de uma empresa real. A escolha da Bayer S.A. teve por referência a expressividade de seus ativos e passivos de curto prazo, oriundos de transações a prazo. Além disso, seus relatórios financeiros são de conhecimento público e de fácil acesso, de forma gratuita, possibilitando a outros pesquisadores a validação do objeto estudado e das evidências coletadas.

Em relação ao protocolo, as demonstrações contábeis da empresa do estudo de caso são "importadas" para um tubo de ensaio lógico, uma planilha desenvolvida em MS Excel, de forma que todas as contas e montantes de cada ano são fielmente replicados, possibilitando o cálculo de prazos médios de pagamentos e recebimentos e de taxas médias de juros das vendas e das compras a prazo. No processo de preparação das demonstrações, são fundamentais a análise e a interpretação, numérica e de notas explicativas, bem como a compreensão do relatório da administração e do parecer dos auditores independentes.

Como a empresa ajusta a valor presente os ativos de curto prazo, mas não os passivos, abre-se um leque de possibilidades para análise. Dessa forma, é possível identificar os reflexos do AVP sobre a informação contábil, representada pela DRE e BP da empresa em particular, em diversos cenários. No primeiro, são evidenciados os efeitos do AVP sobre as vendas a prazo em comparação à sua desconsideração. Como a empresa não publica demonstrações sem AVP, o esforço analítico abrange, de início, o estorno dos efeitos do AVP, das demonstrações publicadas, para a construção de uma base comparativa. No segundo cenário, os efeitos do AVP sobre as compras a prazo são incorporados, por meio de extrapolação lógica das variáveis identificadas nas demonstrações, e são também comparados com a abordagem sem AVP. No último, os efeitos colaterais dos juros sobre o ICMS também são examinados.

A coleta de dados, ou evidências, de um estudo de caso pode ter origem em fontes distintas, e a documental, é para Yin (2005), uma fonte estável, que pode ser revisada sempre que necessário, discreta, que não é resultado de um estudo de caso, exata, pela riqueza de detalhe dos eventos que contempla, e de ampla cobertura de períodos de tempo ou eventos. Contudo, para que a documentação seja válida, é importante observar sua disponibilidade completa, para que a seleção não seja tendenciosa, a liberdade de acesso ou custos para obtê-la, e a capacidade de recuperação para consultas futuras (YIN, 2005).

Os relatórios financeiros da Bayer S.A., examinados por auditores independentes, estão disponíveis ao público em geral, gratuitamente, no sítio https://www.bayer.com.br/balancos-financeiros-do-grupo-bayer-brasil.php. Neste endereço, são encontrados os relatórios anuais de 2010 até 2018.

O relatório do estudo de caso expõe**,** mais adiante, as análises das demonstrações contábeis de 05 anos da Bayer, traçando comparativo entre os períodos e também entre abordagens, com e sem AVP. As análises centram-se nas alterações provocadas pelo AVP sobre as principais rubricas do resultado: operacional, financeiro e líquido.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

4.1 A Bayer do Brasil e seu contexto operacional

A fim de que a prática empresarial seja fielmente retratada, este estudo concentra-se em investigar e avaliar, no contexto em que se insere a empresa elegida, o impacto oriundo das transações a prazo nas demonstrações contábeis, quando ajustadas a valor presente.

Fundada na Alemanha em 1863, a Bayer é uma empresa de presença global, que atua nos negócios de saúde e nutrição. No Brasil há quase 120 anos, completou em 2018 a maior aquisição de sua história, da empresa Monsanto, com operações nos cinco continentes. Sua missão é "desenvolver novas moléculas para a utilização em produtos inovadores e soluções para melhorar a saúde das pessoas, animais e plantas". Com cerca de 117 mil colaboradores e investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento que somaram $5,2 bilhões, em 2018, passou a ser líder no segmento de agrobusiness, criando soluções para os desafios enfrentados pela agricultura mundial.

A empresa mensura a valor presente os recebíveis a prazo, contabilizados em ativos circulantes, como consta em nota explicativa: "as contas a receber de clientes são avaliadas inicialmente pelo valor presente, que é calculado com base na taxa de juros determinada pela empresa. A quantificação do ajuste a valor presente para contas a receber e receitas de venda é efetuada com base exponencial *pro rata* dia, sendo as reversões dos juros descontados apropriadas à rubrica receitas financeiras. Contas a receber de clientes vinculados com certificados do produtor rural (Cédulas do Produtor Rural - CPRs) são registrados a valores de mercado de acordo com o correspondente produto agrícola e condições contratadas".

A receita financeira, por sua vez, é reconhecida conforme o prazo decorrido, através do método da taxa efetiva de juros. Em nota explicativa, esclarece: "quando um componente de juros é identificado em relação a contas a receber, reduz-se o valor contábil para o valor presente, que corresponde ao fluxo de caixa futuro estimado, descontado à taxa efetiva de juros original do instrumento. Subsequentemente, à medida que o tempo passa, os juros são incorporados às contas a receber, em contrapartida de receita financeira. Essa receita financeira é calculada pela mesma taxa efetiva de juros utilizada para apurar o valor recuperável, ou seja, a taxa original das contas a receber".

A empresa não mensura a valor presente as contas a pagar aos fornecedores, de curto prazo. Em nota explicativa do relatório financeiro de 2017, esclarece: "as contas a pagar aos fornecedores são obrigações a pagar por bens ou serviços que foram adquiridos no curso normal dos negócios, sendo classificadas como passivos circulantes se o pagamento for devido no período de até um ano. Caso contrário, as contas a pagar são apresentadas como passivo não circulante. Elas são reconhecidas pelo valor justo, o qual corresponde ao valor da fatura". Em 2014, o saldo em aberto de fornecedores representava 14,00% do saldo de clientes, sem AVP. As proporções se mantiveram singelas nos três anos seguintes: 13,98% em 2015, 12,38% em 2016, e 9,51% em 2017. No último ano analisado, a proporção foi mais elevada, de 28,93% em 2018, mas, ainda assim, o AVP das compras a prazo não foi considerado. Não existe, porém, definição de um patamar que possa tornar relevante os efeitos do AVP, uma vez que o CPC12 substabelece esse julgamento para quem elabora e quem audita as demonstrações contábeis. O fato é que os saldos de fornecedores existentes na Bayer, bem como seus prazos médios, por conseguinte, são bem menores do que os parâmetros das contas a receber de clientes.

A partir da compreensão do contexto operacional em que se insere, e por meio de cálculos envolvendo as contas da empresa, pôde-se concluir que as premissas gerais que tangenciam as demonstrações de resultado da Bayer, nos anos analisados, quais sejam prazo médio de recebimento de clientes, taxa média de juros de financiamento das vendas e prazo médio de pagamento de fornecedores, são aqueles evidenciados na **Tabela 1**.

Tabela 1 - Prazos Médios e Taxa Média de Juros

ITENS / ANOS	2014	2015	2016	2017	2018
Prazo médio de Clientes (em dias)	226	286	319	301	214
Taxa média de juro de clientes (a.m.)	0,3896%	0,4973%	0,4892%	0,3682%	0,7121%
Prazo médio de Fornecedores (em dias)	61	75	66	47	100

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

O prazo médio de clientes de cada ano, em dias, é calculado por meio da divisão do saldo patrimonial de clientes, em ativo circulante, pela receita bruta, na DRE, do mesmo ano, multiplicado pelo período de um ano, ou seja, 360 dias. Assim, temos o número de dias, em cada ano, em que, em média, os recebimentos estão represados. Embora a empresa tenha transações com partes relacionadas e outras vinculadas a commodities, caso das CPRs, a segregação não é percebida sobre o valor da receita bruta, e por isso não foi realizada qualquer crítica a respeito da composição do saldo de clientes. Além disso, não é pública a informação quanto à participação das vendas à vista, de forma que se admite, como premissa geral, que 100% das vendas são a prazo, em todos os anos. Obviamente, as operações à vista contribuem para reduzir o prazo médio de recebimento dos clientes.

A taxa média de juros foi calculada por meio da Equação 2:

$$i = \left\{ \left[\left(\frac{VF}{VP} \right)^{\frac{30}{n}} \right] - 1 \right\} * 100 \qquad \textit{Equação 2}$$

Em que:

i: Taxa média de juros;

VF: Receita Bruta;

VP: Valor presente da Receita Bruta (ou Receita Bruta menos Ajuste a valor presente, ambos demonstrados em nota explicativa);

n: Prazo médio de recebimento.

Seguindo o mesmo raciocínio utilizado para prazo médio de recebimentos, calculou-se o prazo médio de pagamentos através da divisão do saldo patrimonial de forneceres de curto prazo pelos custos dos produtos vendidos (CPV), na DRE, do mesmo ano, e multiplicação do resultado por 360, chegando ao prazo médio em dias. Sabe-se ainda que o saldo de fornecedores é contemplado de transações com empresas coligadas e com outras empresas, mas, como a empresa não publica a composição dos fornecedores sobre o CPV, considerou-se 100% do saldo de contas a pagar para o cálculo. Também, no cálculo do prazo médio de pagamentos, o correto seria dividir o saldo de fornecedores pelo valor das compras brutas, ao invés do CPV. No entanto, em função da ausência dessa informação nas publicações da empresa, o CPV foi empregado, com evidente perda da qualidade da informação, uma vez que o CPV já se encontra subtraído dos impostos incidentes sobre as compras. Mas, dada a baixa magnitude da incidência de ICMS na Bayer, o prejuízo da informação não parece expressivo.

Identificadas, portanto, as premissas de participação das vendas, prazo médio de recebimento e taxa média de juros, analisa-se, na sequência, o impacto do AVP das vendas a prazo na Demonstração do Resultado da Bayer.

4.2 Impactos do AVP das vendas (sem AVP das compras e reclassificação do ICMS)

As demonstrações anuais de resultado da Bayer, para o período analisado, foram sintetizadas e dispostas lado a lado, para análise dos efeitos do AVP sobre as vendas a prazo. Para tanto, os dois tratamentos contábeis, com e sem AVP, foram emparelhados na Tabela 2. A coluna relativa ao tratamento com AVP corresponde à transcrição fiel dos números constantes das demonstrações publicadas. Já a coluna que consta a abordagem sem AVP é resultante de um ajuste realizado neste estudo que consiste em estornar os efeitos do AVP originalmente publicados. Uma coluna totalizadora foi incluída para representar o resultado acumulado nos cinco anos avaliados, bem como o total de variações entre as abordagens.

O AVP das vendas implicou em uma redução de, aproximadamente, $1,9 bilhões no lucro operacional da Bayer, na soma dos cinco anos. A diferença seria menor se a empresa tivesse feito o AVP das compras e realocado o ICMS dos juros das vendas para o resultado financeiro. Ainda assim, depois do AVP das vendas, a empresa permanece operacionalmente lucrativa. No entanto, na abordagem sem AVP, a informação contábil é a de que, durante o quinquênio, a Bayer apurou lucro operacional de aproximados $4,7 bilhões, ao passo que na abordagem com AVP, essa cifra é reduzida para aproximados $2,8 bilhões (-39,9%).

No outro lado da mesma moeda, o resultado financeiro apresenta comportamento contrário, portanto, ao observado na linha do lucro operacional. Neste caso, um prejuízo financeiro em torno de $2,8 bilhões, sem AVP, se transforma em um prejuízo financeiro menor, com AVP, algo próximo de $900 milhões. Isso porque os juros oriundos das vendas financiadas compensaram parte dos juros passivos sobre empréstimos com bancos e coligadas, promovendo uma variação positiva no resultado financeiro com AVP.

O lucro líquido (antes do IR), por seu turno, é bem menos sensível ao AVP, de modo que, no total do quinquênio, a variação percebida na linha do lucro líquido é praticamente nula, em função das compensações existentes entre as linhas do lucro operacional e financeiro. As variações observadas ao longo dos cinco anos, na linha do lucro líquido, se devem à apropriação *pro rata* dos juros que é promovida pelo AVP, em decorrência das variações de montantes, prazos e taxas de juros observadas em cada período. Mas, no longo prazo, tais variações do lucro líquido tendem a se compensar.

Tabela 2 – DRE com AVP das vendas, sem AVP das compras e reclassificação do ICMS – Valores em R$ Milhões.

ITENS / ANOS	2014		2015		2016		2017		2018		TOTAL	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Receita Bruta	**8.717**	**8.466**	**10.716**	**10.221**	**8.763**	**8.320**	**6.888**	**6.638**	**8.697**	**8.268**	**43.782**	**41.913**
Variação	(252)	(2,9%)	(495)	(4,6%)	(443)	(5,1%)	(249)	(3,6%)	(429)	(4,9%)	(1.868)	(4,3%)
VF (Venda a prazo)		8.717		10.716		8.763		6.888		8.697		**43.782**
AVP (Venda a prazo)		(252)		(495)		(443)		(249)		(429)		**(1.868)**
[-] Impostos s/ vendas	572	572	550	550	418	418	380	380	424	424	2.344	2.344
[=] Receita Líquida	**8.145**	**7.893**	**10.166**	**9.671**	**8.346**	**7.902**	**6.508**	**6.258**	**8.273**	**7.844**	**41.438**	**39.569**
Variação	(252)	(3,1%)	(495)	(4,9%)	(443)	(5,3%)	(249)	(3,8%)	(429)	(5,2%)	(1.868)	(4,5%)
[-] CPV	4.530	4.530	5.708	5.708	5.237	5.237	4.219	4.219	5.368	5.368	25.062	25.062
[=] Lucro Bruto	**3.615**	**3.363**	**4.459**	**3.964**	**3.109**	**2.666**	**2.288**	**2.039**	**2.906**	**2.476**	**16.376**	**14.508**
Variação	(252)	(7,0%)	(495)	(11,1%)	(443)	(14,3%)	(249)	(10,9%)	(429)	(14,8%)	(1.868)	(11,4%)
[-] Despesas Operacionais	1.882	1.882	2.871	2.871	2.465	2.465	2.461	2.461	2.009	2.009	11.689	11.689
[=] Lucro Operacional	**1.732**	**1.481**	**1.587**	**1.092**	**644**	**201**	**(173)**	**(422)**	**896**	**467**	**4.687**	**2.819**
Variação	(252)	(14,5%)	(495)	(31,2%)	(443)	(68,8%)	(249)	(144,3%)	(429)	(47,9%)	(1.868)	(39,9%)
[+/-] Result Financeiro	**(255)**	**(112)**	**(459)**	**(211)**	**(995)**	**(441)**	**(724)**	**(227)**	**(349)**	**95**	**(2.782)**	**(897)**
Variação	142	55,9%	248	54,0%	554	55,7%	497	68,6%	444	127,1%	1.885	67,8%
Bancos e coligadas	(255)	(255)	(459)	(459)	(995)	(995)	(724)	(724)	(349)	(349)	(2.782)	(2.782)
Resultado do AVP		142		248		554		497		444		1.885
Clientes		142		248		554		497		444		1.885
[+/-] Result Equiv Patrimonial	(2)	(2)	(5)	(5)	5	5	3	3	2	2	3	3
[=] Result Líquido antes do IR	**1.475**	**1.366**	**1.123**	**876**	**(345)**	**(234)**	**(894)**	**(646)**	**549**	**564**	**1.908**	**1.925**
Variação	(109)	(7,4%)	(247)	(22,0%)	111	32,1%	247	27,7%	15	2,7%	17	0,9%
IR e CS	(295)	(295)	(240)	(240)	87	87	224	224	(43)	(43)	(267)	(267)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**1.180**	**1.071**	**883**	**636**	**(258)**	**(147)**	**(670)**	**(422)**	**506**	**521**	**1.641**	**1.658**

(1) Valores sem AVP (2) Valores com AVP
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

4.3 Reclassificação do ICMS sobre Receita Bruta

A Bayer não reclassifica para o resultado financeiro a parcela de ICMS que incide sobre os juros das vendas. A base de cálculo do ICMS é a receita bruta que, quando contém operações a prazo, inclui os juros do financiamento dos clientes. Por isso, uma parte do valor do ICMS incide sobre o resultado financeiro, e não sobre a operação de venda propriamente, o que configura uma espécie de "efeito colateral" dos juros sobre o ICMS. Neste caso, à luz do CPC12, a parcela do ICMS que incide sobre os juros das vendas, se relevante, deve ser reclassificada para os resultados financeiros. A fim de se verificar o impacto desse efeito, na Bayer, reclassificou-se a parcela do ICMS correspondente aos juros das vendas, nas DREs de 2014 a 2018, conforme se observa na Tabela 3.

Não se objetiva aqui julgar a materialidade ou relevância dos impactos do efeito colateral dos juros sobre o ICMS, mas evidenciar como refletem a informação contábil quando adequadamente tratados. Ao final do quinquênio, a receita líquida variou negativamente, com AVP, em 4,3% com a correta reclassificação do ICMS incidente sobre juros, e 4,5%, sem ela. Com AVP, a variação da receita líquida é coerente com a variação da receita bruta. O lucro operacional também apresentou variação menor, de 37,8% contra 39,9%, e o resultado financeiro, de 67,8% contra 64,3%. Verifica-se, portanto, que reclassificar o ICMS incidente sobre juros das vendas para a correta representação em resultado financeiro dissolve a distorção oculta, quando a ação é negligenciada.

Tabela 3 – DRE com AVP das vendas e reclassificação do ICMS, sem AVP das compras – Valores em R$ Milhões.

ITENS / ANOS	2014		2015		2016		2017		2018		TOTAL	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Receita Bruta	**8.717**	**8.466**	**10.716**	**10.221**	**8.763**	**8.320**	**6.888**	**6.638**	**8.697**	**8.268**	**43.782**	**41.913**
Variação	(252)	(2,9%)	(495)	(4,6%)	(443)	(5,1%)	(249)	(3,6%)	(429)	(4,9%)	(1.868)	(4,3%)
VF (Venda a prazo)		8.717		10.716		8.763		6.888		8.697		**43.782**
AVP (Venda a prazo)		(252)		(495)		(443)		(249)		(429)		**(1.868)**
[-] Impostos s/ vendas	**572**	**556**	**550**	**524**	**418**	**397**	**380**	**367**	**424**	**403**	**2.344**	**2.246**
ICMS s/ Receita Bruta		572		550		418		380		424		**2.344**
(-) ICMS s/ AVP		(17)		(25)		(21)		(14)		(21)		**(98)**
[=] Receita Líquida	**8.145**	**7.910**	**10.166**	**9.697**	**8.346**	**7.924**	**6.508**	**6.272**	**8.273**	**7.865**	**41.438**	**39.667**
Variação	(235)	(2,9%)	(470)	(4,6%)	(422)	(5,1%)	(236)	(3,6%)	(408)	(4,9%)	(1.771)	(4,3%)
[-] CPV	4.530	4.530	5.708	5.708	5.237	5.237	4.219	4.219	5.368	5.368	25.062	25.062
[=] Lucro Bruto	**3.615**	**3.379**	**4.459**	**3.989**	**3.109**	**2.687**	**2.288**	**2.053**	**2.906**	**2.497**	**16.376**	**14.605**
Variação	(235)	(6,5%)	(470)	(10,5%)	(422)	(13,6%)	(236)	(10,3%)	(408)	(14,1%)	(1.771)	(10,8%)
[-] Despesas Operacionais	1.882	1.882	2.871	2.871	2.465	2.465	2.461	2.461	2.009	2.009	11.689	11.689
[=] Lucro Operacional	**1.732**	**1.497**	**1.587**	**1.118**	**644**	**222**	**(173)**	**(408)**	**896**	**488**	**4.687**	**2.917**
Variação	(235)	(13,6%)	(470)	(29,6%)	(422)	(65,5%)	(236)	(136,3%)	(408)	(45,6%)	(1.771)	(37,8%)
[+/-] Result Financeiro	**(255)**	**(122)**	**(459)**	**(224)**	**(995)**	**(467)**	**(724)**	**(255)**	**(349)**	**73**	**(2.782)**	**(994)**
Variação	133	52,2%	235	51,3%	527	53,0%	469	64,8%	423	120,9%	1.787	64,3%
Bancos	(255)	(255)	(459)	(459)	(995)	(995)	(724)	(724)	(349)	(349)	**(2.782)**	**(2.782)**
Resultado do AVP		133		235		527		469		423		**1.787**
Clientes		133		235		527		469		423		**1.787**
AVP		142		248		554		497		444		**1.885**
(-) ICMS s/AVP		(9)		(13)		(26)		(27)		(22)		**(98)**
[+/-] Result Equiv Patrimonial	(2)	(2)	(5)	(5)	5	5	3	3	2	2	**3**	**3**
[=] Result Líquido antes do IR	**1.475**	**1.373**	**1.123**	**889**	**(345)**	**(240)**	**(894)**	**(660)**	**549**	**563**	**1.908**	**1.925**
Variação	(102)	(6,9%)	(234)	(20,9%)	105	30,5%	234	26,1%	14	2,6%	17	0,9%
IR e CS	(295)	(295)	(240)	(240)	87	87	224	224	(43)	(43)	(267)	(267)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**1.180**	**1.078**	**883**	**649**	**(258)**	**(153)**	**(670)**	**(436)**	**506**	**520**	**1.641**	**1.658**

(1) Valores sem AVP (2) Valores com AVP
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

4.4 Impactos do AVP das compras (com AVP das vendas e sem reclassificação do ICMS)

Como mencionado anteriormente, a Bayer não mensura a valor presente as contas a pagar de seus fornecedores, registradas em passivo circulante, conforme se observa em notas explicativas, assim como não há evidências de ajuste das compras a prazo, no resultado. Porém, simulou-se, no caso Bayer, os impactos sobre a informação contábil, sobretudo do resultado operacional, financeiro e líquido, caso as compras a prazo também fossem ajustadas a valor presente. Para tanto, admite-se como pressupostos e simplificações: (i) que não há impacto do AVP de compras sobre saldos de materiais e produtos em estoques, de forma que os efeitos do AVP são integral e imediatamente refletidos no resultado (CPV) de cada período; (ii) a taxa de juros utilizada para cálculo do fluxo de caixa descontado é a mesma das vendas, uma vez que a taxa efetivamente embutida pelos fornecedores seja desconhecida, e (iii) as compras são realizadas integralmente a prazo, com prazo médio de pagamento anteriormente calculado. Embora a análise seja centrada nos impactos do AVP das compras, o quadro comparativo das DREs a seguir preserva os efeitos do AVP das vendas, possibilitando comparações. É natural, portanto, que todas as rubricas sem AVP carreguem montantes idênticos ao quadro analisado no tópico anterior.

Observa-se, na Tabela 4, que os juros sobre as compras a prazo, quando expurgados do CPV, provocam uma redução da rubrica, de forma que seu novo montante apresentado passa a ser líquido dos juros dos fornecedores. Como consequência, o lucro bruto sofre uma variação com o AVP, decorrente da compensação entre os juros das vendas e das compras. Da mesma forma, o resultado financeiro ostenta a compensação dos juros, tanto das vendas como das compras, decorrente de valores diferidos entre os exercícios. Porém, em seu detalhamento analítico, o resultado financeiro apresenta os juros das compras a prazo, expressos com sinal negativo, uma vez que representam ônus financeiro. O prazo médio de pagamentos interfere diretamente no reconhecimento *pro rata* de juros, de forma que quanto maior o prazo, maior o diferimento dos juros para exercícios futuros, melhor o resultado financeiro e, consequentemente, o resultado líquido. No entanto, em cenários em que o resultado líquido já se apresenta negativo na abordagem sem AVP, considerá-lo aumenta ainda mais essa condição.

No total do quinquênio, o AVP das compras a prazo representou uma redução de R$312 milhões do CPV; e uma variação negativa no resultado financeiro de 57,8%, enquanto que a variação era de 67,8% quando o AVP das compras foi ignorado. O resultado líquido, por sua vez, apresentou uma variação positiva de R$51,6 milhões. A relação de compensação dos efeitos do AVP das compras e das vendas é, portanto, identificada no estudo de caso. Tomando o lucro operacional por referência, dada sua suscetibilidade aos efeitos do AVP, o total acumulado no período é de aproximadamente R$4,7 bilhões quando o AVP é completamente desconsiderado. Com o AVP das vendas, a rubrica é reduzida de aproximadamente R$1,9 bilhões, expondo o impacto indevido dos juros das operações a prazo sobre o resultado operacional. Esse impacto é compensado parcialmente (porque os prazos de recebimentos e de pagamentos são diferentes) pelo AVP das compras que, quando realizado, reduz o ajuste observado na linha do lucro operacional para R$1,56 bilhões. Se a redução provocada sobre o lucro operacional, com o AVP exclusivo das vendas é de 39,9%, com a compensação do AVP das compras, essa redução é de 33,2%. Em valores monetários, após o AVP das compras, o lucro operacional acumulado para os cinco períodos é de R$3,3 bilhões. Anteriormente, com o AVP exclusivo das vendas, esse valor era de R$2,8 bilhões.

Tabela 4 – DRE com AVP das vendas e das compras, sem reclassificação do ICMS – Valores em R$ Milhões.

ITENS / ANOS	2014		2015		2016		2017		2018		TOTAL	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Receita Bruta	**8.717**	**8.466**	**10.716**	**10.221**	**8.763**	**8.320**	**6.888**	**6.638**	**8.697**	**8.268**	**43.782**	**41.913**
Variação	(252)	(2,9%)	(495)	(4,6%)	(443)	(5,1%)	(249)	(3,6%)	(429)	(4,9%)	(1.868)	(4,3%)
VF (Venda a prazo)		8.717		10.716		8.763		6.888		8.697		**43.782**
AVP (Venda a prazo)		(252)		(495)		(443)		(249)		(429)		**(1.868)**
[-] Impostos s/ vendas	572	572	550	550	418	418	380	380	424	424	2.344	2.344
[=] Receita Líquida	**8.145**	**7.893**	**10.166**	**9.671**	**8.346**	**7.902**	**6.508**	**6.258**	**8.273**	**7.844**	**41.438**	**39.569**
Variação	(252)	(3,1%)	(495)	(4,9%)	(443)	(5,3%)	(249)	(3,8%)	(429)	(5,2%)	(1.868)	(4,5%)
[-] CPV	4.530	4.495	5.708	5.637	5.237	5.181	4.219	4.195	5.368	5.242	25.062	24.750
Variação	(36)	(0,8%)	(70)	(1,2%)	(56)	(1,1%)	(24)	(0,6%)	(126)	(2,3%)	(312)	(1,2%)
VF (CPV)	4.530	4.530	5.708	5.708	5.237	5.237	4.219	4.219	5.368	5.368	**25.062**	**25.062**
AVP (CPV)		(36)		(70)		(56)		(24)		(126)		**(312)**
[=] Lucro Bruto	**3.615**	**3.399**	**4.459**	**4.034**	**3.109**	**2.722**	**2.288**	**2.063**	**2.906**	**2.602**	**16.376**	**14.820**
Variação	(216)	(6,0%)	(425)	(9,5%)	(387)	(12,5%)	(225)	(9,8%)	(303)	(10,4%)	(1.556)	(9,5%)
[-] Despesas Operacionais	1.882	1.882	2.871	2.871	2.465	2.465	2.461	2.461	2.009	2.009	11.689	11.689
[=] Lucro Operacional	**1.732**	**1.516**	**1.587**	**1.163**	**644**	**257**	**(173)**	**(398)**	**896**	**593**	**4.687**	**3.131**
Variação	(216)	(12,5%)	(425)	(26,8%)	(387)	(60,1%)	(225)	130,3%	(303)	(33,8%)	(1.556)	(33,2%)
[+/-] Result Financeiro	**(255)**	**(142)**	**(459)**	**(273)**	**(995)**	**(501)**	**(724)**	**(259)**	**(349)**	**1**	**(2.782)**	**(1.174)**
Variação	113	(44,3%)	186	(40,6%)	493	(49,6%)	465	(64,3%)	350	(100,2%)	1.608	(57,8%)
Bancos e coligadas	(255)	(255)	(459)	(459)	(995)	(995)	(724)	(724)	(349)	(349)	(2.782)	(2.782)
Resultado do AVP		113		186		493		465		350		1.608
Clientes		142		248		554		497		444		1.885
Fornecedores		(30)		(62)		(60)		(31)		(94)		(277)
[+/-] Result Equiv Patrimonial	(2)	(2)	(5)	(5)	5	5	3	3	2	2	3	3
[=] Result Líquido antes do IR	**1.475**	**1.372**	**1.123**	**885**	**(345)**	**(239)**	**(894)**	**(654)**	**549**	**596**	**1.908**	**1.960**
Variação	(103)	(7,0%)	(238)	(21,2%)	106	(30,8%)	240	(26,9%)	47	8,5%	52	2,7%
IR e CS	(295)	(295)	(240)	(240)	87	87	224	224	(43)	(43)	(267)	(267)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**1.180**	**1.077**	**883**	**645**	**(258)**	**(152)**	**(670)**	**(430)**	**506**	**553**	**1.641**	**1.693**

(1) Valores sem AVP (2) Valores com AVP

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

4.5 Reclassificação do ICMS sobre Receita Bruta e sobre as compras

Com a proposta de se estender o cenário de análise do estudo de caso, uma vez que foram ignorados os efeitos colaterais dos juros, foi reclassificada também a parcela de ICMS que incide sobre os juros das compras. Reservado o julgamento sobre sua materialidade, objetiva-se apenas demonstrar a contribuição do tratamento para a correta apresentação da informação contábil.

Similar à causa que recai sobre o ICMS das vendas, o crédito de ICMS proveniente das compras é calculado sobre a base cheia das compras a prazo, incluindo os juros dos fornecedores Portanto, na base de cálculo do ICMS, incluem montantes de natureza financeira – os juros das compras financiadas que, com o AVP, são geograficamente realocados em resultados financeiros. Assim, para guardar coerência, a parcela de ICMS que incide sobre tais juros também deve ser corretamente reclassificada em resultados financeiros, acompanhando sua base de cálculo, os juros das compras.

Observa-se na DRE dos anos analisados, na Tabela 5, que a parcela reclassificada do ICMS das compras não resguarda relação com os juros expurgados do CPV, mas acompanha, contudo, o reconhecimento de juros em resultados financeiros, que depende, por sua vez, da representatividade das compras a prazo, taxa de juros e prazo de pagamento.

Ao longo dos cinco anos, um total de R$16,1 milhões de créditos de ICMS são estornados do CPV, pois não se referem às compras exatamente, mas são relativos aos juros das compras. Assim como o ICMS sobre os juros das vendas devem ser reclassificados em resultados financeiros, o mesmo deve ocorrer com os créditos de ICMS decorrentes do financiamento das compras. Os créditos reconhecidos nos resultados financeiros, na ordem de R$14,3 milhões, são em menor quantia porque parte deles deve ser apropriada no ano seguinte, em decorrência do prazo de pagamento dos fornecedores. É importante destacar, mais uma vez, que a reclassificação do ICMS das compras reestabelece a coerência entre as variações observadas nas linhas da receita bruta e da receita líquida, na ordem de 4,3% negativos, entre as abordagens com e sem AVP.

Tabela 5 – DRE com AVP das vendas e das compras e reclassificação do ICMS – Valores em R$ Milhões.

ITENS / ANOS	2014		2015		2016		2017		2018		TOTAL	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Receita Bruta	**8.717**	**8.466**	**10.716**	**10.221**	**8.763**	**8.320**	**6.888**	**6.638**	**8.697**	**8.268**	**43.782**	**41.913**
Variação	(252)	(2,9%)	(495)	(4,6%)	(443)	(5,1%)	(249)	(3,6%)	(429)	(4,9%)	(1.868)	(4,3%)
VF (Venda a prazo)		8.717		10.716		8.763		6.888		8.697		**43.782**
AVP (Venda a prazo)		(252)		(495)		(443)		(249)		(429)		**(1.868)**
[-] Impostos s/ vendas	**572**	**556**	**550**	**524**	**418**	**397**	**380**	**367**	**424**	**403**	**2.344**	**2.246**
ICMS s/ Rec Bruta		572		550		418		380		424		**2.344**
(-) ICMS s/ AVP		(17)		(25)		(21)		(14)		(21)		**(98)**
[=] Receita Líquida	**8.145**	**7.910**	**10.166**	**9.697**	**8.346**	**7.924**	**6.508**	**6.272**	**8.273**	**7.865**	**41.438**	**39.667**
Variação	(235)	(2,9%)	(470)	(4,6%)	(422)	(5,1%)	(236)	(3,6%)	(408)	(4,9%)	(1.771)	(4,3%)
[-] CPV	4.530	4.497	5.708	5.641	5.237	5.183	4.219	4.196	5.368	5.248	25.062	24.766
Variação	(33)	(0,7%)	(67)	(1,2%)	(53)	(1,0%)	(23)	(0,5%)	(120)	(2,2%)	(296)	(1,2%)
Custo ajustado c/ AVP	4.530	4.495	5.708	5.637	5.237	5.181	4.219	4.195	5.368	5.242	25.062	24.750
(+) ICMS s/ AVP		2		4		3		1		6		16
[=] Lucro Bruto	**3.615**	**3.413**	**4.459**	**4.056**	**3.109**	**2.740**	**2.288**	**2.076**	**2.906**	**2.617**	**16.376**	**14.901**
Variação	(202)	(5,6%)	(403)	(9,0%)	(369)	(11,9%)	(213)	(9,3%)	(289)	(9,9%)	(1.475)	(9,0%)
[-] Despesas Operacionais	1.882	1.882	2.871	2.871	2.465	2.465	2.461	2.461	2.009	2.009	11.689	11.689
[=] Lucro Operacional	**1.732**	**1.530**	**1.587**	**1.184**	**644**	**276**	**(173)**	**(386)**	**896**	**608**	**4.687**	**3.212**
Variação	(202)	(11,7%)	(403)	(25,4%)	(369)	(57,2%)	(213)	(123,1%)	(289)	(32,2%)	(1.475)	(31,5%)
[+/-] Result Financeiro	**(255)**	**(149)**	**(459)**	**(282)**	**(995)**	**(525)**	**(724)**	**(284)**	**(349)**	**(16)**	**(2.782)**	**(1.257)**
Variação	105	41,4%	177	38,5%	470	47,2%	440	60,7%	333	95,3%	1.525	54,8%
Bancos	(255)	(255)	(459)	(459)	(995)	(995)	(724)	(724)	(349)	(349)	**(2.782)**	**(2.782)**
Resultado do AVP		105		177		470		440		333		**1.525**
Clientes		133		235		527		469		423		**1.787**
AVP		142		248		554		497		444		**1.885**
(-) ICMS s/AVP		(9)		(13)		(26)		(27)		(22)		**(98)**
Fornecedores		(28)		(59)		(58)		(30)		(89)		**(263)**
AVP		(30)		(62)		(60)		(31)		(94)		**(277)**
(-) ICMS s/AVP		2		3		3		2		5		**14**
[+/-] Result Equiv Patrimonial	(2)	(2)	(5)	(5)	5	5	3	3	2	2	**3**	**3**
[=] Result Líquido antes do IR	**1.475**	**1.379**	**1.123**	**897**	**(345)**	**(244)**	**(894)**	**(667)**	**549**	**593**	**1.908**	**1.958**
Variação	(96)	(6,5%)	(226)	(20,1%)	101	29,3%	227	25,4%	45	8,1%	50	2,6%
IR e CS	(295)	(295)	(240)	(240)	87	87	224	224	(43)	(43)	(267)	(267)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**1.180**	**1.084**	**883**	**657**	**(258)**	**(157)**	**(670)**	**(443)**	**506**	**550**	**1.641**	**1.691**

(1) Valores sem AVP (2) Valores com AVP
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A adoção do AVP para ativos e passivos financiados, de curto prazo, como preconiza o CPC12, está condicionada ao julgamento de relevância de seus impactos. A Bayer ajusta a valor presente somente suas vendas a prazo, enquanto que as compras a prazo não são ajustadas.

No caso objeto deste estudo, o AVP exclusivo das vendas, que é o único atualmente realizado pela empresa, provocou uma redução de quase R$1,9 bilhões sobre o seu lucro operacional (e consequente elevação do resultado financeiro), ao longo dos cinco anos considerados na pesquisa. A relevância desse número pode ser atestada quando se observa que o Patrimônio Líquido (PL) médio da empresa, no mesmo período, é inferior a R$3 bilhões. Logo, na ausência do AVP das compras, o ajuste decorrente do AVP das vendas resultou em uma realocação entre os lucros operacional e financeiro em montante equivalente a dois terços do PL da empresa. Sem sombra de dúvidas, um efeito extremamente relevante, razão pela qual a adoção do AVP foi corretamente considerada.

O AVP das compras, com seu efeito de compensação, por sua vez, reduziu o montante ajustado para aproximadamente R$1,6 bilhões. Então, isoladamente, o próprio efeito de compensação do AVP das compras, algo superior a 10% do PL da empresa, também parece relevante. Na ausência deste, observa-se, no estudo de caso, uma redução excessiva do lucro operacional e, por conseguinte, uma elevação exagerada do resultado financeiro.

A reclassificação do ICMS das vendas e das compras, segregando a parcela que incide sobre os juros daquela que incide sobre resultado operacional, também reflete em variações nas demonstrações. Após a reclassificação do ICMS das vendas e das compras, o ajuste do AVP sobre a linha do lucro operacional, incialmente calculada em valor próximo de R$1,9 bilhões, e já reduzida para R$1,6 bilhões após o AVP das compras, com a reclassificação do ICMS é reduzida para aproximados R$1,5 bilhões, para o período de cinco anos.

As variações decorrentes da adoção do AVP das vendas são expressivas na Bayer, evidentemente, por causa dos elevados valores envolvidos e, principalmente, por conta dos extensos prazos de recebimento dos clientes. Em outros casos, tais condições podem não ser encontradas, mas, ainda assim, a relevância da consideração deve ser avaliada, visto que, conceitualmente, a adoção do AVP promove sempre a melhoria da qualidade da informação.

O estudo de caso da Bayer permite inferir que as interpretações oriundas das demonstrações contábeis são distintas quando se consideram as abordagens com e sem AVP. Uma vez que se referem aos mesmos eventos, observados à luz das mesmas premissas, a configuração de demonstrações diferentes parece indicar a significativa interferência da escolha de critérios, com base em julgamentos, sobre o processo de comunicação contábil.

Em sua essência, as demonstrações sem AVP verdadeiramente distorcem os atributos econômicos que pretendem evidenciar. Compete à contabilidade expressar o patrimônio das entidades e suas variações com base em critérios que reflitam, da melhor maneira possível, a realidade subjacente. O AVP é um dos atributos do objeto econômico que se reveste de grande complexidade, porque procura converter um valor futuro para seu correspondente valor presente. Embora o CPC12 seja categórico quanto à consideração do AVP sobre ativos e passivos de longo prazo, o critério quanto à aplicação sobre ativos e passivos de curto prazo, abre precedentes para a sua desconsideração. O pronunciamento determina a "relevância" como critério para ajuste a valor presente de transações de curto prazo, mas não delimita o que é compreendido como relevante. Assim, a subjetividade e a discricionariedade acerca da relevância imperam sobre a decisão de refletir, em montantes atuais, aqueles que se realizarão ou serão exigidos em momento futuro.

Importante ferramenta que permite a correção "geográfica" dos juros, ao realocar os juros das vendas e das compras a prazo das linhas do resultado operacional para o financeiro,

como se demonstra no estudo de caso, o AVP expõe o real esforço na geração de receita da empresa, segregando o que é financeiro do que é operacional. Como resultado, a informação contábil ajustada possibilita ao gestor interno a construção de estratégias que preservem a continuidade da atividade empresarial, ou a readequação do sistema de participação nos lucros (PL) de sua força de vendas ou de compras, por exemplo. Já pela sua natureza "cronológica", o AVP permite a correta consideração do valor do dinheiro no tempo. A apropriação *pro rata* dos juros das transações a prazo e o efeito presente de recebíveis e pagáveis que se realizam no futuro, viabiliza ao gestor interno da informação contábil a melhor tomada de decisão relacionada à aplicação ou captação de recursos, definição estratégica das taxas de juros das vendas e negociação de taxas de juros das compras, entre outras inúmeras decisões importantes.

Para futuros estudos, recomenda-se desenvolver estudos de casos múltiplos, comparando os achados entre diversas empresas e também estudos que contemplem organizações que sejam mais compradoras do que vendedoras, a fim de que se identifiquem os efeitos do AVP em diferentes contextos daquele considerado no presente estudo.

6 REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico.** 7ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BRAGA, H. R.; ALMEIDA, M. C. **Mudanças contábeis na lei societária:** Lei nº 11.638, de 28-12-2007. São Paulo: Atlas, 2008.

CATELLI, A. (Coord.) **Controladoria**: uma abordagem da gestão econômica - GECON. 2ª ed. São Paulo: Atlas; 2001.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento Técnico CPC12: Ajuste a Valor Presente. Brasília, 2008. Disponível em: http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_12.pdf. Acesso em: nov. 2019.

FILIPINI, F.; BORTOLUZZI, C. A. P.; CAMARGO, T.; PIEKAS, A. A. S.; MANFROI, L. A utilidade da informação contábil no processo de tomada de decisão: um estudo da percepção dos gestores das empresas de médio porte localizadas em Chapecó – SC. In: III **Congresso de Contabilidade UFRGS.** Rio Grande do Sul: 2018.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas,** São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

KEYNES, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.** Nova Cultural. São Paulo: 1996.

MARTINS, E. **Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica.** São Paulo: Atlas, 2001.

MATHIAS, W. F.; GOMES, J. M. **Matemática financeira.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MORIBE, A. M.; PANOSSO, A.; MARRONI, C. H. Um enfoque sobre correção monetária integral e ajuste a valor presente em conformidade com as normas internacionais de contabilidade. **Enfoque Reflexão Contábil,** Paraná, v. 26, n. 1, p. 17-28, jan./abr., 2007.

NISHIMURA, P. S. Mapeamento do processo de implementação do ajuste a valor presente na Telhanorte. **Prática Contábil & Gestão,** São Paulo, v. 4, n. 1, p. 99-130, set., 2016.

PONTE, V. M. R.; OLIVEIRA, M. C.; CAVALCANTE, D. S.; DE LUCA, M. M. M. Análise das práticas de divulgação do ajuste ao valor presente pelas companhias listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Universo Contábil,** Blumenau, v. 8, n. 1, p. 53-69, jan./mar., 2012.

STAKE, R. Case Studies. In: DENZIN, N.; LINCOLN, T. **Handbook of Qualitative Research.** London: Stage, 2005.

YIN, R. K**. Estudo de caso: planejamento e métodos.** 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.