

CPC 16 (R1) - Estoques (parte 03)

Continuação de CPC 16(R1) - Estoques (parte 02).

Critérios de Valorização de Estoque

Os estoques não vendáveis normalmente ou serviços para projetos específicos devem ser avaliados pelo Método de Identificação Específica.

Excluindo os estoques acima, deve-se utilizar o método PEPS (primeiro a entrar, primeiro a sair) ou custo médio ponderado. Estoques de segmentos de negócios diferentes podem possuir critérios diferentes, mas simples diferenças em localização geográfica não justificam diferentes critérios.

O custo médio ponderado pode ser aplicado periodicamente ou a cada compra.

Valor Realizável Líquido

A redução do estoque a mercado é consistente com a adoção do conceito de *impairment*, o valor contábil dos ativos não pode ser superior ao valor de sua venda ou uso. No caso do estoque, apenas o valor de venda é aplicável ao conceito.

As estimativas desse valor devem levar em conta:

- as variações nos preços e custos ocorridos subsequentemente a data de balanço e
- a finalidade do estoque.

O saldo de matéria-prima não será ajustado se não existir provisão para os produtos acabados. Caso exista essa provisão em produtos acabados, poderá existir provisão para matéria-prima pela mensuração do custo de reposição.

Reconhecimento no Resultado

Reconhecimento de despesa quando da venda dos estoques ou quando uma provisão for reconhecida. Alguns estoques podem ser transferidos para outros ativos como, por exemplo, Ativo Imobilizado quando da construção de ativos internamente. Nesses casos, a despesa será lançada por depreciação.

Custos de distribuição podem ser ativados, como custo de transporte de uma mercadoria para uma loja de supermercado, por exemplo, quando agregar valor ao preço de venda.

COMPLIANCE E O COMPROMETIMENTO DA ALTA DIREÇÃO DA EMPRESA

Independente do porte que a empresa tenha, do número de funcionários, do faturamento bruto anual, deverá se preocupar em estruturar uma área de *compliance* no seu negócio. Esta área por sua vez deverá se debruçar em temas que impactam diretamente na atividade econômica da empresa como, por exemplo, a análise de riscos por área, revisão/elaboração de códigos de conduta, códigos de ética, normas internas, canais de denúncia, dentre outros.

No primeiro momento muitas empresas, consideradas micro e pequenas, se perguntam quanto de fato essa estruturação representa no seu orçamento e a resposta imediata é pensar que o custo é bastante elevado. Porém como veremos existem instrumentos considerados de custo zero para o empresário e que podem ser difundidos na empresa.

O artigo 42, do Decreto 8.420/2015, estabelece todos os parâmetros que serão avaliados quando da análise do programa de integridade da empresa. Um deles de extrema importância e que pode ser incorporado por toda e qualquer empresa é o comprometimento da alta direção da pessoa jurídica para com o programa de integridade/*compliance* desenvolvido.

Assim, seja qual for o porte da empresa, poderão os gestores firmar um documento onde afirmam estarem cientes do programa de integridade da empresa, ratificando o apoio incondicional ao combate a corrupção e a observância às normas brasileiras e internacionais sobre o tema.

Este documento deverá ser assinado pela alta direção da empresa (presidência, diretoria, conselho de administração, sócios proprietários, etc.) e deverá ser publicado para todos os funcionários. O que deve ser priorizado não é o documento em si, meramente uma formalidade e exigência legal, mas sim a divulgação e conscientização dos funcionários sobre o mesmo.

Desta forma a empresa, além de estar em conformidade com a Lei Anticorrupção e as normas internacionais, ainda promoverá o compromisso da sociedade para combater práticas corruptivas e fraudulentas.

Fonte de Consulta: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Decreto/D8420.htm