

Contabilidade Financeira II

2014/2015

**Documentação de Apoio às Aulas**

Cursos: LG e LFC

**Capítulo 3 – Ciclo Operacional**

Pedro António Ferreira

Maria Manuela Martins

Ana Isabel Lopes

|  |
| --- |
|  |

**Conteúdo: Temas**

Descontos

Adiantamentos

Inventários

Fórmulas de Custeio das Saídas

Ficha de Armazém/Ficha de Inventários

Bases de Mensuração de Ativos e Passivos

**Capítulo 3 – Ciclo Operacional**

Tema: Descontos

Autores

Pedro António Ferreira, Maria Manuela Martins e Ana Isabel Lopes

1. Descontos e Abatimentos

{Tópico do início do Capítulo 3 – Ciclo Operacional}

* 1. Tipologia de Descontos

Os descontos podem classificar-se em dois tipos, comerciais e financeiros, os quais podem, cada um deles, estar associados a compras/pagamentos e a vendas/recebimentos.

Os descontos relacionados com compras/pagamentos designam-se *descontos obtidos*; os descontos relacionados com vendas/recebimentos designam-se *descontos concedidos*.

**Descontos comerciais**

São descontos de natureza comercial associados a transações comerciais, i.e., associados a compras e a vendas, que sejam *função das quantidades transacionadas*. Isto significa que, em tese, quanto maior a quantidade transacionada maior o desconto comercial. O desconto de quantidade e o *rappel* são exemplos de descontos comerciais.

***Os descontos comerciais em compras*** designam-se descontos comerciais *obtidos* (ou descontos e abatimentos em compras). Provocam uma "redução das compras líquidas", reduzem o custo de aquisição das compras e, por consequência, reduzem o CMV e aumentam o resultado.

***Os descontos comerciais em vendas*** designam-se descontos comerciais *concedidos* (ou descontos e abatimentos em vendas). Provocam uma "redução das vendas líquidas", reduzem o preço de venda e, por consequência, reduzem as vendas líquidas e o resultado.

Assim, os descontos comerciais afetam o resultado:

1. *Positivamente*, via: Redução das compras → Redução do CMV → Redução dos gastos → Aumento do resultado (descontos obtidos);
2. *Negativamente*, via: Redução das vendas → Redução dos rendimentos → Redução do resultado (descontos concedidos).

**Descontos financeiros**

São os descontos associados à função financeira, i.e., a pagamentos e a recebimentos. São *função da rapidez (velocidade) de pagamento/recebimento*, i.e., em tese, quando mais rápido se pagar a fornecedores maior o desconto financeiro obtido destes; quanto mais rápido se receber de clientes maior o desconto financeiro concedido a estes. Compreendem, nomeadamente, os designados descontos de pronto pagamento (p.p.) ou descontos de antecipação de pagamento.

***Os descontos obtidos em pagamentos*** designam-se descontos de p.p. *obtidos* e são um rendimento para a entidade que os obtém. Estão associados a pagamentos de compras.

***Os descontos concedidos em recebimentos*** designam-se descontos de p.p. *concedidos* e são um gasto para a entidade que os concede. Estão associados a recebimentos de vendas.

Assim, os descontos financeiros afetam o resultado:

1. *Positivamente*, via: Aumento de rendimentos → Aumento do resultado (descontos *obtidos*);
2. *Negativamente*, via: Aumento de gastos → Redução do resultado (descontos *concedidos*).

**Em suma:**

* **Descontos comerciais:**
  + São função das quantidades transacionadas: quanto maior a quantidade transacionada, maior o desconto comercial (regra geral).
  + Obtidos em compras: ***reduzem*** as compras líquidas; ***aumentam*** o resultado.
  + Concedidos em vendas: ***reduzem*** as vendas líquidas; ***reduzem*** o resultado.
* **Descontos financeiros:**
  + São função da velocidade de pagamento/recebimento: quanto mais rápido se fizer o pagamento/recebimento, maior o desconto financeiro associado (regra geral).
  + Obtidos em pagamentos: ***aumentam*** os rendimentos; ***aumentam*** o resultado.
  + Concedidos em recebimentos: ***aumentam*** os gastos; ***reduzem*** o resultado.
* **Em termos documentais, os descontos financeiros e comerciais podem ser efetuados:**
  + Na fatura
  + Extra fatura, i.e., em Recibo e/ou Nota de crédito.

**Quadro síntese:**

O quadro seguinte sintetiza o registo contabilístico dos descontos financeiros e comerciais, efetuados na fatura e extra fatura.

Pressuposto sobre o IVA:

Para facilitar a compreensão do conteúdo quadro, partiu-se do pressuposto de que não existia IVA. No ponto seguinte vamos inserir o IVA nestas operações. Vamos considerar uma taxa de IVA de 20%.

Registo contabilístico dos descontos comerciais e financeiros1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipos de Descontos** | **Descontos em Compras** | | **Descontos em Vendas** | |
| **Doc.** | **Registo** | **Doc.** | **Registo** |
| **Extra fatura**  **Comerciais**    **Na fatura** | D: 221 - Fornecedores c/c  Nota de  crédito C: 318 - Desc. e abat. em  compras    **Registo pelo valor líquido**  Fatura D: 311 - Compras    C: 221 - Fornecedores c/c | | D: 718 - Desc. e abat.  Nota de em vendas  crédito C: 211 - Clientes c/c    **Registo pelo líquido**  Fatura D: 211 - Clientes c/c    **C**: 711 - Vendas | |
| **Extra - fatura**  **Financeiros**    **Na fatura** | D: 221 - Fornecedores c/c  Recibo  C: 782 - Desc.p.p.obtidos  **Registo pelo valor ilíquido**  Fatura D: 311 - Compras    C: 11/12 - Cx/DO  C:782 - Desc.p.p.obtidos | | D: 682 - Desc.p.p.conc.  Recibo  C: 211 - Clientes c/c    **Registo pelo ilíquido**  Fatura- D: 11/12 - Cx/DO  D: 682 - Desc.p.p.conc    C: 711 - Vendas | |

1**Pressuposto:** neste quadro assume-se o pressuposto de que não existe IVA. No ponto seguinte vamos inserir o IVA nestas transações, considerando uma taxa de IVA de 20%.

**Resumo**: os descontos *financeiros* concedidos ou obtidos são gastos ou rendimentos, respetivamente. São sempre reconhecidos separadamente em contas de gastos ou rendimentos. Os descontos *comerciais* concedidos ou obtidos são reduções de rendimentos ou redução de gastos, respetivamente. Em termos contabilísticos, ou deduzem-se diretamente ao valor da compra/venda (na fatura) ou reconhecem-se separadamente (extra fatura).

* 1. Relevação/Movimentação Contabilística

**Notas:**

* ***Entradas e saídas de armazém (SIP e SII)***. Os exemplos seguintes ***não compreendem***, quando aplicável, o registo das *entradas* e *saídas* de *armazém*, em SIP ou SII, por não ser esse o objetivo deste documento.
* ***Letra a***: a letra **a** que precede o código ou a denominação das contas indica **a(s) conta(s) a creditar**. No exemplo seguinte, a conta 11 – Caixa é a conta a **creditar** (está precedida da letra **a**):

12 Depósitos à ordem 100,0

**a 11 Caixa 100,0**

* ***Sigla u.m.***: a sigla **u.m.** significa unidades monetárias.
  + 1. Descontos Comerciais

Descontos Comerciais em Compras

1. **Extra fatura**

**Exemplo 1:**

Nota de crédito n.º 011 (origina a redução da dívida da nossa empresa ao fornecedor) relativo a um desconto comercial de 5% sobre o total das compras efetuadas no mês passado (o valor da mercadoria constante das faturas do mês foi de 10.000 u.m.). IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

D: 221 Fornecedores c/c 600,0

**C: 318 Descontos e abatimentos em compras 500,0**

C: 2434 IVA Regularizações a favor do Estado 100,0

1. **Na fatura**

**Exemplo 2:**

Fatura n.º 285 referente à compra de 1.000 unidades da mercadoria XIS, pelo preço unitário de 20 unidades monetárias (u.m.). Foi obtido um desconto comercial na fatura de 5%. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

**D: 311 Compra de mercadorias 19.000,0**

D: 2432 IVA Dedutível 3.800,0

C: 221 Fornecedores c/c 22.800,0

Descontos Comerciais em Vendas

1. **Extra fatura**

**Exemplo 3:**

Nota de Crédito n.º 28 (origina a redução da dívida que o cliente tem para com a nossa empresa) relativo a um desconto comercial de 5% concedido no dia seguinte à venda. O valor da mercadoria constante da fatura n.º 499 foi de 5.000 u.m.. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

**D: 718 Descontos e abatimentos em vendas 250,0**

D: 2434 IVA Regularizações a favor da empresa 50,0

C: 211 Clientes c/c 300,0

1. **Na fatura**

**Exemplo 4:**

Fatura n.º 135 relativo a uma venda de mercadorias no valor de 2.000 u.m.. Desconto comercial de 3% concedido na fatura. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

D: 211 Clientes c/c 2.328,0

**C: 711 Venda de mercadorias 1.940,0**

C: 2433 IVA Liquidado 388,0

**{Espaço para notas pessoais}**

* + 1. Descontos Financeiros

Descontos Financeiros em Pagamentos (Compras)

1. **Extra fatura**

**Exemplo 5:**

Nota de Crédito n.º 24 relativo a um desconto financeiro de 3% obtido no dia do pagamento da fatura ao fornecedor. O valor da fatura foi 3.000 u.m. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

D: 221 Fornecedores c/c 108,0

**C: 782** Descontos p. p. obtidos **90,0**

C: 2434 IVA Regularizações a favor do Estado 18,0

1. **Na fatura**

**Exemplo 6:**

Fatura- n.º 110 e Recibo n.º 94 relativo a uma compra de mercadorias no valor de 15.000 u.m.. Desconto de pronto pagamento obtido de 5%. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

D: 311 Compra de mercadorias 15.000,0

D: 2432 IVA Dedutível 2.850,0

C: 11/121 Caixa/DO 17.100,0

**C: 782 Descontos p. p. obtidos 750,0**

**{Espaço para notas pessoais}**

Descontos Financeiros em Recebimentos (Vendas)

1. **Extra fatura**

**Exemplo 7:**

Nota de Crédito n.º 82 relativo a um desconto financeiro de 5% concedido aquando do recebimento da fatura. O valor da fatura foi de 6.000 u.m.. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

**D: 682 Descontos p. p. concedidos 300,0**

D: 2434 IVA Regularizações a favor da empresa 60,0

C: 211 Clientes c/c 360,0

1. **Na fatura**

**Exemplo 8:**

Fatura n.º 531 relativo à venda de mercadorias no valor de 4.000 u.m.. Desconto de pronto pagamento concedido de 3%. IVA à taxa de 20%.

* **Relevação/Registo**

D: 11 Caixa 4.656,0

**D: 682 Descontos p.p. concedidos 120,0**

C: 711 Venda de mercadorias 4.000,0

C: 2433 IVA Liquidado 776,0

**{Espaço para notas pessoais}**

**Capítulo 3 – Ciclo Operacional**

Tema: Adiantamentos

Autores

Pedro António Ferreira, Maria Manuela Martins e Ana Isabel Lopes

Matriz com tipos de adiantamentos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Quanto à Entidade** | **Quanto à Natureza dos Adiantamentos** | |
| **Sem preço fixado**  ***(Monetários)*** | **Com preço fixado**  ***(Não monetários)*** |
| **1 - Adiantamentos de clientes** | Adiantamentos de clientes sem preço fixado  *(Adiantamentos de clientes)* | Adiantamentos de clientes com preço fixado  *(Adiantamentos por conta de vendas)* |
| Conta de registo | 21.8 – Adiantamentos de clientes | 27.6 – Adiantamentos por conta de vendas |
| Natureza do saldo | Saldo credor ou nulo | Saldo credor ou nulo |
| Rubrica do Balanço | Passivo corrente – Adiantamentos de clientes | Passivo corrente – Outras contas a pagar |
| **2 - Adiantamentos a fornecedores correntes e de inventários** | Adiantamentos a fornecedores correntes sem preço fixado  *(Adiantamentos a fornecedores)* | Adiantamentos a fornecedores correntes com preço fixado  *(Adiantamentos por conta de compras)* |
| Conta de registo | 22.8 – Adiantamentos a fornecedores | 39.1 – Adiantamentos por conta de compras |
| Natureza do saldo | Saldo devedor ou nulo | Saldo devedor ou nulo |
| Rubrica do Balanço | Ativo corrente – Adiantamento a fornecedores | Ativo corrente – Inventários |
| **3 - Adiantamentos a fornecedores de investimentos** | Adiantamentos a fornecedores de investimentos sem preço fixado  *(Adiantamentos a fornecedores de investimentos)* | Adiantamentos a fornecedores de investimentos com preço fixado  *(Adiantamentos por conta de investimentos)* |
| Conta de registo | 27.13 – Adiantamentos a fornecedores de investimentos | 455.x – Adiantamentos por conta de investimentos |
| Natureza do saldo | Saldo devedor ou nulo | Saldo devedor ou nulo |
| Rubrica do Balanço | Ativo corrente – Adiantamento a fornecedores | Ativo não corrente – AFT/AI/ … |

Relevação/Registo contabilístico

**Tipos** de adiantamentos:

* *Quanto à entidade*: adiantamentos de clientes; a fornecedores; a fornecedores de investimentos
* *Quanto à natureza*: COM preço fixado e SEM preço fixado





**{Espaço para notas pessoais}**

**Capítulo 3 – Ciclo Operacional**

Tema: Inventários[[1]](#footnote-1)

Tópico 1: Fórmulas de Custeio das Saídas[[2]](#footnote-2)

Tópico 2: Registos na Ficha de Armazém[[3]](#footnote-3)

Tópico 3: Bases de Mensuração de Ativos e Passivos

Autores

Pedro António Ferreira, Maria Manuela Martins e Ana Isabel Lopes

**Tópico 1**

Fórmulas de Custeio das Saídas

Fórmulas de Custeio das Saídas *versus* Resultados da Empresa

Exemplo 1:

Considere os seguintes dados sobre a mercadoria XOC. Efetue a Ficha de Armazém considerando as fórmulas de custeio FIFO e CMP e compare os principais resultados obtidos.

10/12/N - Inventário inicial (Ii) 100 unidades a 20 € = 2.000 €

15/12/N - Compra 50 unidades a 25 € = 1.250 €

16/12/N - Venda 60 unidades a 40 € = 2.400 €

17/12/N - Compra 20 unidades a 27 € = 540 €

23/12/N - Venda 80 unidades a 40 € = 3.200 €

Resolução:

Hipótese 1 – Fórmula de custeio: **FIFO**

**Ficha de Armazém/Ficha de Inventário**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ficha de Armazém/Ficha de Inventário | | | | | | | | | | | |
| **Produto:** Mercadoria XOC  **Fórmula de Custeio:** FIFO | | | | | | | | | | | |
| Data Ano: N | | Descrição | **Entradas** | | | Saídas | | | Inventário/Stock | | |
| Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor |
| Mês | Dia |
| 12 | 10 | Inv. Inicial (Ii) | - | - | - | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  | 15 | Compra | 50 | 25 | 1.250 | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 16 | Venda | - | - | - | 60 | 20 | 1.200 | 40 | 20 | 800 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 17 | Compra | 20 | 27 | 540 | - | - | - | 40 | 20 | 800 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 20 | 27 | 540 |
|  | 23 | Venda | - | - | - | 40 | 20 | 800 | **10** | **25** | **250** |
|  |  |  |  |  |  | 40 | 25 | 1.000 | **20** | **27** | **540** |

**Resultados obtidos**

* **Qual o valor do RBV?**

Fórmula:

* **RBV = Vendas – Custo das Vendas (CMV)**
* **Vendas** = (60 unid. \* 40 €) + (80 unid. \* 40 €) = 2.400 + 3.200 = **5.600 €**
* **Custo das Vendas (CMV)** = 1.200 € + (800 € + 1.000 €) = **3.000 €**
* Nota: os valores do CMV são retirados da "coluna" das Saídas da Ficha de Armazém; todavia se houver de devoluções de compras também estão nesta "coluna", porque são saídas de armazém, mas não afetam o valor do CMV.

Então, temos:

* **RBV** = 5.600 € – 3.000 € = **2.600 €**
* **Qual o valor do Inventário final (If)?**

Fórmula:

* **Valor do If = Quantidades x Custo unitário**
* O valor do If é retirado da(s) última(s) linha(s) da "coluna" Inventário/Stock em armazém

Então, temos:

* **Valor do If** = (10 \*25) + (20 \* 27) = 250 € + 540 € = **790 €**
* **Como efetuar o controlo do Inventário final?**

Controlo:

* Podemos controlar (“verificar") se o valor do If está correto mediante aplicação da fórmula do CMV (ou, mais corretamente, a fórmula do CMVMC).

Fórmula do CMVMC:

* **CMVMC = Ii + Compras Líquidas +- Regularização e Reclassificação de Inventários – If**

Da qual se retira que:

* **If = Ii + CL – CMVMC +- RRI**
* **If = 2.000 € + (1.250 € + 540 €) – 3.000 €**
* **If = 790 €**
* Nota**:** este valor do If coincide com o valor calculado acima, 790 € = 790 €.

Hipótese 2 – Fórmula de custeio: **CMP**

**Ficha de Armazém/Ficha de Inventário**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ficha de Armazém/Ficha de Inventário | | | | | | | | | | | |
| **Produto:** Mercadoria XOC  **Fórmula de Custeio:** CMP | | | | | | | | | | | |
| Data Ano: N | | Descrição | Entradas | | | Saídas | | | Inventário/Stock | | |
| Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor |
| Mês | Dia |
| 12 | 10 | Inv. Inicial (Ii) | - | - | - | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  | 15 | Compra | 50 | 25 | 1.250 | - | - | - | 150 | 21,67 | 3.250 |
|  | 16 | Venda | - | - | - | 60 | 21,67 | 1.300 | 90 | 21,67 | 1.950 |
|  | 17 | Compra | 20 | 27 | 540 | - | - | - | 110 | 22,64 | 2.490 |
|  | 23 | Venda | - | - | - | 80 | 22,64 | 1.811 | **30** | **22,64** | **679** |

**Resultados obtidos**

* **Qual o valor do RBV?**

Fórmula:

* **RBV = Vendas – Custo das Vendas (CMV)**
* **Vendas** = (60 unid. \* 40 €) + (80 unid. \* 40 €) = 2.400 + 3.200 = **5.600 €**
* **CMV** = (1.300 € + 1.811 €) = **3.111 €**
* Nota**:** Os valores do CMV são retirados da "coluna" das Saídas da Ficha de Armazém

Então, temos

**RBV** = 5.600 € – 3.111 € = **2.489 €**

* **Qual o valor do Inventário final (If)?**

Fórmula:

* **Valor do If = Quantidades x Custo unitário**
* O valor do If é retirado da(s) última linha da "coluna" Inventário/Stock em armazém

Então, temos:

* **Valor do If** = (30 \*22,64) = **679 €**
* **Como efetuar o controlo do Inventário final?**

Controlo:

* Podemos controlar (“verificar") se o valor do If está correto mediante aplicação da fórmula do CMV (ou, mais corretamente, a fórmula do CMVMC).

Fórmula do CMVMC:

* **CMVMC = Ii + Compras Líquidas +- Regularização e Reclassificação de Inventários – If**
* **CMVMC = Ii + C. Líq. +- RRI – If**

Da qual se retira que:

* **If = Ii + CL – CMVMC +- RRI**
* **If = 2.000 € + (1.250 € + 540 €) – 3.111 €**
* **If = 679 €**
* Nota**:** este valor do If coincide com o valor calculado acima.

**Análise Comparativa: FIFO vs CMP**

* **Quadro comparativo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Parâmetro de Análise** | **FIFO** | **CMP** |
| Vendas | 5.600 € | 5.600 € |
| CMVMC | 3.000 € | 3.111 € |
| RBV (MBV) | 2.600 € | 2.489 € |
| If | 790 € | 679 € |

* **Comentários**
* *Pressuposto: Cenário de inflação*

Como se constata pela evolução dos custos de aquisição, este exemplo está construído "num cenário de inflação", em que existe uma tendência para o aumento dos preços ao longo do tempo (veja a evolução do custo unitário de aquisição das compras em 15/12 e em 17/12).

***Comparação***: comparando o FIFO e o CMP podemos extrair as seguintes **conclusões**:

1. A diferença entre o CMVMC do FIFO e do CMP = 111 € → FIFO < CMP
2. A diferença entre o RBV do FIFO e do CMP também é = 111 € → FIFO > CMP
3. A diferença entre o If do FIFO e do CMP também é = 111 € → FIFO > CMP
4. O RBV do FIFO (2.600 €) é mais elevado do que o do CMP (2.489 €).
5. Isto acontece porque o custo de aquisição unitário das compras aumentou ao longo do tempo (em 15/12 o custo unitário = 25 e em 17/12 o custo unitário = 27) e com a aplicação do FIFO saíram as mercadorias compradas em primeiro lugar, o que origina um CMV "mais baixo". Se o CMV "baixa", o RBV "aumenta". Isto comparativamente ao CMP, no qual a conclusão é a inversa.
6. Esta conclusão é típica de "períodos inflacionistas", em que o custo unitário de aquisição aumenta ao longo do tempo. Em cenários inflacionistas, o critério que "origina maiores resultados" é o FIFO. Mas também origina um maior valor de If, porque ficam em armazém as mercadorias (inventários) adquiridas em último lugar (veja o quadro comparativo, em que o If do FIFO é superior ao If do CMP).

* *Pressuposto: Cenário de deflação*

Em "períodos deflacionistas", em que o custo unitário de aquisição diminui ao longo do tempo, as conclusões são "inversas", sendo o CMP aquele que apresenta um RBV mais elevado e um If também mais elevado e, consequentemente, um CMV menor.

Em síntese, a fórmula (critério) utilizado para custeio das saídas influencia os resultados da empresa (RBV), ao influenciar o CMV. Dado que o CMV está "relacionado" com o If, então o critério utilizado também influencia o If (veja o quadro comparativo).

**{Espaço para notas pessoais}**

**Tópico 2**

Registo na Ficha de Armazém

Registo, na Ficha de Armazém, de Devoluções, Descontos Comerciais extra fatura, Ofertas, Quebras Normais e Quebras Anormais

Exemplo:

Considere os seguintes dados sobre a mercadoria XOC.

10/12/N – Inventário inicial (Ii) 100 unidades a 20 € = 2.000 €

15/12/N – Compra a F1 50 unidades a 25 € = 1.250 €

16/12/N – Venda a C1 60 unidades a 40 € = 2.400 €

17/12/N – Oferta ao cliente C1 4 unidades a ?? = ??

18/12/N – Devolução do cliente C1 5 unidades a ?? = ??

20/12/N – Desconto comercial obtido de F1 no montante de 10%

23/12/N – Quebra normal (1) 10 unidades a ?? = ??

17/12/N – Quebra anormal 20 unidades a ?? = ??

(1) Pressuposto sobre quebras normais:

A empresa tem como **princípio** não registar contabilisticamente as quebras normais, isto é, não valorizar as saídas decorrentes de quebras normais. Isto significa que não reconhece na contabilidade financeira este tipo de quebras. Todavia, regista a saída em quantidade na ficha de armazém. Como consequência, o valor total mantém-se, as quantidades diminuem e, concomitantemente, o custo unitário altera-se.

A base de raciocínio é a fórmula: **Valor = Quantidade x Custo unitário**

Pedidos:

1. Prepare a ficha de armazém utilizando a fórmula (critério) de custeio FIFO.
2. Prepare a ficha de armazém utilizando a fórmula (critério) de custeio CMP.
3. Efetue o registo contabilístico das seguintes duas operações: (i) Venda a C1 e (ii) Devolução do cliente C1 (considerando o SIP). Considere IVA 20%.

Resolução:

1. Fórmula (critério) de custeio: **FIFO**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ficha de Armazém | | | | | | | | | | | |
| **Produto:** Mercadoria XOC  **Fórmula de Custeio:** FIFO | | | | | | | | | | | |
| Data Ano: N | | Descrição | Entradas | | | Saídas | | | Inventário/Stock | | |
| Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor |
| Mês | Dia |
| 12 | 10 | Invent. inicial (Ii) | - | - | - | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  | 15 | Compra | 50 | 25 | 1.250 | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 16 | Venda | - | - | - | 60 | 20 | 1.200 | 40 | 20 | 800 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 17 | Oferta a C1 | - | - | - | 4 | 20 | 80 | 36 | 20 | 720 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 18 | Devolução de C1 | 5 | 20 | 100 | - | - | - | 41 | 20 | 820 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 25 | 1.250 |
|  | 20 | Desc. comerc. obtido F1 (1) | - | - | - | - | - | 125 | 41 | 20 | 820 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 22,5 | 1.125 |
|  | 21 | Quebra normal (2) | - | - | - | 10 | - | - | 31 | 26,45 | 820 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 22,5 | 1.125 |
|  | 25 | Quebra anormal (3) | - | - | - | 20 | 26,45 | 529 | **11** | **26,45** | **291** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | **50** | **22,5** | **1.125** |

**Notas:**

1. O ***desconto comercial obtido*** de F1 reduz o valor da compra (1.250 – 125 = 1.125) e, como consequência, provoca uma alteração no custo unitário, que diminui (1.125 / 20 = 22,5).
2. A ***quebra normal*** não altera o valor total em armazém, mas altera as quantidades (diminuem) e o custo unitário (aumenta); o novo custo unitário = 820 / (41-10) = 26,45.

* **Pressuposto:** Veja o pressuposto enunciado na página anterior sobre quebras normais.

1. A ***quebra anormal*** é uma saída de armazém decorrente de um acontecimento extraordinário. Este acontecimento provoca um gasto, logo a quebra anormal é valorizada como qualquer outra saída de armazém. O custo unitário não é alterado.
2. Fórmula (critério) de custeio: **CMP**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ficha de Armazém | | | | | | | | | | | |
| **Produto:** Mercadoria XOC  **Fórmula de Custeio:** CMP | | | | | | | | | | | |
| Data Ano: N | | Descrição | Entradas | | | Saídas | | | Inventário/Stock | | |
| Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor | Quant. | Custo  Unitário | Valor |
| Mês | Dia |
| 12 | 10 | Invent. inicial (Ii) | - | - | - | - | - | - | 100 | 20 | 2.000 |
|  | 15 | Compra | 50 | 25 | 1.250 | - | - | - | 150 | 21,667 | 3.250 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 16 | Venda | - | - | - | 60 | 21,667 | 1.300 | 90 | 21,667 | 1.950 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 17 | Oferta a C1 | - | - | - | 4 | 21,667 | 86,667 | 86 | 21,667 | 1.863 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 18 | Devolução de C1 | 5 | 20 | 100 | - | - | - | 91 | 21,575 | 1.963 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 20 | Desc. comerc. obtido F1 (1) | - | - | - | - | - | 125 | 91 | 20,201 | 1.838 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 21 | Quebra normal (2) | - | - | - | 10 | - | - | 81 | 22,695 | 1.838 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 25 | Quebra anormal (3) | - | - | - | 20 | 22,695 | 453,90 | **61** | **22,695** | **1.384** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**{Espaço para notas pessoais}**

1. Registo da venda a C1 e da devolução de C1, considerando o **SIP**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N.º** | **Descrição** | **Débito** | **Crédito** | **Valor** |
| **1** | **Venda:** |  |  |  |
|  | - Pela fatura (a preço de venda) | 211 | - | 2.880 |
|  | (60 \* 40 = 2.400) | - | 711 | 2.400 |
|  |  | - | 2433 | 480 |
|  |  |  |  |  |
|  | - Pela saída de armazém (a custo de  aquisição) (60 \* 20 = 1.200) | 611 | 321 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |
| **2** | **Devolução do cliente C1** (1) |  |  |  |
|  | - Pela Nota de Crédito (a preço de venda) | 71.7 | - | 200 |
|  | (5 \* 40 = 200) | 2434 | - | 40 |
|  |  | - | 211 | 240 |
|  |  |  |  |  |
|  | - Pela entrada em armazém  (a custo de aquisição) (5 \* 20) = 100 | 321 | 611 | 100 |

**Nota:**

1. Uma operação de ***devolução de vendas*** (i.e., devolução de clientes) é "inversa" à operação da venda, ou seja:

* Na venda, existe:
  + Um aumento de vendas, mediante emissão de uma fatura a *preço de venda*;
  + Uma saída de armazém a *custo de aquisição*.
* Na devolução de clientes (devolução de vendas), existe:
  + Uma redução das vendas (devido à devolução) a *preço de venda*, mediante emissão de uma Nota de Crédito (N. Cr.);
  + Uma entrada em armazém a *custo de aquisição* (porque as mercadorias em armazém movimentam-se apenas a custo de aquisição e nunca a preço de venda).

**Tópico 3**

Bases de Mensuração de Ativos e Passivos

**Conceito de mensuração**

É o processo de *determinar* as *quantias monetárias* pelas quais os elementos das DF devem ser reconhecidos e inscritos no Balanço e DR (estrutura conceptual, § 97).

**Bases de mensuração**

As **bases** de mensuração dos **ativos** e **passivos** são:

1. Custo histórico
2. Custo corrente
3. Valor realizável (de liquidação) (v.g., valor realizável líquido;….)
4. Valor presente (i.e., valor presente descontado)
5. Justo valor (v.g., valor de mercado; valor estimado recorrendo a técnicas financeiras)

**Mensuração de ativos**

1. **Custo histórico**: registo pela quantia de dinheiro para os adquirir (produzir) no momento da sua aquisição (produção). É esta a base mais adotada.
2. **Custo corrente**: registo pela quantia de dinheiro se o mesmo ou um ativo equivalente fosse correntemente adquirido *(ótica da procura)*.
3. **Valor realizável**: registo pela quantia de dinheiro que possa ser obtido numa alienação ordenada. Por exemplo, aplicável nos inventários. Se o fosse vender. *(valor de realização – ótica da oferta)*.
4. **Valor presente**: registo pelo valor presente descontado dos fluxos líquidos de caixa *(≅ valor atual)*.
5. **Justo valor**: registo pela quantia um ativo pode ser trocado entre partes conhecedoras e dispostas a isso,….

**Mensuração de passivos**

1. **Custo histórico**: registo pela quantia de caixa que se espera que venham a ser pagas para satisfazer o passivo.
2. **Custo corrente**: registo pela quantia não descontada de caixa que seria necessária para liquidar correntemente a dívida.
3. **Valor de liquidação**: registo pelo seu valor de liquidação.
4. **Valor presente**: registo pelo valor presente descontado dos fluxos líquidos de caixa que se espera que sejam necessários para liquidar os passivos.
5. **Justo valor**: registo pela quantia pela qual um passivo pode ser liquidado entre partes conhecedoras e dispostas a isso, ….

**Imagem verdadeira e apropriada**



1. **Não compreende:** variação dos inventários da produção. [↑](#footnote-ref-1)
2. **Inclui**: fórmulas de custeio das saídas *versus* resultados da empresa. [↑](#footnote-ref-2)
3. **Inclui**: o registo, na Ficha de Armazém/Ficha de Inventário, de devoluções, descontos comerciais extra fatura, ofertas, quebras normais e quebras anormais. [↑](#footnote-ref-3)