

OPINIÃO

Resolução CMN nº 4.966/21 para instituições financeiras

GISELE STERZECK

A Resolução CMN nº 4.966/21, alinhada à IFRS 9 – Financial Instruments, introduz uma mudança de paradigma na forma como as instituições financeiras brasileiras calculam a Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD), marcando um avanço significativo na contabilização de perdas esperadas na carteira de crédito. A norma não apenas modifica a classificação e mensuração de ativos, mas também promete aprimorar a análise de risco, influenciando diretamente as decisões de investidores e reguladores.

Substituindo a Resolução nº 2.682/99, que previa critérios para a classificação da carteira de clientes baseados em eventos passados para determinar a provisão necessária, a nova resolução exige uma abordagem mais sofisticada e prospectiva. Além de considerar evidências objetivas de impairment, como atrasos de pagamento, as instituições financeiras precisam incorporar à sua modelagem elementos

macroeconômicos – como índices de desemprego, inflação e variações na taxa de juros – que possam afetar a capacidade de pagamento dos clientes e, conseqüentemente, a provisão para perda de crédito.

O alinhamento à IFRS 9, implementada globalmente desde 2018, ocorreu no Brasil por meio do CPC 48, seguido pela emissão da Resolução CMN nº 4.966/21 pelo Bacen, exigindo das instituições uma preparação metódica para informar ao mercado e aos reguladores os impactos das alterações contábeis sobre suas demonstrações financeiras.

Ainda este ano, as instituições deverão divulgar os impactos estimados das novas normas, antecipando a entrada em vigor da maior parte das disposições da resolução em 1º de janeiro de 2025. As mudanças podem ser significativas.

As instituições devem classificar, mensurar e reportar instrumentos financeiros, incluindo:

Impairment: introdução de um modelo de perda esperada em três estágios que considera o risco de crédito desde

o reconhecimento inicial dos ativos, incluindo cenários macroeconômicos na estimativa de perdas esperadas. Há expedientes que permitem utilizar um modelo simplificado.

Classificação e mensuração: os ativos financeiros passam a ser classificados em três categorias – custo amortizado, valor justo em outros resultados abrangentes (VJORA) e valor justo no resultado (VJR), dependendo do modelo de negócio da instituição e das características dos fluxos de caixa contratuais.

Hedge accounting: estabelecimento de critérios para a qualificação e classificação das operações de hedge, permitindo maior alinhamento com as estratégias de gerenciamento de risco das empresas.

A implementação da Resolução CMN nº 4.966/21 e normas relacionadas desafia as instituições a superar obstáculos importantes, incluindo a necessidade de aprimorar a qualidade dos dados para fazer projeções mais precisas, enfrentando muitas vezes problemas com sistemas desatualizados e gerir um programa

de transformação abrangente, que envolve múltiplas frentes de trabalho, desde a conscientização sobre a mudança até a revisão de rotinas e processos para a obtenção de dados.

Rever os aspectos de governança, com a adoção de novos controles internos, e revisar a modelagem dos processos se tornam imprescindíveis para incorporar os critérios quantitativos e qualitativos na determinação do perfil de risco de inadimplência dos clientes.

Para que se consiga realizar os novos cálculos exigidos pela norma, é necessário avaliar e possivelmente atualizar os sistemas de tecnologia da informação. Esse esforço de harmonização contábil não só melhora a comparabilidade e transparência das informações financeiras, mas também alinha melhor as práticas de gestão de risco ao contexto econômico atual, contribuindo para um setor financeiro mais robusto e resiliente.

**SÓCIA DA PWC BRASIL,
ESPECIALISTA EM
CONSULTORIA CONTÁBIL**



A norma não apenas modifica a classificação e mensuração de ativos, mas também promete aprimorar a análise de risco

Igualdade tributária e regulatória em favor dos empregos e da qualidade

FERNANDO VALENTE PIMENTEL

A indústria têxtil e de confecção brasileira tem uma história de dois séculos, produzindo roupas para todos os habitantes, das distintas faixas de renda, com preço compatível e, o que é crucial, com padrões de qualidade e segurança. Hoje, atende 80% do mercado interno. Portanto, é falacioso o discurso de que os sites internacionais de e-commerce chegaram aqui, há pouco mais de dois anos, para suprir os menos favorecidos.

Eles são bem-vindos, pois praticam um modelo de negócio irreversível. Não intencionamos bani-los, como, aliás, alguns países já fizeram. Entretanto, é imprescindível que tenhamos igualdade tributária, essencial para que a concorrência seja justa, ética e aderente às leis de mercado. Infelizmente, esses preceitos da livre economia não estão sendo observados desde agosto de 2023, quando o governo concedeu isenção do Imposto de Importação para as com-

pras de até 50 dólares feitas por meio dessas plataformas, que recolhem apenas 17% de ICMS, contra uma carga total da indústria e do varejo brasileiros que chega a 90%.

Não queremos que os sites sejam onerados. Nosso propósito prioritário é a redução da carga tributária para todos. Mas, se a indústria e o varejo nacionais não tiverem a taxa reduzida, a isenção às plataformas internacionais não pode continuar, pois não temos como pagar tanto enquanto os estrangeiros beneficiam-se de um generoso privilégio fiscal. Também utilizamos o e-commerce no Brasil, mas não temos isenção de impostos federais. Igualdade de condições é crucial!

Tal desequilíbrio está provocando a queda de produção e aumento do desemprego. Assim, até que seja restabelecida a igualdade de condições, as plataformas internacionais não estarão atendendo os mais pobres. Ao contrário! Afinal, na realidade, o privilégio que lhes foi concedido tem con-

tribuído de modo acentuado para aumentar a exclusão e o número de famílias sem renda.

Respeitar de fato os cidadãos não é tirar seu ganho-pão, mas sim agir como tem feito a indústria têxtil e de confecção brasileira: nos 30 anos do Plano Real, que comemoramos em 2024, a inflação geral acumulada foi pouco superior a 750%; no mesmo período, os preços do vestuário e calçados evoluíram apenas 450%. O setor, o que menos majorou seus produtos, investiu e aumentou a produtividade, transferindo esses ganhos para a sociedade.

Outra questão importante diz respeito aos ônus trabalhistas, cujo peso é grande no preço final dos produtos. Nos países que produzem as roupas vendidas pelos sites internacionais de e-commerce, esses custos não são comparáveis aos do Brasil, que é membro-fundador da Organização Internacional do Trabalho (OIT), abriu seu primeiro escritório na América Latina e defende a atividade laboral digna como fator de inclusão

socioeconômica e cidadania. Além disso, já ratificou 96 convenções mundiais do órgão, ante no máximo 36 de nações com as quais concorremos.

Também não há igualdade regulatória entre os fabricantes nacionais e as plataformas internacionais, pois os produtos que estas vendem de modo direto às pessoas físicas não são submetidos à anuência dos 15 órgãos oficiais brasileiros que atuam no licenciamento das importações feitas por empresas, como Anvisa, Polícia Federal, Inmetro e Ministério da Agricultura e Pecuária. Que tecidos usam, quais corantes, existem as devidas proteções nas roupas para bebês, há materiais alérgicos? Saiba-se lá...

São imprescindíveis a igualdade tributária, de preferência com a desoneração de todos, e garantias de segurança e qualidade dos produtos. É o que pedimos para que as condições de concorrência sejam justas e os consumidores respeitados e para que não fiquemos tão expostos à compe-

Também utilizamos o e-commerce no Brasil, mas não temos isenção de impostos federais. Igualdade de condições é crucial!

tição desleal dos que buscam nosso forte mercado para manter investimentos e empregos em seus países, num cenário mundial de comércio cada vez mais restrito e disputado.

**DIRETOR-SUPERINTENDENTE
E PRESIDENTE EMÉRITO DA
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DA INDÚSTRIA TÊXIL E DE
CONFECÇÃO (ABIT)**