

OPINIÃO

Riscos que vão além da Contabilidade

FELIPE BRUTTI

A recente aprovação, pelo Conselho Federal de Contabilidade, do CPC 51 – Apresentação e Divulgação nas Demonstrações Contábeis, que incorpora no Brasil a norma internacional IFRS 18, representa uma mudança relevante na forma como as empresas passarão a apresentar seus resultados a partir de 2027. Ainda assim, a nova norma vem sendo tratada por muitos profissionais e empresas como uma mera atualização contábil, restrita apenas ao ambiente técnico da Contabilidade. Esse pensamento, embora comum, pode expor as empresas a riscos relevantes que vão muito além da Contabilidade.

O CPC 51/IFRS 18 promove uma reorganização estrutural da demonstração do resultado, exigindo que receitas e despesas sejam classificadas entre atividades operacionais, de investimento e de financiamento, além de redefinir subtotais amplamente utilizados pelo mercado, como, por exem-

plo, o lucro operacional. É importante destacar que não há qualquer alteração na forma como as receitas e despesas são mensuradas. No entanto, a forma como esses resultados passam a ser apresentados, agregados e interpretados muda de maneira significativa, o que afeta diretamente a leitura do desempenho financeiro por todos os usuários das demonstrações contábeis.

Um dos principais pontos de atenção está nos contratos de dívida. É comum que esses contratos contenham cláusulas restritivas (covenants) atreladas a indicadores financeiros extraídos diretamente das demonstrações contábeis, como lucro operacional, EBIT ou EBITDA. Essas cláusulas funcionam como mecanismos de proteção para credores, mas partem do pressuposto de que os indicadores são calculados de forma estável ao longo do tempo. Com a adoção do CPC 51/IFRS 18, esse pressuposto deixa de ser válido. Indicadores que hoje sustentam cláusulas contratuais podem deixar de existir

no formato atual ou passar a ser apurados de forma distinta, em razão da nova lógica de classificação das receitas e despesas.

O efeito potencial é relevante: empresas economicamente saudáveis, sem qualquer deterioração operacional ou financeira, podem descumprir cláusulas contratuais exclusivamente em razão da nova apresentação contábil, gerando vencimento antecipado de dívidas ou a necessidade de renegociações contratuais em condições desfavoráveis.

Outro risco importante diz respeito às políticas de remuneração variável. Muitas empresas utilizam métricas contábeis para medir desempenho e definir bônus a seus executivos. Com a redefinição desses indicadores, será inevitável revisar contratos, metas e critérios de avaliação. Ignorar esse assunto pode gerar distorções na mensuração do desempenho, desalinhamento entre os incentivos e a geração de valor da empresa. O tema, portanto, é estratégico, pois afeta diretamente a forma como as empresas incentivam

comportamentos e avaliam resultados nesse novo contexto.

Esses dois aspectos (covenants e remuneração) deixam claro que a nova norma não é apenas um tema técnico da Contabilidade, mas um assunto de gestão de riscos corporativos. Tratá-la como um detalhe operacional pode expor as empresas a ameaças jurídicas e estratégicas relevantes.

Ainda há tempo para agir, mas o prazo é mais curto do que parece. O período de transição até 1º de janeiro de 2027 deve ser utilizado para mapear contratos sensíveis, revisar métricas de desempenho e reavaliar políticas de remuneração. As empresas que se anteciparem reduzirão incertezas, preservarão sua previsibilidade financeira e fortalecerão suas práticas de governança. As que tratarem a nova norma apenas como uma exigência contábil poderão enfrentar consequências relevantes, não por deterioração do negócio, mas por falta de preparação.

VICE-PRESIDENTE DO IBEF-RS



Muitas empresas utilizam métricas contábeis para medir desempenho e definir bônus a seus executivos. Com a redefinição desses indicadores, será inevitável revisar contratos, metas e critérios de avaliação

Reforma tributária: o alerta vermelho da inovação

HUGO SMITH

Há uma miopia perigosa rondando as salas de reunião e os comitês financeiros das grandes empresas brasileiras. Enquanto os olhos do mercado estão fixos, quase hipnotizados, na unificação dos tributos sobre o consumo — a transição para o IBS e a CBS trazida pela reforma tributária —, um pilar fundamental da nossa competitividade corre o risco de desmoronar silenciosamente no planejamento estratégico corporativo: a eficácia real da Lei do Bem.

Como CFO, afirmo categoricamente: a premissa de que os incentivos à inovação “continuarão como estão” é uma armadilha. A reforma tributária não é apenas uma mudança de siglas ou alíquotas; é um reset no modelo de negócios. E, nesse novo tabuleiro, a Lei do Bem exige não apenas manutenção, mas uma reengenharia urgente de expectativas e processos.

O primeiro ponto cego que identifiquei nas projeções financeiras é a extinção do IPI. Para a indústria que investe em hardware, plantas piloto e laboratórios, a Lei do Bem oferece hoje

uma redução direta de 50% do IPI na compra de máquinas e equipamentos. Com a reforma, o IPI morre para dar lugar a um Imposto Seletivo de caráter extrafiscal. O impacto no Capex (despesas de capital) é imediato e matemático. Se sua empresa tem um plano de modernização tecnológica para os próximos dois anos, a hora de executar é agora. Esperar a plena vigência do novo sistema sem garantir as aquisições sob a legislação atual significa aceitar um encarecimento do investimento sem contrapartida fiscal. É dinheiro deixado na mesa por pura inércia.

Entretanto, executar esse Capex exige capital, e aqui conecto um gancho vital muitas vezes ignorado: a captação de recursos estratégicos. Para investir em inovação e usufruir da dedução da Lei do Bem, é necessário ter liquidez. O mercado oferece soluções que transformam esse desafio em vantagem competitiva. No RS, por exemplo, dispomos de linhas de crédito como o Inovacred, que operam com taxas de juros extremamente atrativas.

O empresário precisa enxergar a sinergia: a Lei do Bem,

além de proporcionar a redução tributária no IRPJ/CSLL, atua como um facilitador (“selo de inovação”) para acessar essas linhas de financiamento de baixo custo. Cria-se, assim, um ciclo virtuoso de alavancagem: a empresa capta recursos baratos para inovar, executa o investimento e, consequentemente, gera uma base sólida para deduções fiscais robustas.

Pelo ponto de vista do setor de serviços e tecnologia, o cenário é de sobrevivência. A unificação de PIS/Cofins no novo IVA tende a elevar a carga tributária nominal do setor, que perderá regimes cumulativos vantajosos. Nesse ecossistema de margens pressionadas, a Lei do Bem deixa de ser um “bônus” e torna-se a única ferramenta capaz de defender a margem líquida.

Não sou pessimista, sou pragmático. Vejo também uma janela de oportunidade única que exige nossa mobilização política e corporativa. Projetos de lei estão na mesa para modernizar o incentivo, permitindo algo crucial: o uso do benefício em anos de prejuízo fiscal. Hoje, penalizamos Startups em crescimento e indústrias

em ciclos de alto investimento. Se conseguirmos transformar a dedução em crédito financeiro ou permitir o uso futuro, colocaremos o Brasil em paridade com Portugal e Espanha.

O erro estratégico mais grave que um gestor pode cometer agora é adotar a postura de “esperar para ver”, confiando na longa transição até 2033. As regras do jogo estão sendo escritas agora, nas Leis Complementares. A Lei do Bem continua sendo um mecanismo estratégico vital, mas a reforma tributária exige que ela deixe de ser vista apenas como um ajuste contábil de fim de ano. Ela precisa ascender à pauta do Conselho.

Quem ignorar a necessidade de recalculer a rota, revisar a precificação, buscar o crédito subsidiado correto e profissionalizar a gestão de P&D não perderá apenas isenções fiscais. Perderá relevância em um mercado onde a eficiência tributária será, mais do que nunca, sinônimo de competitividade. A inovação não espera, e o fisco também não.

SÓCIO-DIRETOR E CFO DO
TAX GROUP

Pelo ponto de vista do setor de serviços e tecnologia, o cenário é de sobrevivência. A unificação de PIS/Cofins no novo IVA tende a elevar a carga tributária nominal do setor, que perderá regimes cumulativos vantajosos