

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE GRADUAÇÃO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ANDRÉ MERGEL PASQUALI

**APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE PERDAS DE CRÉDITO ESPERADAS DA
IFRS 9 NA INDÚSTRIA DE SERVIÇOS FINANCEIROS BRASILEIRA**

Porto Alegre

2018

ANDRÉ MERGEL PASQUALI

APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE PERDAS DE CRÉDITO ESPERADAS DA
IFRS 9 NA INDÚSTRIA DE SERVIÇOS FINANCEIROS BRASILEIRA

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis, pelo Curso de
Ciências Contábeis da Universidade do
Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof.Dr. Roberto Frota Decourt

Porto Alegre

2018

RESUMO

A crise financeira ocorrida no final da década passada trouxe sérias repercussões sobre a estrutura de gerenciamento de risco estabelecida pelo sistema financeiro internacional. Constatou-se que os modelos adotados à luz da instrução contábil IAS 39 não foram capazes de refletir, mensurar o real risco de transações mantidas pelas instituições financeiras em seus balanços. Em resposta às fragilidades evidenciadas, os *boards* de práticas financeiras e contábeis, notadamente o US Financial Accounting Standards Board (FASB) e o International Accounting Standards Board (IASB), emitiram novas normas à serem adotadas pelos bancos. O IASB emitiu a IFRS 9, com efeito a partir de 1 de janeiro de 2018, enquanto a nova norma do FASB está prevista para 1 de janeiro de 2020. O trabalho efetua um paralelo entre o modelo proposto e o modelo anterior no que tange a perda do valor recuperável (*impairment*), visto que essa é a principal alteração contábil, dentro do risco de crédito. Com o objetivo de justificar a existência de um novo modelo de mensuração do *impairment* de risco de crédito, o presente trabalho obteve as demonstrações financeiras de doze instituições financeiras do Brasil por total de ativo do período de 2014 até 2017 e aplicou a nova metodologia divulgada na IFRS 9 de forma retrospectiva. A resultante foi o montante de provisão calculado com base na nova metodologia. O resultado foi então comparado ano a ano com a metodologia da IAS 39. Concluiu-se que a metodologia da IFRS 9 tende a ser mais conservadora e aumentar a provisão na média em 1,99% no exercício comparado com a IAS 39 conforme esperado com a implementação do novo modelo. Em relação ao modelo regulatório já existente no Brasil, baseado na Resolução CMN nº 2.682/99, o impacto tende a ser menor do que a provisão existente calculada pela metodologia do Banco Central, embora ainda sim superior em um percentual médio de 0,93% ao longo dos quatro anos observados.

Palavras-chave: gerenciamento de risco, risco de crédito, práticas contábeis, IFRS, contabilidade financeira.

LISTA DE FLUXOGRAMAS

Fluxograma 1: Desreconhecimento de ativos financeiros	21
Fluxograma 2: Reconhecimento e classificação de instrumentos financeiros.....	24
Fluxograma 3: Processo de classificação e mensuração dos passivos financeiros..	30
Fluxograma 4: Mensuração das perdas de crédito esperadas.....	54
Fluxograma 5: Qualificação e obtenção da estrutura de contabilidade de <i>hedge</i>	65
Fluxograma 6: Descontinuidade e rebalanceamento da estrutura de <i>hedge</i>	71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Aplicação do conceito de impairment	20
Tabela 2: Exemplificação de operação registrada ao custo amortizado	25
Tabela 3: Exemplificação de operação registrada ao valor justo via resultado abrangente	27
Tabela 4: Reclassificação dos ativos financeiros	33
Tabela 5: Exemplificação do teste “somente P&J”	39
Tabela 6: Estrutura de reconhecimento contábil do componente de financiamento pelo IFRS 15	42
Tabela 7: Estrutura de custo amortizado pré-fixado	44
Tabela 8: Contabilização de custo amortizado pré-fixado	44
Tabela 9: Estrutura de custo amortizado pós-fixado pela taxa corrente.....	45
Tabela 10: Estrutura de custo amortizado pós-fixado pelas taxas esperadas	46
Tabela 11: Diferença de apropriação de valor justo e valor de curva.....	49
Tabela 12: Aplicação do modelo simplificado de provisionamento de perdas de crédito esperadas.....	55
Tabela 13: <i>Hedge</i> de valor justo.....	66
Tabela 14: Contabilização do <i>hedge</i> de valor justo.....	67
Tabela 15: Contabilização do <i>hedge</i> de fluxo de caixa	68
Tabela 16: Tratamento contábil de <i>hedges</i> qualificados	69
Tabela 17: Base Amostral baseada no ativo do exercício de 2013.....	74
Tabela 18: Probabilidade de <i>default</i> para cada nível de risco de 2014 até 2017 com base na matriz de migração publicada pelo Banco Central	78
Tabela 19: Resultado comparado de 2014	80
Tabela 20: Resultado comparado de 2015	81
Tabela 21: Resultado comparado de 2016	81
Tabela 22: Resultado comparado de 2017	82
Tabela 23: Comparativo 2.682/99 de 2015 com IFRS 9 de 2014.....	86
Tabela 24: Comparativo 2.682/99 com IFRS 9 ao longo dos anos	87

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Exemplificação de marcação à mercado x marcação pela curva.....	47
Figura 2: Diferença de curva e de mercado de LTN emitida em 02/01/2017 com vencimento em 01/01/2019	48
Figura 3: Dinâmica de provisionamento IFRS 9 x Resolução 2.682/99	84
Figura 4: Dinâmica de provisionamento IFRS 9 x Resolução 2.682/99 após 90 dias de atraso	85
Figura 5: Crescimento do PIB do Brasil	85

LISTA DE SIGLAS

ABBC	Associação Brasileira de Bancos
BCB	Banco Central do Brasil
BIS	Bank of International Settlements
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDI	Certificado de Depósito Interfinanceiro
CM	Correção Monetária
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EAD	<i>Exposure At Default</i>
EBA	European Banking Authority
FASB	US Financial Standards Board
FIPECAFI	Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras
FVO	Fair Value Option
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
ICAEW	Institute of Chartered Accountants in England and Wales
IFRS	International Financial Reporting Standards
LGD	<i>Loss Given Default</i>
LTN	Letras do Tesouro Nacional
OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
ORA	Outros Resultados Abrangentes
OTC	Over the Counter
PCLD	Provisão de Crédito de Liquidação Duvidosa
PIB	Produto Interno Bruto
PD	<i>Probability of Default</i>
P&J	Principal e Juros
PMT	Prestação
SFN	Sistema Financeiro Nacional
TJE	Taxa de Juros Efetivos
VJORA	Valor Justo pelos Outros Resultados Abrangentes
VJR	Valor Justo pelo Resultado

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1. Definição do Problema.....	12
1.2. Delimitações do Trabalho.....	12
1.3. Objetivos.....	12
1.3.1. Objetivo Geral	13
1.3.2. Objetivos Específicos	13
1.4. Justificativa.....	13
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	13
2.1. Instrumentos Financeiros.....	14
2.1.1. Ativo Financeiro.....	15
2.1.2. Passivo Financeiro	15
2.1.3. Derivativos.....	16
2.1.4. Exceções à norma.....	16
2.2. Conceito de Valor Justo	17
2.2.1. Mercado ativo.....	18
2.2.2. Quando não há mercado ativo	18
2.3. Conceito de Custo Amortizado	19
2.4. Conceito de Perda do Valor Recuperável (<i>Impairment</i>).....	19
2.5. Reconhecimento Inicial	20
2.6. Desreconhecimento de Ativo Financeiro	20
2.7. Classificação dos instrumentos financeiros	22
2.7.1. Ativos Financeiros cujo modelo de negócios os qualificam para mensuração ao custo amortizado	25
2.7.2. Ativos Financeiros cujo modelo de negócios os qualificam para valor justo via resultado abrangente	26
2.7.3. Outros modelos de negócios não qualificados nos itens 2.7.1 e 2.7.2	27
2.7.4. Passivos Financeiros.....	29
2.7.5. Derivativo Embutido	30
2.8. Reclassificação	31
2.9. Método de Avaliação dos Ativos Financeiros	33
2.9.1. Teste de Avaliação do “Modelo de Negócios”	35
2.9.1.1. Ativos Financeiros para receber fluxos de caixa	36

2.9.1.2. Ativos Financeiros para receber fluxos de caixa e também para venda.....	37
2.9.1.3. Outros modelos de negócios.....	37
2.9.2. Teste de Avaliação do “Somente Principal e Juros” (P&J).....	38
2.10. Mensuração Inicial	41
2.11. Mensuração subsequente	43
2.11.1. Estrutura de Mensuração pelo Custo Amortizado	43
2.11.2. Estrutura de Mensuração pelo Valor Justo no resultado	47
2.11.3. Estrutura de Mensuração pelo Valor Justo nos outros resultados abrangentes (ORA)49	
2.12. Redução ao valor recuperável (<i>Impairment</i>).....	50
2.12.1. Conceito de perdas de crédito esperadas	50
2.12.2. Escopo dos requisitos para <i>impairment</i>	51
2.12.3. Visão geral do modelo de <i>impairment</i>	52
2.12.3.1. Perdas de crédito esperadas para 12 meses	55
2.12.3.2. Perdas de crédito esperadas para a vida inteira	55
2.12.3.2.1. Conceito de inadimplência (<i>default</i>)	56
2.12.3.2.2. Perdas dada a situação de <i>default</i>	57
2.12.3.2.3. Evidências de deterioração da qualidade de crédito	58
2.12.3.2.4. Exemplificação da aplicação de uma provisão baseada nas perdas de crédito esperadas para a vida inteira da operação.....	59
2.12.3.3. Baixa de operação avaliada pelo valor recuperável	60
2.13. Contabilidade de <i>Hedge</i>.....	60
2.13.1. Objetivo e alcance da contabilização de <i>hedge</i>	60
2.13.2. Instrumento de <i>hedge</i>	62
2.13.3. Item protegido (<i>hedged</i>)	62
2.13.3.1. Designação de item protegido.....	63
2.13.4. Critérios de qualificação para contabilização de <i>hedge</i>	63
2.13.5. Contabilização de relação de proteção que se qualifica.....	65
2.13.5.1. <i>Hedge</i> de valor justo.....	66
2.13.5.2. <i>Hedge</i> de fluxo de caixa	67
2.13.5.2. <i>Hedge</i> de investimento no exterior	68
2.13.5.3. Tratamento contábil de <i>hedges</i> qualificados.	69
2.13.6. Efetividade, descontinuidade e rebalanceamento do <i>hedge</i>	69
3. METODOLOGIA.....	71

3.1. Formulação das hipóteses	72
3.2. Amostragem	73
3.3. Simulação das perdas de crédito esperadas	74
3.3.1. Probabilidade de <i>default</i>	76
3.3.2. Perdas dado a situação de <i>default</i>	78
4. RESULTADOS	79
5. ANÁLISE DOS RESULTADOS	82
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	89
7. REFERÊNCIAS.....	91
8. ANEXOS	96
ANEXO A: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2013.....	96
ANEXO B: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2014.....	97
ANEXO C: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2015.....	97
ANEXO D: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2016.....	98
ANEXO E: Distribuição dos níveis de risco do Banco do Brasil pela 2.682/99..	99
ANEXO F: Distribuição dos níveis de risco do Itaú Unibanco pela 2.682/99 ...	100
ANEXO G: Distribuição dos níveis de risco do Bradesco pela 2.682/99	101
ANEXO H: Distribuição dos níveis de risco do Santander pela 2.682/99	102
ANEXO I: Distribuição dos níveis de risco do Banco Safra pela 2.682/99	103
ANEXO J: Distribuição dos níveis de risco do Votorantim pela 2.682/99	104
ANEXO K: Distribuição dos níveis de risco do Banrisul pela 2.682/99	105
ANEXO L: Distribuição dos níveis de risco do Daycoval pela 2.682/99	106
ANEXO M: Distribuição dos níveis de risco do Banestes pela 2.682/99	107
ANEXO N: Distribuição dos níveis de risco do Banco Alfa pela 2.682/99	108
ANEXO O: Distribuição dos níveis de risco do Mercantil pela 2.682/99.....	109
ANEXO P: Distribuição dos níveis de risco do Banco Pine pela 2.682/99	110

1. INTRODUÇÃO

As decisões financeiras não são tomadas em ambiente de total certeza com relação aos seus resultados. Como não é possível prever o futuro, é inserido nessa equação o conceito de incerteza, que dentro das ciências administrativas pode ser considerado sinônimo de risco. Conforme Assaf Neto (2012), o risco pode ser entendido como a capacidade de se mensurar, por meio de premissas, o estado de incerteza de uma decisão mediante conhecimento das probabilidades associadas à ocorrência de determinados resultados ou valores. Nesse contexto, as instituições financeiras acabam sujeitas a toda uma sorte de risco que não afetam outros tipos de empreendimento. Hastings (2006) esclarece que “esse gênero de risco decorre da própria natureza da atividade objeto das instituições financeiras – os riscos da intermediação financeira”. Trata-se do dilema da atividade operacional dos bancos, como gerenciar o risco adequadamente antes de sua ocorrência real e fomentar o crescimento sustentável da estrutura bancária? Nesse contexto, o contador desempenha papel relevante, pois ele detém o conhecimento técnico e o julgamento necessário para traduzir e para mensurar a incerteza em valores registrados em balanço.

Pela própria natureza da atividade financeira, é esperado a existência de níveis de alavancagem financeira superiores aos existentes em outros empreendimentos, podendo ser dezenas de vezes maiores. A gestão inadequada do risco pode levar a quebra da instituição financeira e até do próprio sistema financeiro. Com o aumento da escala de transações bancárias e interbancárias somadas à globalização financeira, tornou-se comum os casos de quebra e de crises nos sistemas financeiros, tanto locais quanto internacionais. Dois importantes órgãos surgiram na esteira dessas crises como o Bank of International Settlements (BIS) e o International Accounting Standards Board (IASB). O primeiro sendo responsável pela regulação e pela supervisão bancária, embora sem poder executivo (este atribuído diretamente ao Banco Central de cada país participante dos Acordos de Basileia), e o segundo pela emissão de normas de contabilidade aceitas internacionalmente.

Após a crise financeira de 2007, foi constada a necessidade de atualização das práticas contábeis relativas ao gerenciamento de risco, em face de fragilidade evidenciada com as práticas vigentes. Os últimos artigos emitidos pelo BIS dão

conta que os modelos então vigentes não mensuram de forma eficiente o risco de crédito e a provisão para créditos de liquidação duvidosa necessária e nem o faz de forma tempestiva, recomendando então a modificação das práticas contábeis incorporando uma análise da perspectiva futura de forma mais robusta. Em decorrência da recomendação do BIS, o IASB emitiu o projeto de alteração da norma contábil (IAS 39) para a IFRS 9. Sendo a grande alteração justamente no risco de crédito, visto que a crise do mercado financeiro constatou as fragilidades existentes em função do emprego do modelo baseado na perda incorrida e não na esperada. No resumo de seu projeto, o IASB argumentou que a norma anterior era demasiadamente complexa, de difícil aplicação e ainda apresentava múltiplos modelos de provisão, sem que isso se refletisse em um benefício na prática contábil. Por outro lado, a IFRS 9 é um modelo que dá maior flexibilidade para o contador, bem como apresenta modelos mais simples e teoricamente mais assertivos na elaboração dos modelos prospectivos de gerenciamento de risco.

O debate à cerca dos impactos da mudança contábil ainda é grande, e, portanto, se torna oportuno o incremento dessa discussão com a devida aplicação da nova norma contábil na indústria de serviços financeiros. O trabalho visa contribuir para a discussão e efetua paralelo entre o modelo novo, o modelo anterior e a relação com o modelo regulatório emanado pelo Banco Central do Brasil no que tange ao risco de crédito. Embora, o trabalho contextualize e conceitue os ativos e os passivos financeiros tratados na nova instrução, será dado maior enfoque aos ativos financeiros passíveis de risco de crédito.

O trabalho apresentará o conceito de ativo e de passivo financeiro conforme a norma por ora vigente e a nova norma, bem como abordará todos os aspectos contábeis emanados pelas referidas instruções. Fora adotado pesquisa exploratória com aplicação quantitativa, no qual será apresentado o impacto contábil da alteração da prática contábil nas instituições financeiras do Brasil pelo critério de total de ativo, as quais estão sujeitas as normas internacionais e locais. Por fim, serão apresentados a análise e os resultados e a conclusão sobre o impacto contábil decorrente da aplicação da IFRS 9.

1.1. Definição do Problema

O trabalho pretende investigar qual o impacto da nova prática contábil emitida pelo IASB sobre a estrutura de gerenciamento de risco e sobre as práticas contábeis das instituições financeiras brasileiras. Bem como, evidenciar se as propriedades da IFRS 9 postuladas pelo IASB de fato ocorrem com sua aplicação prática. Ademais, o trabalho aborda o risco de crédito e os impactos de um enfoque prospectivo, baseado no registro em balanço da perda esperada de risco de crédito e não mais no modelo de perda incorrida, bem como o reflexo das práticas de gestão adotadas pela indústria brasileira de serviços financeiros.

1.2. Delimitações do Trabalho

O foco do trabalho será a indústria brasileira de serviços financeiros, por meio de pesquisa exploratória com aplicação de um método de estimação de perdas de crédito esperadas nas instituições financeiras do Brasil selecionadas pelo critério de total de ativo ao longo do período de 2014 até 2017. O trabalho efetua paralelo entre a normativa internacional vigente, a subsequente e também aspectos regulatórios inerentes às instituições financeiras baseadas no Brasil. O trabalho focará especificamente na prática contábil para reconhecimento e para mensuração do risco de crédito dos ativos financeiros, embora conceitue todos os aspectos existentes na normativa contábil.

O trabalho utilizará somente dados públicos disponibilizados nas demonstrações financeiras das entidades selecionadas e no Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR). Dessa forma, o presente trabalho está limitado ao uso de informações públicas, os quais podem não refletir o cenário corrente de risco existente em tais entidades.

1.3. Objetivos

Os objetivos dividem-se em: geral e específicos.

1.3.1. Objetivo Geral

Apresentar os possíveis impactos da nova normativa contábil, IFRS 9, em contraste com o modelo vigente nas maiores instituições financeiras do Brasil.

1.3.2. Objetivos Específicos

O trabalho em questão objetiva:

- a) Identificar as principais diferenças entre o modelo vigente e o modelo proposto pela IFRS 9;
- b) Analisar os impactos da mensuração do risco de crédito pela nova norma nas instituições financeiras observadas na pesquisa exploratória;
- c) Discutir os benefícios postulados pelo IASB para implementação da IFRS 9 frente a realidade das instituições financeiras brasileiras na gestão do risco de crédito.

1.4. Justificativa

As instituições financeiras de forma geral deverão implementar o modelo proposto pela IFRS 9 impreterivelmente até 1 de janeiro de 2018. Sendo assim é oportuna a divulgação do impacto contábil que as instituições estarão sujeitas e assim explorar as vantagens que poderão ser obtidas com a aplicação da nova prática contábil. Destaca-se que o modelo vem para trazer maior robustez para os modelos atuais que apresentaram fragilidades em face às últimas crises financeiras que assolaram o mercado financeiro.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Conforme Iudícibus (2005), a Contabilidade é resultado do desenrolar dos fatos econômico-financeiros e sua captação e processamento segundo uma metodologia clara e racional, ou seja, a Contabilidade é uma ciência prática. Sendo

assim, torna-se imperativo para melhor compreensão desse trabalho a apresentação da teoria fundamental e norteadora das normativas contábeis em questão ligadas aos seus aspectos práticos.

Com a introdução da Lei 11.638/07, o Brasil iniciou a convergência de sua prática contábil para o modelo adotado internacionalmente. O trabalho utiliza exatamente esse contexto, tendo em vista que o momento atual vivido pela classe contábil é de consolidação do movimento de convergência iniciado em 2007.

Destaca-se que a norma internacional possui uma abordagem bastante distinta da tradição contábil brasileira. Enquanto a tradição brasileira preza pela aplicação de normas claras (*code law*) a prática internacional e norte-americana (*principles-based law*) dá margem para a aplicação de considerável julgamento do contador.

Enquanto, as definições dadas pelo IAS 32 se mantiveram vigentes, a IFRS 9 alterou grande parte dos conceitos emanados pelo IAS 39. Para melhor entendimento das mudanças apresentadas pela IFRS 9, torna-se fundamental esclarecer os principais conceitos de mensuração dos instrumentos financeiros, bem como o conceito essencial de perda do valor recuperável (*impairment*).

As próximas seções apresentarão os conceitos de ativos e de passivos financeiros, o conceito e tratamento contábil de valor justo e de custo amortizado, a classificação dos instrumentos financeiros, o seu reconhecimento e dereconhecimento, testes de avaliação e mensuração dos ativos financeiros. A forma de divulgação dos ativos financeiros e dos passivos financeiros também serão apresentados na forma dos requisitos emanados pela IFRS 9, entretanto não é objetivo deste trabalho, tendo em vista que procedimentos de evidenciação não estão ao alcance desta norma. A evidenciação dos instrumentos financeiros é parte da IFRS 7, a qual se manteve inalterada. O trabalho aborda simultaneamente o atual paradigma de mercado quanto à aplicação das normas internacionais de contabilidade.

2.1. Instrumentos Financeiros

A IFRS 9 mantém o conceito de instrumento financeiro apresentado pelo IAS 32. Dessa forma, serão apresentados os conceitos descritos no IAS 32.

De acordo com FIPECAFI (2010, p. 293),

Um instrumento financeiro pode ser definido, de maneira geral, como um contrato que dá origem a um ativo financeiro de uma determinada entidade e a um passivo financeiro ou instrumento de patrimônio de outra entidade.

2.1.1. Ativo Financeiro

O IAS 32 estabelece que um ativo financeiro é um ativo com as características de: (i) caixa; (ii) um instrumento patrimonial de outra entidade (como ações, quotas, bônus de subscrição, etc); (iii) um direito contratual de receber caixa ou outro ativo financeiro de outra entidade ou de trocar ativos ou passivos financeiros com outra entidade em condições potencialmente favoráveis; (iv) um contrato que pode ser liquidado em títulos patrimoniais da própria entidade.

2.1.2. Passivo Financeiro

O passivo financeiro por outro lado é qualquer obrigação contratual para: (i) entregar caixa ou outro ativo financeiro a outra entidade; (ii) trocar ativos ou passivos financeiros em condições que são potencialmente desfavoráveis;

Dentro dos passivos financeiros, há uma terceira nomenclatura, os chamados instrumentos de patrimônio. Conforme FIPECAFI (2010, p. 293), um instrumento de patrimônio é qualquer contrato que evidencie participação residual nos ativos de uma entidade após a dedução de todos os passivos. Trata-se de uma denominação determinada pelo IASB um pouco mais abrangente do que a simples definição de participação no capital de outra entidade ou participação no capital social de outrem.

O CPC 32 emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis correlato à norma IAS 32 também especifica que um instrumento financeiro será patrimonial quando apresentar duas características simultâneas e preponderante como (FIPECAFI, pg. 112):

- a) Não possuir obrigação de entregar caixa ou outro ativo financeiro à outra entidade; ou
- b) Não possuir obrigação de trocar ativos financeiros ou passivos financeiros com outra entidade sob condições potencialmente desfavoráveis ao emissor.

2.1.3. Derivativos

Por fim, destacam-se entre os instrumentos financeiros, os derivativos. Conforme definição do IAS 32, o derivativo é um instrumento financeiro que precisa, mandatoriamente, apresentar três características para assim ser considerado. São elas:

- c) Investimento inicial nulo ou muito pequeno;
- d) Estão atrelados em um ou mais itens subjacentes, por exemplo: mudança específica na taxa de juros, preço de títulos e valores mobiliários, taxa de câmbio, índice de preços, entre outros;
- e) Serão liquidados por diferença (pelo líquido) em uma data futura;

Os exemplos mais típicos de derivativos são os contratos a termo, os contratos futuros, as opções e os *swaps*. O aparecimento desse tipo de instrumento financeiro teve origem na necessidade dos agentes econômicos em diminuir as incertezas inerentes a determinadas atividades (como, por exemplo, o preço de venda da soja que foi plantada hoje e será comercializada no futuro, após sua colheita) e, conseqüentemente sua utilização passou a ser fundamental para o moderno gerenciamento de risco (LIMA, LIMA E PIMENTEL, 2011). De fato, os derivativos são muito associados às práticas de *hedge*. Os derivativos podem ser negociados em bolsas e no mercado de balcão, *Over the Counter* (OTC), com o registro e sem o registro de custódia. Normalmente, o OTC permite maior flexibilização dos contratos para atender as partes envolvidas, enquanto os derivativos transacionados em bolsa são padronizados para facilitar a liquidez.

2.1.4. Exceções à norma

Importante mencionar que, embora o IAS 32 engloba todos os instrumentos financeiros, há exceções, as quais são tratadas em outras normas, tais como as relacionadas pelo FIPECAFI (2010, p. 294):

- a) Participações em subsidiárias, associadas e joint ventures tratadas nas IAS 27, 28 e 31, respectivamente;

- b) Participações em arrendamentos (IAS 17), exceto quando houver derivativo embutido, disposições de desreconhecimento, irrecuperabilidade e baixa previstos na IFRS 9;
- c) Ativos e passivos constantes em planos de benefícios a funcionários (IAS 19);
- d) Direitos e obrigações originados por contratos (IFRS 4);
- e) Mensuração subsequente de garantias financeiras que contemplam o pagamento a ser efetuado especificamente para fins de reembolso de inadimplemento do devedor (IAS 37);
- f) Contratos a termo entre um acionista comprador e um acionista vendedor para comprar ou vender entidade que irá resultar em combinação de negócios em data futura (IFRS 3);
- g) Contratos que requeiram pagamentos que dependam de condições climáticas, geológicas ou outros fatores relacionados;
- h) Instrumentos financeiros, contratos e obrigações sob transações de pagamento baseado em ações (IFRS 2).

2.2. Conceito de Valor Justo

Tanto o IAS 39 quanto a IFRS 9 trabalham com o mesmo conceito de valor justo definido no IFRS 13 – Valor Justo. O conceito de valor justo pode ser definido como o montante pelo qual um ativo pode ser trocado ou um passivo pode ser liquidado entre partes que assim o desejarem, em uma transação em condições normais de mercado (FIPECAFI, p.297). Utiliza-se também a expressão “marcação a mercado” para explicar o conceito de valor justo no mercado financeiro e de capitais. De forma simples, o valor justo pode ser descrito pelo valor atribuído pelo mercado ao instrumento financeiro em uma determinada data e, portanto, está sujeito as variações de mercado. Em função da classificação do ativo financeiro, o ajuste ao valor de mercado deve ser contabilizado diretamente no resultado ou no patrimônio líquido em outros resultados abrangentes (ORA).

Pela natureza do instrumento financeiro, há ainda a diferenciação de como obter o valor do instrumento entre mercado ativo e quando não há mercado ativo.

2.2.1. Mercado ativo

Conforme FIPECAFI, é o mercado em que os preços cotados estão prontamente disponíveis e representam os preços das transações reais e feitas recorrentemente. Por exemplo, na compra de um título público (e.g. Letra do Tesouro Nacional com vencimento em 01 de julho de 2017) no dia 15 de maio de 2017, o preço único do título era de R\$ 986,700477. Esse é o valor justo do instrumento financeiro pago em condições normais de mercado.

2.2.2. Quando não há mercado ativo

De acordo com o IFRS 13, há uma variedade de técnicas de avaliação que podem ser utilizadas para a correta mensuração do valor justo do instrumento financeiro. Não há uma hierarquia sobre qual técnica adotar, embora seja altamente recomendada àquela comumente adotada no mercado e que tenha provado ser a mais confiável. Embora, a norma dê liberdade para o contador usar seu julgamento, espera-se que a técnica utilizada seja aplicada de forma consistente e que rotineiramente seja “calibrada” com observações de mercado. As principais técnicas são as seguintes:

- a. *Approach* de mercado: usar preços e outras informações relevantes disponíveis no mercado para instrumentos financeiros semelhantes;
- b. *Approach* de receita: análise do fluxo de caixa descontado, com taxas de ativos com prazos e características semelhantes;
- c. *Approach* de custo: refletir o montante requerido para substituir a capacidade de geração de benefício do ativo por outro;
- d. Outros modelos de precificação;

A norma destaca a importância do reconhecimento inicial do instrumento financeiro com base no custo de transação e que as avaliações posteriores e que devem estar inclusas no modelo adotado devem levar conta as seguintes variáveis: (i) desconto a valor presente, utilizando como base uma taxa de risco zero; (ii) risco de crédito; (iii) risco cambial; (iv) risco de preço de *commodity*; (v) risco de preço de

ações; (vi) volatilidade; (vii) risco de pré-pagamento e (viii) custos de serviço de ativo ou passivo financeiro.

2.3. Conceito de Custo Amortizado

Tanto o IAS 39 quanto a IFRS 9 possuem o mesmo entendimento quanto ao conceito de custo amortizado. Para a FIPECAFI (2010, p. 298), o conceito de custo amortizado é o seguinte:

“[...] amortizar um custo significa contabilizar um ativo ou passivo de forma que a receita ou a despesa registrada seja proporcional à taxa de juros ou rendimentos efetivos (taxa de juros efetiva ou TJE). Dessa forma, a amortização deve considerar qualquer ágio ou deságio ou ainda custos relacionados com a aquisição ou emissão diretamente atribuíveis ou recebidos inicialmente. A taxa de juros é definida como ‘a taxa que desconta exatamente a estimativa de fluxos de caixa futuros de acordo com o prazo do ativo ou passivo financeiro, considerando os custos, receitas incrementais e eventuais cláusulas de pré-pagamento ou alongamento de prazos’.

A normativa ainda destaca que a perda de valor recuperável não pode ser incluída no cálculo da TJE e também não devem ser considerados custos financeiros ou custos administrativos diretamente relacionados com a manutenção ou “carregamento” do ativo nos balanços da entidade.

2.4. Conceito de Perda do Valor Recuperável (*Impairment*)

O conceito de perda do valor recuperável está definido no IAS 36. Assim sendo, tanto o IAS 39 quanto a IFRS 9 tratam-no da mesma forma.

A perda do valor recuperável é definida quando o valor contábil atual de um ativo é maior do que o valor estimado de recuperação do ativo.

Há uma série de indicativos externos e internos de que isso possa acontecer: como queda do valor de mercado; mudanças em leis, em tecnologias, em mercados; aumento da taxa de juros; obsolescência ou dano físico a um ativo; desempenho econômico pior que o esperado, entre outros.

A indústria de serviços financeiros lida com esses aspectos diariamente na forma de risco de mercado, risco de crédito, risco operacional e risco de liquidez. Portanto, a prática contábil de *impairment* é extremamente relevante para a indústria. Conforme tabela 1 verifica-se a aplicação do conceito de *impairment* pela

estimativa de perda do contrato de empréstimo após o banco constatar a situação de inadimplemento do devedor.

Tabela 1: Aplicação do conceito de impairment

Ativo - Banco	Momento 0	Momento 1
	R\$	R\$
Empréstimo	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Estimativa de perda por inadimplência	R\$ -	-R\$ 20,00
Líquido	R\$ 100,00	R\$ 80,00

Fonte: o autor (2018)

2.5. Reconhecimento Inicial

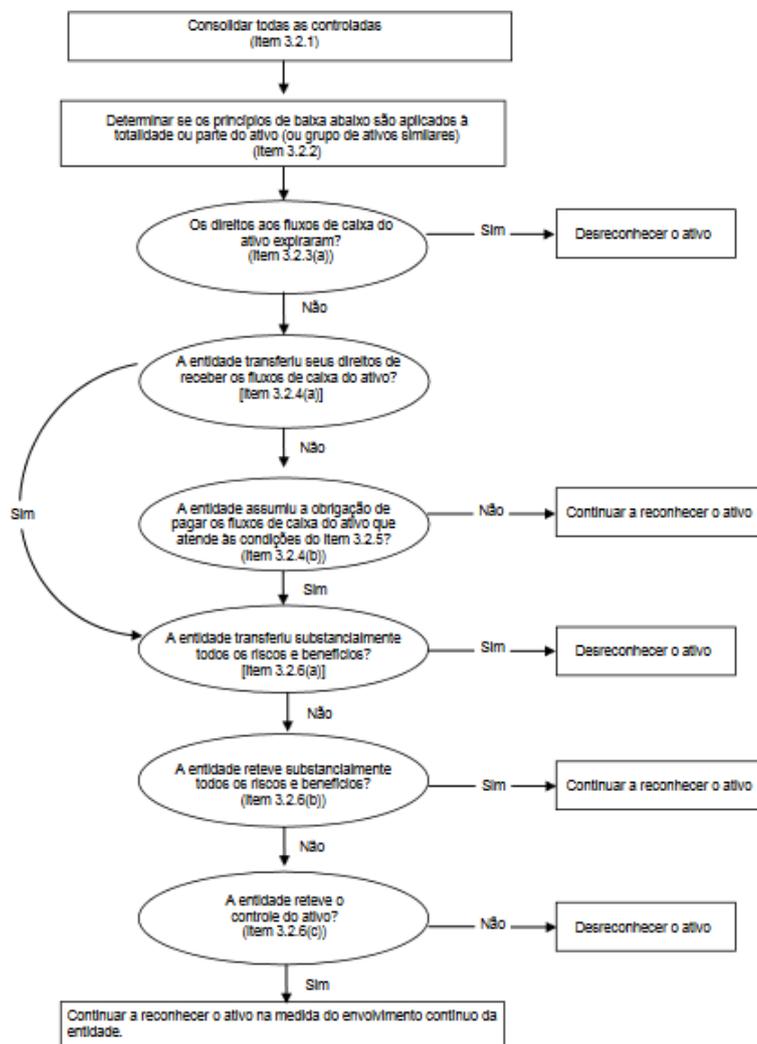
O reconhecimento de um ativo ou de um passivo financeiro no balanço da entidade deve ser realizado somente quando a entidade se tornar parte das disposições contratuais do instrumento, no qual possui o direito legal de receber ou a obrigação legal de pagar o definido no instrumento financeiro. Os capítulos subsequentes discorrem sobre as regras de classificação e de mensuração do ativo ou do passivo financeiro.

2.6. Desreconhecimento de Ativo Financeiro

A IFRS 9 manteve os requisitos da IAS 39 para o reconhecimento e para o desreconhecimento de ativos e de passivos financeiros. Nesse quesito, a norma anterior define que o desreconhecimento deve ser realizado quando ocorrer transferência, cessão, expiração dos benefícios (e.g. os direitos contratuais aos fluxos de caixa do ativo financeiro) relacionados ao ativo financeiro.

A norma define que a aplicação do desreconhecimento deve partir do princípio do IFRS 10 (Demonstrações Consolidadas), na qual aplica-se a consolidação até o nível da controladora e, posteriormente, se aplica os princípios de transferência, cessão, expiração dos benefícios dos instrumentos financeiros à toda a cadeia. O fluxograma 1 ilustra o procedimento inicial a ser aplicado.

Fluxograma 1: Desreconhecimento de ativos financeiros



Fonte: CPC 48 – Instrumentos Financeiros (2016)

Embora tais procedimentos tenham se mantido em relação ao IAS 39, a nova norma introduz novas orientações sobre a baixa de ativos financeiros, esclarecendo que uma baixa pode se constituir em um evento de desreconhecimento. Adicionalmente, modificações no ativo financeiro também podem se constituir em um desreconhecimento.

No caso da baixa de ativos financeiros, a IFRS 9 detalha que o valor contábil bruto de um ativo financeiro é reduzido quando não há expectativa e evidência razoável de recuperação. A baixa pode ocorrer para todo o ativo ou para parte dele. Normalmente, o efeito de baixa pode não ter efeito no resultado, uma vez que se espera reflexo diretamente no resultado via conta de provisão para perdas. Normalmente, uma instituição financeira utilizará a rubrica de provisão para perdas

de liquidação duvidosa, dessa forma, na teoria, o impacto contábil no resultado será mínimo no evento de desreconhecimento pela baixa de ativo financeiro. De forma geral, esse movimento parece ser prático comum de mercado, porém diferentemente da norma anterior, a IFRS 9 obriga o uso da conta de provisão de perdas, enquanto que na IAS 39 era facultativo.

A atividade de cobrança e de renegociação tende a ser parte importante da atividade operacional bancária, sendo assim os bancos podem ser particularmente impactados pelas orientações existentes na IFRS no que tange a modificação dos ativos financeiros. Fato é que a norma mantém as orientações da IAS 39 de desreconhecer um ativo financeiro quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa vencem, vale ressaltar que isso não significa desreconhecer ativo financeiro somente pela existência de contrato em situação de inadimplência, mas sim quando não há qualquer evidência por parte da entidade em poder cobrar os créditos vencidos. Não há clareza quanto a forma de desreconhecimento, mas de forma abrangente define que a “modificação substancial” de um ativo em situação adversa pode resultar em tal evento. Há ainda na norma a exemplificação de um caso em que o valor contábil bruto é 30% menor do que o empréstimo original e não o qualificou para desreconhecimento, o que pode se subentender que caso o valor seja superior à essa razão, pode haver qualificação para tanto.

2.7. Classificação dos instrumentos financeiros

A IFRS 9 apresentou profundas mudanças em relação ao IAS 39 a partir da classificação dos instrumentos financeiros. Na prática, exige-se fortemente a aplicação de julgamento vis-à-vis as características de cada instrumento financeiro, lembrando-se sempre que a essência deve predominar sobre a forma nesse tipo de avaliação. Destaca-se que o escopo da IFRS 9, assim como do IAS 39, está delimitado de acordo com os itens destacados no subcapítulo 2.1.4.

Enquanto o modelo anterior contava com complexas regras e modelos distintos a serem aplicados no reconhecimento do instrumento financeiro, a IFRS 9 adotou uma abordagem baseada na natureza dos fluxos caixas que fluíam de e para a entidade e também no conceito do modelo de negócios adotado pela entidade. Com isso, o IASB tenta deslocar o foco da norma para a forma e a

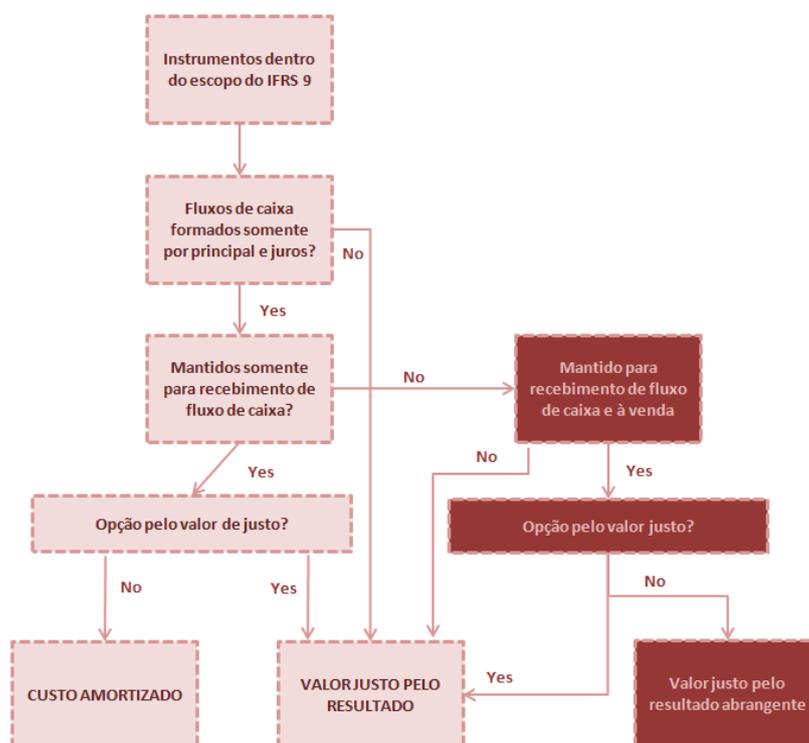
essência do *business* da entidade e não mais no comportamento específico de cada instrumento financeiro como era tratado pelo IAS 39.

Conforme orientação emitida pelo IASB (2014), a nova norma aplica uma classificação uniforme para todos os tipos de instrumentos financeiros, incluindo aqueles que possuem derivativos embutidos. Então, os instrumentos financeiros são classificados se observando a visão geral de sua aplicação e não estão mais sujeitos a desmembramentos complexos como outrora. Dois critérios são utilizados para determinar a classificação, sendo eles:

- a) O modelo de negócios da entidade na gestão de seus ativos; e
- b) A natureza dos fluxos de caixa inerentes ao instrumento financeiro.

Por fim, o IASB ilustra o processo lógico por meio do fluxograma 2 apresentado na página subsequente.

Fluxograma 2: Reconhecimento e classificação de instrumentos financeiros



Fonte: o autor (2018), adaptado do *Project Summary IFRS 9* divulgado pelo IASB (Julho, 2014)

O fluxograma explicita que o principal fator que determina o tratamento contábil deve ser como a entidade atinge seus objetivos comerciais. Portanto, informações de vendas, sejam previsões ou informações históricas, são um bom indicativo de como a entidade entende que deve atuar para atingir seus objetivos comerciais, ou seja, gerar fluxos de caixa positivos e constantes. Obviamente, essa avaliação não necessariamente deve ser feita somente no nível de entidade, uma vez que uma mesma instituição pode deter diferentes modelos de negócios para ativos e passivos financeiros similares. Isso pode acontecer quando uma instituição detém uma carteira de investimentos para realizar fluxos de caixas contratuais e outra carteira de investimentos que ela gerencia a fim de negociar para realizar alterações de valor justo.

2.7.1. Ativos Financeiros cujo modelo de negócios os qualificam para mensuração ao custo amortizado

Conforme esclarece a IFRS 9 (2014), os ativos financeiros que forem mantidos pela entidade com o objetivo de receber fluxos de caixa definidos contratualmente podem ser classificados pelo custo amortizado. Um aspecto importante é que por serem definidos contratualmente, os fluxos de caixa fluíam em datas específicas e previstas pela entidade, sendo amortizado tanto principal como juros. Abaixo, segue exemplo extraído do CPC 48, normativa contábil emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis correlacionada à IFRS 9, item B4.1.4.

Tabela 2: Exemplificação de operação registrada ao custo amortizado

Exemplo	Análise
<p>A entidade detém investimentos para receber fluxos de caixa contratuais. As necessidades de custeio da entidade são previsíveis e o vencimento de seus ativos financeiros corresponde exatamente às necessidades de custeio estimadas da entidade. A entidade realiza atividades de gerenciamento de risco de crédito com o objetivo de minimizar o risco de crédito. No passado, as vendas normalmente ocorriam quando o risco de crédito dos ativos financeiros aumentava de modo que os ativos não atendiam mais aos critérios de crédito especificados na política de investimentos documentada da entidade. Além disso, vendas infrequentes ocorreram como resultado de necessidades de custeio não antecipadas. Os relatórios ao pessoal-chave da administração focam na</p>	<p>Embora a entidade considere, entre outras informações, os valores justos dos ativos financeiros da perspectiva de liquidez (ou seja, o valor à vista que seria realizado se a entidade precisasse vender ativos), o objetivo da entidade é manter os ativos financeiros a fim de receber os fluxos de caixa contratuais. As vendas não contradiriam esse objetivo caso respondessem ao aumento no risco de crédito dos ativos, por exemplo, se os ativos não atendem mais aos critérios de crédito especificados na política de investimento documentada pela entidade. Vendas infrequentes, resultantes de necessidades de custeio não antecipadas (por exemplo, em cenário de “estresse”), também não contradiriam esse objetivo, mesmo se essas vendas forem significativas em valor.</p>

<p>qualidade de crédito dos ativos financeiros e no retorno contratual. A entidade também monitora os valores justos dos ativos financeiros, entre outras informações.</p>	
--	--

Fonte: CPC 48: Instrumentos Financeiros, item B4.1.4 (2016).

É possível efetuar paralelo do exemplo acima com uma operação de crédito realizada por uma instituição financeira para seu cliente. Um tipo bastante comum de operação de crédito é o Crédito Direto ao Consumidor, o CDC. Segundo Fortuna (2013), é o financiamento concedido por uma instituição financeira para aquisição de bens e serviços por seus clientes. O bem adquirido, normalmente, serve como garantia da operação, ficando à IF vinculada pela figura jurídica da alienação fiduciária, pela qual o cliente transfere a ela a propriedade do bem adquirido, com o dinheiro emprestado, até o pagamento total de sua dívida. O negócio da instituição financeira não é ficar com o bem sob sua custódia e depois revendê-lo ao mercado. É do seu interesse que o devedor honre o contrato amortizando o saldo devedor conforme definido em contrato.

2.7.2. Ativos Financeiros cujo modelo de negócios os qualificam para valor justo via resultado abrangente

Pelo viés comercial, certas transações podem ser consideradas bem-sucedidas tanto pelo aspecto de recebimento dos fluxos de caixa em base constante quanto pela realização de sua venda. Quando ambos os aspectos são satisfeitos e a entidade entende que tal operação se encontra dentro do curso normal pela perspectiva operacional, a prática contábil define o registro pelo valor justo via resultado abrangente. Com essa definição, a IFRS 9, diferente do IAS 39, adota um tom abrangente e reforça o emprego de um forte julgamento no processo decisório contábil. Para tal situação o CPC 48 correlacionado à norma nova prevê o exemplo abaixo como suporte para adoção da norma.

Tabela 3: Exemplificação de operação registrada ao valor justo via resultado abrangente

Exemplo	Análise
<p>Uma instituição financeira detém ativos financeiros para atender a suas necessidades de liquidez. A entidade busca minimizar os custos de gerenciar suas necessidades de liquidez e, portanto, gerencia ativamente o retorno sobre a carteira. Esse retorno consiste em receber pagamentos contratuais, bem como ganhos e perdas da venda de ativos financeiros. Como resultado, a entidade detém ativos financeiros para receber fluxos de caixa contratuais e vende ativos financeiros para reinvestir em ativos financeiros com rendimentos mais elevados ou para combinar melhor a duração de seus passivos. No passado, essa estratégia resultou em atividade frequente de vendas, e essas vendas foram significativas em valor. Espera-se que a atividade continue no futuro.</p>	<p>O objetivo do modelo de negócios é maximizar o retorno sobre a carteira para atender às necessidades diárias de liquidez, e a entidade alcança esse objetivo, tanto pelo seu recebimento de fluxos de caixa contratuais, quanto pela venda de ativos financeiros. Em outras palavras, tanto o recebimento de fluxos de caixa contratuais, quanto a venda de ativos financeiros, são partes integrantes do cumprimento do objetivo do modelo de negócios.</p>

Fonte: CPC 48: Instrumentos Financeiros, item B4.1.4C (2016).

2.7.3. Outros modelos de negócios não qualificados nos itens 2.7.1 e 2.7.2

Sumariamente, trata-se de mensuração de ativo financeiro cujo objetivo do modelo de negócios é atingido pela venda do ativo, ou seja, trata-se de modelo que não se enquadra nos dois mencionados anteriormente. O resumo da IFRS 9 apresentado pelo IASB a denomina uma categoria “residual” em que se encontram ativos mantidos para negociação e gerenciados por meio do valor justo. Conforme

fluxograma 1, são ativos financeiros que não se objetiva receber fluxos de caixa contratuais, embora possam acontecer e que podem ser geridos pelo valor justo. A mensuração de tais ativos seguindo as premissas estabelecidas pelo IASB é valor justo por meio do resultado. Segundo a empresa de auditoria e de consultoria PWC (2013), o entendimento e a forma de aplicação dessa categoria podem ser associados a dois testes fundamentais, são eles:

- a) Testar se o objetivo do modelo de negócios da entidade é manter o ativo para coletar fluxos de caixa contratuais;
- b) Os fluxos de caixa contratuais representam somente pagamentos de principal e de juros. Os juros são compostos por dois elementos significativos: o valor do tempo no dinheiro e prêmio pelo risco de crédito inerente a operação;

Caso as duas condições sejam satisfeitas, o ativo financeiro deve ser enquadrado na mensuração pelo custo amortizado. Caso as duas condições não sejam satisfeitas simultaneamente, o ativo financeiro deve ser registrado via valor justo por meio do resultado. Ainda, mesmo que as condições sejam satisfeitas, porém a entidade tem capacidade de designar o ativo via valor justo por meio do resultado para reduzir ou eliminar incompatibilidade de reconhecimento ou de mensuração, assim deve fazê-lo.

No IAS 39, existia a categoria denominada disponível para negociação cuja prática contábil é bastante similar a apresentada pela IFRS 9. Conforme FIPECAFI (2010), tal categoria englobava “[...] ativos adquiridos com o propósito de negociação em curto prazo; parcela de uma carteira de instrumentos financeiros que são gerenciadas de forma combinada para a qual exista histórico recente ou atual de transações com objetivo de lucro em curto prazo; instrumentos financeiros derivativos, exceto aqueles qualificados como *hedge* nos termos da IAS 39 [...]”. De fato, as orientações B4.1.5 e B4.1.6 da IFRS 9, utilizam os mesmos exemplos para ilustrar, vide “ativos gerenciados com o objetivo de realizar fluxos de caixa por meio de venda”, “carteira que se encaixe na definição de “mantida para negociação””.

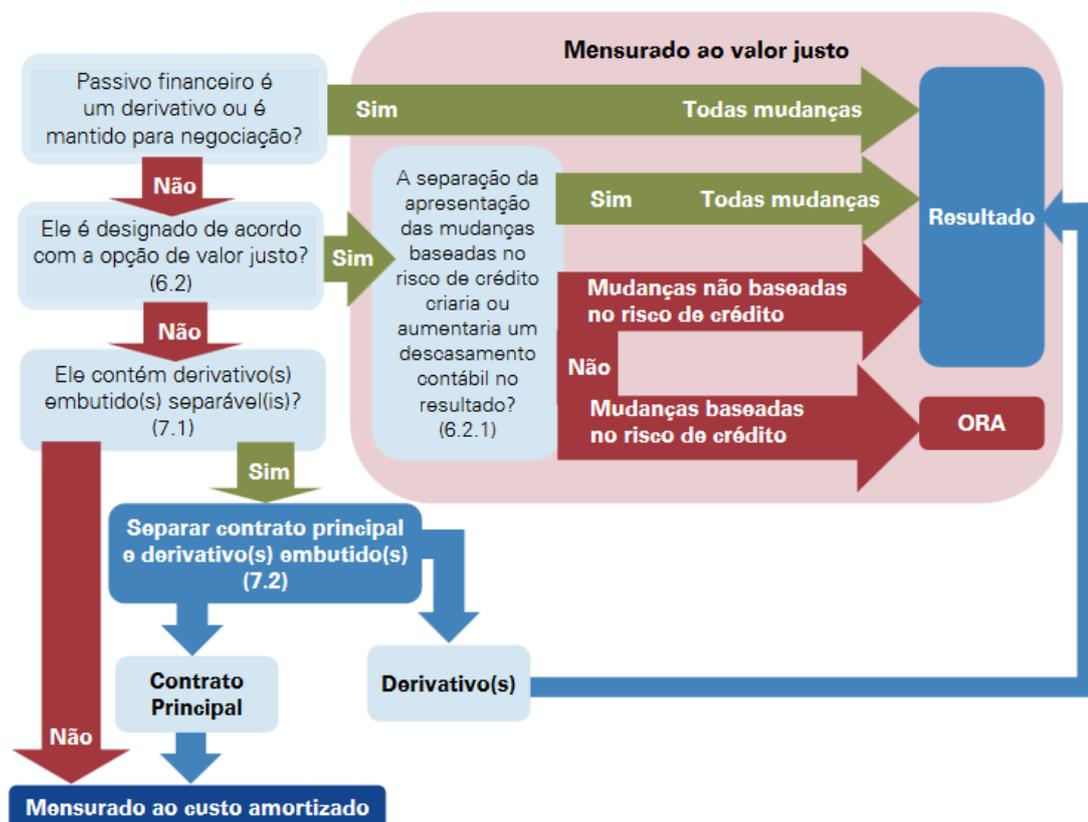
2.7.4. Passivos Financeiros

A IFRS 9 manteve praticamente inalterados os requisitos contábeis aplicáveis aos passivos financeiros. O *board* recebeu *feedbacks* positivos do mercado quanto à prática contábil aplicada a esse grupo, portanto não se viu razão para alterações. Basicamente um passivo financeiro deve ser reconhecido inicialmente pelo valor justo e a mensuração subsequente deve ser pelo custo amortizado. Ainda, a IFRS 9, permite que a entidade possa designar um passivo financeiro como ao valor justo por meio do resultado no reconhecimento inicial de forma irrevogável desde que objetive eliminar ou reduzir inconsistências de mensuração ou de reconhecimento (também chamado de “descasamento contábil”) ou quando há gerenciamento de risco ou de investimento sobre um mesmo grupo ou portfólio de ativos e de passivos financeiros com desempenho avaliado ao valor justo. Trata-se de um processo decisório similar a definição da política contábil da entidade, e, portanto, é necessário a fundamentação e documentação de que tal prática possibilita uma melhor mensuração, no caso de descasamento contábil, e informações com maior valor agregado ao investidor. Por outro lado, é também na designação de valor justo por meio do resultado que a IFRS 9 veio para ajustar distorções criadas pela norma anterior.

Conforme sumário da IFRS disponibilizado pelo IASB (2014), quando a instituição emite título de dívida privada o qual é designado via valor justo por meio do resultado e há uma queda da qualidade do crédito da entidade, isso reflete em um registro de receita para a entidade. O entendimento do mercado é de que se trata de uma situação contraintuitiva, pois o reconhecimento de um ganho se dá em função da percepção de deterioração da qualidade de crédito da entidade. Para tanto, o IASB apresentou como solução, o registro do ajuste de *fair value* nos outros resultados abrangentes, evitando impacto direto na demonstração do resultado do exercício da entidade.

O fluxograma 3, abaixo, resume os requisitos de classificação e mensuração de passivos financeiros que estão ao alcance da IFRS 9.

Fluxograma 3: Processo de classificação e mensuração dos passivos financeiros



Fonte: First Impressions: IFRS 9 Instrumentos Financeiros (KPMG, Fevereiro, 2016)

2.7.5. Derivativo Embutido

O derivativo embutido é um capítulo à parte dentro da norma da IFRS 9, em virtude das alterações significativas em relação à norma anterior. Conforme IFRS 9, o derivativo embutido é um componente de contrato híbrido que também possui um componente não derivativo, sendo que parte dos fluxos de caixa do instrumento variam de forma similar ao derivativo individual. Diferentemente do IAS 39, no qual a entidade deveria segregar a parte em que os riscos econômicos e suas características não se assemelhassem ao ativo “base” e reconhecer separadamente, a IFRS 9 afirma que todo o contrato deverá ser classificado e mensurado como custo amortizado, valor justo pelo resultado ou valor justo pelos resultados abrangentes na situação que o principal fosse um instrumento financeiro ao alcance da norma.

Na situação em que seja exigido a separação entre o principal e o derivativo, então o principal será avaliado pela norma IFRS cabível enquanto o derivativo será avaliado pela IFRS 9. Por exemplo, a existência de principal na figura de um contrato de seguro ou de um arrendamento mercantil, a entidade deve avaliar se a característica embutida exigirá separação. A IFRS 9 não alterou o IAS 39 nesse quesito. Segundo o IAS 39, o derivativo deve ser separado se, e apenas se:

“[...] (a) as características econômicas e os riscos do derivativo embutido não estiverem intimamente relacionados com as características econômicas e os riscos do contrato principal;

(b) o instrumento separado com as mesmas características que o derivativo embutido satisfizer a definição de derivativo; e

(c) o instrumento híbrido (combinado) não for medido pelo valor justo com as alterações no valor justo reconhecidas no resultado (i.e., o derivativo que esteja embutido no ativo financeiro ou passivo financeiro pelo valor justo por meio do resultado não é um derivativo separado.”

CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração,
item 11.

Entretanto, os *boards* entendem que grande parte dos instrumentos comumente utilizados serão tratados incluídos na primeira situação.

2.8. Reclassificação

A reclassificação dos ativos financeiros é possível somente no momento em que o objetivo do modelo de negócios adotado para tal grupo de instrumentos mudar. Essa mudança deve ser verificável e demonstrável para o público em geral, portanto é esperado que tal mudança seja bastante infrequente e em função de mudanças externas ou internas significativas. Os passivos financeiros, por outro lado, não podem ser reclassificados após seu reconhecimento e classificação inicial.

Ressalta-se que a norma prevê que, além do objetivo do modelo de negócios, também se deve observar a maneira pela qual os ativos são gerenciados. São mudanças que podem acontecer de forma mais frequente no ambiente de negócios da entidade, elas não devem influenciar a classificação de ativos já existentes em balanço, mas podem exercer certa influência na classificação de ativos novos, recentemente adquiridos.

No caso de uma entidade que mantém carteira de empréstimos para venda no curto prazo e cede para uma outra entidade adquirida (controlada) no qual gerencia empréstimos e recebíveis a fim de realizar os fluxos de caixa contratuais, tem-se uma clara mudança no modelo de negócios, que exige uma nova classificação. Entretanto, um ativo financeiro que é transferido para uma outra que, globalmente, possui modelo de negócios diferentes, o objetivo do modelo de negócios do ativo financeiro não se altera, e, portanto, não há alteração em sua classificação.

No caso de alteração do modelo de negócios, a norma requer que a entidade reclassifique todos os ativos financeiros afetados prospectivamente a partir do primeiro dia do próximo período do relatório financeiro (data de reclassificação). Períodos anteriores não são rerepresentados. A mudança do modelo de negócios também tem que ser realizada antes da data de reclassificação.

Em termos práticos, uma entidade de capital aberta baseada no Brasil, a qual se submete às normas da Comissão de Valores Mobiliárias (CVM), no qual há a emissão de relatórios financeiros trimestrais, deverá ajustar seus relatórios financeiros nesse ínterim. Bancos de capital fechado estão submetidos às normas do BCB em que a periodicidade mínima é de 6 meses. A norma observa, em seu item BC4.119, que em situações de período dilatado entre a data de reclassificação e a mudança no modelo de negócios, a empresa deve manter os ativos existentes classificados pelo modelo antigo até a data de reclassificação, enquanto que os ativos novos já estejam sujeitos ao novo modelo de negócios. Os procedimentos de reclassificação dos ativos financeiros devem seguir o modelo destacado na tabela abaixo.

Tabela 4: Reclassificação dos ativos financeiros

		Reclassificação para		
		VJR	VJORA	Custo amortizado
Reclassificação de	VJR		<p>Valor justo na data de reclassificação = novo valor contábil bruto.</p> <p>Calcular a TJE com base no novo valor contábil bruto.</p> <p>Reconhecer mudanças subsequentes no valor justo nos ORA.</p>	<p>Valor justo na data de reclassificação = novo valor contábil bruto.</p> <p>Calcular a TJE com base no novo valor contábil bruto.</p>
	VJORA	<p>Reclassificar o saldo acumulado de ORA para o resultado na data de reclassificação.</p>		<p>Reclassificar ativos financeiros ao valor justo. Retirar o saldo acumulado de ORA e utilizá-lo para ajustar o valor justo reclassificado.</p> <p>Valor ajustado = custo amortizado.</p> <p>A TJE do reconhecimento inicial e o valor contábil bruto não são ajustados como resultado da reclassificação.</p>
	Custo amortizado	<p>Valor justo na data de reclassificação = novo valor contábil.</p> <p>Reconhecer a diferença entre o custo amortizado e o valor justo no resultado.</p>	<p>Mensurar novamente ao valor justo, com qualquer diferença reconhecida em ORA.</p> <p>A TJE do reconhecimento inicial não é ajustada como resultado da reclassificação.</p>	

Fonte: First Impressions: IFRS 9 Instrumentos Financeiros (KPMG, Fevereiro, 2016)

2.9. Método de Avaliação dos Ativos Financeiros

A implementação da abordagem de modelo de negócios e do critério de “somente principal e juros” é um dos principais impactos da nova norma, uma vez que pode aumentar o grau de complexidade na classificação dos ativos financeiros, bem como exigir maior julgamento e escopo mais amplo para assegurar a classificação apropriada. A IAS 39 definia que o ativo financeiro deveria ser classificado dentre quatro categorias, sendo elas:

- (a) Mantido para negociação: finalidade de venda ou de recompra em curto prazo de tempo;
- (b) Mantido até o vencimento: entidade tem a intenção e a capacidade de manter até o vencimento, a fim de realizar fluxos de caixas contratuais;
- (c) Empréstimos e recebíveis: ativos financeiros não derivativos, não cotados em mercado ativo e com pagamentos fixos ou determináveis;
- (d) Disponível para venda: ativos financeiros não derivativos que são designados como disponíveis para venda e que não se enquadram nos critérios das classificações anteriores.

Tal modelo provou-se ineficiente, uma vez que era estritamente *rule-based*, com grau de complexidade e de implementação elevados e muitos requisitos de reclassificação a serem cumpridos. Dessa forma, o IASB entendeu que um modelo *principle-based* e muito mais direcionado ao modelo de negócios da entidade seria mais eficiente.

A IFRS 9 define que todos os ativos financeiros terão que ser avaliados com base em suas características de fluxo de caixa e/ou modelo de negócios para determinar sua classificação. Quanto a elaboração do modelo de classificação e de mensuração, o IASB define que não há ordem entre os testes de avaliação que devem ser executados, porém entende que, inicialmente, o modelo de negócios é mais eficiente, uma vez que isso é, normalmente, feito no nível de carteira. Por fim, a entidade levaria em conta o critério de “somente principal e juros”, no qual deve avaliar as disposições contratuais relativas a periodicidade, valor, cláusulas adicionais de pré-pagamento existentes, entre outros.

De qualquer forma, a ordem em que tais testes são executados não altera a conclusão a respeito da classificação do ativo financeiro, apenas visa facilitar na implementação dos processos e dos controles necessários.

2.9.1. Teste de Avaliação do “Modelo de Negócios”

Diferentemente da IAS 39, cujo enfoque era dado na intenção pela qual a entidade desejava realizar os ativos em nível individual, o enfoque da IFRS 9 está no (s) modelo (s) de negócios que a entidade utiliza para realizar os ativos financeiros (PWC, 2013).

O modelo de negócios da entidade é determinado em um nível que reflita como grupo de ativos financeiros são gerenciados em conjunto para atingir um determinado objetivo de negócio (Deloitte, 2013). Dessa forma, essa condição não precisa ser satisfeita em análise individual, mas sim em um nível de agregação maior (nível de carteira, por exemplo). É também necessário esclarecer que a análise em nível de agregação maior não limita a possibilidade de a entidade possuir diversos modelos de negócios na gestão de seus ativos financeiros. Assim, fica claro a intenção da IASB de que a entidade possa exercer maior nível de julgamento no momento de classificar seus ativos financeiros.

Conforme discorre o IASB, um modelo de negócios pode ser tipicamente observado por meio de uma série de atividades exercidas pela entidade a fim de atingir seus objetivos. Portanto, um modelo de negócios é muito mais uma questão de fato do que de premissa, embora reconheça que julgamento é também uma parte importante do processo decisório (IASB, 2014).

Segundo a KPMG (2016), no processo decisório, a entidade relaciona os seguintes elementos que suportam a entidade na classificação dos ativos financeiros:

- (a) Como o desempenho do modelo de negócios (e os ativos financeiros mantidos nesse modelo de negócios) são avaliados e reportados ao pessoal-chave da administração da entidade;
 - a. Reportes sobre a significância e a frequência da atividade de vendas; e
 - b. Se a atividade de vendas e a obtenção de fluxo de caixa contratuais são em si mesmas integrais ou secundárias ao modelo de negócios.

- (b) Os riscos que afetam o desempenho do modelo de negócios (e os ativos financeiros mantidos nesse modelo de negócios) e a maneira pela qual esses riscos são gerenciados; e
- (c) Como os gerentes do negócio são remunerados, por exemplo, se a remuneração é baseada no valor justo dos ativos geridos ou nos fluxos de caixa contratuais recebidos.

A análise do desempenho comercial histórico, bem como a estratégia comercial prospectiva é parte fundamental da definição do modelo de negócios adequado a cada grupo de ativos financeiros.

Por outro lado, a norma prevê que a entidade tenha documentação apropriada sobre os objetivos do negócio, sobre os processos de mensuração e de controle de desempenho dos grupos de ativos financeiros gerenciados e expectativas futuras quanto a esse grupo. Tal requisito pode ser entendido como um avanço da norma em relação à instrução anterior, que não previa tal requerimento, a fim de prever o usuário das demonstrações financeiras com informações relevantes sobre a entidade e de que como o negócio é gerenciado.

2.9.1.1. Ativos Financeiros para receber fluxos de caixa

Basicamente, os ativos financeiros são mantidos em carteira a fim de receber pagamentos de principal e de juros ao longo da vida dos instrumentos. A atividade de venda desses ativos não é frequente, embora possa acontecer. De forma geral, tais vendas podem ocorrer em função do aumento do risco de crédito de um ativo financeiro (não conformidade com a política de crédito da entidade), venda pode ocorrer para gerenciamento de concentração de risco de crédito, as vendas não são frequentes ou são imateriais dentro no nível agregado.

Outros exemplos dados pela norma, também apontam que informações prestadas à administração também podem corroborar o modelo de negócios da entidade. Por exemplo, as vendas acontecem quando existe aumento do risco de crédito (em não conformidade com o apetite de risco da entidade), bem como necessidades imprevistas de financiamento. Embora, a entidade também avalie o valor justo do ativo financeiro sob uma perspectiva de liquidez, os relatórios focam na qualidade de crédito do instrumento e seus retornos contratuais. Apesar das

vendas ocorrerem, eles acontecem em função de cenários não esperados no curso normal das operações, bem como o enfoque na análise de desempenho realizada pela administração é na qualidade de crédito e nos retornos contratuais, o que é consistente com o modelo de manutenção dos ativos para receber fluxos de caixa contratuais.

Nesse modelo de negócio, a classificação e mensuração pelo custo amortizado deve contemplar o teste do “somente P&J” (KPMG, 2016, pg.30).

2.9.1.2. Ativos Financeiros para receber fluxos de caixa e também para venda

Nesse caso, tanto o recebimento dos fluxos de caixa contratuais quanto a venda do ativo financeiro são objetivos da administração. Nesse caso, espera-se que o volume e a frequência de vendas sejam muito maiores do que o modelo de negócios anterior, uma vez que as duas atividades são parte integral do atingimento do objetivo traçado pela entidade. Conforme destaca a KPMG (2016), a obtenção dos fluxos de caixa contratuais ou a venda dos ativos pode não ser o principal objetivo do modelo de negócios por si só. Frequentemente, o objetivo é mantê-los para satisfazer compromissos esperados e não esperados ou financiar aquisições previstas. Dessa forma, a classificação desses ativos não foca no seu modelo de negócios ou como seu desempenho é mensurado, mas sim na maneira pela qual esses ativos financeiros são gerenciados para a consecução dos objetivos do modelo de negócios da entidade.

2.9.1.3. Outros modelos de negócios

Com exceção dos instrumentos de patrimônio no qual a entidade pode exercer o FVO (Fair Value Option) e registrar nos ORA. Todos os outros instrumentos financeiros aqui enquadrados devem ser mensurados via VJR. A norma destaca aqueles ativos que são gerenciados com o objetivo de venda, aqueles em que o desempenho é avaliado com base no valor justo e aqueles que se encaixam na definição de “mantida para negociação” (IFRS 9, B4.1.5-6). Nesse caso, a entidade nem precisa testar o “somente P&J” e pode reconhecer direto VJR. (KPMG, 2016, pg.30).

2.9.2. Teste de Avaliação do “Somente Principal e Juros” (P&J)

Considerando o racional adotado pela IFRS 9, após a avaliação do modelo de negócios, a entidade deve proceder com o teste do “somente principal e juros”. Trata-se de um procedimento muito mais analítico e atinente as características do ativo financeiro. PWC (2013) observa que o teste objetiva somente determinar se o acordo contratual paga realmente somente principal e juros, o procedimento não objetiva quantificá-los. Ainda, o IASB visa limitar o uso do custo amortizado ou do VJORA para os ativos financeiros que se enquadrem no critério do P&J. Segundo o IASB, essa metodologia deve ser aplicada somente aos mais tradicionais e simples arranjos de empréstimos, de financiamentos e de recebíveis. Contratos com maior nível de complexidade devem ser mensurados via VJR (PWC, 2013. p.22).

A IFRS define os termos “principal” e “juros” da seguinte forma:

- (a) Principal: valor justo do principal no reconhecimento inicial. Mudará em função de pagamentos do principal ou renegociação;
- (b) Juros: compensação para o valor do dinheiro no tempo e o risco de crédito associado ao valor do principal a receber durante um certo período de tempo, compensação para outros riscos e também custos, bem como margem de lucro.

A KPMG (2016) observa que a definição de principal não é tão óbvia, pois pode não ser entendida como o valor estipulado no contrato como “principal” ou o valor adiantado ao devedor na emissão original. Entretanto, o IASB manteve tal definição por acreditar que este reflete as considerações econômicas do detentor do ativo financeiro. Ou seja, a entidade avalia as características dos fluxos de caixa contratuais do ativo comparando-o com o valor realmente investido. Exceção à essa regra são os ativos com cláusulas de pré-pagamento (pagamento de um ágio, desconto significativo em relação ao valor nominal contratual, como por exemplo alguma venda incentivada), uma vez que o pagamento antecipado de tal contrato resultaria em fluxos de caixa diferente do valor principal “à valor justo” definido no seu reconhecimento inicial. Portanto, estritamente nesse caso mesmo que possam apresentar diferença de principal e de juros ao longo do tempo ainda se enquadrariam na mensuração pelo custo amortizado.

Em relação a avaliação dos juros, a norma trata do valor do dinheiro no tempo. Receber um determinado montante hoje ou no futuro não são evidentemente a mesma coisa. Postergar uma entrada de caixa envolve um sacrifício que deve ser pago mediante uma recompensa, definida pelos juros (ASSAF NETO, 2012). Nesse contexto, a IASB visa testar a valorização que não é diretamente atribuída à essa recompensa no reconhecimento inicial. Trata-se do teste relacionado ao valor modificado do dinheiro no tempo. Por premissa, a valorização de um determinado instrumento pode sofrer correções ao seu valor presente, entretanto caso em determinado ponto do tempo os fluxos de caixa contratuais forem significativamente diferentes dos fluxos de caixa que ocorreriam, se o elemento do valor do dinheiro no tempo não fosse modificado, o critério do “somente P&J” não é atendido.

A norma exemplifica a referida situação no caso de um instrumento financeiro com taxa de juros variável, se o elemento modificado do valor do dinheiro no tempo resultar em fluxos de caixa contratuais (não descontados) significativamente diferentes dos fluxos de caixa de referência (não descontados), o ativo financeiro não atende à condição do “somente P&J” (IFRS 9, B4.1.9C). Supomos a existência de um instrumento financeiro contrato em 02/01/2018 pelo valor de R\$ 100.000,00 com taxa pré-fixada de 3,50% a.a. e indexação de 100% ao CDI com amortização mensal e vencimento em 01/07/2018. A tabela 5 ilustra o teste do “somente P&J”.

Tabela 5: Exemplificação do teste “somente P&J”

Mês	Saldo Inicial	Juros	CM	PMT	Saldo Devedor	Não descontado FC de Referência	Não descontado FC de Modificado	Diff
02/01/2018	100.000	-	-	-	100.000	100.000	100.000	0%
01/02/2018	100.000	287	585	17.420	83.453	16.835	17.420	-3%
01/03/2018	83.453	224	388	17.223	66.842	16.835	17.223	-2%
01/04/2018	66.842	198	339	17.174	50.205	16.835	17.174	-2%
01/05/2018	50.205	144	261	17.095	33.515	16.835	17.095	-2%
01/06/2018	33.515	99	182	17.017	16.780	16.835	17.017	-1%
01/07/2018	16.780	48	83	16.911	0	16.828	16.911	0%

Fonte: o autor (2018).

Pelo exemplo acima, é possível verificar que o título embora tenha uma parcela que é modificada ao longo do tempo, essa diferença não é material, sendo muito próxima, percentualmente, de zero. Obviamente, essa análise requer um certo nível de julgamento, também levando em conta aspectos qualitativos. Conforme a

KPMG (2016), deve-se identificar as características de um instrumento de referência, identificar os cenários razoavelmente possíveis, determinar se os fluxos de caixas contratuais não descontados poderiam (ou não) ser significativamente diferentes dos fluxos de caixa de referência não descontados, análise das condições contratuais e, se, poderiam vir a modificar o valor do dinheiro no tempo, vide *covenants* que podem vir a ativar algum gatilho vinculado ao contrato, como *covenants* financeiros sobre índices de solvência e resultado operacional.

Um outro aspecto importante abordado pela norma é o tratamento dado em situação de taxas de juros reguladas. É ainda mais importante no Brasil em função da atuação bastante ativa do BNDES no desenvolvimento do mercado interno. A abordagem da IFRS é bastante qualitativa, no qual se entende que caso seja oferecido uma compensação e não ocorra exposição a riscos ou volatilidades nos fluxos de caixa que sejam inconsistentes a um acordo básico de empréstimos, então a instituição financeira pode mensurar o instrumento financeiro pelo custo amortizado.

Por fim, termos contratuais que podem alterar ou afetar a época ou o valor de fluxos de caixa contratuais também pode afetar o critério de “somente P&J”. Os instrumentos financeiros que são tradicionalmente ofertados no mercado comumente se encontram dentro do critério, por exemplo termos contratuais que permitem ao devedor pagar antecipadamente o instrumento de dívida são facilmente encontrados em desconto de recebíveis ou taxa de juros que consiste em contraprestação pelo valor do dinheiro no tempo e pelo risco de crédito associado são basicamente encontrados em qualquer contrato de financiamento ou de empréstimo. A norma orienta que a entidade deve avaliar os fluxos de caixas contratuais que seriam gerados tanto antes, quanto depois, da alteração nos fluxos de caixa contratuais durante a totalidade do tempo que o instrumento financeiro se manterá em carteira (IFRS 9, B4.1.10). No exemplo anterior apresentado na tabela 5, caso o devedor tivesse uma opção de prorrogação ainda assim o contrato deveria ser liquidado exclusivamente pelo pagamento de principal e de juros sobre o valor principal em aberto.

Na maioria dos casos, as situações que não se enquadram no “somente P&J” em função da modalidade de acordo contratual já parte da premissa de não se enquadrarem na estrutura básico de um acordo de empréstimo tradicional. Assim sendo, na maioria dos casos são facilmente identificáveis. A norma elenca vários

exemplos como instrumentos que pagam taxa de juros flutuante inversa às taxas de mercado, ou seja, a taxa tem relação inversa a determinada taxa de mercado. Outro exemplo, o instrumento paga taxa de juros de mercado, mas o pagamento de juros não pode ser feito a menos que o emitente possa permanecer solvente imediatamente após esse pagamento (exemplo de *financial covenants*) (IFRS 9, B4.1.14).

2.10. Mensuração Inicial

A entidade deve mensurar o ativo financeiro ou o passivo financeiro ao seu valor justo, mais ou menos, os custos de transação que sejam diretamente alocados à aquisição ou à emissão do ativo financeiro ou passivo financeiro (IFRS 9, 5.1.1). O valor justo dos instrumentos é determinado pelo IFRS 13, no qual o valor justo é definido pelo preço que seria recebido para vender o ativo ou pago para transferir o passivo. Enquanto o preço de transação é o preço pago para adquirir o ativo ou recebido para assumir o passivo (IFRS 13, 57).

Usualmente, a melhor evidência do valor justo no reconhecimento inicial normalmente é o preço de transação, ou seja, o valor justo da compensação dada ou recebida (KPMG, 2016, pg.46). A análise é muito mais prática quando o ativo comercializado é usualmente transacionado em mercado ativo, no qual seu preço é amplamente divulgado para todas as partes envolvidas. Caso existe diferença entre o valor justo e o valor da transação, o que pode acontecer em uma transação entre partes relacionadas (IFRS 13, B4), a diferença é, ou reconhecida no resultado ou diferida como um ajuste do valor contábil do instrumento financeiro caso o valor justo não utilize dados de mercados observáveis.

Ressalta-se que a norma abre exceção para a mensuração de contas a receber de clientes a qual deve ser inicialmente mensurado pelo preço de transação conforme definido pelo IFRS 15 – Receita de Contrato com Clientes. Entretanto, ao determinar o preço da transação, a entidade deve ajustar a promessa de pagamento pelo valor do dinheiro no tempo, se a época dos pagamentos pactuada pelas partes do contrato fornecer ao cliente um benefício significativo de financiamento da transferência de bens ou serviços ao cliente (IFRS 15, B4). Isso acontece quando a época do pagamento não coincide com a época da transferência dos bens ou serviços para o cliente (por exemplo, a contraprestação é paga antecipadamente ou

é paga após o fornecimento dos serviços) (EY, 2014, pg.70). Destaca-se que a entidade não precisa avaliar se o contrato contém um componente de financiamento significativo a não ser que o período entre o pagamento do cliente e a transferência pela entidade dos bens ou serviços seja superior a um ano. (EY,2014, pg.71).

Para ilustrar o efeito considere a existência de um contrato no qual a entidade vende um produto a um cliente por R\$ 121 reais mil a serem pagos 24 meses após a entrega. O contrato ainda permite que o cliente devolva o produto no prazo de 90 dias. O produto é novo, sem histórico de devolução. O preço de venda à vista do produto é de R\$ 100 reais mil. O custo do produto é de R\$ 80 reais mil. Considerando o prazo, bem como o valor presente do produto, é possível inferir que a taxa de desconto implícita é de 10% a.a., tal taxa está em linha com as práticas de mercado. A mensuração e registro contábil referente ao efeito do componente de financiamento conforme tabela 6 abaixo.

Tabela 6: Estrutura de reconhecimento contábil do componente de financiamento pelo IFRS 15

Momento da Transferência do Produto (1)

Ativo pelo direito de devolver o produto	Ativo Circulante	Débito	80,00
Estoques	Ativo Circulante	Crédito	- 80,00

Passado o prazo de devolução (e o produto não é devolvido) (2)

Valor a receber	Ativo Circulante	Débito	100,00
Receita	Resultado	Crédito	- 100,00
Custo de Produtos Vendidos	Resultado	Débito	80,00
Ativo pelo direito de devolver o produto	Ativo Circulante	Crédito	- 80,00

Fonte: o autor (2018).

Conforme se verifica, o reconhecimento da receita está vinculado à transferência dos riscos e benefícios atrelados ao equipamento. Como o mesmo é feito em um ponto do tempo muito afastado do prazo efetivo de pagamento, se constitui em um componente de financiamento, visto que o devedor usufrui do bem e a contraprestação a ser liquidada é investida pelo devedor de outra forma, como na própria tesouraria da entidade.

2.11. Mensuração subsequente

A mensuração subsequente deve estar alinhada com os testes de “modelo de negócios” e de “somente P&J” conforme mencionado anteriormente. O fluxograma 2 esclarece como se dá o processo de mensuração subsequente, que pode ser via custo amortizado, sujeito ao teste do “somente P&J”; via valor justo pelo resultado ou via valor justo pelos outros resultados abrangentes. Destaca-se que neste capítulo não será abordado o tratamento dado as perdas de crédito esperadas, pois elas serão tratadas em capítulo à parte, porém por premissa assume-se que os ativos financeiros mensurados pelo custo amortizado e valor justo pelos ORA são ajustados ao seu valor recuperável.

2.11.1. Estrutura de Mensuração pelo Custo Amortizado

Após reconhecimento de modelo de negócios, de enquadramento adequado no teste do “somente P&J”, o ativo financeiro mensurado pelo custo amortizado deve calcular a receita de juros com base na taxa de juros efetiva ao valor contábil bruto. O valor contábil bruto é o custo amortizado sem deduções para o reconhecimento da provisão para a redução no valor recuperável (KPMG, 2016, pg.55). A taxa de juros efetiva (TJE) é taxa de juros apurada durante todo o prazo de capitalização (ASSAF NETO, 2012, pg. 23). Em outras palavras, ela desconta exatamente os recebimentos em caixas futuros estimados ao longo da vida esperada do instrumento financeiro. Importante destacar que a taxa de juros efetiva considera os fluxos de caixa contratuais e não aqueles reduzidos pela perda de crédito esperada.

Adicionalmente, no caso de taxas pós-fixadas, a norma não aborda o método que deve ser aplicado para mensurar a TJE, contudo duas abordagens se destacam. A primeira considera a taxa de juros corrente de referência ou então leva-se em conta as expectativas de taxas de juros futuras e as mudanças em tais expectativas. Para ilustrar, tem-se a estrutura de pagamentos abaixo considerando um empréstimo (aplicável tanto a ativo quanto a passivo financeiro) com principal de R\$ 100 mil reais, com emissão em 02/01/2018 e vencimento em 02/01/2019 com taxa pré-fixada de 4% a.a. com taxa pós-fixada indexada ao CDI em 100% e amortizações mensais. Verifica-se os cenários abaixo e os devidos lançamentos contábeis aplicáveis.

Tabela 7: Estrutura de custo amortizado pré-fixado

INSTRUMENTO PRÉ-FIXADO						
Dias Corridos	Mês	Saldo Inicial	Juros	Pagamento	Amortização	Saldo Devedor
	02/01/2018	100.000	-	-	-	100.000
29	01/02/2018	100.000	327,37	8.511,72	8.184,35	91.816
30	01/03/2018	91.816	300,58	8.511,72	8.211,14	83.605
30	01/04/2018	83.605	273,70	8.511,72	8.238,02	75.366
30	01/05/2018	75.366	246,73	8.511,72	8.264,99	67.101
30	01/06/2018	67.101	219,67	8.511,72	8.292,05	58.809
30	01/07/2018	58.809	192,53	8.511,72	8.319,20	50.490
30	01/08/2018	50.490	165,29	8.511,72	8.346,43	42.144
30	01/09/2018	42.144	137,97	8.511,72	8.373,76	33.770
30	01/10/2018	33.770	110,55	8.511,72	8.401,17	25.369
30	01/11/2018	25.369	83,05	8.511,72	8.428,67	16.940
30	01/12/2018	16.940	55,46	8.511,72	8.456,27	8.484
31	02/01/2019	8.484	27,77	8.511,72	8.483,95	-

Fonte: o autor (2018).

Descontando-se a taxa interna de retorno desse contrato, chega-se exatamente a TJE estipulada em contrato, que é de 4%. Abaixo, tem-se o resumo de contabilização básico. Por premissa, a contabilização trata de um ativo financeiro.

Tabela 8: Contabilização de custo amortizado pré-fixado

(i) Reconhecimento Inicial (02/01/2018)			(ii) Mensuração Subsequente (31/01/2018)			(iii) Pagamento (01/02/2018)		
Caixa	C	- 100.000,00	Valor de Face		104.000,00	Caixa	D	8.511,72
Valor de Face	D	104.000,00	Juros a Incorrer	-	4.000,00	Valor de Face	C	- 8.511,72
Juros a Incorrer	C	- 4.000,00	Juros a Incorrer	D	316,44	Valor de Face		95.488,28
Valor Justo		100.000,00	Receita de Juros	C	- 316,44	Juros a Incorrer	-	3.683,56
			Custo Amortizado		100.316,44	Juros a Incorrer	D	10,93
			Principal		100.000,00	Receita de Juros	C	- 10,93
			Juros		316,44	Custo Amortizado		91.815,65
						Principal		91.804,72
						Juros		10,93

Fonte: o autor (2018).

Nos cenários pós-fixados, o racional de contabilização é o mesmo, a correção monetária atrelada aos juros variáveis também é tratada como receita de juros no caso das instituições financeiras. As tabelas 8 e 9 demonstram as duas abordagens

de cálculo do instrumento financeiro, tanto pela taxa corrente quanto pelas expectativas de mercado.

Tabela 9: Estrutura de custo amortizado pós-fixado pela taxa corrente

INSTRUMENTO PÓS-FIXADO						
Dias Corridos	Mês	Saldo Inicial	Juros	Correção Monetária	Pagamento	Saldo Devedor
	02/01/2018	100.000,00	-	-	-	100.000,00
29	01/02/2018	100.000,00	327,37	585,30	9.097,02	91.815,65
30	01/03/2018	91.815,65	300,58	427,42	8.939,14	83.604,51
30	01/04/2018	83.604,51	273,70	424,36	8.936,08	75.366,48
30	01/05/2018	75.366,48	246,73	391,31	8.903,03	67.101,49
30	01/06/2018	67.101,49	219,67	365,03	8.876,76	58.809,44
30	01/07/2018	58.809,44	192,53	290,77	8.802,49	50.490,24
30	01/08/2018	50.490,24	165,29	287,19	8.798,91	42.143,81
30	01/09/2018	42.143,81	137,97	229,26	8.740,99	33.770,06
30	01/10/2018	33.770,06	110,55	178,27	8.689,99	25.368,89
30	01/11/2018	25.368,89	83,05	133,92	8.645,64	16.940,21
30	01/12/2018	16.940,21	55,46	89,43	8.601,15	8.483,95
31	02/01/2019	8.483,95	27,77	44,79	8.556,51	-

Fonte: o autor (2018).

A TJE desse instrumento financeiro mensurado pelas taxas correntes aplicáveis a cada período é de 10,75%, muito próximo do que é hoje a CDI, próxima de 6,5% a.a. adicionada dos 4% a.a. da parte pré-fixada. O reconhecimento de juros seria com base no valor bruto contábil ajustado pela TJE. Obviamente, no caso acima, as taxas correntes já são conhecidas até setembro de 2018 e até o final do ano foram mantidas as taxas correntes. Uma outra abordagem seria estimar a TJE baseada nos juros esperados para cada período. Para tanto, pode-se utilizar as cotações dos contratos futuros atrelados ao CDI comercializados diariamente pela Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBOVESPA). Para tanto, os fluxos de caixa foram descontados pelas taxas esperadas para cada período, conforme segue abaixo.

Tabela 10: Estrutura de custo amortizado pós-fixado pelas taxas esperadas

INSTRUMENTO PÓS-FIXADO						
Dias Corridos	Mês	Saldo Inicial	Juros	Correção Monetária	Pagamento	Saldo Devedor
	02/01/2018	100.000,00	-	-	-	100.000,00
29	01/02/2018	100.000,00	327,37	559,40	9.071,13	91.815,65
30	01/03/2018	91.815,65	300,58	506,40	9.018,12	83.604,51
30	01/04/2018	83.604,51	273,70	457,16	8.968,88	75.366,48
30	01/05/2018	75.366,48	246,73	408,55	8.920,27	67.101,49
30	01/06/2018	67.101,49	219,67	362,16	8.873,88	58.809,44
30	01/07/2018	58.809,44	192,53	316,94	8.828,67	50.490,24
30	01/08/2018	50.490,24	165,29	272,11	8.783,83	42.143,81
30	01/09/2018	42.143,81	137,97	228,12	8.739,85	33.770,06
30	01/10/2018	33.770,06	110,55	183,06	8.694,79	25.368,89
30	01/11/2018	25.368,89	83,05	137,72	8.649,44	16.940,21
30	01/12/2018	16.940,21	55,46	92,63	8.604,35	8.483,95
31	02/01/2019	8.483,95	27,77	46,86	8.558,58	-

Fonte: o autor (2018).

Pela segunda abordagem, verifica-se que a TJE aplicável para o contrato seria de 11% a.a., tendo em vista às expectativas de mercado na época de emissão do título para as taxas de juros interbancárias. Obviamente, tratam-se de duas interpretações para o cálculo do custo amortizado do título que podem chegar em resultados próximos, mas ainda sim distintos. Dessa forma, a aplicação das abordagens requer julgamento da Administração e do contador habilitado. Destaca-se que ambos os métodos podem ser aplicados aos ativos financeiros e aos passivos financeiros desde que calculado sobre o valor contábil bruto, no caso do ativo financeiro, e do custo amortizado (sem ajuste de provisão para perdas) no caso do passivo financeiro. Entretanto, a depender da modificação do fluxo de caixa contratual ela pode modificar e ajustar o valor contábil bruto do ativo financeiro em função da nova taxa interna de retorno, se se essa mudança não resultar em desconhecimento do ativo financeiro, o ajuste deve ser reconhecido como ganho ou perda no resultado. A reclassificação dentre as categorias também resulta em ganho ou perda no resultado resultante da nova classificação de valor justo pelo resultado ou pelos ORA.

2.11.2. Estrutura de Mensuração pelo Valor Justo no resultado

A mensuração pelo valor justo no resultado está ligada ao IFRS 13 relativo à mensuração pelo valor justo. Dentro do contexto do mercado financeiro e de capitais, o valor justo usualmente se traduz no conceito de marcação à mercado. A marcação à mercado representa o ajuste do preço de um título ao seu valor (cotação) de mercado. Com ela, o valor de um título, ou de uma carteira de títulos, reflete quanto o investidor efetivamente receberia caso os papéis fossem vendidos naquela data (ASSAF NETO, 2012, pg. 255).

Figura 1: Exemplificação de marcação à mercado x marcação pela curva



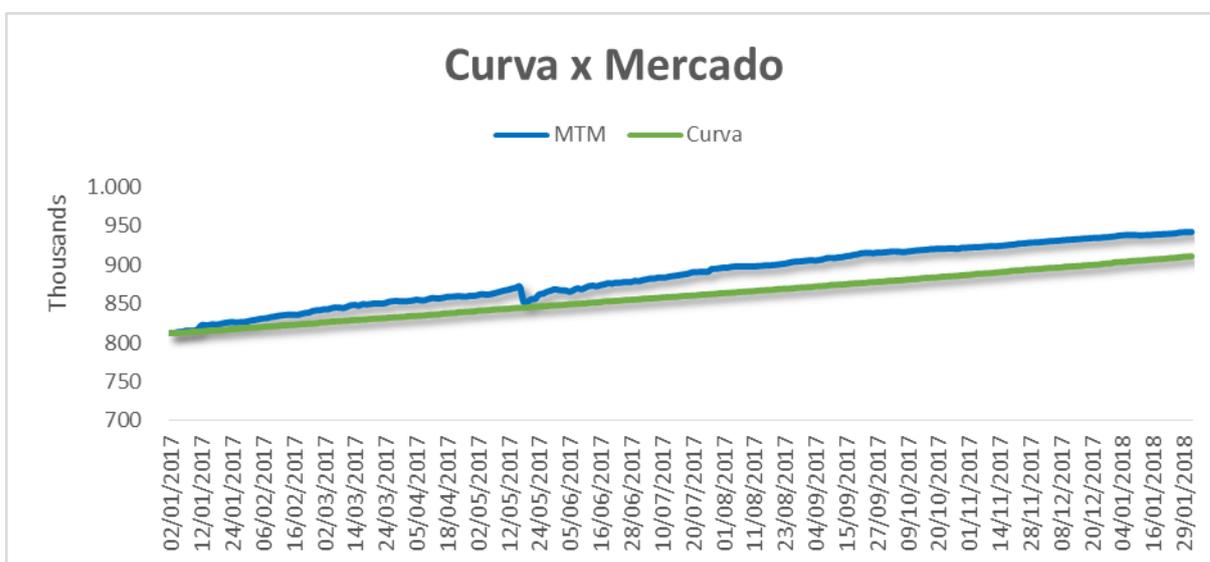
Fonte: ParMais (2018).

A figura acima visa explicar o efeito da marcação à mercado em relação à marcação pela curva, sem se atentar a classe do ativo destacada acima, pode-se concluir que caso a entidade deseje manter o ativo até o vencimento ou para realizar os fluxos de caixas contratuais ela estará sendo sucessivamente marcada pela curva, enquanto a entidade que negocia os ativos de qualquer outra forma que não realizar os fluxos de caixa contratuais marcará o ativo pelos preços de mercado. Entretanto, como se percebe pelo gráfico acima, no vencimento o valor de curva e o valor de mercado, devem ser o mesmo.

Uma entidade adquire R\$ 812.439,16 em Letras do Tesouro Nacional no dia 02/01/2017 com data de vencimento para o dia 01/01/2019, a taxa de compra é de

10,96% a.a., o PU do título é de R\$ 812,48. Os valores dos PU's são divulgados diariamente na plataforma do Tesouro Direto, logo mercado ativo. As Letras do Tesouro Nacional são título com definição do valor de face no valor de R\$ 1000,00. Logo, a obtenção dos valores de curva é bem simples de ser obtido por meio da taxa de desconto (nesse caso, 10,96% a.a.). Com base nos PU's e na curva de acumulação dos juros, obtém-se o gráfico abaixo.

Figura 2: Diferença de curva e de mercado de LTN emitida em 02/01/2017 com vencimento em 01/01/2019



Fonte: o autor (2018).

No caso acima, a diferença entre o valor de curva e o valor de mercado é tratado como ganho de ajuste ao valor justo diretamente no resultado. A apropriação dos juros é feita diretamente no resultado, débito no ativo e crédito no resultado, e o ajuste ao valor justo também é debitado no ativo e creditado no resultado pela diferença de mensuração pela curva e pelo mercado conforme fluxo apresentado na página seguinte

Tabela 11: Diferença de apropriação de valor justo e valor de curva

Dia	Mercado	Curva	Ajuste VJ
02/01/2017	812.480	812.439	41
03/01/2017	812.820	812.674	146
04/01/2017	814.020	812.909	1.111
05/01/2017	814.500	813.144	1.356
06/01/2017	815.560	813.379	2.181
09/01/2017	815.470	814.084	1.386
10/01/2017	815.800	814.319	1.481
11/01/2017	817.150	814.554	2.596
12/01/2017	822.520	814.790	7.730
13/01/2017	822.700	815.025	7.675
16/01/2017	822.890	815.732	7.158
17/01/2017	823.940	815.967	7.973
18/01/2017	823.400	816.203	7.197
19/01/2017	824.450	816.439	8.011
20/01/2017	825.490	816.675	8.815
23/01/2017	826.400	817.383	9.017
24/01/2017	826.760	817.619	9.141
26/01/2017	826.380	818.092	8.288
27/01/2017	826.560	818.328	8.232
30/01/2017	826.750	819.038	7.712
31/01/2017	827.500	819.274	8.226

Fonte: o autor (2018).

No fechamento de janeiro de 2017, a entidade deveria registrar R\$ 6.835 como receita de juros e R\$ 8.226 como ajuste de valor justo pelo resultado, crédito no resultado e débito no ativo.

2.11.3. Estrutura de Mensuração pelo Valor Justo nos outros resultados abrangentes (ORA)

O que muda no caso da mensuração do título pelo valor justo nos outros resultados abrangentes, é a contabilização do ajuste a valor de mercado em conta de patrimônio líquido, o qual é demonstrado dentro do grupo dos Outros Resultados Abrangentes. Logo, no exemplo acima, a entidade deveria registrar R\$ 6.835 mil como receita de juros e R\$ 8.226 como ajuste de valor justo, crédito no patrimônio líquido e débito no ativo. Caso o título fosse liquidado antes do vencimento, o ajuste

do valor justo lançado no patrimônio líquido deve ser transferido integralmente para o resultado do exercício. O resultado “não realizado” agora se tornou “realizado” (FIPECAFI, 2010, pg.126).

2.12. Redução ao valor recuperável (*Impairment*)

As exigências de *impairment* previstas no IFRS 9 introduzem o modelo de perda de crédito esperada, em vez de um modelo de perda incorrida, prevista no IAS 39. Com isso, espera-se que ocorra um impacto significativo para alguns segmentos, o que exigirá um esforço conjunto entre finanças e riscos, uma vez que o *impairment* afeta a definição do modelo de risco, a metodologia de provisão e os modelos operacionais (GRANT THORTON, 2016). Entretanto, não será de forma totalmente livre, e sim com base em justificativas razoavelmente bem fundamentadas, como médias passadas ajustadas às condições macroeconômicas previstas de liquidez, ondas de desemprego, de redução do nível de atividade econômica numa determinada região, entre outros (FIPECAFI, 2010, pg. 134).

2.12.1. Conceito de perdas de crédito esperadas

O IFRS 7 define o risco de crédito como o risco de que uma das partes contratantes do instrumento financeiro cause perda financeira à outra parte pelo não cumprimento da obrigação. Logo, as perdas de crédito esperadas devem ser entendidas como o valor presente das perdas esperadas que ocorrem se um devedor deixar de honrar suas obrigações em algum ponto do tempo durante a vigência do instrumento financeiro (BIS, 2017). Fica entendido que, pela nova abordagem, não será mais necessário que um evento de perda ocorra antes do reconhecimento da perda por redução no valor recuperável e, assim, em geral, todos os ativos financeiros incluirão uma provisão para perdas (KPMG, 2016, pg. 67).

As perdas de crédito esperadas são uma estimativa das perdas de crédito ao longo da vida do instrumento financeiro. Sua mensuração deve levar em conta três critérios básicos, conforme destacado pela EY (2017, pg.8);

- i. O valor de perda ponderado pela probabilidade de perda do instrumento financeiro;

- ii. O valor do dinheiro no tempo para que as perdas de crédito esperadas sejam adequadamente descontadas para a data de balanço; e
- iii. Evidência razoável e adequada que esteja disponível na data de balanço, sem um custo e um esforço excessivo.

2.12.2. Escopo dos requisitos para *impairment*

Conforme o IASB, a existência de múltiplos modelos para aplicação de *impairment* para ativos mensurados ao custo amortizado, aos ativos disponíveis para venda (dívida) e instrumentos de patrimônio, criou um nível de complexidade impraticável (IASB, 2014). O IFRS 9, por outro lado, tem um único modelo de redução no valor recuperável a todos os instrumentos financeiros no seu escopo.

Abaixo, tem-se a relação dos instrumentos que estão dentro e fora do escopo dos requisitos para a redução no valor recuperável da IFRS 9.

No escopo, tem-se os seguintes instrumentos:

- i. Ativos Financeiros que são instrumentos de dívida mensurados ao custo amortizado ou ao VJORA, os quais incluem empréstimos, recebíveis comerciais e demais instrumentos de dívida;
- ii. Compromissos de empréstimos emitidos que não são mensurados ao VJR;
- iii. Contratos de garantia financeira emitidos que estão no escopo do IFRS 9 e não são mensurados ao VJR;
- iv. Recebíveis de arrendamento no escopo da IFRS 16;
- v. Ativos contratuais no escopo da IFRS 15;

Fora do escopo, tem-se os seguintes instrumentos:

- i. Investimentos em instrumentos de patrimônio;
- ii. Compromissos de empréstimos emitidos que são mensurados ao VJR;
- iii. Outros instrumentos financeiros mensurados ao VJR (KPMG, 2016, pg.64).

As alterações propostas pelo IFRS 9 visam corrigir certas distorções originadas pelo IAS 39, como, por exemplo, a redução no valor recuperável de instrumentos de dívida mensurados pelo VJORA era a diferença entre o custo de aquisição e o valor justo em dado ponto no tempo. Entretanto, uma vez dada a modificação da marcação à mercado, também se dá o *impairment*, embora tal efeito não possa, em muitos casos, ser diretamente atribuído ao risco de crédito, mas influenciada por outros fatores, como variação nas taxas de juros (KPMG, 2016, pg.65). Os investimentos em instrumentos de patrimônio antes parte do escopo do IAS 39 levavam em conta uma análise se ocorria uma deterioração “significativa e prolongada” no valor justo do investimento abaixo do custo. Entretanto, tal prática se demonstrou bastante difícil de aplicar e de evidenciar, motivo pelo qual esse escopo foi transferido para o IAS 28, Investimentos em Coligadas.

2.12.3. Visão geral do modelo de *impairment*

O IFRS 9 objetiva a criação de um “modelo simétrico baseado em um critério relativo de transferência, com três estágios de deterioração de risco de crédito. O critério de transferência ligado à deterioração significativa de risco de crédito desde o reconhecimento inicial (avaliação realizada com base na comparação entre as duas probabilidades de *default* ao longo da vida) (LOPES, 2013). O princípio norteador do modelo de perdas esperadas é o padrão geral de deterioração ou de melhoria na qualidade de crédito dos instrumentos financeiros. O montante de perda esperada a ser reconhecida como provisão depende da extensão da deterioração desde o reconhecimento inicial (EY, 2017, pg.7). Na visão geral do modelo, os três estágios de deterioração seguem a ordem lógica abaixo conforme orientação do IASB (2014, pg 16):

- a. Estágio 1: Assim que um instrumento financeiro é originado ou adquirido, uma perda esperada de 12 meses é reconhecida no resultado contra uma provisão no ativo. Trata-se de uma aproximação para as expectativas iniciais de perda de crédito, a qual é reconhecida inicialmente e reavaliada à data do balanço. A receita financeira ainda é calculada em cima da base bruta.

- b. Estágio 2: Se o risco de crédito aumenta significativamente e a qualidade de crédito resultante não for considerada baixa, então uma perda esperada para toda a vida da operação é reconhecida. Elas somente são reconhecidas se o risco de crédito aumenta significativamente em relação ao momento do reconhecimento inicial. Devem ser reavaliadas à data de balanço. A receita financeira ainda é calculada em cima da base bruta.
- c. Estágio 3: Se o risco de crédito do ativo financeiro aumenta ao ponto que é considerado irrecuperável, a perda de crédito deve ser reconhecida para a vida toda da operação. Geralmente os instrumentos são avaliados individualmente quanto atingem esse estágio. A receita financeira originada em tais instrumentos financeiros é avaliada com base na TJE ajustada ao custo amortizado, ou seja, deduz-se a provisão de crédito para mensuração da TJE aplicável.

Conforme SCHUERMANN (2004, pg.3), a equação básica da provisão de perdas de crédito esperadas é a seguinte:

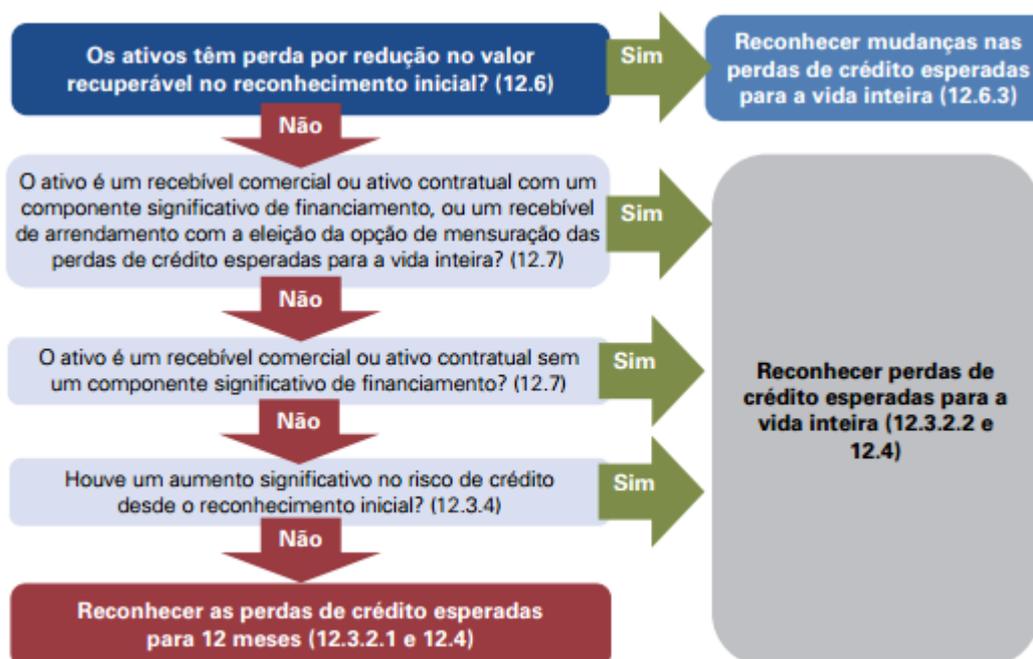
$$EL = PD * LGD * EAD$$

Sendo,

- i. EL = *expected loss* (perda esperada);
- ii. PD = *probability of default* (probabilidade de inadimplência);
- iii. LGD = *loss given default* (perda dada a situação de inadimplência);
- iv. EAD = *exposure at default* (exposição no momento da inadimplência).

Seguindo a deterioração da qualidade de crédito, a entidade deve aplicar o fluxograma abaixo para auxiliar na classificação adequada e oportuna aos instrumentos financeiros.

Fluxograma 4: Mensuração das perdas de crédito esperadas



Fonte: KPMG (2016).

É possível observar que, com exceção dos instrumentos tratados em outros IFRS, todos os instrumentos financeiros são inicialmente reconhecidos com uma perda de crédito para o período de 12 meses e posteriormente são reavaliados a cada data de balanço. Na qual, a entidade deve avaliar se o risco de crédito do instrumento financeiro aumentou significativamente. A entidade deve utilizar a alteração no risco de inadimplência que ocorre ao longo da vida esperada do instrumento financeiro, e não a alteração no valor de perdas de crédito esperadas no momento da reavaliação (IFRS 9, 5.5.9). Adicionalmente, a árvore de decisão acima demonstra e a norma permite a utilização de uma abordagem simplificada para recebíveis comerciais, ativos contratuais e recebíveis de arrendamento. O modelo simplificado não requer que a entidade mantenha controle sobre a deterioração do risco de crédito sobre a carteira dessa natureza, a premissa básica é a de que contratos dentro do escopo do IFRS 15 tendem a ter vencimento médio próximo de 12 meses, logo a expectativa de perdas de crédito esperadas para 12 meses e para toda a vida da operação são relativamente próximos, (BDO, pg.40). Usualmente, as entidades estimam a perda de crédito esperada com base em agrupamentos por região, atributos do cliente, entre outros. O produto de tal análise é denominado

matriz de provisionamento. Abaixo, tem-se um modelo de tal aplicação conforme publicado pela BDO em 2016.

Tabela 12: Aplicação do modelo simplificado de provisionamento de perdas de crédito esperadas

Faixas de atraso	A - Expectativa de default (%)	B - Valor contábil bruto	Provisão (AxB)
Em dia	0,30%	15.000.000,00	45.000,00
Atraso de 1 - 30 dias	1,60%	7.500.000,00	120.000,00
Atraso de 31 - 60 dias	3,60%	4.000.000,00	144.000,00
Atraso de 61 - 90 dias	6,60%	2.500.000,00	165.000,00
Atraso acima de 90 dias	10,60%	1.000.000,00	106.000,00
		30.000.000,00	580.000,00

Fonte: BDO (2016).

2.12.3.1. Perdas de crédito esperadas para 12 meses

As perdas de crédito esperadas para 12 meses podem ser definidas como a porção das perdas de crédito esperadas para a vida inteira do instrumento associada com a probabilidade de eventos de inadimplência ocorrerem dentro de 12 meses da data de balanço (EY, 2017, pg.8). O período de 12 meses foi definido pelo IASB por considerá-lo representativo para um equilíbrio adequado entre os benefícios de uma representação fidedigna das perdas de crédito esperadas, custos operacionais e a complexidade. Inclusive, parte dos órgãos reguladores já exigiam uma taxa de perdas de crédito esperadas para 12 meses similar aos requisitos do IFRS 9, o que seria menos custoso (KPMG, 2016, pg.70).

As perdas mensuradas como perdas de crédito esperadas para 12 meses devem ser aplicadas para basicamente todos os instrumentos financeiros contemplados no IFRS 9 que sejam mensurados pelo custo amortizado ou pelo valor justo nos outros resultados abrangentes no reconhecimento inicial e em todos os outros casos desde que não tenha ocorrido um aumento significativo do risco de crédito do instrumento financeiro que o leve a ter *impairment* reconhecido no estágio 2 ou 3.

2.12.3.2. Perdas de crédito esperadas para a vida inteira

As perdas de crédito esperadas para a vida inteira são definidas como as perdas de crédito esperadas que resultam em todos os eventos possíveis de

inadimplência ao longo da vida do instrumento financeiro (KPMG, 2016, pg.71). O ponto central da mensuração do *impairment* para a vida inteira está no conceito de inadimplência e na definição do que de fato é uma deterioração significativa da qualidade de crédito do instrumento financeiro que o faça sair de um provisionamento de 12 meses para provisionamento da vida inteira do instrumento financeiro.

2.12.3.2.1. Conceito de inadimplência (*default*)

Embora, o significado do termo *default* ou nesse caso inadimplência não seja definido pela norma, ela exige que cada entidade o defina. Ao menos, a norma é clara ao definir que inadimplência é muito mais do que somente deixar de honrar as obrigações financeiras e que outros indicadores qualitativos de inadimplência também devem ser considerados como violações de acordos contratuais (*covenants*). Adicionalmente, a norma entende que a inadimplência ocorre até 90 dias após o vencimento, a não ser que a entidade tenha informações razoáveis e “suportáveis” para corroborar um critério de inadimplência com prazo maior (EY, 2016, pg. 8).

Fato é que grande parte das instituições financeiras utilizam o critério de 90 dias de atraso para operações de crédito de varejo, entretanto a partir de qual data passa a contar os dias é que não está ainda pacificado, uma vez que critérios subjetivos e julgamento profissional são aplicados. Os estudos de impacto quantitativo (QIS) gerenciados pelo BIS consideram por exemplo, critérios de materialidade. Um devedor que está com R\$ 1 acima do limite diário (cheque especial) vencido a mais de 90 dias, mas que possui um contrato milionário de reais não necessariamente pode ser considerado como inadimplente. Assim, bancos devem explicar quais são as suas definições e critério de materialidade aplicáveis a situações de *default*.

A Autoridade Bancária Europeia (EBA) entende que a definição de *default* deve considerar não somente os dias em atraso, mas também indicativos de falha em honrar futuras obrigações, condições de retorno para uma situação adimplente (EBA, 2016, pg.4).

O critério de vencido começa a contar a partir do momento que o primeiro pagamento seja de principal, de juros ou de certas taxas deixam de ser pagas.

Exceções como litígios, legislações podem ser aplicadas. Situações de prorrogações, de novações nos termos originais do contrato podem ser considerados como novas datas para aplicações do critério de vencido, porém aspectos qualitativos como probabilidade de cumprir obrigações futuros devem ser avaliados (EBA, 2016, pg.5). Quanto à materialidade, a EBA define percentual de tolerância como 1% do total do saldo devedor, quebra de tal percentual de tolerância é possível desde que cancelado pela autoridade de supervisão bancária local. No Brasil, o BCB por meio da execução da Resolução 2.682 de 1999 não considera esse limite de tolerância e deixa claro que o atraso conta a partir do primeiro dia vencido para classificação do nível de risco.

Um devedor deve ser considerado em *default* enquanto a entidade entender que a capacidade de pagamento do devedor não estiver satisfatoriamente adequada às condições contratuais sem que seja ativado a garantia vinculada à operação. (EBA, 2016, pg.11). No mínimo o devedor deve ficar em período de probação durante 3 meses desde a condição de *default* até que tenha sua condição reavaliada. A mudança para uma situação adimplente depende da análise da condição financeira, de realização de pagamentos significativos e nenhuma nova indicação de falha na capacidade de pagamento (EY,2017, pg.15). Tais recomendações estão em linha com o que é usualmente utilizado pela legislação bancária brasileira para a melhora da qualidade de crédito do devedor.

2.12.3.2.2. Perdas dada a situação de *default*

Em linha com o modelo prospectivo que deve ser implementado à luz da IFRS 9, se faz importante o entendimento do conceito de perda dada a inadimplência ou como usualmente é denominada: *loss given default* (LGD). A LGD é um parâmetro proeminente nos modelos de risco e de cálculo da solvência mínima necessária de cada instituição financeira. Por ser um parâmetro intrinsecamente ligado ao risco, também é importante para as estimativas das perdas de crédito esperadas. De modo geral, a LGD é dada por um menos a taxa de recuperação, ou seja, representa a proporção do valor não recuperado pelo credor frente ao valor do empréstimo concedido (DA SILVA et. al., 2009, pg.4). De acordo com DA SILVA et al. (2009), a LGD deve incluir a perda do principal do empréstimo, perda relacionada ao custo do empréstimo não pago (por exemplo, a receita de juros não reconhecida)

e perdas relacionada às despesas relativas ao processo de cobrança e recuperação de crédito. De acordo com SCHUERMANN (2004), a mensuração da LGD pode ser feita com base em três abordagens:

- i. LGD de mercado: baseada em observações de preços de mercado de títulos inadimplentes ou empréstimos negociados logo após a inadimplência;
- ii. *Workout* LGD: baseado na estimativa dos fluxos de caixa descontados resultante do processo de recuperação e de cobrança; e
- iii. *Implied Market* LGD: o qual deriva dos preços de títulos adimplentes com risco calculados por meio de um modelo teórico de precificação de ativos.

Conforme DA SILVA et al. (2009), a abordagem mais utilizada pelo mercado é a *workout* LGD. Por fim, embora a norma tenha buscado uma maior aproximação com as práticas regulatórias relativas a solvência bancária, ainda existem diferenciações importantes que devem ser levadas em conta no momento do registro e da estimativa contábil. O BIS (2017, pg.46) destaca que a LGD usada para fins de Basileia tende ao menos um período de desaceleração econômica ou de revés nas condições econômicas enquanto a estrutura contábil pretende se manter estável e neutra durante os ciclos econômicos e de negócios.

2.12.3.2.3. Evidências de deterioração da qualidade de crédito

A avaliação de deterioração da qualidade de crédito permite uma série de simplificações operacionais e premissas disponíveis para auxiliar as entidades. Uma premissa bastante utilizada para evidenciar tal deterioração é a faixa de atraso acima de 30 dias (EY, 2016, pg.8), o que já poderia gerar uma mudança para a avaliação de perdas de crédito esperadas para a vida inteira da operação. Outra mudança que pode ser significativa é um aumento relativo da probabilidade de *default* de determinado cliente. Por exemplo, um cliente reconhecido inicialmente com uma probabilidade de perda de 2% e que passa, na data de balanço, a ter uma probabilidade de perda de 5%, pode ter uma deterioração significativa em relação a outro cliente com probabilidade de perda de 20% inicialmente, e que passa a ter

uma probabilidade de perda de 22% (KPMG, 2016, pg.73). Além disso, o EBA admite que a avaliação de deterioração da qualidade de crédito deve englobar o mercado de atuação do devedor, possibilidade de falência, suas fontes de receita (que podem não estar mais disponível no momento do pagamento das obrigações), o aumento da alavancagem do devedor, garantias dadas, quebra de *covenants*, preocupações justificadas sobre as condições de pagamentos futuros, além da avaliação de *rating* do cliente (EBA, 2016, pg. 31). A avaliação dos critérios acima, alguns mais objetivos que outros, podem justificar a transferência do devedor e seus instrumentos financeiros para uma provisão para perda de crédito esperadas para a vida inteira.

2.12.3.2.4. Exemplificação da aplicação de uma provisão baseada nas perdas de crédito esperadas para a vida inteira da operação

O IFRS ilustra a aplicação do método de provisão baseado nas perdas de crédito esperadas para a vida inteira do instrumento da seguinte forma.

Um empréstimo de 10 anos no valor de R\$ 10 milhões é originado pela instituição financeira XYZ. Os juros são pagos anualmente com uma taxa de juros efetiva de 5% a.a.

Presume-se que no reconhecimento inicial, o devedor não apresentava quaisquer indícios de um risco de crédito significativo que exigiria um provisionamento para a vida inteira. A instituição decide aplicar a provisão para 12 meses. Tem-se as seguintes informações disponíveis, PD de 0,5% para 12 meses e uma perda efetiva quando há inadimplência (LGD) de 25%. Assim sendo, a provisão para as perdas de crédito esperadas para 12 meses é de 0,5% multiplicado por 25% e multiplicado pelo fluxo de caixa esperado para 12 meses (R\$ 1.295.045 reais). A resultante é então descontada pela taxa de juros efetiva de 5% a.a. resultando em uma provisão de R\$ 1.542 reais.

Após um ano, a qualidade de crédito deteriora e o empréstimos possui as seguintes estimativas. Probabilidade de inadimplência para a vida inteira de 20% e uma LGD considerando que a perda ocorreria em média no prazo de 24 meses caso o contrato fosse inadimplido de 25%.

A provisão para as perdas de crédito esperadas para a vida inteira seria calculada por meio do fluxo de caixa a receber descontado pelos dois anos (24

meses da perda) multiplicado por 20% e 25% consecutivamente. O resultado seria uma provisão de crédito para a vida inteira de R\$ 58.732 reais.

2.12.3.3. Baixa de operação avaliada pelo valor recuperável

O valor contábil bruto de um ativo financeiro é reduzido quando não há expectativa razoável de recuperação. A baixa é um evento de “desreconhecimento” do ativo. Usualmente, as baixas podem ser relativas à totalidade do ativo ou somente à parte dele. Quando somente parte dele sofrer baixa, a IFRS exige que os fluxos de caixa relativos à parte substancial que é baixada sejam devidamente identificáveis (por exemplo, a ativação da garantia atrelada ao instrumento) (KPMG, 2016, pg. 101).

As instituições brasileiras reguladas pelo Banco Central aplicam a Resolução 2.682 de 1999 são exigidas a provisionarem 100% do ativo após atraso superior a 180 dias e passados mais 180 dias são exigidas a baixarem o instrumento financeiro do seu balanço. Dessa forma, via de regra, a baixa não impacta o resultado, uma vez que se espera que os valores baixadas já estejam refletidos na despesa com provisão para perdas de crédito. A IFRS 9 não aplica regra para o momento da baixa, porém exige que a entidade tenha evidências e documentações que suportem a aplicação da prática contábil de baixa seja de forma coletiva ou de forma individual. Usualmente, a IFRS 9 segue a mesma tendência quanto ao impacto nulo no resultado, uma vez que um instrumento inadimplente deverá ter 100% de PD, o que geralmente corresponderá a uma provisão para perdas de crédito na integralidade do instrumento financeiro.

2.13. Contabilidade de *Hedge*

2.13.1. Objetivo e alcance da contabilização de *hedge*

A norma define que o objetivo da contabilização de *hedge* é representar, nas demonstrações financeiras, o efeito das atividades de gerenciamento de risco da entidade que utiliza instrumentos financeiros para gerenciar exposições resultantes de riscos específicos que poderiam afetar o resultado ou outros resultados abrangentes (IFRS 9, 6.1.1). Adicionalmente, o FIPECAFI (2010) complementa e

afirma que o propósito é refletir a operação dentro da sua essência econômica de maneira a resolver o problema de confrontação entre receitas e ganhos e despesas e perdas existente quando os derivativos são utilizados nessas operações. Entretanto, a aplicação dessa metodologia altera a mensuração e a contabilização dos itens protegidos ou dos instrumentos de proteção empregados. Assim, há uma documentação, bastante robusta, exigida pelos órgãos reguladores para que a entidade comprove que a operação realizada é, de fato, uma operação de proteção. Dessa forma, faz-se importante destacar que a aplicação das práticas mencionadas não é obrigatória mesmo que a entidade tenha intenção de usar o instrumento financeiro derivativo como proteção a um determinado risco, ou seja, trata-se de uma prática contábil facultativa e não obrigatória.

Essencialmente, a operação de hedge é a utilização de instrumentos financeiros derivativos com o objetivo de compensar, integralmente ou substancialmente, os riscos decorrentes da exposição às variações no valor de mercado ou fluxo de caixa de qualquer ativo, passivo ou transação futuro que está ou não registrada em balanço.

É fundamental destacar que o capítulo 6 da IFRS 9 que discursa sobre a contabilidade de hedge é de implementação facultativa. Quando a entidade aplica pela primeira vez a norma, ela pode escolher aplicar os requisitos de contabilização de hedge existentes na norma anterior (IAS 39) em vez da vigente (IFRS 9) (IFRS 9, 7.2.21). Entre os vários motivos para isso acontecer, o principal é que os modelos requeridos pela IFRS 9 não acomodam as práticas de portfólios dinâmicos também denominados de operações de *macro hedge*, as quais ainda estão sob estudo do IASB, mas que ainda existem e são aplicáveis na IAS 39.

Os requisitos da contabilidade de *hedge* emanados pelo IAS 39 foram elaborados quando as atividades de *hedge* ainda eram relativamente novas e não tão bem entendidas quanto hoje. Como resultado do crescimento no uso e na sofisticação nas atividades de proteção, o IASB decidiu reformular, essencialmente, todos os aspectos relevantes nesse espectro. Com o uso recorrente de tais ferramentas, os investidores necessitam entender os riscos de negócio da entidade e como ela os gerencia. Tal informação tornou-se insuficiente ou até mesmo irrelevante durante o período de vigência da IAS 39, motivo pelo qual a entidade

decidiu, com o IFRS 9, aproximar as práticas contábeis das atividades de gerenciamento de risco da entidade.

2.13.2. Instrumento de *hedge*

Todos os derivativos mensurados ao valor justo pelo resultado podem ser tratados como instrumentos de *hedge*, exceto para opções lançadas, incluindo aquelas embutidas em outro instrumento financeiro (ERNST & YOUNG, 2010, pg. 303). Diferentemente da norma anterior que aplicava uma série de restrições quanto aos instrumentos não derivativos designados para proteção, a IFRS 9 flexibiliza a regra e abrange para outros instrumentos financeiros.

De forma geral, ativos financeiros não derivativos e passivos financeiros não derivativos mensurados ao valor justo por meio do resultado podem ser designados como instrumento de *hedge*, salvo se for passivo financeiro designado ao valor justo por meio do resultado, para qual o valor de sua alteração no valor justo atribuível a alterações no risco de crédito desse passivo seja apresentado em outros resultados abrangentes (IFRS 9, 6.2.2). Adicionalmente, um instrumento patrimonial designado para valor justo por meio dos ORA também não se qualifica como instrumento de proteção para risco cambial (EY, 2014, pg. 27).

Por fim, faz-se necessário esclarecer que a principal exigência é que todos os derivativos de *hedge* envolvam um terceiro (ERNST & YOUNG, 2010, pg.303). Conseqüentemente, a norma esclarece que para fins de contabilização de *hedge* apenas contratos com terceiros podem ser designados como instrumentos de *hedge*.

2.13.3. Item protegido (*hedged*)

Os requisitos gerais sobre a qualificação de itens protegidos não foram alterados na nova norma. O item objetivo de *hedge* pode consistir em um ativo ou passivo reconhecido, um firme compromisso não reconhecido ou um investimento líquido em uma subsidiária estrangeira. Pode consistir também em um único ativo, passivo, compromisso ou transação ou grupo de itens, contanto que tenham características de risco semelhantes (ERNST & YOUNG, 2010, pg.303). Apenas

ativos, passivos e compromissos firmes e transações projetadas altamente prováveis com terceiros pode se qualificar para a contabilidade de *hedge*. A exceção seria a realização de hedge de risco de moeda estrangeira intragrupo se o risco afetar o resultado consolidado (EY, 2014, pg.6).

Em continuidade ao exposto na IAS 39 e seguindo o princípio fundamental de reconhecimento do ativo, o item protegido deve ser mensurável de forma confiável e, se o item protegido for uma transação prevista, ela deve ser altamente provável (IFRS 9, 6.3.2).

Embora, a definição de itens qualificáveis para proteção tenha se mantido inalterada, a forma como tais itens são designados dentro da estrutura de proteção em relação aos itens de proteção de fato se alterou (EY, 2014, pg. 6).

2.13.3.1. Designação de item protegido

Embora a definição de item protegido seja a mesma da normativa anterior, a IFRS 9 é muito mais flexível quanto as possibilidades de designação de item protegido. Isso se faz necessária para alinhar as práticas contábeis com as práticas de gerenciamento de risco da entidade. De forma geral, a entidade pode designar um item em sua totalidade ou um componente de item como item protegido em relação de proteção (IFRS 9, 6.3.7). Um item inteiro compreende todas as alterações nos fluxos de caixa ou no valor justo do item, ou seja, é possível proteger itens cuja variação seja atribuível a riscos similares ou riscos específicos. Conforme a nova norma, a entidade pode também designar proteção para componentes não financeiros e posições líquidas em algumas circunstâncias, além de poder agregar exposições, o que significa que pode se designar um derivativo como item protegido. Tais flexibilizações não eram permitidas anteriormente, embora sejam práticas usuais no mercado (PWC, 2016, pg. 18).

2.13.4. Critérios de qualificação para contabilização de *hedge*

Os critérios de qualificação para contabilização de *hedge* não tiveram alterações significativas em relação à norma anterior. Conforme Fipecafi (2010, pg.

139), uma relação de *hedge* somente pode ser qualificada para *hedge accounting* se:

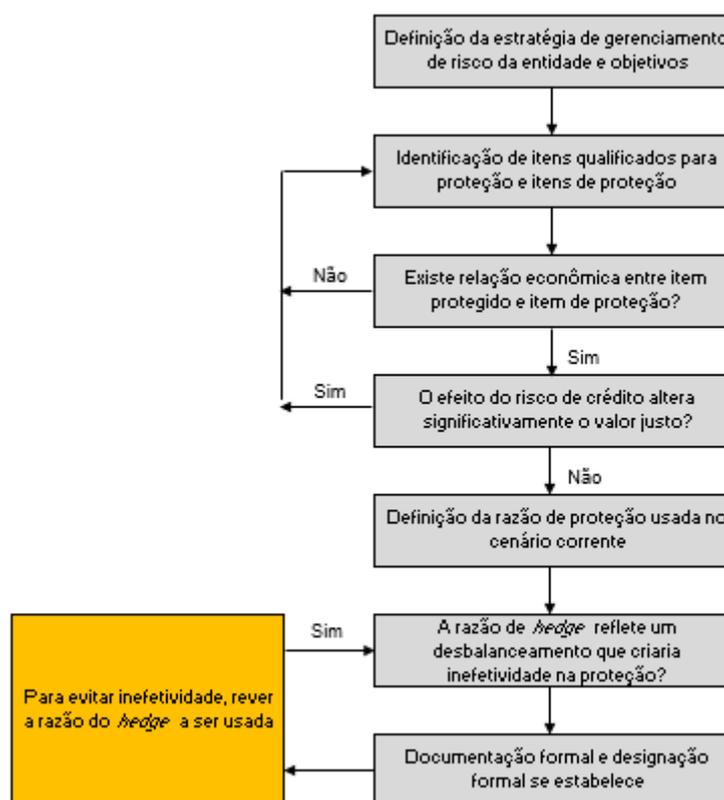
- i. No início do *hedge*, há uma designação formal e documentação da relação de proteção e o objetivo de gerenciamento de risco da entidade, bem como sua estratégia. Essa documentação incluirá a identificação do instrumento de proteção, o item ou transação protegida, a natureza do risco protegido e como a entidade avaliará a efetividade do instrumento de proteção na compensação da exposição a mudanças no valor justo do item protegido ou nos fluxos de caixa atribuíveis ao risco protegido;
- ii. É esperado que o *hedge* seja altamente efetivo na compensação das mudanças no valor justo ou fluxos de caixa atribuíveis ao risco protegido, consistentemente com a estratégia de risco da administração documentada originalmente;
- iii. Para *hedges* de fluxo de caixa, uma transação projetada precisa ser altamente provável e apresentar uma exposição para variações nos fluxos de caixa que poderiam afetar o resultado;
- iv. A efetividade do *hedge* pode ser mensurada de maneira confiável;
- v. O *hedge* é avaliado em uma base contínua e será altamente provável através dos períodos de publicação em que *hedge* foi designado.

Adicionalmente, é essencial que se verifique que existe relação econômica entre o item protegido e o instrumento de *hedge* excluindo-se o efeito de risco de crédito nas variações de risco de crédito resultante da transação financeira e econômica (IFRS 9, 6.4.1).

Por fim, destaca-se que o uso da contabilidade de *hedge* é essencialmente de proteção, logo é necessário definir uma razão de proteção, que usualmente é de 1 para 1, tendo em vista que o ativo base do derivativo usualmente é integralmente compatível com o item protegido. Usualmente, as definições levam em conta o tipo de relação econômica com o item protegido e a correlação existente entre os instrumentos financeiros (EY, 2014, pg.35).

A EY (2014) entende que o processo lógico de designação e de qualificação da relação de proteção entre item de *hedge* e item protegido pode ser resumido no fluxograma 5 que segue na página seguinte.

Fluxograma 5: Qualificação e obtenção da estrutura de contabilidade de *hedge*



Fonte: EY (2014).

2.13.5. Contabilização de relação de proteção que se qualifica

Da mesma forma que a IAS 39, as entidades podem designar a relação de proteção de apenas três formas: *hedge* de valor justo, *hedge* de fluxo de caixa e *hedge* de investimento líquido.

2.13.5.1. *Hedge* de valor justo

Um *hedge* de valor justo é definido como *hedge* da exposição a variações no valor justo de ativo ou de passivo reconhecido ou de compromisso firme previamente não reconhecido para comprar ou vende um ativo a preço fixo ou uma porção identificada desse ativo ou passivo ou firme compromisso, que seja atribuível a um determinado risco e possa afetar o lucro ou perda divulgado.

Em cada caso, deseja-se proteger de variações no valor justo do ativo ou passivo, decorrentes das flutuações do preço de mercado, dado que o preço ou o fluxo de caixa são prefixados (ERNST & YOUNG, 2010, pg. 302).

A contabilização do *hedge* de valor justo deve ser sempre no resultado. Se o objeto de *hedge* é mensurado pelo custo ou pelo custo amortizado, a sua mensuração é ajustada para refletir as alterações no valor justo do item objeto de *hedge* decorrente das variações no risco protegido. Tais mudanças são reconhecidas diretamente no resultado do exercício. A única exceção à regra é caso o instrumento protegido é um instrumento patrimonial designado para apresentação das variações no valor justo nos outros resultados abrangentes (IFRS 9, 6.5.8).

No exemplo em que a empresa X possui 1.000 ações da entidade ABC com o valor de R\$ 100 cada. A empresa X deseja se proteger do risco de queda dos preços das ações e para isso realiza uma operação de *hedge*. O *hedge* é realizado no momento 1 e consiste na compra de opções de venda no dinheiro sobre 1.000 ações da ABC com prazo de vencimento de 6 meses. O preço de exercício da opção é de R\$ 100. O prêmio pago pelas opções é de R\$ 15.000. A tabela 13 apresenta o comportamento do valor das ações e os impactos no momento 1 e no momento 2.

Tabela 13: *Hedge* de valor justo

	Valor em 1	Valor em 2	Ganho (Perda)
Ações ABC	100.000,00	98.000,00	- 2.000,00
Opção de venda			
Valor Intrínseco	-	2.000,00	2.000,00
Valor do tempo	15.000,00	8.000,00	- 7.000,00
Valor total da opção de venda	15.000,00	10.000,00	- 5.000,00

Fonte: adaptado do Fipecafi (2010).

Nesse caso as contabilizações seriam conforme tabela 14. Lembrando que o valor nominal do item objetivo de *hedge* não é registrado.

Tabela 14: Contabilização do *hedge* de valor justo

Momento 1		
Contrato de opções	D	15.000,00
Caixa	C	- 15.000,00
Momento 2		
Perdas com ações (DRE)	D	2.000,00
Investimento em ações	C	- 2.000,00
Registro da perda com ações (DRE)	D	7.000,00
Contrato de opções	C	- 5.000,00
Ganho (valor intrínseco)	C	- 2.000,00

Fonte: adaptado do Fipecafi (2010).

2.13.5.2. Hedge de fluxo de caixa

Um *hedge* de fluxo de caixa é definido como um *hedge* de exposição à variabilidade no fluxo de caixa, atribuível a um determinado risco associado com um ativo ou passivo reconhecido ou uma transação altamente provável, que possa afetar o resultado.

Esse tipo de proteção é utilizado quando, por exemplo, o fluxo de caixa sobre um ativo ou passivo não é fixo (exemplo: título à taxa flutuante) de forma que a entidade carrega o risco de variações no fluxo de caixa, e não no valor justo (Ernst & Young, 2010, pg.302).

Os ganhos e as perdas associadas às variações do instrumento financeiro de *hedge* são reconhecidos, enquanto a estrutura ainda estiver ativa, no patrimônio líquido.

Assume-se a existência da empresa XYZ que deseja proteção contra possíveis alterações de fluxo de caixa decorrentes de vendas futuras de 100.000 barris do produto “A”, as quais serão realizadas daqui a 1 mês. O valor contábil dos estoques é de R\$ 1 milhão e o seu valor de mercado de R\$ 1,1 milhão (R\$ 11/unidade). A empresa entra hoje em um contrato derivativo Y de venda de

100.000 barris do produto “A” por R\$ 1,1 milhão daqui 1 mês. Na data de realização da operação, o valor justo do derivativo é zero. Os termos contratuais do derivativo e do produto são iguais. Ao final de 1 mês, o valor de mercado do produto “A” é de R\$ 10,75. A empresa ganha R\$ 25.000 com o derivativo. A contabilização segue a estrutura abaixo.

Tabela 15: Contabilização do *hedge* de fluxo de caixa

No final do período		
Derivativo Y	D	25.000,00
Ajustes de avaliação patrimonial (AAP) - PL	C -	25.000,00
Fair Value do Derivativo		
Caixa	D	25.000,00
Derivativo Y	C -	25.000,00
Recebimento do ajuste do contrato futuro Y		
Caixa	D	1.075.000,00
CPV	D	1.000.000,00
Receita de Vendas	C -	1.075.000,00
Estoques	C -	1.000.000,00
Registro da Venda		
AAP - PL	D	25.000,00
CPV	C -	25.000,00

Fonte: adaptado do Fipecafi (2010).

2.13.5.2. *Hedge* de investimento no exterior

A estrutura de proteção de investimento no exterior permanece inalterada com a IAS 39. A norma permite que a entidade combine ganhos e perdas em moeda estrangeira sobre derivativos ou passivos com a reavaliação de um investimento e participação no exterior. Os ganhos e as perdas sobre o instrumento de *hedge* são contabilizados de forma similar aos *hedges* de fluxo de caixa. Assim, as mudanças no valor justo do instrumento de *hedge* são reconhecidas em item separado do patrimônio líquido e são baixadas somente na venda da participação da empresa.

2.13.5.3. Tratamento contábil de *hedges* qualificados.

A Ernst & Young juntamente com o Fipecafi (2010), resumem os principais tratamentos contábeis de hedge na tabela 16 conforme abaixo.

Tabela 16: Tratamento contábil de *hedges* qualificados

Assunto	<i>Hedges</i> de valor justo	<i>Hedges</i> de fluxo de caixa e investimento líquido
Ganho ou perda sobre instrumento de hedge	Reconhecido imediatamente no resultado	Reconhecido, enquanto o <i>hedge</i> estiver em vigor, no patrimônio líquido
Ajuste do item objeto de <i>hedge</i>	Varição no valor justo do objeto de <i>hedge</i> deve ser reconhecida imediatamente no resultado	Não aplicável
Ganho ou perda registrado no patrimônio líquido é transferido ao resultado	Não aplicável	<i>Fluxo de caixa</i> : ao mesmo tempo em que a variação no fluxo de caixa objeto de <i>hedge</i> ou ativo ou passivo não financeiro é reconhecida no resultado. <i>Investimento líquido</i> : a variação no valor justo deverá permanecer no patrimônio líquido. A variação deve ser baixada somente no momento da venda (reserva de fluxo de caixa), descontinuidade ou perda de valor recuperável de investimento.

Fonte: adaptado de Ernst & Young, Fipecafi (2010).

2.13.6. Efetividade, descontinuidade e rebalanceamento do *hedge*

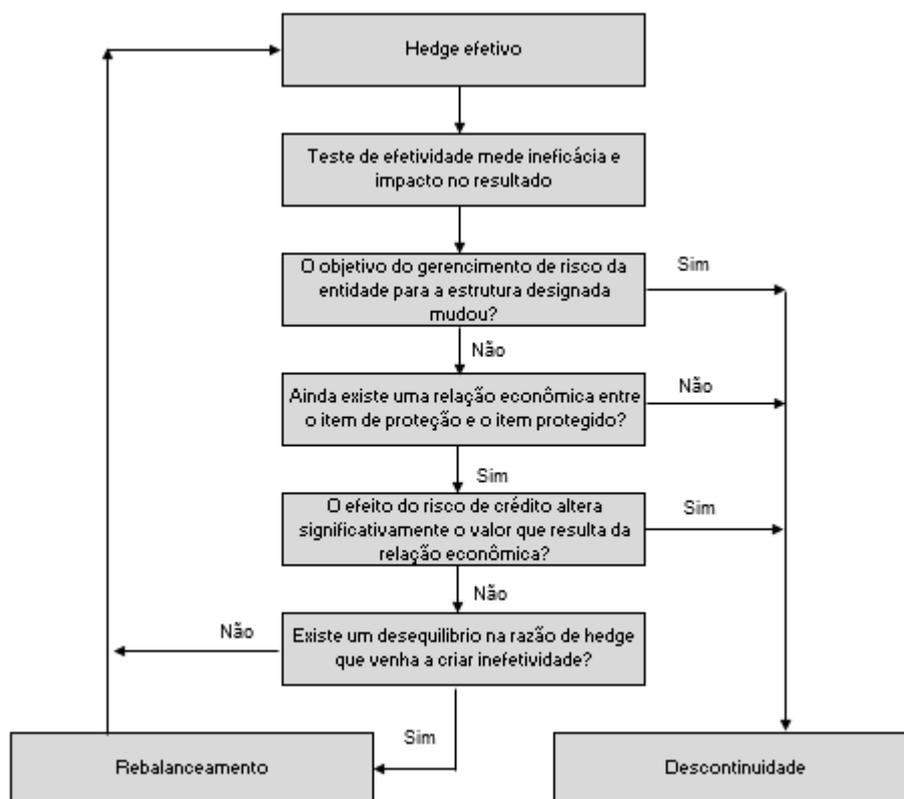
A efetividade do hedge é o grau em que a mudança no valor justo ou no fluxo de caixa do item objeto de hedge atribuível a um dado risco protegido é compensada pela mudança no valor justo ou fluxo de caixa do instrumento de hedge (FIPECAFI, 2010, pg. 140). Pela IAS 39, dois testes deveriam ser realizados. Um de forma prospectiva, no início e ao longo de sua vigência, e um segundo teste realizado de forma retrospectiva (ao menos uma vez em cada data de relatório) no qual a efetividade da estrutura deveria se encontrar na entre as faixas de 80% e de 125%. A IFRS 9 alterou isso e requer somente a realização de teste prospectivo, no qual a entidade deve avaliar no início da relação de proteção e no mínimo em cada data de relatório. A prática mais alinhada com a estrutura de gerenciamento de risco da

entidade pode requerer tanto testes quantitativos como somente testes de ordem qualitativa. Por exemplo, a mudança de objetivo da estrutura de gerenciamento de risco não implica necessariamente que a relação foi ineficaz, mas impacta diretamente no objetivo econômico desejado pela entidade (EY, 2014, pg.40), o que pode resultar em uma descontinuidade da estrutura.

A entidade deve utilizar a técnica que melhor identifique as características relevantes da relação de proteção que inclui as fontes de inefetividade de *hedge*. Quantitativamente, pode-se testar e mensurar a correlação existente entre o item protegido e o item de proteção. Qualitativamente, caso o valor nominal, vencimento e item subjacente estejam estreitamente alinhados e as variações se movem em direção opostas, pode não ser necessário uma avaliação quantitativa, pois a entidade conclui que existe a relação econômica na estrutura de proteção.

A avaliação da efetividade do *hedge* pode resultar em duas ações: descontinuidade da estrutura ou rebalanceamento. A descontinuidade ocorre quando não há mais relação econômica entre os itens, quando o componente associado ao risco de crédito influencia significativamente a variação do *fair value* dos instrumentos associados ou quando o objetivo de gerenciamento de risco da entidade muda e torna a estrutura obsoleta. O rebalanceamento é atingido quando ocorre mudanças na razão do *hedge* que afeta significativamente a sensibilidade entre os ativos da estrutura (EY, 2014, pg.40). O rebalanceamento nada mais é do que aumentar ou diminuir a posição ou no instrumento de proteção ou no instrumento protegido (EY, 2014, pg.41).

O fluxograma 6, que segue abaixo, auxilia no processo lógico para identificação das alternativas de descontinuidade ou de rebalanceamento da estrutura de *hedge*.

Fluxograma 6: Descontinuidade e rebalanceamento da estrutura de *hedge*

Fonte: EY (2014).

3. METODOLOGIA

O presente trabalho é de caráter exploratório visto que pretende construir hipóteses acerca dos impactos que a nova norma contábil, no que tange à provisão de crédito de liquidação duvidosa (*impairment*), deve trazer às instituições financeiras. Tendo em vista que a metodologia é obrigatória somente a partir do exercício de 2018, as entidades ainda não divulgaram seus resultados com base na aplicação da nova metodologia de cálculo de provisionamento. Dessa forma, o trabalho se propõe a aplicar a nova metodologia de cálculo de provisão de forma retrospectiva. Ou seja, procedeu-se com a coleta dos balanços das entidades presentes na amostra nos exercícios findos em 2014, em 2015, em 2016 e em 2017. Posteriormente, tomou-se por base as classificações de risco de crédito de cada um desses anos e aplicou-se a nova metodologia de cálculo da provisão de perdas de crédito de liquidação duvidosa. O resultado dessa nova mensuração foi comparado

com as provisões existentes na metodologia, até então vigente, da IAS 39 e do Banco Central do Brasil, baseado na Resolução CMN nº 2.682/99. O comparativo entre os três resultados foi utilizado para corroborar as premissas e objetivos iniciais que justificaram a aplicação da IFRS 9.

Destaca-se que as pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torna-lo mais explícito ou a construir hipóteses (GIL, 2002, pg.41). Logo, tendo em vista testar as hipóteses que serão apresentadas na sequência, o trabalho será de natureza quantitativa, em que serão utilizadas as demonstrações financeiras de doze instituições financeiras baseadas no Brasil, tanto em BRGAAP quanto IFRS, selecionadas pelo critério de total de ativo com base no exercício findo em 31 de dezembro de 2013.

3.1. Formulação das hipóteses

Conforme explicado no capítulo 2.12, o modelo de provisionamento dos créditos de liquidação duvidosa aplicáveis ao Sistema Financeiro Nacional encontra-se amparado na Resolução CMN nº 2.682/99, que se enquadra em um “modelo contábil com características do modelo de perda esperada e do modelo de perda incorrida” (ARAÚJO, 2014). Assim, não é um modelo perfeitamente prospectivo, porém com características similares. Discute-se bastante o critério de rating no que tange ao percentual de reconhecimento da provisão, uma vez que ratings considerados bons não possuem provisão alguma ao passo que uma operação registrada nos livros IFRS já conta com uma provisão desde sua originação. Levando em conta as diferenças existentes entre o modelo regulatório e o modelo a ser implementado, formula-se a primeira hipótese, qual seja:

Hipótese 01. *As instituições financeiras brasileiras reconhecem maior provisão de crédito via IFRS 9 do que via resolução CMN 2.682/99.*

Considerando que o objetivo da IFRS 9, em substituição à IAS 39, é de fato aumentar os níveis de provisionamento a fim de trazer maior robustez para os níveis de conservação de capital das instituições financeiras, formula-se a segunda hipótese:

Hipótese 02. *A cobertura de provisão efetivada no modelo de perdas esperadas da IFRS 9 é maior do que a cobertura de provisão efetivada no modelo de perdas incorridas da IAS 39.*

Destaca-se que as hipóteses, conforme relatado na introdução da metodologia, serão testadas retrospectivamente em doze instituições financeiras de forma retrospectiva no período de 2014 até 2017.

3.2. Amostragem

Para testar as hipóteses levantadas, fora obtida a base dos conglomerados financeiros e instituições financeiras do Banco Central do Brasil ordenada por total de ativo no exercício findo em 31 de dezembro de 2013. Foram excluídas da base de seleção, as entidades classificadas como bancos múltiplos ou comerciais sem carteira comercial, bem como cooperativas de crédito singulares, centrais e confederações de cooperativas de crédito e bancos de desenvolvimento, visto que a sua formação atuação, segmentação de mercado poderia distorcer a base de risco de crédito da contraparte, o qual objetiva apresentar somente aquelas atingidas por crédito de varejo e massificado. Por fim, optou-se por retirar a terceira maior instituição financeira, a Caixa Econômica Federal, pois sua carteira de crédito é significativamente concentrada em financiamentos imobiliários, cuja natureza creditícia é bastante diferente das demais instituições.

O critério de total de ativo foi utilizado com o objetivo de selecionar as maiores instituições com modelo de negócios caracterizado pela concessão de crédito. Adicionalmente, caso fosse utilizado o critério de maior saldo de operações de crédito, as mesmas entidades teriam sido selecionadas para compor a amostra.

Por fim, as entidades precisariam ter seus balanços publicados tanto em BRGAAP quanto em IFRS no íterim de 2014 até 2017. Entretanto, nem todas as entidades disponibilizam os dois balanços, motivo pelo qual algumas instituições com maior ativo não foram selecionadas para compor este estudo. A base final das entidades é apresentada subsequentemente na tabela 17.

Tabela 17: Base Amostral baseada no ativo do exercício de 2013.

valores expressos em milhares de reais

Instituição financeira	Ativo Total em Dezembro de 2013	Representatividade
BB	1.175.217	21,55%
ITAU	1.027.324	18,84%
BRADESCO	776.724	14,24%
SANTANDER	495.444	9,09%
SAFRA	130.112	2,39%
VOTORANTIM	106.975	1,96%
BANRISUL	53.114	0,97%
BANCO DAYCOVAL S.A.	14.940	0,27%
BANESTES	14.007	0,26%
ALFA	13.840	0,25%
MERCANTIL DO BRASIL	13.510	0,25%
PINE	10.559	0,19%
Total da amostra	3.831.767	70,26%
Total das instituições	5.453.345	100,00%

Fonte: Adaptado pelo autor com base no Banco Central do Brasil (2013).

Tendo em vista que o total do ativo representa cerca de 70% do total do ativo das entidades classificadas como banco múltiplo ou comercial com carteira comercial pelo BCB, é possível inferir que a amostra é representativa do SFN dada a posição finda em dezembro de 2013.

3.3. Simulação das perdas de crédito esperadas

Tendo por base a equação básica do cálculo da provisão de créditos de liquidação duvidosa baseado na metodologia de perdas de crédito esperadas demonstrada do capítulo 2.13, buscou-se estimar os fatores apresentados na metodologia.

A fórmula geral da provisão de crédito baseada nas perdas de crédito esperadas é a seguinte:

$$EL = PD * LGD * EAD$$

Sendo,

- v. $EL = \textit{expected loss}$ (perda esperada);
- vi. $PD = \textit{probability of default}$ (probabilidade de inadimplência);
- vii. $LGD = \textit{loss given default}$ (perda dada a situação de inadimplência);
- viii. $EAD = \textit{exposure at default}$ (exposição no momento da inadimplência).

A probabilidade de default (PD) é calculada com base nas matrizes de migração disponibilizadas pela Banco Central do Brasil de acordo com as classificações de risco dadas conforme a Resolução CMN nº 2.682/99 no período de 2013 até 2017. Os ratings classificados em E, F, G, H serão aglutinados em razão do conceito de *default* aplicável na IFRS 9.

A LGD utilizada é dada conforme os parâmetros definidos em estudo de DA SILVA et al. (2009) aplicada no mercado financeiro brasileiro em operações de crédito pré-fixadas, será utilizada uma média entre as LGD's mínima e máxima.

A EAD é dada pelo saldo de operações de crédito registrado na posição de fechamento de balanço de cada exercício em cada classificação de risco dado pelo BCB.

Para estimar os impactos de provisão da IFRS 9 utilizou-se, por premissa, a classificação de risco de crédito do Banco Central com a aglutinação dos riscos classificados em E, F, G, H, multiplicado pela LGD e o saldo de operação de crédito registrado em cada nível. Ilustrativamente, o processo ocorre da seguinte forma:

$$EL^A = PD^A * LGD^A * EAD^A$$

Sendo,

- i. $EL^A = \textit{expected loss}$ (perda esperada) das operações classificadas em *rating A*;
- ii. $PD^A = \textit{probability of default}$ (probabilidade de inadimplência) das operações classificadas em *rating A*;
- iii. $LGD^A = \textit{loss given default}$ (perda dada a situação de inadimplência) das operações classificadas em *rating A*;
- iv. $EAD^A = \textit{exposure at default}$ (exposição no momento da inadimplência) das operações classificadas em *rating A*.

O processo acima é repetido para todas as classificações de *rating* de AA até D, considerando que a partir de E, a probabilidade de default já está realizada ou seja é igual a 100% ou 1.

Por fim, a provisão de perdas de créditos esperadas na metodologia IFRS 9 é dada pela soma de todos os EL existentes em cada rating, conforme equação abaixo:

$$PCLD^{IFRS\ 9} = EL^A + EL^B + EL^C + EL^D + EL^{default}$$

Sendo,

- i. PCLD = provisão de crédito de liquidação duvidosa calculada pela metodologia IFRS 9;
- ii. EL^n = *expected loss* (perda esperada) das operações classificadas em cada nível de risco conforme metodologia do BCB;

A taxa de cobertura da provisão de crédito baseada na metodologia das perdas de crédito esperadas se dá em função do nível de carteira, logo tem-se a equação abaixo:

$$\% PCLD^{IFRS\ 9} = \sum EL^n / \text{Saldo de Operações de Crédito}$$

Sendo,

- iii. % PCLD = cobertura de provisão de crédito de liquidação duvidosa calculada pela metodologia IFRS 9 sobre total da carteira de operações de crédito;
- iv. EL^n = *expected loss* (perda esperada) das operações classificadas em cada nível de risco conforme metodologia do BCB;

3.3.1. Probabilidade de *default*

Para estimar a probabilidade de *default* (PD), sendo essa uma informação que não é dada nas demonstrações financeiras das instituições, foram utilizadas as matrizes de migração de crédito divulgadas pelo Banco Central do Brasil no seu Relatório de Estabilidade Financeira no íterim de 2013 até 2017.

Trata-se de uma matriz de transição entre as classificações de risco definidas na Resolução CMN nº 2.682/99 construída a partir das informações da Central de Risco de Crédito para determinar o percentual dos créditos que permanece em uma determinada classificação de risco e o percentual que migra para as demais classificações de risco. A matriz objetiva avaliar a qualidade da classificação de risco do crédito no tempo e o nível de aderência aos modelos existentes.

Uma das delimitações de tal uso é que as matrizes são construídas geralmente com periodicidade anual. No entanto, no Brasil, como grande parte das operações é de curto prazo, o maior problema em usar matrizes de um ano consiste na grande massa de operações que não constam mais na base na data final (YANAKA, 2009, pg. 48). Tendo por base o uso das matrizes de migração dadas pelo Banco Central do Brasil, o presente trabalho não pretende testar, à rigor estatístico, se as matrizes satisfazem as propriedades de Markov.

A Resolução CMN nº 2.682/99 classifica o risco de crédito nos ratings e percentuais abaixo e os classifica de acordo com uma respectiva faixa de atraso conforme segue:

- i. Nível AA: sem atraso, sem provisão;
- ii. Nível A: sem atraso, 0,5% de provisão sobre valor da operação;
- iii. Nível B: atraso entre 15 e 30 dias, 1% de provisão sobre valor da operação;
- iv. Nível C: atraso entre 31 e 60 dias, 3% de provisão sobre valor da operação;
- v. Nível D: atraso entre 61 e 90 dias, 10% de provisão sobre valor da operação;
- vi. Nível E: atraso entre 91 e 120 dias, 30% de provisão sobre valor da operação;
- vii. Nível F: atraso entre 121 e 150 dias, 50% de provisão sobre valor da operação;
- viii. Nível G: atraso entre 151 e 180 dias, 70% de provisão sobre valor da operação;
- ix. Nível H: atraso superior a 180 dias, 100% de provisão sobre valor da operação.

Conforme destacado no capítulo 2.13, atraso iguais ou superiores a 91 dias são enquadrados na definição de inadimplência. Logo, as matrizes de transição do BCB foram ajustadas a fim de aglutinar os níveis E, F, G, H dentro da condição de *default*.

A probabilidade de *default*, de certa forma, é uma medida sensível aos ciclos econômicos e, de fato, deve incorporar fatores macroeconômicos em suas premissas tendo em vista considerar uma abordagem prospectiva (BIS, 2017, pg. 46). A fim de satisfazer o critério de fatores econômicos, aplicou-se as matrizes de migração publicadas nos relatórios anuais da Estabilidade Financeira do Banco Central¹, usualmente divulgada em abril do ano subsequente ao fechamento de balanço. Na tabela 18 são apresentadas as probabilidades de *default* dado cada nível de risco ao longo do tempo conforme apresentadas nas matrizes de migração do BCB adicionado o ajuste realizado na aglutinação dos ratings classificados nos níveis E, F, G e H.

Tabela 18: Probabilidade de *default* para cada nível de risco de 2014 até 2017 com base na matriz de migração publicada pelo Banco Central

Probabilidade de <i>default</i>	2014	2015	2016	2017
AA	0,80%	0,67%	0,71%	2,68%
A	2,58%	3,93%	4,00%	0,46%
B	5,76%	7,27%	7,36%	5,03%
C	13,91%	15,17%	16,89%	15,03%
D	28,35%	28,65%	27,91%	34,97%
Default	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

3.3.2. Perdas dado a situação de *default*

Conforme o BIS (2017), as perdas dado a situação de *default* é uma medida que deve se manter neutra aos ciclos econômicos sem considerar cenários de estresse. De modo geral, as perdas dado a situação de *default* (LGD) são dadas por um menos a taxa de recuperação, ou seja, representa a proporção do valor não

¹ Ao final deste estudo são apresentadas as matrizes de migração originalmente publicadas pelo BCB em cada relatório de Estabilidade Financeira utilizado. Usualmente, os relatórios de abril são aqueles que constam as informações do exercício imediatamente anterior.

recuperado pelo credor frente ao valor do empréstimo concedido (DA SILVA et al., 2009, pg.4).

SCHUERMANN (2004, pg.4) aponta que, na maioria das vezes, a taxa de recuperação é ou relativamente alta (próxima de 70-80%) ou baixa (próxima de 20-30%). A distribuição da recuperação adquire então uma natureza “bimodal”, no qual pode ser enganoso utilizar uma taxa de recuperação média. Entretanto, visto que a base de classificações de risco de crédito utilizada já apresenta um nível de agregação bastante elevado, o uso de uma LGD média resulta em uma maior praticidade em vez do uso de LGD's máximas e mínimas, o que pode incorrer em um baixo ou um alto nível de provisão dado o nível de agregação da carteira de operações de crédito que é publicada das demonstrações financeiras das entidades presentes na amostra.

DA SILVA (2009, pg 4) aponta que o método de estimação mais utilizado de estimação da LGD é a que incorpora medidas de recuperação e de custos associados, bem como o momento de cobrança e os custos de oportunidade associados.

Tendo em vista que para definição da LGD contábil depende, geralmente, de informações não disponibilizadas ao público e que não deve sofrer influência direta de parâmetros econômicos, optou-se pelo uso da LGD pré-determinada resultante da pesquisa de DA SILVA (2004) realizada no mercado brasileiro no período de 2003 até 2007. A LGD média resultante é de 69,72%, ou seja, a taxa de recuperação dos créditos inadimplidos no íterim apresentado é na média de 30,28%.

4. RESULTADOS

Tendo em vista que os princípios contábeis aplicáveis internacionalmente e aplicáveis no Brasil podem ser distintos, optou-se pela apresentação dos resultados de forma relativa à carteira de operações de crédito existente em cada período. Em outras palavras, será apresentado a cobertura de provisão de crédito percentual em relação ao tamanho da carteira de operações de crédito existente no fim de cada exercício.

Com base na metodologia de calcula apresentada no capítulo 3, foram obtidos os resultados para a cobertura de provisão de crédito calculada pela IFRS 9

apresentados na tabela 19, 20, 21 e 22 e comparados tanto com a metodologia do Banco Central do Brasil quanto com a metodologia, atualmente vigente, da IAS 39. Os valores relativos as provisões de crédito do BCB e do IAS 39 foram obtidos diretamente das demonstrações financeiras divulgadas pelas entidades em cada período.

Tabela 19: Resultado comparado de 2014

Entidade	2014			Δ %	
	2.682	IAS 39	IFRS 9	2.682 x IFRS 9	IAS 39 x IFRS 9
BB	3,68%	2,91%	5,10%	-27,89%	-42,88%
ITAU	5,97%	4,95%	5,60%	6,58%	-11,57%
BRADESCO	7,14%	6,05%	7,57%	-5,62%	-20,02%
SANTANDER	5,94%	5,44%	6,86%	-13,46%	-20,67%
SAFRA	1,87%	0,77%	2,63%	-28,83%	-70,62%
VOTORANTIM	8,42%	7,98%	4,77%	76,40%	67,12%
BANRISUL	5,56%	5,05%	7,06%	-21,30%	-28,45%
DAYCOVAL	4,20%	3,56%	6,53%	-35,65%	-45,58%
BANESTES	6,48%	5,10%	7,57%	-14,34%	-32,62%
ALFA	1,10%	1,15%	2,64%	-58,31%	-56,61%
MERCANTIL	8,85%	7,45%	11,28%	-21,58%	-33,93%
PINE	2,94%	2,30%	7,17%	-58,96%	-67,93%
Média Geral	5,18%	4,39%	6,23%	-16,91%	-30,31%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

Conforme tabela 19, é possível perceber que em praticamente todas as situações tanto a provisão via resolução 2.682/99 quanto a provisão com base na IAS 39 seriam menores que a provisão calculada com base na metodologia da IFRS 9.

Tabela 20: Resultado comparado de 2015

Entidade	2015			Δ %	
	2.682	IAS 39	IFRS 9	2.682 x IFRS 9	IAS 39 x IFRS 9
BB	4,68%	3,96%	6,08%	-23,09%	-34,95%
ITAU	7,19%	5,66%	6,28%	14,52%	-9,87%
BRADESCO	8,90%	6,87%	8,86%	0,49%	-22,41%
SANTANDER	6,45%	5,77%	7,75%	-16,77%	-25,59%
SAFRA	3,17%	1,54%	3,64%	-12,88%	-57,61%
VOTORANTIM	8,94%	7,73%	6,48%	37,88%	19,27%
BANRISUL	7,03%	5,98%	8,54%	-17,69%	-29,95%
DAYCOVAL	5,47%	5,36%	8,64%	-36,67%	-38,02%
BANESTES	7,52%	5,69%	8,91%	-15,60%	-36,13%
ALFA	2,14%	1,48%	3,95%	-45,75%	-62,50%
MERCANTIL	9,69%	8,40%	12,19%	-20,49%	-31,08%
PINE	5,11%	4,71%	10,02%	-49,04%	-52,97%
Média Geral	6,36%	5,26%	7,61%	-15,42%	-31,82%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

Em análise a tabela 20, evidencia-se que o comportamento identificado em 2014 segue acontecendo em 2015, porém, na média, ocorre um decréscimo na diferença existente entre a provisão registrada pela 2.682 frente ao apurado pela IFRS 9. A provisão da IAS 39 apresenta o efeito inverso com dilatação da diferença apresentada em 2014.

Tabela 21: Resultado comparado de 2016

Entidade	2016			Δ %	
	2.682	IAS 39	IFRS 9	2.682 x IFRS 9	IAS 39 x IFRS 9
BB	5,52%	5,32%	8,08%	-31,67%	-34,10%
ITAU	7,62%	5,82%	7,31%	4,22%	-20,39%
BRADESCO	11,80%	6,32%	10,27%	14,83%	-38,48%
SANTANDER	7,14%	6,78%	8,31%	-14,10%	-18,43%
SAFRA	2,87%	1,66%	3,34%	-14,20%	-50,19%
VOTORANTIM	8,76%	7,48%	6,16%	42,06%	21,43%
BANRISUL	8,70%	7,58%	10,01%	-13,08%	-24,23%
DAYCOVAL	5,53%	5,46%	8,70%	-36,43%	-37,20%
BANESTES	8,00%	7,87%	9,93%	-19,44%	-20,67%
ALFA	3,03%	1,76%	4,68%	-35,19%	-62,47%
MERCANTIL	11,82%	10,18%	13,31%	-11,21%	-23,49%
PINE	5,92%	5,60%	11,84%	-50,03%	-52,73%
Média Geral	7,22%	5,99%	8,50%	-13,69%	-30,08%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

Novamente, é percebido uma aproximação dos níveis de provisão calculados pela 2.682 em relação a IFRS 9. Em relação a IAS 39 e a provisão IFRS 9 tem-se certa estabilidade sem decréscimo significativo em relação ao ano anterior.

Tabela 22: Resultado comparado de 2017

Entidade	2017			Δ %	
	2.682	IAS 39	IFRS 9	2.682 x IFRS 9	IAS 39 x IFRS 9
BB	5,80%	5,83%	7,90%	-26,53%	-26,17%
ITAU	7,56%	5,65%	7,05%	7,16%	-19,85%
BRADESCO	11,32%	7,24%	10,25%	10,49%	-29,36%
SANTANDER	6,41%	6,34%	7,47%	-14,29%	-15,12%
SAFRA	2,50%	1,45%	3,45%	-27,55%	-57,87%
VOTORANTIM	8,42%	6,96%	5,89%	42,94%	18,22%
BANRISUL	8,85%	7,69%	8,38%	5,67%	-8,19%
DAYCOVAL	6,14%	6,09%	6,85%	-10,44%	-11,18%
BANESTES	7,66%	7,77%	9,49%	-19,29%	-18,15%
ALFA	1,60%	1,23%	3,47%	-53,73%	-64,48%
MERCANTIL	11,54%	9,17%	11,41%	1,14%	-19,65%
PINE	14,67%	13,37%	12,37%	18,54%	8,05%
Média Geral	7,70%	6,57%	7,83%	-5,49%	-20,31%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

Conforme a tabela 22, para o ano de 2017, ocorre uma aproximação bastante significativa entre os níveis de provisão da 2.682 e os apurados pela IFRS 9, a diferença geral se torna muito mais imaterial. Entretanto, o mesmo não ocorre com a provisão calculada pela IAS 39. Embora ocorra uma aproximação bastante significativa, ainda assim, o cálculo da provisão ainda é significativamente inferior ao modelo apurado no presente estudo com base na nova normativa.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base nos resultados expostos nas tabelas apresentadas no capítulo 4, é possível concluir inicialmente que a primeira hipótese é verdadeira. Caso a metodologia fosse aplicada retrospectivamente, as entidades deveriam reconhecer uma provisão de crédito maior na contabilidade internacional do que comparado com a contabilidade aplicável no Brasil. Isso é verdadeiro para todas as instituições financeiras selecionadas, exceto pelo Itaú Unibanco, pelo Banco Votorantim e pelo

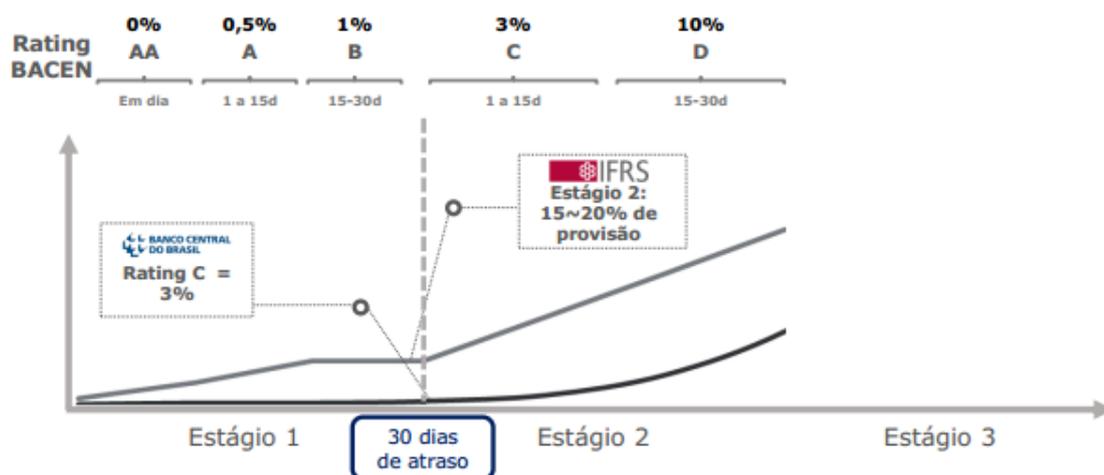
Bradesco (a partir de 2015). Em análise as demonstrações financeiras das entidades, se percebe que isso deve ao uso de provisões complementares não necessariamente ligada ao percentual de provisão com base no nível de risco de cada cliente. No caso do Itaú, caso fosse procedido o ajuste excluindo o efeito da provisão complementar seriam aplicados os seguintes percentuais de cobertura de 4,56%, 4,87%, 5,49% e de 5,91% de 2014 até 2017 respectivamente. Tendo em vista que o BCB permite que as instituições financeiras utilizem critérios qualitativos em sua análise de risco de crédito a fim de registrar provisões complementares, vide análise de situações de renda, patrimônio e outras informações cadastrais, entende-se que a provisão complementar pode fazer parte dos critérios de mensuração e de registro da provisão de créditos, portanto optou-se por manter o valor total provisionado pela instituição em cada data de balanço. No caso do Banco Votorantim, excluindo-se o efeito de provisões complementares conforme publicado pelas demonstrações financeiras seriam obtidos os seguintes percentuais de cobertura: 8,17%, 8,45%, 8,76% e 8,08%. Embora, os percentuais sejam ainda superiores ao apurado pela IFRS 9, outros dois motivos explicam o desvio. Primeiramente, a carteira de operações de crédito do Banco Votorantim está mais distribuída para ratings com pior nível de classificação de risco de crédito (tal distribuição é apresentada no anexo J² deste estudo) contribuindo para uma maior provisão do que a existente nas outras instituições financeiras. E por fim, conforme esclarece as demonstrações financeiras da entidade, a provisão adicional passou a compor a provisão mínima requerida com o aprimoramento de critérios de avaliação de risco de crédito, baseado em escoragem comportamental. Isso, provavelmente, é efeito de um perfil de cliente com ticket médio ou exposição total inferior a R\$ 50 mil reais, o que segundo a normativa do BCB, permite que sejam utilizados modelos internos de classificação de risco e não somente a regra de atraso. O Bradesco também apresenta a mesma situação relativa a provisão complementar que, explicitamente, não é requerida pela normativa do BCB. Caso fosse efetuada a exclusão da provisão complementar, os percentuais de cobertura da provisão de crédito ficariam em 5,90%, 6,96%, 9,62% e 9,18% de 2014 até 2017

² Ao final deste estudo são apresentadas as distribuições das classificações por nível de risco conforme definido pelo BCB de todas as instituições financeiras constantes na amostra dentro do período de 2014 até 2017. A classificação foi ordenada pelo autor, porém baseada nas demonstrações financeiras findas em cada exercício conforme publicadas pelas entidades.

respectivamente. Dessa forma, observa-se que a provisão IFRS 9 seria maior do que a exigida pelo BCB.

Por fim, é justificável que a provisão da IFRS 9 seja maior do que a provisão registrada pelo BCB em função da concentração dos níveis de risco de crédito das instituições em ratings “bons”, o que minimiza o impacto da provisão quando comparado com a IFRS 9. Isso ocorre em função da dinâmica de consumo da provisão ser diferente em cada modelo. Enquanto a IFRS 9 requer provisão desde o reconhecimento inicial da operação, o modelo regulatório admite que não existe provisão no reconhecimento inicial. A figura 3 explica a dinâmica existente entre as duas metodologias comparando a evolução da provisão conforme ocorre a transição dos estágios de requerimento de provisão emanado pela IFRS 9.

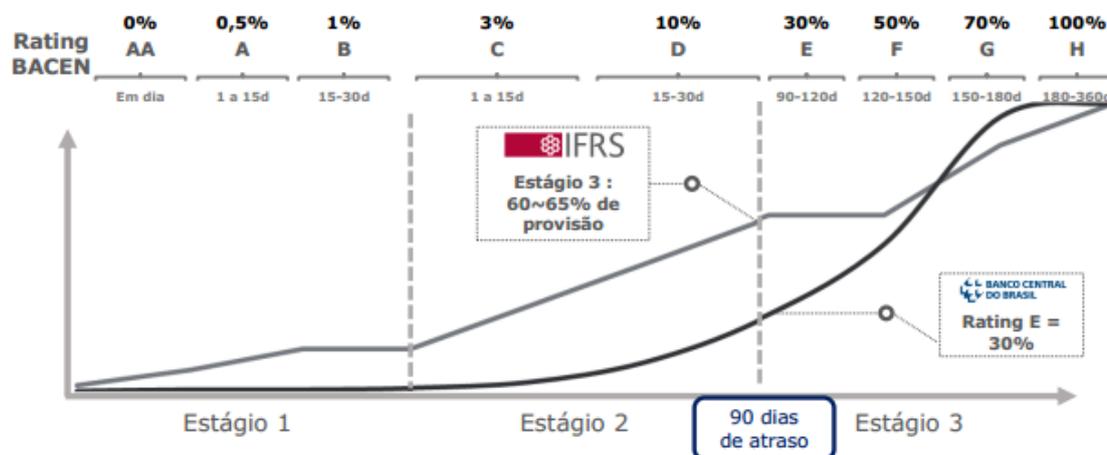
Figura 3: Dinâmica de provisionamento IFRS 9 x Resolução 2.682/99



Fonte: Associação Brasileira de Bancos (2018)

Com base na figura 3, fica evidente que inicialmente o impacto da IFRS 9 tende a ser maior do que o registrado pelo BRGAAP, principalmente quando a carteira tende a ser concentrada em ratings classificados de AA a D. Com a observação de uma deterioração maior da carteira de crédito, a partir do rating E, a provisão BRGAAP “compensa” o efeito e apresenta um crescimento significativo, muito em função dos saltos de 20% entre a provisão E para F, F para G e enfim G para H conforme apresentado na figura 4.

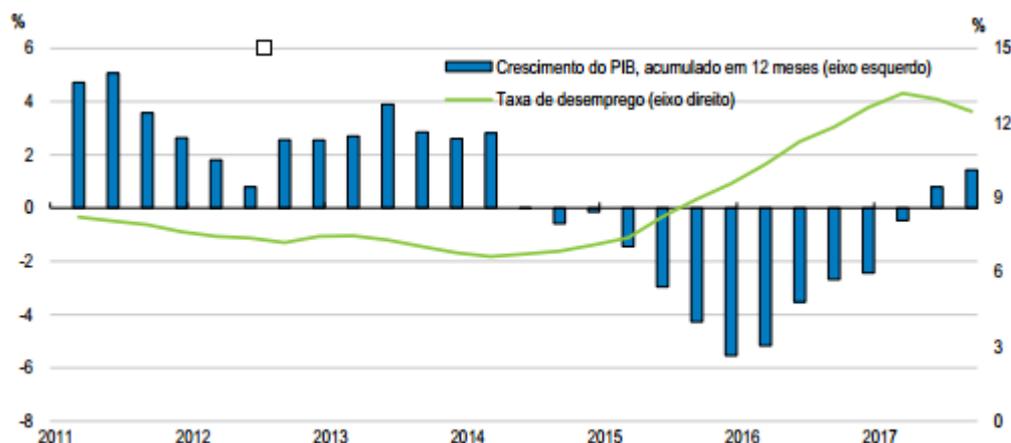
Figura 4: Dinâmica de provisionamento IFRS 9 x Resolução 2.682/99 após 90 dias de atraso



Fonte: Associação Brasileira de Bancos (2018)

Ademais, conforme a figura 5, uma análise de comportamento da provisão BRGAAP ao longo dos anos de 2014 até 2017 em conjunto com o PIB do Brasil ao longo do mesmo período permite concluir a propriedade “mista” do modelo da 2.682/99 que o aproxima do modelo das perdas incorridas da IAS 39.

Figura 5: Crescimento do PIB do Brasil



Fonte: OECD (2018)

O crescimento do PIB do Brasil até final de 2014 se encontra positivo ou muito próximo de ser positivo com uma queda consistente da taxa de desemprego. O reflexo na estrutura de risco das entidades é uma concentração da distribuição dos níveis de risco em *ratings* de melhor qualidade e que se traduz na necessidade de um menor nível de provisionamento, por outro lado quando mensurado pela IFRS

9, já se tem um nível de provisionamento superior. Porém ao longo do ano de 2015 e de 2016 há uma deterioração da atividade econômica brasileira seguido de um aumento das taxas de desemprego, que vinham registrando sucessivas quedas. No que tange a provisão BRGAAP, há um reflexo em 2015 que a aproxima dos níveis de cobertura da provisão já obtida pela IFRS 9 no ano anterior conforme se verifica na tabela 23. Tal tabela corrobora a propriedade “mista” imbuída no modelo requerido pelas instituições brasileiras.

Tabela 23: Comparativo 2.682/99 de 2015 com IFRS 9 de 2014

Entidade	2015	2014	Δ %
	2.682	IFRS 9	2.682 x IFRS 9
BB	4,68%	5,10%	-8,28%
ITAU	7,19%	5,60%	28,50%
BRADESCO	8,90%	7,57%	17,66%
SANTANDER	6,45%	6,86%	-6,03%
SAFRA	3,17%	2,63%	20,62%
VOTORANTIM	8,94%	4,77%	87,14%
BANRISUL	7,03%	7,06%	-0,39%
DAYCOVAL	5,47%	6,53%	-16,24%
BANESTES	7,52%	7,57%	-0,56%
ALFA	2,14%	2,64%	-18,76%
MERCANTIL	9,69%	11,28%	-14,13%
PINE	5,11%	7,17%	-28,77%
Média Geral	6,36%	6,23%	2,03%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

O mesmo procedimento comparativo efetuado para os outros períodos, corrobora o movimento econômico existente, que embora apresente um decréscimo na taxa de queda do PIB, ainda se tem taxas elevadas de desemprego. O efeito na provisão BRGAAP é um contínuo aumento dos níveis de provisão. Por outro lado, a provisão IFRS 9 evidencia um crescimento da provisão em 2016 em virtude do agravamento da situação econômica brasileira no período seguido de uma queda dos níveis de provisão em 2017, em face da melhora da situação econômica prevista para o ano subsequente conforme destacado na tabela 24.

Tabela 24: Comparativo 2.682/99 com IFRS 9 ao longo dos anos

Entidade	2017	2016	2017	2016	2015	2.682 (2017) x IFRS 9 (2016)	2.682 (2016) x IFRS 9 (2015)
	2.682	2.682	IFRS 9	IFRS 9	IFRS 9		
BB	5,80%	5,52%	7,90%	8,08%	6,08%	-28,18%	-9,25%
ITAU	7,56%	7,62%	7,05%	7,31%	6,28%	3,38%	21,33%
BRADESCO	11,32%	11,80%	10,25%	10,27%	8,86%	10,19%	33,17%
SANTANDER	6,41%	7,14%	7,47%	8,31%	7,75%	-22,88%	-7,91%
SAFRA	2,50%	2,87%	3,45%	3,34%	3,64%	-25,29%	-21,22%
VOTORANTIM	8,42%	8,76%	5,89%	6,16%	6,48%	36,58%	35,09%
BANRISUL	8,85%	8,70%	8,38%	10,01%	8,54%	-11,54%	1,81%
DAYCOVAL	6,14%	5,53%	6,85%	8,70%	8,64%	-29,44%	-36,01%
BANESTES	7,66%	8,00%	9,49%	9,93%	8,91%	-22,85%	-10,30%
ALFA	1,60%	3,03%	3,47%	4,68%	3,95%	-65,74%	-23,26%
MERCANTIL	11,54%	11,82%	11,41%	13,31%	12,19%	-13,30%	-3,00%
PINE	14,67%	5,92%	12,37%	11,84%	10,02%	23,83%	-40,93%
Média Geral	7,70%	7,22%	7,83%	8,50%	7,61%	-9,30%	-5,10%

Fonte: elaborado pelo autor (2018).

Em relação a IAS 39, a provisão apurada com base na nova metodologia foi superior, na média geral, em todos os anos observados. O comparativo efetuado torna verdadeira a segunda hipótese de que a provisão nova será superior ao modelo vigente. O fato da segunda hipótese ser verdadeira é essencial para justificar a implementação do novo modelo, visto que os *boards* de Contabilidade e os órgãos reguladores já esperavam um acréscimo de provisão face a crise de 2008.

Tendo em vista que o modelo de perdas incorridas tende a se realizar somente com o gatilho de certos eventos que sejam suportados por evidências observáveis como decréscimo dos valores dado em garantia, inadimplência, deterioração da situação econômica do devedor, entre outros, fica claro o efeito de postergação das perdas conforme enfatiza o IASB (2014) em seu projeto de norma. A diferença dos níveis de provisão IAS 39 comparado com a IFRS 9 ao longo dos anos tende a girar em torno de 30% de diferença entre 2014 e 2016, porém em 2017 essa diferença cai significativamente em torno de 20% corroborando o efeito “*too little to late*” advogado pelos órgãos reguladores para justificar a revisão da norma e a aplicação de um novo método de cálculo com teor muito mais prospectivo.

Os resultados do estudo também suportam a implementação do modelo de avaliação e de mensuração das perdas de crédito esperadas pois atenua o efeito da pró-ciclicidade e os efeitos negativos que uma recessão econômica pode ter na

concessão de crédito das instituições financeiras. Conforme REIS (2015), durante fase de expansão econômica, os agentes financeiros, inebriados pela onda de otimismo, tendem a reduzir suas margens de segurança, afrouxar suas políticas de concessão de crédito, acreditando que aquele bom momento vivido não sofrerá reversão. A análise comparativa da provisão IAS 39 em 2014 (tabela 19) com o crescimento do PIB (figura 5) ao longo do mesmo período em que a provisão é mais baixa com correlação positiva com o crescimento do PIB exemplifica o postulado por REIS (2015). Conforme o BIS (2017, pg.41), inúmeros estudos estabelecem essa relação entre a pró-ciclicidade e as práticas de provisionamento de perdas incorridas, o que pode resultar em um crescimento dos níveis de reconhecimento de perda em dado momento no tempo em função da sua postergação. Por outro lado, uma metodologia aplicada sob a ótica prospectiva tende a atenuar os efeitos da pró-ciclicidade conforme salienta o próprio BIS.

Entretanto, ressalta-se que a existência de julgamento e grande uso de premissas, principalmente no que tange aos fatores macroeconômicos, pode fazer com que as entidades utilizem a metodologia para manipular lucros e reduzir a transparência e utilidade das informações financeiras para os usuários das demonstrações financeiras. Por exemplo, é esperado que a metodologia traga além de um aumento dos níveis de provisão, uma maior volatilidade dos resultados da entidade (KPMG, 2016). De fato, procedido o cálculo do desvio padrão médio geral de todas as entidades selecionadas em todos os períodos, tem-se um desvio padrão médio geral de 2,57% para a IAS 39 e de 2,65% para a IFRS 9. A geração de uma maior volatilidade nos resultados das entidades, embora não tenha apresentado uma diferença significativa, é um fator a ser observado e vai de encontro com as preocupações dos órgãos reguladores quanto a transparência requerida no SFN. Para evitar essa impressão, é importante que os *boards* implementadores dos padrões contábeis definam regras claras para quando e como estabelecer provisões e ajustá-las ao longo do tempo seguindo de forma transparente as metodologias e premissas utilizadas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme salientado pelo IASB (2014), a nova metodologia de provisão vem na esteira da crise financeira de 2008, a fim de incrementar os níveis de provisão de risco de crédito até então vigentes e requerer a tempestividade do reconhecimento da provisão e evitar o efeito “*too little to late*” destacado pelos órgãos reguladores. Estudos anteriores realizados no contexto econômico brasileiro, como de Dantas et. al. (2017) embora não aplicassem ou desenvolvessem uma metodologia de provisão já apontavam para o crescimento da provisão de crédito em relação a IAS 39.

O presente estudo objetivou explorar a implementação da IFRS 9 em todos os aspectos relevantes, bem como comparar o impacto da nova norma com o padrão aplicável as instituições financeiras do Brasil e a norma até então vigente, IAS 39. Por meio da aplicação da metodologia de provisão das perdas de crédito esperadas requerida pela IFRS 9 em doze instituições financeiras ao longo do período de 2014 e de 2017 foi possível evidenciar que ela tende a apresentar níveis superiores de provisionamento comparado com a IAS 39 em todos os anos. Adicionalmente, em uma breve análise com o comportamento do PIB do Brasil é possível evidenciar que ela se ajusta melhor aos efeitos esperados na economia, o que visa evitar o reconhecimento tardio das perdas de operações de crédito no resultado das entidades e o impacto negativo que a recessão econômica traz as políticas de concessão de crédito das entidades.

Por fim, quando comparado com a provisão aplicável com base no padrão contábil brasileiro, o modelo de provisão de perdas de crédito esperadas tende a ser superior, porém ambos se ajustam ao longo do tempo, dado o reconhecimento da deterioração dos níveis de risco registrados pelo modelo do BCB, conforme destacado nas figuras 3 e 4. Assim, o efeito pode ser diverso, uma vez que instituições financeiras com perfil de risco mais concentrado em níveis AA e A, caso do Banco do Brasil, tenderão a apresentar impacto maior, enquanto instituições financeiras com perfil de risco mais concentrado em níveis B, C (como Daycoval, Pine) tenderão a ter impacto menor e mais próximo dos níveis apresentados pela IFRS 9.

Adicionalmente, é importante destacar que o presente trabalho apesar de suportar as afirmações dos órgãos reguladores é de caráter exploratório e visa

contribuir ao tema, que é bastante relevante e ainda carece de estudos aprofundados, tendo em vista a sua aplicação obrigatória somente para o exercício findo em 2018.

Como limitações, há que se destacar os seguintes aspectos: (i) uso de dados dos bancos e não do histórico dos tomadores de crédito pode trazer um viés de menores níveis de provisão; (ii) a amostra, embora representativa do SFN no geral, pode ter diferenças em níveis de carteira e de perfil de clientes para cada instituição financeira; (iii) em linha com o item (i), as matrizes de migração usadas para estimar a PD, bem como a LGD utilizadas foram refletidas para todas as entidades da amostra, o que pode não refletir o real cenário de risco existente em cada uma.

7. REFERÊNCIAS

ABBC, Associação Brasileira de Bancos. **IFRS 9: Desafios e tendências de mercado**. Julho de 2018. Disponível em:

http://www.abbc.org.br/images/content/20180713_IFRS9_ABBC_Principais%20Tendencias%20do%20Setor_v5_2.pdf

Acessado em: 2 de novembro de 2018.

ARAÚJO, Antônio Maria Henri Beyle de. **A Ciclicidade da Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa em Bancos Comerciais**. Universidade de Brasília. Brasília, DF – 2014. Disponível em:

http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/16225/1/2014_AntonioMariaHenriBeyleAraujo.pdf

Acessado em: 02 de novembro de 2018.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**, São Paulo, 6. Ed.: Atlas, 2012.

ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática Financeira e suas aplicações**, São Paulo, 12. Ed.: Atlas, 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução 2.682**. Dezembro, 1999. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2682_v2_L.pdf

Acessado em: 27 de outubro de 2018.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Estabilidade Financeira**. Abril, 2018, 2017, 2016, 2015, 2014. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/?RELESTAB>

Acessado em: 27 de outubro de 2018.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Dados selecionados de Entidades Supervisionadas**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/n/MAPA>

Acessado em: 27 de outubro de 2018.

BANK OF INTERNATIONAL SETTLEMENTS - BIS. **The new era of expected credit loss provisioning**. BIS Quarterly Review. Março, 2017. Disponível em: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1703f.htm

Acessado em: 26 de setembro de 2018.

BDO. **IFRS 9: Financial Instruments**. IFRS in Practice, 2016. Disponível em: [https://www.bdo.global/getattachment/Services/Audit-Assurance/IFRS/IFRS-in-Practice/IFRS-9-Financial-Instruments-2018-\(1\).pdf.aspx?lang=en-GB](https://www.bdo.global/getattachment/Services/Audit-Assurance/IFRS/IFRS-in-Practice/IFRS-9-Financial-Instruments-2018-(1).pdf.aspx?lang=en-GB)

Acessado em: 15 de setembro de 2018.

CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **CPC 38: Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração**. CPC, 2009.

CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **CPC 39: Instrumentos Financeiros: Apresentação**. CPC, 2009.

CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **CPC 48: Instrumentos Financeiros**. CPC, 2016.

DA SILVA, Antonio Carlos Magalhães, MARINS, Jacqueline Terra Moura, DAS NEVES, Myrian Beatriz Eiras. **Loss Given Default: um estudo sobre as perdas em operações prefixadas no mercado brasileiro**. Banco Central do Brasil, Setembro, 2009.

Acessado em: 18 de outubro de 2018.

DANTAS, José Alves, MICHELETTO, Matheus Assis, CARDOSO, Fernando Augusto, FREIRE, Antônio Augusto Pinho França de Sá. **Perdas em Crédito nos Bancos Brasileiros: Modelos de Perdas Esperadas e de Perdas Incorridas e Impactos da IFRS 9**. Revista Gestão, Finanças e Contabilidade. Universidade de Brasília. v.7, n.2, Julho de 2017. Disponível em:

<https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/3110>

Acessado em: 18 de outubro de 2018.

DELOITTE. **IFRS 9: Financial Instruments – High Level Summary**. Abril, 2013. Disponível em:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/audit/ifrs-9-financial-instruments-en.pdf>

Acessado em: 21 de julho de 2018.

DELOITTE. **IFRS 9: Classification and Measurement. Are you lost?** 2013.

Disponível em: <https://www.iasplus.com/en-gb/publications/uk/other/ifrs-9-classification-and-measurement-2014-are-you-lost>

Acessado em: 21 de julho de 2018.

EBA – EUROPEAN BANKING AUTHORITY. **Guidelines on the application of the definition of default under Article 178 of Regulation (EU) N° 575/2013**. Setembro, 2016. Disponível em: <https://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/credit-risk/guidelines-on-the-application-of-the-definition-of-default>

Acessado em: 04 de agosto de 2018.

ERNST & YOUNG. FIPECAFI. **Manual de normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras**. 2.ed, São Paulo: Atlas, 2010.

EY. **Hedging Accounting under IFRS 9**. Fevereiro, 2014. Disponível em:

[https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/\\$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf)

Acessado em: 22 de setembro de 2018.

EY. **Uma análise detalhada da nova norma para reconhecimento de receitas. IFRS 15 - Receita de Contratos com Clientes.** Junho, 2014. Disponível em: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/\\$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Guia_IFRS_2015/$FILE/Guia_IFRS15_Web.pdf)

Acessado em: 15 de setembro de 2018.

EY. **Financial Instruments: A summary of IFRS 9 and its effects.** Março, 2017. Disponível em: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Financial_instruments:_A_summary_of_IFRS9_and_its_effects/\\$FILE/ey-ifrs-9-financial-instruments.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Financial_instruments:_A_summary_of_IFRS9_and_its_effects/$FILE/ey-ifrs-9-financial-instruments.pdf)

Acessado em: 15 de setembro de 2018.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: produtos e serviços.** 19ª Ed.rev. e atual – Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2013.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4ª ed. – São Paulo: Atlas, 2002.

GRANT THORNTON. **IFRS 9: Entenda o impacto dessa nova norma.** 2016. Disponível em: <https://www.grantthornton.com.br/insights/articles-and-publications/ifrs-92/>

Acessado em: 28 de agosto de 2018.

HASTINGS, David F. **Banking: gestão de ativos, passivos e resultado em instituições financeiras.** São Paulo: Saraiva, 2006.

IASB, International Accounting Standards Board. **IAS 39: Financial Instruments: Recognition and Measurement.** IASB, 2009.

IFRS, International Financial Reporting Standards. **IFRS 7: Financial Instruments: Disclosures.** IFRS Foundation, 2013.

IFRS, International Financial Reporting Standards. **IFRS 9: Financial Instruments.** IFRS Foundation, 2014, Julho.

IFRS, International Financial Reporting Standards. **IFRS 9: Financial Instruments Project Summary.** IFRS Foundation, 2014, Julho. Acessado em: <https://www.ifrs.org/-/media/project/financial-instruments/project-summaries/ifrs-9-project-summary-july-2014.pdf>

Acessado em: 21 de junho de 2018.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu, GELBCKE, Ernest Rubens, SANTOS, Ariovaldo dos, FIPECAFI. **Manual de contabilidade societária.** São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu. **Contabilidade: aspectos relevantes da epopeia de sua evolução**. Revista Contabilidade & Finanças, v.16 N.38, 2005.

KPMG, **First Impressions: IFRS 9 Instrumentos Financeiros**. Fevereiro, 2016. Disponível em: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/ifrs-em-destaque-01-16.pdf>

Acessado em: 21 de junho de 2018.

LIMA, Iran Siqueira, LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de, PIMENTEL, René Coppe. **Curso de Mercado Financeiro**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

LOPES, Alexsandro Broedel. **Reconhecimento e Mensuração (IFRS 9) e Impairment (Loss on Credit Portfolio)**. 2013, Novembro. Disponível em: http://www.cpc.org.br/Seminario/includes/download/10/04_Alexsandro_Broedel_Instrumentos_Financeiros.pdf

Acessado em: 21 de junho de 2018.

MATT, Rodrigo Trotta. ANDRADE, Leonardo Brazão. **Metodologia de estimação de matrizes de migração de ratings incondicionais para carteiras com escassez de observações de transição de estados**. Revista do BNDES, 2017, Dezembro, p. 53-102. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/13876/2/RB%2048_final.pdf

Acessado em: 20 de outubro de 2018.

NIYAMA, Jorge Katsumi. **Contabilidade de Instituições Financeiras**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

OECD. **Economic Survey of Brazil 2018**. 2018. Disponível em:

<http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-brazil.htm>

Acessado em: 2 de novembro de 2018.

ParMais. **Marcação à mercado x Marcação na Curva**. Dezembro, 2017. Disponível em: <https://www.parmais.com.br/blog/marcacao-a-mercado-x-marcacao-na-curva/>

Acessado em: 22 de setembro de 2018.

PWC. **Practical guide to IFRS – IFRS 9, Financial Instruments**. 2013. Disponível em: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-9/ifrs-9-understanding-the-basics.pdf>

Acessado em: 05 de julho de 2018.

PWC. **Practical guide: General Hedge Accounting**. Novembro, 2016. Disponível em: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-9/practical-general-hedge-accounting.pdf>

Acessado em: 19 de setembro de 2018.

REIS, Marcos. **O acordo de Basiléia III e a pró-ciclicidade da regulação financeira.** Revista Nova Economia, vol.25, no3. Belo Horizonte: Setembro/Dezembro 2015.

Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-63512015000300691

Acessado em: 2 de novembro de 2018.

SCHUERMANN, Til. **What Do We Know About Loss Given Default?** Fevereiro, 2004. Federal Reserve Bank of New York. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=525702

Acessado em: 16 de outubro de 2018.

TESOURO DIRETO. **Histórico de Preços e Taxas.** Disponível em:

<https://sisweb.tesouro.gov.br/apex/f?p=2031:2:0::::>

Acessado em: 19 de setembro de 2018.

YANAKA, Guilherme M. **Modelo Interno de Risco de Crédito de Basiléia II: Possíveis impactos no capital mínimo exigido dos bancos.** 2009, São Paulo. Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. Disponível em:

https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2658/Guilherme_Matsura_Yanaka.pdf

Acessado em: 04 de novembro de 2018.

8. ANEXOS

ANEXO A: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2013

DE/PARA	AA	A	B	C	D	E	F	G	H	Prej.	Reduções ^{1/}
AA	72,0	11,5	2,5	0,7	0,5	0,4	0,1	0,1	0,1	-	12,0
A	24,4	43,8	10,0	3,0	1,9	0,7	0,5	0,5	0,5	0,2	14,6
B	11,9	19,8	36,3	7,6	4,5	1,7	1,1	1,3	0,8	0,7	14,4
C	9,6	11,6	14,6	22,1	10,2	3,4	2,6	2,7	2,3	3,9	17,1
D	3,3	8,4	7,0	11,5	20,1	6,8	4,4	5,1	3,6	11,4	18,3
E	1,6	5,3	3,6	5,1	10,5	17,4	4,8	5,1	4,6	23,2	18,8
F	0,7	3,1	1,8	2,6	4,5	7,1	13,2	7,8	4,9	33,7	20,5
G	0,3	1,9	1,3	1,8	1,8	2,1	4,7	14,9	6,7	44,3	20,0
H	0,1	1,4	0,8	1,1	0,9	0,7	0,7	2,4	26,4	45,1	20,3

Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de Estabilidade Financeira (Abril, 2014)

ANEXO B: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2014

DE/PARA	AA	A	B	C	D	E	F	G	H	Prej.	Reduções ^{1/}
AA	67,4	15,2	3,5	1,3	0,9	0,2	0,1	0,2	0,1	-	11,0
A	13,3	46,8	13,6	4,4	2,6	1,1	0,7	0,8	0,7	0,2	15,9
B	8,0	18,0	35,4	10,4	6,0	2,2	1,3	1,7	0,9	0,9	15,1
C	6,7	9,6	14,1	25,0	12,8	4,0	2,5	3,5	2,2	4,0	15,6
D	3,1	7,7	7,9	11,8	21,8	7,8	4,1	5,7	3,4	10,5	16,3
E	1,0	4,5	4,1	4,3	9,6	17,6	4,7	7,0	4,9	22,7	19,5
F	0,4	2,9	2,3	2,4	3,7	6,2	9,2	9,3	6,1	38,3	19,3
G	0,2	2,0	1,4	1,6	1,7	2,1	3,1	14,3	6,5	50,5	16,7
H	0,1	1,4	0,9	1,3	1,0	0,7	0,9	2,7	24,8	48,3	18,1

Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de Estabilidade Financeira (Abril, 2015)

ANEXO C: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2015

DE/PARA	AA	A	B	C	D	E	F	G	H	Prej.	Reduções ^{1/}
AA	59,5	13,0	8,9	2,1	1,0	0,2	0,1	0,2	0,1	-	14,9
A	18,2	40,2	12,9	5,3	2,7	1,4	0,7	0,6	0,6	0,2	17,0
B	9,4	14,4	32,4	12,4	6,9	2,1	1,5	1,6	0,8	0,9	17,4
C	4,8	9,3	14,1	24,5	14,2	5,3	3,0	3,0	2,3	4,3	15,3
D	2,6	5,5	7,7	12,9	24,0	7,6	4,5	4,5	3,8	11,6	15,4
E	1,0	3,5	2,8	5,9	9,3	13,6	8,7	6,3	5,0	26,4	17,5
F	0,4	2,2	1,5	1,9	3,6	6,9	11,2	10,2	6,3	39,0	16,7
G	0,2	1,0	0,8	1,0	1,5	1,9	3,2	13,6	6,1	54,0	16,7
H	0,2	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	2,5	23,2	53,8	15,4

Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de Estabilidade Financeira (Abril, 2016)

ANEXO D: Matriz de migração do Banco Central do Brasil do ano de 2016

DE/PARA	AA	A	B	C	D	E	F	G	H	HH	Reduções ¹
AA	54,0	11,7	11,2	3,1	1,3	0,6	0,4	0,6	0,6	0,2	16,3
A	7,4	69,0	3,8	1,0	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	18,1
B	17,0	10,5	41,4	9,0	3,2	1,7	0,8	1,0	0,8	0,7	13,9
C	6,9	4,3	13,7	32,4	11,8	3,2	4,6	2,3	2,1	3,0	15,6
D	3,8	1,1	4,3	7,6	32,0	8,5	6,5	6,5	4,8	8,6	16,2
E	2,8	0,5	2,0	3,0	7,2	19,9	8,1	8,9	5,3	24,4	17,8
F	2,4	0,4	1,5	1,7	3,1	5,8	12,2	12,4	8,0	33,6	19,1
G	1,3	0,2	0,6	0,8	2,3	2,0	4,8	13,3	7,3	50,8	16,5
H	1,8	1,1	0,8	0,7	0,6	0,5	0,6	1,9	22,1	54,1	15,8

Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de Estabilidade Financeira (Abril, 2017)

ANEXO E: Distribuição dos níveis de risco do Banco do Brasil pela 2.682/99

Banco do Brasil				
	2014	2015	2016	2017
AA	395.934.651	373.297.999	302.706.394	314.632.467
A	104.322.639	144.777.671	104.838.051	68.404.912
B	125.116.722	124.924.839	118.671.959	134.631.206
C	26.148.841	25.525.757	67.284.778	61.251.622
D	3.860.416	11.032.891	14.981.314	10.193.686
E	9.728.937	11.796.903	16.064.403	12.644.509
F	3.715.559	4.767.971	5.822.600	5.260.850
G	3.331.788	3.806.414	5.483.533	5.938.862
H	15.751.736	17.918.757	17.738.400	19.485.307
Provisão Total 2.682	25.294.947	33.577.000	36.070.120	36.686.440
Nível de Provisão	4%	5%	6%	6%
Aglutinado				
AA	395.934.651	373.297.999	302.706.394	314.632.467
A	104.322.639	144.777.671	104.838.051	68.404.912
B	125.116.722	124.924.839	118.671.959	134.631.206
C	26.148.841	25.525.757	67.284.778	61.251.622
D	3.860.416	11.032.891	14.981.314	10.193.686
Default	32.528.020	38.290.045	45.108.936	43.329.528
Representatividade				
AA	58%	52%	46%	50%
A	15%	20%	16%	11%
B	18%	17%	18%	21%
C	4%	4%	10%	10%
D	1%	2%	2%	2%
Default	5%	5%	7%	7%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO F: Distribuição dos níveis de risco do Itaú Unibanco pela 2.682/99

Itaú Unibanco				
	2014	2015	2016	2017
AA	226.011.045	244.128.471	227.489.987	212.091.535
A	141.107.513	133.112.930	154.011.919	173.646.014
B	36.573.770	38.618.022	43.418.130	42.848.737
C	15.159.149	16.864.380	21.046.447	19.648.177
D	8.790.070	14.952.067	11.446.751	10.798.550
E	4.388.026	4.621.279	7.105.160	7.016.025
F	3.872.076	3.814.894	6.787.748	7.164.796
G	3.108.617	3.237.153	4.777.044	6.117.644
H	12.750.064	14.480.303	15.141.791	14.263.734
Provisão Total 2.682	26.947.986	34.078.208	37.431.102	37.309.465
Nível de Provisão	6%	7%	8%	8%
Aglutinado				
AA	226.011.045	244.128.471	227.489.987	212.091.535
A	141.107.513	133.112.930	154.011.919	173.646.014
B	36.573.770	38.618.022	43.418.130	42.848.737
C	15.159.149	16.864.380	21.046.447	19.648.177
D	8.790.070	14.952.067	11.446.751	10.798.550
Default	24.118.783	26.153.629	33.811.743	34.562.199
Representatividade				
AA	50%	52%	46%	43%
A	31%	28%	31%	35%
B	8%	8%	9%	9%
C	3%	4%	4%	4%
D	2%	3%	2%	2%
Default	5%	6%	7%	7%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO G: Distribuição dos níveis de risco do Bradesco pela 2.682/99

Bradesco				
	2014	2015	2016	2017
AA	66.335.304	70.364.597	122.174.044	105.913.988
A	126.833.344	126.859.630	103.875.922	100.406.363
B	64.213.469	60.361.388	39.254.259	36.081.828
C	40.408.089	39.799.377	32.470.657	34.213.012
D	5.954.111	9.728.494	12.677.723	12.461.341
E	4.726.704	3.648.722	6.062.889	7.244.144
F	2.296.373	3.337.188	3.637.065	4.157.494
G	1.905.857	2.034.217	3.000.476	2.717.264
H	11.435.710	14.290.421	21.104.645	18.542.756
Provisão Total 2.682	23.145.828	29.416.600	40.614.354	36.423.867
Nível de Provisão	7%	9%	12%	11%
Aglutinado				
AA	66.335.304	70.364.597	122.174.044	105.913.988
A	126.833.344	126.859.630	103.875.922	100.406.363
B	64.213.469	60.361.388	39.254.259	36.081.828
C	40.408.089	39.799.377	32.470.657	34.213.012
D	5.954.111	9.728.494	12.677.723	12.461.341
Default	20.364.644	23.310.548	33.805.075	32.661.658
Representatividade				
AA	20%	21%	35%	33%
A	39%	38%	30%	31%
B	20%	18%	11%	11%
C	12%	12%	9%	11%
D	2%	3%	4%	4%
Default	6%	7%	10%	10%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO H: Distribuição dos níveis de risco do Santander pela 2.682/99

Banco Santander				
	2014	2015	2016	2017
AA	102.217.003	104.292.741	97.759.855	95.785.639
A	89.864.937	98.552.525	95.665.266	112.295.243
B	19.874.657	17.820.527	19.791.819	20.981.504
C	9.221.692	12.923.136	13.348.846	13.657.303
D	7.994.927	8.722.937	11.002.522	10.487.497
E	3.699.186	5.392.079	3.762.522	4.441.359
F	2.248.241	2.925.833	3.284.270	3.850.849
G	1.999.981	1.668.005	2.499.366	1.875.939
H	8.393.275	8.690.848	9.768.502	9.186.864
Provisão Total 2.682	14.581.964	16.832.226	18.332.712	17.461.974
Nível de Provisão	6%	6%	7%	6%
Aglutinado				
AA	102.217.003	104.292.741	97.759.855	95.785.639
A	89.864.937	98.552.525	95.665.266	112.295.243
B	19.874.657	17.820.527	19.791.819	20.981.504
C	9.221.692	12.923.136	13.348.846	13.657.303
D	7.994.927	8.722.937	11.002.522	10.487.497
Default	16.340.683	18.676.765	19.314.660	19.355.011
Representatividade				
AA	42%	40%	38%	35%
A	37%	38%	37%	41%
B	8%	7%	8%	8%
C	4%	5%	5%	5%
D	3%	3%	4%	4%
Default	7%	7%	8%	7%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO I: Distribuição dos níveis de risco do Banco Safra pela 2.682/99

Banco Safra				
	2014	2015	2016	2017
AA	39.313.646	37.029.566	39.187.086	42.018.208
A	10.308.663	8.297.497	8.561.664	13.277.724
B	3.215.826	1.671.184	1.801.905	2.190.182
C	1.327.101	614.997	962.582	671.152
D	216.234	271.636	264.717	569.275
E	182.178	249.539	80.917	60.054
F	91.529	154.278	223.440	78.072
G	49.810	106.039	32.759	79.289
H	756.861	1.210.458	1.181.216	1.153.703
Provisão Total 2.682	1.037.285	1.572.442	1.499.052	1.499.989
Nível de Provisão	2%	3%	3%	2%
Aglutinado				
AA	39.313.646	37.029.566	39.187.086	42.018.208
A	10.308.663	8.297.497	8.561.664	13.277.724
B	3.215.826	1.671.184	1.801.905	2.190.182
C	1.327.101	614.997	962.582	671.152
D	216.234	271.636	264.717	569.275
Default	1.080.378	1.720.314	1.518.332	1.371.118
Representatividade				
AA	71%	75%	75%	70%
A	19%	17%	16%	22%
B	6%	3%	3%	4%
C	2%	1%	2%	1%
D	0%	1%	1%	1%
Default	2%	3%	3%	2%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO J: Distribuição dos níveis de risco do Votorantim pela 2.682/99

Banco Votorantim				
	2014	2015	2016	2017
AA	4.675.510	4.181.166	3.983.502	3.998.522
A	26.444.258	24.878.818	22.172.467	20.624.749
B	8.898.484	7.476.273	6.631.136	8.887.086
C	6.203.713	7.534.258	7.100.960	7.455.802
D	669.637	1.076.282	1.300.323	1.178.896
E	289.584	224.505	199.108	214.329
F	111.016	173.760	55.419	105.160
G	78.955	662.203	88.546	745.854
H	515.247	258.117	398.842	439.047
Provisão Total 2.682	4.033.543	4.152.135	3.671.220	3.674.236
Nível de Provisão	8%	9%	9%	8%
Aglutinado				
AA	4.675.510	4.181.166	3.983.502	3.998.522
A	26.444.258	24.878.818	22.172.467	20.624.749
B	8.898.484	7.476.273	6.631.136	8.887.086
C	6.203.713	7.534.258	7.100.960	7.455.802
D	669.637	1.076.282	1.300.323	1.178.896
Default	994.802	1.318.585	741.915	1.504.390
Representatividade				
AA	10%	9%	10%	9%
A	55%	54%	53%	47%
B	19%	16%	16%	20%
C	13%	16%	17%	17%
D	1%	2%	3%	3%
Default	2%	3%	2%	3%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO K: Distribuição dos níveis de risco do Banrisul pela 2.682/99

Banrisul				
	2014	2015	2016	2017
AA	5.460.622	6.295.797	6.675.093	3.475.652
A	14.159.144	13.966.895	13.290.949	19.357.628
B	6.428.292	6.309.295	4.399.736	3.324.085
C	1.791.660	2.262.892	2.028.769	1.385.788
D	821.426	931.055	1.156.489	946.526
E	435.147	290.813	341.274	342.506
F	327.486	247.063	387.849	235.289
G	90.812	327.880	364.357	329.521
H	972.392	1.399.071	1.692.915	1.972.138
Provisão Total 2.682	1.693.995	2.252.481	2.638.629	2.776.618
Nível de Provisão	6%	7%	9%	9%
Aglutinado				
AA	5.460.622	6.295.797	6.675.093	3.475.652
A	14.159.144	13.966.895	13.290.949	19.357.628
B	6.428.292	6.309.295	4.399.736	3.324.085
C	1.791.660	2.262.892	2.028.769	1.385.788
D	821.426	931.055	1.156.489	946.526
Default	1.825.837	2.264.827	2.786.395	2.879.454
Representatividade				
AA	18%	20%	22%	11%
A	46%	44%	44%	62%
B	21%	20%	15%	11%
C	6%	7%	7%	4%
D	3%	3%	4%	3%
Default	6%	7%	9%	9%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO L: Distribuição dos níveis de risco do Daycoval pela 2.682/99

Daycoval				
	2014	2015	2016	2017
AA	11.086	100.386	183	260
A	4.762.833	6.034.046	6.539.783	7.000.817
B	3.911.888	4.749.415	4.943.074	5.692.878
C	1.213.908	1.489.495	1.320.917	1.398.304
D	255.080	586.528	215.657	166.628
E	50.818	116.604	79.789	105.157
F	61.228	99.210	152.154	74.512
G	47.753	65.098	213.217	40.965
H	239.742	437.392	372.566	682.450
Provisão Total 2.682	443.761	748.549	765.154	930.474
Nível de Provisão	4%	5%	6%	6%
Aglutinado				
AA	11.086	100.386	183	260
A	4.762.833	6.034.046	6.539.783	7.000.817
B	3.911.888	4.749.415	4.943.074	5.692.878
C	1.213.908	1.489.495	1.320.917	1.398.304
D	255.080	586.528	215.657	166.628
Default	399.541	718.304	817.726	903.084
Representatividade				
AA	0%	1%	0%	0%
A	45%	44%	47%	46%
B	37%	35%	36%	38%
C	12%	11%	10%	9%
D	2%	4%	2%	1%
Default	4%	5%	6%	6%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO M: Distribuição dos níveis de risco do Banestes pela 2.682/99

Banestes				
	2014	2015	2016	2017
AA	2.179.865	1.875.166	1.812.166	1.904.979
A	1.108.094	785.784	774.335	870.734
B	412.499	512.658	380.712	396.276
C	221.862	257.982	204.139	236.104
D	94.837	142.251	211.910	171.124
E	48.730	62.860	95.370	69.280
F	87.287	45.350	50.444	71.318
G	37.701	32.009	39.287	42.514
H	172.344	199.489	183.719	183.439
Provisão Total 2.682	282.802	294.448	300.047	302.154
Nível de Provisão	6%	8%	8%	8%
Aglutinado				
AA	2.179.865	1.875.166	1.812.166	1.904.979
A	1.108.094	785.784	774.335	870.734
B	412.499	512.658	380.712	396.276
C	221.862	257.982	204.139	236.104
D	94.837	142.251	211.910	171.124
Default	346.062	339.708	368.820	366.551
Representatividade				
AA	50%	48%	48%	48%
A	25%	20%	21%	22%
B	9%	13%	10%	10%
C	5%	7%	5%	6%
D	2%	4%	6%	4%
Default	8%	9%	10%	9%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO N: Distribuição dos níveis de risco do Banco Alfa pela 2.682/99

Alfa				
	2014	2015	2016	2017
AA	957.453	878.829	928.924	1.319.870
A	1.440.814	1.275.023	1.056.846	853.424
B	1.351.149	1.310.324	1.007.731	1.143.968
C	162.697	162.412	192.520	418.990
D	293	45.289	71.217	1.281
E	360	940	3.211	14.897
F	-	-	21.465	1.060
G	20	-	-	-
H	2.473	19.486	21.735	10.890
Provisão Total 2.682	43.088	79.182	100.217	60.358
Nível de Provisão	1%	2%	3%	2%
Aglutinado				
AA	957.453	878.829	928.924	1.319.870
A	1.440.814	1.275.023	1.056.846	853.424
B	1.351.149	1.310.324	1.007.731	1.143.968
C	162.697	162.412	192.520	418.990
D	293	45.289	71.217	1.281
Default	2.853	20.426	46.411	26.847
Representatividade				
AA	24%	24%	28%	35%
A	37%	35%	32%	23%
B	35%	35%	31%	30%
C	4%	4%	6%	11%
D	0%	1%	2%	0%
Default	0%	1%	1%	1%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO O: Distribuição dos níveis de risco do Mercantil pela 2.682/99

Mercantil				
	2014	2015	2016	2017
AA	725.867	669.584	564.642	463.833
A	5.203.564	4.571.720	3.382.109	3.401.667
B	1.119.039	829.136	484.507	516.690
C	378.519	596.423	520.082	207.983
D	366.073	446.646	661.239	437.068
E	207.776	219.240	179.927	304.625
F	144.406	125.081	119.427	232.538
G	189.689	101.599	83.261	108.774
H	422.367	486.425	491.242	337.828
Provisão Total 2.682	774.849	779.554	766.691	693.739
Nível de Provisão	9%	10%	12%	12%
Aglutinado				
AA	725.867	669.584	564.642	463.833
A	5.203.564	4.571.720	3.382.109	3.401.667
B	1.119.039	829.136	484.507	516.690
C	378.519	596.423	520.082	207.983
D	366.073	446.646	661.239	437.068
Default	964.238	932.345	873.857	983.765
Representatividade				
AA	8%	8%	9%	8%
A	59%	57%	52%	57%
B	13%	10%	7%	9%
C	4%	7%	8%	3%
D	4%	6%	10%	7%
Default	11%	12%	13%	16%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).

ANEXO P: Distribuição dos níveis de risco do Banco Pine pela 2.682/99

Pine				
	2014	2015	2016	2017
AA	693.342	297.773	343.262	428.220
A	2.002.695	1.155.469	522.445	562.860
B	2.224.702	1.189.285	901.159	943.180
C	1.077.535	1.094.048	1.539.828	1.185.365
D	103.685	156.080	247.559	130.667
E	60.324	28.615	51.872	251.526
F	74.999	88.311	167.270	10.288
G	67.156	64.972	47.694	171.136
H	8.115	46.056	8.865	268.268
Provisão Total 2.682	185.676	210.376	226.671	579.539
Nível de Provisão	3%	5%	6%	15%
Aglutinado				
AA	693.342	297.773	343.262	428.220
A	2.002.695	1.155.469	522.445	562.860
B	2.224.702	1.189.285	901.159	943.180
C	1.077.535	1.094.048	1.539.828	1.185.365
D	103.685	156.080	247.559	130.667
Default	210.594	227.954	275.701	701.218
Representatividade				
AA	11%	7%	9%	11%
A	32%	28%	14%	14%
B	35%	29%	24%	24%
C	17%	27%	40%	30%
D	2%	4%	6%	3%
Default	3%	6%	7%	18%

Fonte: elaborado pelo autor com base nas demonstrações financeiras da entidade (2018).