

# COVID-19 | A pandemia resultou em um passivo inevitável ou em um contrato oneroso?

Abril de 2020



**Danilo Simões**  
Sócio, KPMG no Brasil



**Marcio Rost**  
Sócio, KPMG no Brasil



**Tiago Bernert**  
Sócio, KPMG no Brasil

## Qual é o problema?

O surto de corona vírus COVID-19 impactou muitas empresas negativamente – por exemplo, afetando seus processos de produção, interrompendo suas cadeias de suprimentos, causando falta de mão-de-obra e levando ao fechamento de lojas e instalações.

Isso significa que alguns contratos de compra ou venda existentes podem se tornar onerosos e exigir uma provisão. Além disso, algumas empresas podem ter dificuldades para cumprir obrigações legais ou contratuais e podem estar sujeitas a penalidades – por atrasos ou não execução, por exemplo - também resultando em uma provisão.

No entanto, uma provisão é reconhecida apenas para uma obrigação presente existente – nunca para perdas operacionais futura.

## Entrando em mais detalhes

### Contratos onerosos

As normas do CPC/IFRS® *Standards* fornecem orientações específicas para contratos onerosos - ou seja, aqueles em que os custos inevitáveis de cumprir as obrigações excedem os benefícios econômicos que se espera receber sob o contrato. Os custos inevitáveis são mensurados como o menor valor entre (i) os custos líquidos de cumprimento do contrato; e (ii) o custo de rescisão do contrato.

Um contrato de venda pode se tornar oneroso se os custos aumentarem ou se espera que aumentem - por exemplo, porque a empresa precisa interromper a produção, encontrar um fornecedor alternativo ou contratar funcionários adicionais. Um contrato de venda também pode se tornar oneroso quando se espera que seus benefícios sejam menores - por exemplo, porque uma queda na demanda afeta preços. Ao avaliar os custos inevitáveis, as empresas devem considerar os termos contratuais com cuidado, incluindo cláusulas de rescisão e de força maior.

Ao preparar projeções de custos e benefícios para testar se um contrato é oneroso, a empresa precisa refletir as expectativas na data do balanço e usar premissas que sejam consistentes com aquelas usadas para outras avaliações - por exemplo testes de *impairment* de ativos não-financeiros. Como a situação em torno do COVID-19 está mudando rapidamente, uma empresa pode precisar atualizar as projeções feitas antes da data do balanço para refletir as informações disponíveis, condições e perspectivas na data do balanço.

A provisão para um contrato oneroso é descontada a valor presente se o efeito do valor do dinheiro no tempo for material. O Banco Central do Brasil (e os bancos centrais de muitos países) vem sistematicamente cortando a SELIC (a taxa brasileira considerada livre de risco), frequentemente usadas para descontar provisões. As empresas precisam considerar a taxa de desconto corrente em suas mensurações.

Antes de reconhecer uma provisão para um contrato oneroso, uma empresa deve lembrar de testar todos os ativos dedicados ao contrato para *impairment*.

## Penalidades

De acordo com as normas do CPC/IFRS Standards®, se uma empresa tem uma obrigação presente, que não pode ser evitada e se espera que resulte na saída de recursos econômicos, então ela deve reconhecer uma provisão se o seu valor puder ser estimado com segurança.

As empresas precisam revisar seus contratos existentes e considerar a interpretação da lei, principalmente quanto a cláusulas de força maior, para determinar se têm uma obrigação a ser reconhecida como resultado do COVID-19. Em alguns casos, isso pode exigir que entidades reconheçam provisões adicionais - por exemplo, pelo não cumprimento de leis e regulamentos. Por outro lado, no Brasil, o surto pode vir a ser considerado de força maior e as multas por não execução, atrasos na entrega ou cancelamento podem não ser exigíveis. Essa avaliação pode exigir a participação de consultores jurídicos.

## Perdas operacionais futuras

Uma provisão é reconhecida apenas para uma obrigação presente existente - ou seja, uma empresa não pode reconhecer uma provisão para perdas operacionais futuras ou custos de recuperação de negócios.

## Ações que devem ser tomadas rapidamente pela administração

- Considere se o COVID-19 enseja o reconhecimento de passivos.
- Revise as cláusulas de rescisão nos principais contratos de compra e venda para determinar se o custo de rescisão de um contrato é menor do que o custo de seu cumprimento. Ao fazê-lo, considere se o COVID-19 se enquadra na cláusula de força maior.
- Atualize projeções de custos e benefícios para o teste de contratos onerosos. Garanta que as premissas sejam consistentes com as projeções feitas para outros fins - por exemplo, análise de *impairment*. Atualize a taxa livre de risco (SELIC) usada para descontar as provisões.
- Execute o teste *impairment* antes de reconhecer uma provisão para um contrato oneroso.
- Forneça divulgações claras sobre julgamentos e estimativas feitas no reconhecimento e na mensuração de provisões.

As referências para 'Insights' considera a publicação [Insights into IFRS](#)

[home.kpmg/ifrs-covid19](https://home.kpmg/ifrs-covid19)



#KPMGTransforma



Baixe o APP  
KPMG Brasil

[kpmg.com.br](https://kpmg.com.br)



/kpmgbrasil

© 2020 KPMG Auditores Independentes, uma sociedade simples brasileira, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil.

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.

Todas as informações apresentadas neste documento são de natureza genérica e não têm por finalidade abordar as circunstâncias de nenhum indivíduo específico ou entidade. Embora tenhamos nos empenhado em prestar informações precisas e atualizadas, não há nenhuma garantia de sua exatidão na data em que forem recebidas nem de que tal exatidão permanecerá no futuro. Essas informações não devem servir de base para se empreender ação alguma sem orientação profissional qualificada, precedida de um exame minucioso da situação em pauta.

Baseado na publicação original no idioma inglês: "COVID 19 | Has the pandemic resulted in an unavoidable liability or a loss-making contract?" Data da publicação: Março 2020

Esta publicação contém material com direitos autorais© e marcas comerciais da IFRS® Foundation. Todos os direitos reservados.

Reproduzido pela KPMG IFRG Limited com a permissão da IFRS Foundation. Direitos de reprodução e uso são estritamente limitados.

Para mais informações sobre a IFRS Foundation e os direitos de uso de seu material, visite [www.ifrs.org](https://www.ifrs.org)

**Isenção de responsabilidade:** Na medida do permitido pela lei aplicável, a Diretoria e a Fundação IFRS se eximem expressamente de toda e qualquer responsabilidade decorrente desta publicação ou de qualquer tradução dela, seja em contrato, delito ou qualquer outra forma (incluindo, entre outros, responsabilidade por qualquer ato ou omissão negligente) a qualquer pessoa em relação a reivindicações ou perdas de qualquer natureza, incluindo perdas diretas, indiretas, incidentais ou consequentes, danos punitivos, multas ou custos.

As informações contidas nesta publicação não constituem aconselhamento e não devem ser substituídas pelos serviços de um profissional adequadamente qualificado.

'IFRS®', 'IAS®', 'IFRIC®', 'IASB®' e 'IFRS for SMEs® Standard' são marcas registradas da IFRS Foundation e são usadas pela KPMG IFRG Limited sob licença sujeita a termos e condições nele contidos. Entre em contato com a IFRS Foundation para obter detalhes dos países onde suas marcas estão em uso e / ou foram registradas.