

Hedge cambial não é solução mágica e exige transparência

Paulo Barbosa (*)

O Hedge Cambial é uma forma de proteger eventuais exposições às oscilações bruscas decorrentes de uma determinada moeda que, em geral, ocorrem no dólar - moeda mundialmente aceita nos mercados internacionais, motivo pelo qual muitas empresas recorrem, a esta medida

A operação visa única e exclusivamente proteger o valor das transações em moeda estrangeira e minimizar os riscos, dando maior estabilidade aos resultados das operações envolvendo moedas internacionais, evitando que seus resultados possam vir a impactar de forma significativa suas operações e, por consequência, suas demonstrações financeiras, em especial seus resultados, em específico seu lucro líquido.

Assim, o hedge cambial "protege" o resultado financeiro decorrente de variações significativas da moeda estrangeira, permitindo a estabilização da lucratividade da companhia, principalmente aquelas com exposição significativa em moeda estrangeira.

Importante ressaltar que uma análise aprofundada sobre a real necessidade de se fazer o hedge é extremamente necessária, principalmente sobre os aspectos financeiros e contábeis, uma vez que cada empresa possui suas características e objetivos específicos, o que torna essencial a avaliação individualizada dos riscos e benefícios antes da implementação.

Uma vez tendo sido aprofundada essas análises, a conclusão pode ser que seja necessária a realização do hedge, sendo importante ter em mente que, mesmo sendo uma poderosa ferramenta para mitigar o risco cambial, o hedge precisa ser utilizado de forma transparente, responsável e em conformidade com as normas contábeis, sendo necessário seus respectivos registros e adequada apresentação nas demonstrações financeiras das companhias que tomaram essa decisão, a de realizar o hedge.

É fundamental garantir o total cumprimento das normas contábeis, as quais definem os critérios para o reconhecimento, mensuração e divulgação em suas demonstrações financeiras.

Não divulgá-las de forma adequada e transparente significa apresentar demonstrações financeiras inadequadas e sem que consigam dar a devida clareza das operações e riscos a que estão sujeitas as empresas que praticaram o hedge, podendo colocar em risco a tomada de decisão de seus usuários, podendo vir a incorrer até mesmo em sanções legais.

A ideia lógica do hedge é impedir que variações cambiais tragam impactos para as empresas tomadas em operações cambiais, sejam elas ativas ou passivas. Na prática, a ideia é "congelar" o valor do dólar para a empresa em um nível predefinido, garantindo, assim, previsibilidade no fluxo de caixa. Isso facilita o planejamento financeiro, especialmente para importadores e exportadores. Dessa forma, caso a moeda estrangeira tenha oscilações significativas, automaticamente haverá "proteção" contra esta variação, uma vez que poderão estarem "travadas" as moedas contratadas, evitando, assim, prejuízos que não são decor-

rentes do negócio da empresa em si, mas de fatores externos.

Com isso, as decisões estratégicas, como investimentos e expansão, por exemplo, não sofrerão os impactos de eventuais oscilações. Também ficará clara a gestão de risco cambial eficiente, aumentando a confiança de investidores e parceiros, facilitando o acesso a capital e oportunidades de negócios.

Dada sua complexidade, sua realização exige conhecimento especializado, evitando que seja ineficaz esta decisão, pois o erro poderá levar a um custo inesperado e indesejado para a companhia.

Há um leque de opções para se fazer o hedge cambial, cada uma com suas características e vantagens. As opções de câmbio concedem flexibilidade na compra ou venda de moeda estrangeira a um preço predefinido no futuro, enquanto os futuros garantem a liquidação automática da operação em uma data específica. Já os forwards são contratos personalizados entre duas partes, definindo taxa e data de entrega da moeda.

Há ainda os swaps, que combinam diferentes fluxos de caixa em diferentes moedas, permitindo a troca de taxas de juros e a gestão de riscos complexos. Por fim, as operações com derivativos não padronizados oferecem soluções sob medida para necessidades específicas, como swaps de commodities com componente cambial.

Assim, a melhor escolha dependerá da análise precisa dos riscos, sendo crucial para determinar a melhor estratégia, considerar fatores como volatilidade, exposição ao risco, perfil de risco da empresa e objetivos estratégicos.

Por isso é importante fazer simulações de cenários e análises que permitam testar diferentes hipóteses e avaliar o impacto do hedge cambial nos resultados da empresa.

Importante lembrar que o hedge cambial tem custos. As empresas precisam arcar com o custo dos contratos futuros, que pode ser significativo, especialmente se a operação não se concretizar. Portanto análises realistas e transparência são os dois fatores primordiais antes de optar por uma operação de hedge.

Precaver sempre será o melhor caminho. Assim, esperar a crise cambial se intensificar para realizar uma operação de hedge pode ser tarde demais. Os custos serão maiores, mas, o mais importante: a eficácia pode ser comprometida, uma vez que a empresa estará mais vulnerável aos impactos negativos da desvalorização da moeda nacional.

Por isso é fundamental se antecipar ante aos possíveis riscos e agir com antecedência, monitorando constante e tempestivamente a exposição cambial e suas previsões, analisando seus impactos potenciais para o negócio e, especialmente, buscar orientação profissional para implementar uma estratégia de hedge adequada, são medidas essenciais para diminuir custos e amplificar a eficiência de operações como esta.

Uma atuação baseada em hedge é estratégica. No entanto, como já mencionado, deve ser transparente e ser feita com base em análises aprofundadas, sendo importante ressaltar que o hedge cambial não é uma solução mágica, mas uma ferramenta para que, caso utilizada de forma inteligente e preventiva, possa servir como um escudo para a saúde financeira de uma empresa.

(*) Sócio líder da BDO para instituições financeiras.

Especialista revela ações essenciais para criar um aplicativo de sucesso

Muitos acreditam que uma ideia genial ou a tecnologia utilizada são os principais fatores para determinar o sucesso de um aplicativo. No entanto, a prática mostra que esses elementos são apenas parte de um processo complexo que, na maioria das vezes, visa solucionar problemas e proporcionar conforto para os usuários

O mercado de aplicativos no Brasil tem experimentado um crescimento relevante nos últimos anos. Segundo o relatório da App Annie, em 2023, o país ficou entre os cinco maiores mercados globais em termos de downloads de aplicativos, registrando um crescimento anual de 20% e alcançando a marca de 10 bilhões de apps baixados.

De acordo com Rafael Franco, CEO da Alphacode, empresa que atua em São Paulo, Curitiba e Orlando, o sucesso de um aplicativo vai muito além de uma ideia brilhante. "É o resultado de uma execução metódica, adaptabilidade constante e uma equipe dedicada. É preciso entender as necessidades dos usuários e entregar soluções práticas e eficientes. A tecnologia é uma ferramenta poderosa, mas é a combinação de esforço humano e estratégia bem definida que realmente faz a diferença", explica.

Confira os seis fatores que colaboram para o sucesso de um aplicativo:



- 1) Comprometimento e esforço contínuo** - O desenvolvimento de um aplicativo bem-sucedido exige dedicação constante. Cada etapa, desde a concepção até a manutenção, demanda atenção e empenho.
- 2) Plano de negócios sólido** - Para que um aplicativo prospere, é crucial ter um plano de negócios bem estruturado. Esse plano deve incluir estratégias de monetização, análise de mercado e um modelo claro de crescimento.
- 3) Resolução de problemas reais** - O sucesso de um aplicativo está diretamente ligado à sua capacidade de resolver problemas reais enfrentados pelos usuários. Identificar essas necessidades e criar soluções eficientes é fundamental.
- 4) Paciência e persistência** - O caminho para o sucesso é longo e repleto de desafios. Paciência e persistência são virtudes indispensáveis para superar obstáculos e alcançar os objetivos desejados.

5) Agilidade e adaptabilidade - O mercado de aplicativos é dinâmico e em constante evolução. A capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças e feedbacks dos usuários é um diferencial importante.

6) Monitoramento constante - Avaliar continuamente o desempenho e a satisfação do usuário é essencial para implementar melhorias necessárias e garantir a relevância do aplicativo no mercado.

O desenvolvimento de um aplicativo de sucesso requer mais do que apenas uma boa ideia e tecnologia de ponta. "Uma abordagem estratégica, que envolva planejamento detalhado, comprometimento contínuo e a capacidade de se adaptar às demandas do mercado é fundamental. O verdadeiro diferencial para garantir relevância e longevidade nas lojas de aplicativos está na execução eficiente e na inovação contínua", finaliza. - Fonte e mais informações: (<https://site.alphacode.com.br/>).

A revolução da transação tributária no Brasil

Angelo Ambrizzi (*)

Recentemente, a Advocacia Geral da União (AGU) revelou que a transação tributária foi o mecanismo que permitiu a recuperação de quase 43% dos valores negociados pela Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN) em 2023. Chegaram a R\$ 20,7 bilhões dos R\$ 48,3 bilhões levantados pelo órgão do governo. Esse montante é 46,8% maior do que o do ano anterior, que foi de R\$ 14,1 bilhões.

Só em uma transação feita por um grupo empresarial do setor de cimento, em agosto do ano passado, foram regularizados R\$ 11 bilhões, sendo R\$ 270 milhões referentes a créditos do FGTS. A transação tributária se consolida como o meio mais eficaz para recuperar valores sem litígios, desafogando as diversas instâncias judiciais.

É um importante instrumento para as empresas, que conseguem regularizar sua situação e continuar em operação, mantendo também os empregos de seus colaboradores. Para o governo, torna-se uma fonte importante de arrecadação, recuperando parte de dívidas consideradas anteriormente "impagáveis". A ideia é que a transação tributária também contribua para o alcance do equilíbrio fiscal, sem a necessidade de criar novos tributos.

Criada pela MPa 889/2019 e posteriormente convertida na Lei 13.988/2020, conceitualmente, a transação tributária é um acordo de vontades entre as partes envolvidas, baseado em concessões

mútuas. Ao contrário dos programas de parcelamento, que são contratos de adesão com regras fixas, a transação tributária permite, por exemplo, que as parcelas de uma transação sejam diferentes e que a empresa ajuste seus pagamentos conforme sua realidade financeira, começando com valores menores e aumentando gradualmente.

Além disso, os descontos concedidos são proporcionais à capacidade de pagamento da empresa, avaliada com base no faturamento e lucratividade. A transação tributária oferece inúmeras vantagens em relação aos métodos tradicionais de quitação de débitos, como os parcelamentos incentivados. Possibilita que as empresas ofereçam planos de pagamento personalizados, com descontos que podem variar significativamente, dependendo da situação financeira específica de cada empresa.

Um procurador tem a flexibilidade de conceder descontos variáveis, a depender da legislação, com possibilidade de ajustes conforme o ranking de pagamento e classificação da empresa. A introdução deste mecanismo trouxe uma verdadeira revolução para o mercado tributário brasileiro. Antes de sua regulamentação, os procuradores eram obrigados a seguir rigidamente a legislação.

Com a transação, tornou-se possível adaptar os acordos às necessidades específicas de cada contribuinte, oferecendo opções mais customizadas para o pagamento. Existem diversos tipos de transações tributárias, desde

aquelas mais próximas de um acordo por adesão até transações excepcionais e individuais, em que a empresa apresenta uma proposta específica à Procuradoria para saldar no tempo a sua dívida.

Em casos de empresas com ações judiciais reconhecendo crédito tributário contra o fisco, por exemplo, pode-se autorizar que futuros recebíveis sejam utilizados para amortizar as dívidas tributárias que serão transacionadas. Companhias em recuperação judicial também podem negociar a utilização de bens futuros para saldar dívidas, evitando a dilapidação de patrimônio.

Quem optar por essa modalidade, porém, deve estar ciente da seriedade do compromisso, pois o não pagamento pode resultar em consequências severas, incluindo a falência solicitada pela procuradoria. A transação tributária, embora ainda relativamente nova, tem mostrado seu potencial ao proporcionar um ambiente mais dinâmico e adaptável para a resolução de débitos fiscais.

Desde sua implementação em 2020, tem se consolidado como uma ferramenta poderosa para a administração tributária no Brasil. Ela oferece uma flexibilidade sem precedentes, possibilitando que empresas e governo cheguem a acordos mais justos e eficazes. Com a continuidade desse modelo, espera-se que mais companhias possam regularizar suas situações fiscais de maneira sustentável e eficiente.

(*) - É Head da Área Tributária do Marcos Martins Advogados.