

ESTIMATIVA

Perda esperada em contas a *receber* a matriz de provisão

A perda esperada em contas a receber comerciais tem regra própria: a matriz de provisão da empresa é o que a auditoria testa sob crédito apertado.

NORMA BASE

CPC 48 / IFRS 9 · NBC TA 540

PÚBLICO

Controladoria,
contabilidade e comitê de
auditoria

EDIÇÃO

Guia técnico

DATA

Agosto de 2026

Com o crédito mais caro e a inadimplência corporativa em alta ao longo de 2026, a linha de contas a receber deixou de ser uma conta tranquila do balanço das empresas não-financeiras. Ela virou um dos pontos de maior julgamento e um dos focos naturais da auditoria. A confusão comum é achar que provisão para perda em recebível comercial segue a mesma lógica dos bancos, com estágios e modelos sofisticados de risco de crédito. Não segue. A empresa comercial ou industrial tem um caminho próprio, mais simples na forma e mais exigente na disciplina, e é sobre ele que este artigo trata: a chamada abordagem simplificada de perda esperada e a matriz de provisão que a sustenta.

A regra vem do pronunciamento de instrumentos financeiros aplicável às demonstrações em normas internacionais e brasileiras. Para contas a receber de clientes, ativos de contrato e recebíveis de arrendamento, o pronunciamento permite e, em boa parte dos casos, exige a mensuração da perda esperada por toda a vida do recebível, sem a necessidade de acompanhar mudança significativa de risco de crédito operação a operação. É um alívio operacional, mas não um cheque em branco: a empresa precisa estimar quanto do que tem a receber não vai entrar, olhando o histórico de calote, a situação atual dos clientes e uma expectativa razoável sobre o futuro. Quando essa estimativa é frágil, o efeito aparece direto no resultado e no patrimônio, e a auditoria trata isso como estimativa contábil de alto risco. Empresas que querem estruturar bem esse controle encontram apoio na consultoria técnica contábil antes que a fragilidade vire ajuste de fechamento.

ESTIMATIVA

Resumo

01 Contas a receber comerciais seguem a abordagem s

Contas a receber comerciais seguem a abordagem simplificada de perda esperada do pronunciamento de instrumentos financeiros, com provisão pela perda esperada por toda a vida do recebível, sem estágios como nos bancos.

02 A ferramenta central é a matriz de provisão: fai

A ferramenta central é a matriz de provisão: faixas de vencimento com percentuais de perda calibrados pelo histórico de calote e ajustados por informação prospectiva.

03 A auditoria testa a matriz em três frentes: a in

A auditoria testa a matriz em três frentes: a integridade dos dados que a alimentam, a razoabilidade dos percentuais e o ajuste prospectivo que reflete a piora do ambiente de crédito.

04 Em cenário de crédito apertado, o erro típico é

Em cenário de crédito apertado, o erro típico é manter percentuais calibrados em anos benignos, o que subdimensiona a provisão e infla o resultado.

P	A
Integridade dos dados	O relatório de idade dos recebíveis fecha com a contabilidade?
Percentuais de perda	As taxas vêm do histórico real de calote da carteira?
Ajuste prospectivo	A piora do ambiente de crédito foi incorporada?
Concentração e casos específicos	Clientes grandes ou em dificuldade foram avaliados à parte?
Baixa e recuperação	A política de baixa é consistente e documentada?

MATRIZ DE PROVISÃO

O que é a matriz de provisão e por que ela concentra o risco

A matriz de provisão é o instrumento mais usado para operacionalizar a perda esperada de recebíveis comerciais. A empresa separa a carteira em faixas de vencimento, do que está a vencer até o que está muito atrasado, e aplica a cada faixa um percentual de perda esperada. Esse percentual não é escolhido no olho: nasce do comportamento histórico da própria carteira, ou seja, de quanto, em média, os recebíveis de cada faixa efetivamente deixaram de ser pagos ao longo do tempo. A soma dos valores estimados por faixa é a provisão. É simples de montar e traiçoeiro de calibrar, porque cada premissa embutida no percentual carrega julgamento.

O risco se concentra em três lugares. O primeiro é o dado de entrada: se o relatório de idade dos recebíveis não fecha com a contabilidade, ou mistura títulos renegociados com títulos originais, a matriz parte de uma base errada. O segundo é a taxa histórica: uma carteira que passou por anos de inadimplência baixa produz percentuais otimistas, que não descrevem o momento atual. O terceiro é o ajuste prospectivo, a etapa que mais falha na prática. O pronunciamento exige que a estimativa reflita expectativa razoável sobre o futuro, e não apenas o passado. Em um ano de crédito apertado e inadimplência crescente, manter a matriz do exercício anterior é ignorar exatamente a variável que mudou.

P	A
A vencer	Risco baixo, mas não nulo
Vencido até 30 dias	Atraso inicial, muitas vezes recuperável
Vencido de 31 a 90 dias	Sinal de deterioração
Vencido acima de 90 dias	Probabilidade de perda alta

Clientes em dificuldade

Risco específico, fora da média

PERDA ESPERADA

O ajuste prospectivo é onde a auditoria aperta

A informação prospectiva é o coração da perda esperada e o ponto que separa uma provisão defensável de uma provisão de fachada. Ajustar a matriz pelo futuro não significa inventar um número ou aplicar um multiplicador arbitrário sobre o histórico. Significa relacionar a perda esperada a variáveis que efetivamente influenciam a capacidade de pagamento dos clientes, como o custo do crédito, o nível de atividade do setor em que eles operam e a tendência de inadimplência observada. Se essas variáveis pioram, os percentuais de perda esperada precisam subir, e a empresa deve conseguir explicar por que subiram na medida em que subiram.

A auditoria testa essa ponte. Pede a memória de cálculo, verifica se a base histórica é consistente, avalia se o ajuste prospectivo tem lógica e se a magnitude é razoável diante das condições do exercício. Não basta a empresa afirmar que considerou o cenário: precisa mostrar como o cenário entrou na conta. Uma provisão que permanece estável enquanto a inadimplência da carteira sobe é um contrassenso que o auditor não deixa passar. Do outro lado, um aumento abrupto e sem base também gera questionamento, porque provisão não é instrumento de gestão de resultado, para mais nem para menos. O que a norma pede é fidelidade à melhor estimativa possível, com evidência.

TESTE

Implicações práticas para quem prepara o balanço

Para a empresa, a lição operacional é preparar a base o ano inteiro, não no fechamento. O relatório de idade dos recebíveis precisa fechar com a contabilidade e distinguir títulos originais de renegociados. O histórico de perdas precisa estar organizado por faixa e por safra, de modo a permitir o cálculo dos percentuais com memória. A política de baixa precisa ser escrita e aplicada de forma consistente, para que recebíveis irrecuperáveis não fiquem inflando o ativo. E a análise de concentração precisa identificar os clientes relevantes, que merecem avaliação individual em vez de diluição na média da carteira.

Para a governança, o recado é que perda esperada de recebível é estimativa contábil relevante e, como tal, deve ser discutida com a mesma seriedade das provisões de contingência. Em setores mais expostos ao ciclo de crédito, a sensibilidade da provisão a mudanças de premissa deveria ser levada ao comitê ou ao conselho, porque uma variação de poucos pontos percentuais na matriz pode alterar materialmente o resultado. Empresas que tratam a matriz como planilha esquecida no fundo do fechamento são as que mais sofrem quando o ciclo vira.

EVIDÊNCIA

Caso anonimizado

Uma indústria de médio porte, fornecedora de uma cadeia sensível ao custo do crédito, manteve por três exercícios a mesma matriz de provisão, com percentuais calibrados em um período de inadimplência baixa. No exercício em análise, o atraso médio da carteira havia crescido de forma perceptível, e alguns clientes relevantes acumulavam títulos vencidos. A provisão, porém, ficou praticamente igual à do ano anterior, porque a matriz não fora reavaliada. Na auditoria, o teste dos dados mostrou que o relatório de idade dos recebíveis não distinguia títulos renegociados dos originais, o que mascarava a real deterioração, e a taxa histórica usada não refletia o comportamento recente. Refeita a base, com separação dos renegociados e recálculo dos percentuais por faixa, e incorporado o ajuste prospectivo coerente com o aumento da inadimplência, a provisão necessária ficou substancialmente maior do que a registrada. O ajuste foi reconhecido e as divulgações passaram a descrever as premissas da estimativa. O ponto central: a fragilidade não estava na fórmula, estava na disciplina de manter a matriz viva.

DIVULGAÇÃO

Como a MERC pode ajudar

A MERC audita e assessora empresas de diversos setores no ponto exato em que a estimativa de perda esperada costuma falhar: a integridade da base, a calibragem dos percentuais e o ajuste prospectivo. Na auditoria independente, tratamos a matriz de provisão como estimativa contábil de risco, testando os dados, a memória de cálculo e a razoabilidade das premissas diante do ambiente de crédito do exercício. Para quem quer estruturar o controle antes do fechamento, a consultoria contábil ajuda a organizar o relatório de idade dos recebíveis, o histórico por faixa e a política de baixa, de forma que a provisão nasça defensável. Para conversar sobre o seu caso, o caminho é o contato.

ESTIMATIVA

Perguntas frequentes

PRÓXIMO PASSO

Do requisito ao *teste* que o sustenta.

A MERC é firma de auditoria independente registrada na CVM, especializada em mercado financeiro. Estruturamos o trabalho do diagnóstico a evidência: leitura do requisito, desenho dos testes, trilha de auditoria e o relatório que sustenta a conclusão. Fale com a equipe pelo canal de contato.

SITE	www.mercgroup.com.br
CONTEÚDO	www.mercgroup.com.br/insights
E-MAIL	contato@mercgroup.com.br
TELEFONE	+55 11 98196 1447

Material técnico de apoio da MERC Group. Conteúdo de caráter informativo, sem constituir oferta de serviços a entidades para as quais a independência seja vedada. Exemplos genéricos, sem referência a instituição específica.