

## Visão do Direito



Aécio Prado Dantas Júnior

Presidente do Conselho Federal de Contabilidade (CFC)

# Contabilidade e a transparência eleitoral

A Lei das Eleições e as resoluções do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) estabelecem prazos específicos para o encaminhamento das prestações de contas de políticos e candidatos à Justiça Eleitoral. Contudo, mesmo após o encerramento desses prazos, os gastos das campanhas permanecem em pauta no debate político, dada sua relevância para a sociedade, principalmente em razão dos elevados recursos públicos envolvidos no processo eleitoral.

A discussão ganhou ainda mais destaque em função dos R\$ 4,9 bilhões destinados ao fundo eleitoral e dos R\$ 1,2 bilhão direcionados ao fundo partidário. Trata-se de uma quantia significativa, que reforça a necessidade de um gerenciamento rigoroso e responsável. Com o aumento do valor em comparação aos R\$ 2 bilhões da eleição municipal de 2020, cresceu também a importância de mecanismos de controle eficazes para assegurar o uso correto do dinheiro público, em conformidade com os limites estabelecidos pela legislação.

Estima-se que as despesas eleitorais em 2024 possam atingir R\$ 6 bilhões.

Desde 2014, as normas que regem as eleições incorporaram a obrigatoriedade da participação de profissionais de contabilidade nas prestações de contas, um avanço essencial para preservar a integridade do processo democrático.

A inclusão desses especialistas representou um marco na profissionalização dos procedimentos eleitorais. Os profissionais de contabilidade assumiram a responsabilidade de gerenciar as finanças das campanhas e de atuar como consultores para candidatos e partidos, garantindo o cumprimento das normas e supervisionando as despesas.

O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) tem desempenhado papel crucial na capacitação dos cerca de 520 mil profissionais do país para enfrentar os desafios das contas eleitorais com excelência. Iniciativas como o Seminário Nacional de Contabilidade Eleitoral e Partidária e a publicação da obra “Contabilidade Eleitoral: Aspectos Contábeis e Jurídicos — Eleições

2024” são exemplos de ações voltadas ao fortalecimento da categoria.

As atribuições dos profissionais de contabilidade no contexto eleitoral vão além da mera prestação de contas, que, neste pleito, alcançou a marca de 441 mil registros. Esses profissionais são agentes de controle social, responsáveis por acompanhar as movimentações financeiras de partidos e candidatos.

Para aprimorar ainda mais esse papel, o CFC abriu consulta pública sobre a minuta da Norma Brasileira de Contabilidade (NBC) TPE 01, que trata da contabilidade aplicada a partidos políticos e eleições. Prevista para entrar em vigor em 2025, a norma visa simplificar e padronizar a prestação de contas relativas à arrecadação e aplicação dos recursos provenientes dos fundos partidário e eleitoral.

A NBC TPE 01 propõe uma estrutura específica de demonstrações contábeis e planos de contas que organizem receitas e despesas partidárias e eleitorais, distinguindo claramente as atividades regulares

das campanhas. Essa distinção permitirá uma prestação de contas mais detalhada e ajustada às demandas da Justiça Eleitoral e dos órgãos fiscalizadores, além de facilitar o acesso a informações precisas sobre a origem e a aplicação dos recursos. A padronização promoverá maior transparência e segurança no processo eleitoral, beneficiando todos os envolvidos.

No atual cenário, em que a credibilidade das instituições é constantemente questionada, a atuação ética e transparente dos cerca de 35 mil contadores responsáveis pela conformidade dos gastos eleitorais é ainda mais relevante. A lisura na prestação de contas é fundamental para garantir eleições limpas.

Com a consolidação da contabilidade eleitoral como ferramenta indispensável para a governança nas campanhas, o Brasil avança na construção de um sistema eleitoral cada vez mais sólido, que alinha a correta aplicação dos recursos públicos à confiança da sociedade nos poderes que a representam.

## Visão do Direito



Silvia Bernardino

Sócia da área transaccional do Trench Rossi Watanabe



Victor Sigaud

Associado do Trench Rossi Watanabe



Camila Carvalho

Diretora associada da Factor Risk Management

## O Seguro R&W vai pegar no Brasil?

Ainda incipiente no Brasil, o seguro R&W (Representations & Warranties) é considerado o “novo normal” pela comunidade global de M&A. A modalidade, que visa cobrir riscos de não cumprimento de declarações e garantias feitas por vendedores a compradores em negociações, foi utilizada em 75% das transações de private equity e em 64% das de large cap nos Estados Unidos no ano passado, segundo um estudo da Woodruff Sawyer. O padrão se repetiu no Reino Unido e em outros países europeus, onde o uso desse seguro já é tradicional em fusões e aquisições. No Brasil, a procura por essa modalidade tem crescido, impulsionada por seguradoras que buscam oferecer novos produtos e pelo maior entendimento do mercado sobre sua funcionalidade e vantagens.

Os contratos de compra e venda geralmente contêm cláusulas de indenização baseadas em declarações e garantias feitas pelo vendedor. Essas cláusulas preveem que a sociedade objeto da compra esteja regular

para operar e cumpra a legislação aplicável, entre outros requisitos. Caso tais condições não sejam confirmadas no futuro, o vendedor, em regra, é obrigado a indenizar o comprador pelas perdas financeiras decorrentes.

Nesse contexto, o seguro R&W pode substituir (ou minimizar) o papel e as responsabilidades do vendedor. A seguradora assume a responsabilidade e garante o pagamento da indenização, reduzindo o risco para o vendedor e proporcionando maior segurança ao comprador.

Embora os custos da modalidade no Brasil ainda sejam elevados, o seguro R&W apresenta diversas vantagens. A principal delas é a redução dos custos informacionais, transferindo o risco da transação para a seguradora. Em transações em que as partes continuam envolvidas no negócio (como em aquisições parciais), a vantagem é ainda mais evidente, evitando conflitos sobre alocação de responsabilidade e valores de indenização, seja após o fechamento da transação ou durante a relação comercial.

Essa característica minimiza desgastes e reduz a probabilidade de litígios.

Outra vantagem é o impacto positivo na liquidez de ambas as partes. O comprador não precisa depender da liquidez do vendedor para receber uma indenização, eliminando a necessidade de mecanismos como retenção de parte do preço de compra. Já o vendedor obtém uma saída “limpa” do negócio, sem a preocupação com passivos residuais. Além disso, dependendo das condições oferecidas pela seguradora, o seguro R&W pode aumentar o limite de proteção do comprador em relação ao limite de indenização oferecido pelo vendedor, bem como estender o prazo de cobertura para reclamações de terceiros.

Apesar dessas vantagens, a modalidade ainda não ganhou tração no Brasil, devido à oferta limitada e aos preços elevados. No entanto, mudanças recentes no mercado sinalizam uma possível alteração desse cenário. As transações brasileiras têm se tornado mais complexas, frequentemente

envolvendo múltiplas jurisdições. Além disso, investidores passivos e avessos a riscos têm adotado padrões mais sofisticados, e o aumento de desinvestimentos de fundos de private equity também pode impulsionar o uso do seguro R&W, já que esses fundos buscam alinhar suas obrigações com as expectativas de indenização dos compradores e os prazos de vida dos próprios fundos.

De acordo com um estudo da Factor Risk Management, corretora de seguros inglesa, a redução do volume de M&As nos últimos dois anos pode também favorecer o crescimento do mercado de seguro R&W. Isso se deve à maior competitividade entre seguradoras. Esse movimento tem atraído cada vez mais seguradoras estrangeiras para o Brasil, algumas delas formando parcerias com seguradoras locais.

Os sinais do mercado sugerem que o seguro R&W pode estar próximo de um ponto de inflexão no Brasil. Cabe acompanhar se, desta vez, a modalidade finalmente se consolidará no país.