UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**COMPARAÇÃO TEÓRICA E PRÁTICA ENTRE OS
MÉTODOS DE CONTABILIDADE PARA
COMBINAÇÕES DE EMPRESAS**

CARLOS ROBERTO DE GODOY

Orientador: Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos

São Paulo

2000

FICHA CATALOGRÁFICA

Godoy, Carlos Roberto de
Comparação teórica e prática entre os métodos de contabilidade para combinações de empresas / Carlos Roberto de Godoy. São Paulo: FEA/USP, 2000.
227 p.

Dissertação - Mestrado
Bibliografia.

1. Combinação de Empresas, 2. Fusões & Aquisições, 3. Consolidação, 4. Método de Compra, 5. Método de União de Participações, 6. Teoria da Contabilidade. I. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP

CDD – 657

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Jacques Marcovitch

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Eliseu Martins

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**COMPARAÇÃO TEÓRICA E PRÁTICA ENTRE OS MÉTODOS
DE CONTABILIDADE PARA COMBINAÇÕES DE EMPRESAS**

CARLOS ROBERTO DE GODOY

Orientador: Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos

**Dissertação apresentada à Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo como parte dos
requisitos para obtenção do título de Mestre em
Controladoria e Contabilidade.**

São Paulo

2000

Dedico este trabalho:

aos meus pais Antonio e Maria,

aos meus irmãos Cida e Itamar, e

à Renata, minha vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu Senhor Jesus Cristo por estar sempre presente em meu caminho.

À minha família, hoje tão dispersa, mas sempre unida pela integridade tão zelosamente cultivada e ensinada por minha mãe.

À Universidade de São Paulo, especialmente à Faculdade de Economia e Administração e Contabilidade – FEA.USP, que sempre me foi uma extensão de casa.

Ao meu orientador Ariovaldo dos Santos, por permitir que este trabalho fosse exposto a qualificação e defesa, e principalmente por seu ponto de vista crítico em todas as discussões. Agradeço não somente ao professor e orientador, mas também à pessoa, pelos incentivos e ensinamentos da vida.

Ao professor Nelson Carvalho, que permitiu que uma síntese deste trabalho fosse apresentada e debatida em sala de aula, e principalmente pelos seus ensinamentos teóricos e de argumentação.

Aos professores Eliseu Martins e Sérgio de Iudícibus, que representam soberbamente o conhecimento e o ensino de contabilidade no Brasil, e que indiretamente pelos seus livros, me motivaram a caminhar nessa área.

Ao professor Lázaro P. Lisboa, por dar-me a oportunidade de lecionar no Programa de Aperfeiçoamento ao Ensino, na FEA.USP, e pela orientação na pesquisa de Contabilidade Internacional, desenvolvida junto à FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras.

Ao professor Natan Szuster pelo convívio e orientação na pesquisa de Contabilidade

Internacional, desenvolvida junto à FIPECAFI.

Ao professor Alexandre A. Neto, pelos valiosos ensinamentos de finanças e, desde já, pelas futuras orientações.

Aos professores, Reinaldo Guerreiro, Edson L. Riccio, Luiz J. Corrar, Iran S. Lima, Sérgio R. Bio, Gilberto A. Martins, Armando Catelli e Wellington Rocha, pelos valiosos ensinamentos em sala de aula.

Aos meus amigos de mestrado, Adriana M. Procópio e José C. Yadomari, pelo convívio e incentivo profissional e pessoal.

À Sra. Lais S. P. Tognella e à Srta. Débora B. Barros, da Faculdade de Administração de Empresas de Catanduva, e ao Sr. Paulo Manzini, da Universidade São Francisco, pelo convívio e pelas oportunidades que me deram.

Finalmente, à FIPECAFI e ao CNPQ – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, pelo importante apoio financeiro.

ABSTRACT

A business combination occurs when two or more companies merge at one single time to form a new accounting entity. Two accounting methods for business combinations are generally accepted in the international market - the Pooling of Interests Method and the Purchase Method. But these two methods should not be considered as accounting alternatives for the same combination. To determine which of the two methods should be used in a business combination the nature of the transaction should be analyzed, that is, whether it is a purchase or a pooling of interests. On the one hand, in accordance with the Pooling of Interests Method, the assets and liabilities of the combining companies are combined in the new entity making use of their historical value. In accordance with the Purchase Method, on the other hand, the purchased company's assets and liabilities are combined in the new entity making use of their fair value. Apart from these two methods, two other methods are used, even though less frequently - the Fresh-Start Method and the Push-Down Accounting Method. In accordance with the Fresh-Start Method, the combining companies' assets and liabilities are combined making use of their fair value. In accordance with the Push-Down Accounting Method, the purchased company's assets and liabilities are first re-evaluated by its accounting making use of their fair value, in order to be subsequently combined in the new entity. The main objective of this study is an exploration of the methods used in the international and mainly North-American markets for combining the Financial Statements of merged or acquired companies, and an application of the Pooling of Interests, Purchase and Push-Down Accounting Methods to one single hypothetical case, in order to know its effects on the Combined Financial Statements. In the comparison of the three methods, the Push-Down Accounting Method proved to be a variant of the Purchase Method. The Pooling of Interests Method suggests a complete pooling of the combining companies' interests, without recognizing any increase in the potential for generating future benefits. The Purchase Method in turn is similar to a simple purchase transaction which objectively recognizes, at the combination date, the minimum potential of the purchased company for generating future benefits for the combined entity.

RESUMO

Uma combinação de empresas ocorre quando duas ou mais empresas distintas se unem de uma única vez para formar uma nova entidade contábil. Dois métodos de contabilização das combinações de empresas são geralmente aceitos no mercado internacional – o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e o Método de Compra (*Purchase Method*). Mas esses dois métodos não devem ser vistos como alternativas contábeis para uma mesma combinação. Para se determinar qual dos dois métodos deve ser utilizado em uma combinação é necessário que se analise a natureza da transação, se ela é uma compra ou uma união de interesses. Sob o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), os ativos e passivos das empresas combinantes são combinados na nova entidade pelos seus valores históricos. Pelo Método de Compra (*Purchase Method*), os ativos e passivos da empresa adquirida são combinados pelo *fair value* na nova entidade. Além desses métodos, mais dois métodos são usados, mas de forma menos freqüente – o Método *Fresh-Start* e o Método *Push-Down Accounting*. Pelo Método *Fresh-Start*, os ativos e passivos das empresas combinantes são combinados pelo *fair value*. Pelo Método *Push-Down Accounting*, os ativos e passivos da empresa adquirida são avaliados e contabilizados pelo *fair value* em sua contabilidade, para em seguida serem combinados na nova entidade. Este estudo tem por objetivo principal explorar os métodos utilizados no mercado internacional e principalmente norte-americano, a fim de combinar as Demonstrações Contábeis de empresas fusionadas ou incorporadas, e aplicar os métodos de União de Participações, de Compra e o *Push-Down Accounting* em um único caso hipotético, para se conhecer os seus reflexos nas Demonstrações Contábeis da entidade combinada. Na comparação aplicada dos três métodos, o *Push-Down Accounting* revelou-se como uma variante do Método de Compra (*Purchase Method*). O Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) sugere uma completa comunhão dos interesses das empresas combinantes sem o reconhecimento de qualquer aumento da potencialidade de geração de benefícios futuros. Já o Método de Compra se assemelha a uma simples transação de compra que reconhece de forma objetiva, na data da combinação, o potencial mínimo de geração de benefícios futuros da empresa adquirida para a entidade combinada.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	2
 CAPÍTULO 1 – CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA	6
1.1 – Antecedentes e Justificativas do Estudo.....	6
1.2 – Contribuição do Estudo.....	9
1.3 – Objetivos do Estudo.....	10
1.4 – Metodologia da Pesquisa.....	11
1.5 – Definições e Notas sobre o Uso dos Termos.....	12
1.6 – Revisão da Literatura.....	18
1.7 – Estrutura do Trabalho.....	25
CAPÍTULO 2 – HISTÓRIA E DIMENSÃO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS...	28
2.1 – Brasil	28
2.1.1 – Fatores que Motivaram as Fusões e Aquisições de Empresas.....	30
2.1.2 – Dimensão do Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas.....	33
2.2 – Estados Unidos.....	38
2.2.1 – Fatores que Motivaram as Fusões e Aquisições de Empresas.....	39
2.2.2 – A Primeira Onda de Fusões.....	42
2.2.3 – A Segunda Onda de Fusões.....	44
2.2.4 – A Terceira Onda de Fusões.....	45
2.2.5 – A Quarta Onda de Fusões.....	46
2.2.6 – Dimensão do Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas.....	51
CAPÍTULO 3 – COMBINAÇÕES DE EMPRESAS.....	55
3.1 – Demonstrações Contábeis Consolidadas.....	55
3.1.1 – Consolidação de Atividades Não Homogêneas.....	57
3.2 – Combinações de Empresas (<i>Business Combinations</i>).....	59
3.3 – Tipos de Combinações.....	61
3.3.1 – Integração Horizontal.....	61
3.3.2 – Integração Vertical.....	62
3.3.3 – Integração por Conglomerado.....	63
3.4 – Formas de Negociações das Combinações.....	63
3.5 – Estruturas das Combinações	64
3.5.1 – Aquisição.....	64
3.5.2 – Fusão.....	66

3.5.3 – Incorporação.....	67
3.5.4 – Consolidação.....	68
3.6 – Determinação do Preço e da Forma de Pagamento.....	70
3.7 – Métodos de Contabilidade usados nas Combinações.....	71
3.7.1 – Método de União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>).....	73
3.7.1.1 – Vantagens e Desvantagens da Utilização.....	75
3.7.2 – Método de Compra (<i>Purchase Method</i>).....	77
3.7.2.1 – Vantagens e Desvantagens da Utilização.....	78
3.7.2.2 – Alocação do Preço de Compra.....	80
3.7.2.3 – Mensuração do <i>Goodwill</i> Adquirido.....	81
3.7.2.3.1 – Avaliação pelas Atitudes Favoráveis em Relação à Empresa.....	82
3.7.2.3.2 – Avaliação pelo Valor Presente de Lucros Acima do Normal.....	82
3.7.2.3.3 – Avaliação pela Diferença do Valor Pago e o <i>Fair Value</i> dos Ativo Líquidos.....	84
3.7.2.4 – Mensuração do <i>Goodwill</i> Negativo Adquirido.....	86
3.7.3 – Panorama dos Investimentos em Ações.....	88
3.7.4 – Síntese Aplicada aos Métodos de Compra e de União de Participações.....	91
3.7.5 – Método <i>Fresh-Start</i>	92
3.7.5.1 – Vantagens e Desvantagens da Utilização.....	94
3.7.6 – Método <i>Push-Down Accounting</i>	94
3.7.6.1 – Nível de Alteração na Participação.....	96
3.7.6.2 – Quantia Designada.....	98
3.7.6.3 – Vantagens e Desvantagens da Utilização.....	99
CAPÍTULO 4 – PANORAMA HISTÓRICO – NORMATIVO DA CONTABILIDADE PARA COMBINAÇÕES DE EMPRESAS.....	101
4.1 – Panorama Histórico da Contabilidade para o Método de União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>).....	101
4.1.1 – <i>Accounting Research Bulletin n° 40 – ARB 40</i>	102
4.1.2 – <i>Accounting Research Bulletin n° 48 – ARB 48</i>	102
4.1.3 – Outros Pronunciamentos.....	104
4.2 – <i>Accounting Principles Board Opinion n° 16 – APBO 16</i>	107
4.2.1 – A Necessidade e a Essência da APBO 16.....	107
4.2.2 – Os Doze Critérios do Método de União de Participações.....	110
4.2.2.1 – Atributos para Combinar as Empresas	111
4.2.2.2 – Maneira de Combinar as Participações Acionárias.....	112
4.2.2.3 – Ausência de Transações Planejadas.....	116
4.3 – <i>International Accounting Standards 22 – IAS 22</i>	117
4.4 – Panorama Histórico da Contabilidade para o <i>Goodwill</i>	118
4.4.1 – Panorama Internacional da Contabilidade para o <i>Goodwill</i>	122

4.5 – O Caso da SmithKline Beecham.....	125
4.6 – Panorama das Normas para o <i>Push-Down Accounting</i>	128
CAPÍTULO 5 – MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES (<i>Pooling of Interests</i>).....	131
5.1 – Tratamento do Investimento.....	131
5.2 – Tratamento do Patrimônio Líquido.....	135
5.2.1 – Caso 1: Incorporação; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora.....	136
5.2.2 – Caso 2: Incorporação; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora.....	139
5.2.3 – Caso 3: Incorporação; Capital Social excede o Capital Integralizado Total.....	141
5.2.4 – Caso 4: Fusão; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora.....	143
5.2.5 – Caso 5: Fusão; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora.....	146
5.2.6 – Caso 6: Fusão; Capital Social da Emissora excede o Capital Integralizado.....	148
5.2.7 – Resumo do Tratamento do Patrimônio Líquido.....	150
5.3 – Incorporação de 100% das Ações.....	152
5.4 – O Projeto do FASB para o Método de União de Participações.....	158
CAPÍTULO 6 – MÉTODO DE COMPRA (<i>Purchase Method</i>).....	160
6.1 – Tratamento do Investimento.....	160
6.2 – Contingências.....	165
6.2.1 – Contingências Baseadas nos Lucros.....	165
6.2.2 – Contingências Baseadas no Preço das Ações Emitidas.....	167
6.3 – Aquisição de 100% das Ações.....	170
6.4 – O Projeto do FASB para o Método de Compra.....	177
CAPÍTULO 7 – MÉTODO <i>PUSH-DOWN ACCOUNTING</i>.....	181
7.1 – Aplicação do <i>Push-Down Accounting</i>	181
CAPÍTULO 8 – COMPARAÇÃO ENTRE OS MÉTODOS DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES E OS MÉTODOS DE COMPRA E <i>PUSH-DOWN ACCOUNTING</i>.....	194
8.1 – Comparação Teórica.....	194
8.2 – Comparação Aplicada.....	198
8.2.1 – Método de União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>).....	201
8.2.2 – Método de Compra (<i>Purchase Method</i>) e Método <i>Push-Down Accounting</i>	202
8.2.3 – Análise da Comparação Aplicada.....	207
8.3 – Tendência de uso do Método de União de Participações e do Método de Compra.....	211
CONCLUSÃO.....	213
BIBLIOGRAFIA.....	217

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

IA – Tratamento do ativo e passivo	4
1A – Traduções usadas em outros estudos	13
1B – Diferentes preocupações para as transações de combinações de empresas	25
1C – Estrutura do trabalho	27
2A – Características das fusões e aquisições de empresas no Brasil	32
2B – PND – resultado por empresa	34
2C – PND – resultado por setores	34
2D – Número de fusões e aquisições no Brasil	35
2E – Fusões e aquisições no Brasil por setores	36
2F – Comparação das pesquisas divulgadas no mercado nacional de fusões e aquisições de empresas	37
2G – Fusões: 1897 – 1904	42
2H – Tipos de fusões: 1897 – 1904	43
2I – Terceira onda de fusões	45
2J – Fusões e aquisições: 1969 – 1980	47
2K – Fusões e aquisições: 1970 – 1989	48
2L – Preço médio de compra: 1970 – 1994	49
2M – Preço médio de compra: 1970 – 1994 – gráfico	50
2N – Dez maiores aquisições: 1981 – 1989	50
2O – Atividades de fusões nos Estados Unidos	51
2P – Dez maiores fusões: até 1995	52
2Q – Dez maiores fusões: até 1998	53
3A – Investimentos societários: US.GAAP	56
3B – Evidenciação das políticas contábeis	57
3C – Operações não homogêneas consolidadas	59
3D – Aquisição	65
3E – Fusão	66
3F – Exemplo de fusão pelo padrão norte-americano	67
3G – Exemplo de incorporação no Brasil	68
3H – Modelo de consolidação nos EUA	69
3I – Consolidação holding	69
3J – Método de união de participações	77
3K – Guia para determinar o <i>fair value</i>	81
3L – Cálculo do resultado acima do normal	83
3M – Cálculo pelo número de anos	83
3N – Cálculo por uma perpetuidade	83
3O – Cálculo por uma anuidade limitada	84
3P – Períodos de amortização do <i>goodwill</i>	86

3Q – Comparação dos tipos de <i>goodwill</i>	87
3R – Alocação do <i>goodwill</i>	87
3S – Alocação do <i>goodwill</i> adquirido	88
3T – Investimentos em ações	90
3U – Percentual para uso do <i>push-down accounting</i>	97
4A – Tamanho relativo das partes na combinação de empresas	103
4B – Combinações de empresas	109
4C – Tratamento do <i>goodwill</i> em alguns países	123
4D – Diferenças uk.gaap x us.gaap: SmithKline Beecham	126
4E – Diferenças entre os métodos na SmithKline Beecham	128
5A – Balanços patrimoniais – simplificado	132
5B – Balanços patrimoniais – dados das empresas	136
5C – Balanços patrimoniais: incorporação – caso 1	138
5D – Balanços patrimoniais: incorporação – caso 2	140
5E – Balanços patrimoniais: incorporação – caso 3	142
5F – Balanços patrimoniais: fusão – caso 4	145
5G – Balanços patrimoniais: fusão – caso 5	147
5H – Balanços patrimoniais: fusão – caso 6	150
5I – Resumo dos balanços patrimoniais: patrimônio líquido em incorporações	150
5J – Resumo dos balanços patrimoniais: patrimônio líquido em fusões	151
5K – Balanços patrimoniais: antes da combinação de 100% das ações	153
5L – Demonstrações do resultado – antes da combinação	153
5M – Demonstrações do resultado – na combinação	156
5N – Demonstrações dos lucros acumulados – na combinação	157
5O – Balanço patrimonial combinado	157
6A – Balanços patrimoniais e <i>fair value</i> - simplificado	160
6B – Balanços patrimoniais e <i>fair value</i>	171
6C – Demonstração do resultado – antes da combinação	171
6D – <i>Fair value</i> e <i>goodwill</i>	172
6E – Demonstração combinada do resultado	175
6F – Demonstração combinada dos lucros acumulados	175
6G – Balanço patrimonial combinado	176
6H – Proposta de apresentação da amortização do <i>goodwill</i> na demonstração do resultado	178
6I – Comparação da contabilidade para o <i>goodwill</i> no G4+1	179
7A – Balanços patrimoniais e <i>fair value</i>	182
7B – Demonstração do resultado – antes da combinação	183
7C – Balanço patrimonial – registro do investimento	185
7D – <i>Fair value</i> e <i>goodwill</i>	186
7E – Balanço Patrimonial – ajustes de <i>push-down</i>	188
7F – Demonstração combinada do resultado	189
7G – Demonstração combinada dos lucros acumulados	190
7H – Balanço patrimonial combinado	191

8A – Comparação teórica entre o método de união de participações e os métodos de compra e <i>push-down</i>	196
8B – Comparação dos efeitos nas demonstrações contábeis	198
8C – Balanços patrimoniais combinados – 3 métodos	199
8D – Demonstrações combinadas do resultado – 3 métodos	200
8E – Prazos de depreciação e amortização	200
8F – Composição do ativo circulante da empresa Paraná	201
8G – Demonstração projetada combinada do resultado – união de participações	201
8H – Composição das despesas da empresa Paraná	202
8I – Despesas de depreciação: método de compra – imobilizado	203
8J – Despesas de amortização: método de compra – intangível	203
8K – Despesas de amortização: método de compra – exigível a longo prazo	204
8L – Despesas de amortização: método de compra – <i>goodwill</i>	205
8M – Despesas totais – método de compra	205
8N – Cálculo do CPV para o ano 2000 – método de compra	206
8O – Demonstração combinada do resultado: projetada para o ano 2000 - método de compra	206
8P – Balanços patrimoniais combinados: diferenças dos 3 métodos	207
8Q – Conciliação do ativo I: 3 métodos	208
8R – Conciliação do ativo II: 3 métodos	208
8S – Demonstrações combinada do resultado: comparação dos 3 métodos	209
8T – Conciliação do resultado projetado: 3 métodos	209
8U – Comparação de alguns indicadores	210
8V – Pesquisa AICPA	212

PARTE INTRODUTÓRIA

Introdução

Caracterização do Problema

História e Dimensão das Fusões e Aquisições de Empresas

INTRODUÇÃO

As fusões e aquisições de empresas¹

Qualquer empresa no mercado mundial precisa enfrentar perpetuamente a questão de que, se não estiver crescendo, estará extinguindo-se. Em essência, uma empresa precisa escolher entre duas maneiras fundamentais de crescimento.

A primeira opção é expandir internamente. Isso requer aplicação de capital em tecnologias superiores e/ou mercados em expansão. Normalmente, as empresas gravitam para essa estratégia, porque podem controlá-la mais efetivamente e, se bem sucedidas, obter resultados muito compensadores. A opção de crescimento interno, no entanto, tem consideráveis limitações. A principal delas é o tempo necessário para que essa expansão se reflita nos lucros, especialmente nestes tempos de competição globalizada. A expansão na empresa é dependente de mercados fortes, de boas margens de lucro e da capacidade de contratar, treinar, organizar e controlar um crescente grupo de funcionários. A empresa também corre o risco de tornar-se limitada em suas visões e, conseqüentemente, inflexível ou cega às mudanças importantes no ambiente competitivo.

A segunda opção é a expansão externa através de fusões e aquisições. Essa abordagem, algumas vezes, requer grandes quantias de dinheiro e lucros excedentes, se bem que nas grandes transações o dinheiro é normalmente substituído pela emissão e troca de ações. Muitas empresas experimentam essa técnica e, quer se trate de uma transação centrada em tecnologia de base, quer seja parte de uma manobra de diversificação, suas taxas de fracasso sempre preocupam. Ainda assim, o constante surgimento de novos mercados externos e a rapidez com que estes se modificam, tornam as fusões e aquisições de empresas,

muitas vezes, os meios mais rápidos e eficientes para atingi-los.

No Brasil, o crescimento do número de fusões e aquisições de empresas tem sido incentivado por diversas iniciativas, sendo uma das mais importantes a criação do Programa Nacional de Desestatização - PND, gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. O PND brasileiro privatizou um grande número de empresas estatais, oferecendo oportunidades de expansão não só para as empresas locais, mas também para as empresas ainda não instaladas no país interessadas em expansão geográfica dentro de um mercado potencial.

Nos Estados Unidos, diversas ondas de fusões e aquisições de empresas podem ser observadas, cada uma trazendo suas próprias características. Esse mercado vem movimentando bilhões e bilhões de dólares, seja entre empresas locais ou estrangeiras.

A tradição norte-americana de estudos avançados de normas e práticas de contabilidade, associada à eterna necessidade de adaptação da contabilidade às práticas econômicas (fusões e aquisições), levou aquele país a desenvolver um arcabouço teórico e normativo de contabilidade para fusões e aquisições de empresas até hoje não superado. E esta é a principal motivação deste trabalho: investigar o arcabouço teórico, normativo e prático da contabilidade para fusões e aquisições de empresas no mercado norte-americano - *accounting for business combinations*.

Contabilidade para fusões e aquisições (combinações de empresas)

Os métodos contábeis utilizados para combinar e consolidar as Demonstrações Contábeis individuais de empresas fusionadas ou adquiridas é o objetivo geral deste trabalho, que é alimentado por teorias, normas e práticas de contabilidade para combinações de empresas (fusões e aquisições).

Em uma transação de combinação de empresas, onde apenas uma das entidades jurídicas² sobrevive à combinação, ou ocorre a criação de uma nova entidade jurídica substituta das empresas anteriores. Nesse tipo de estrutura na qual apenas uma entidade jurídica permanece, seja ela já existente ou criada, a nova entidade elabora Demonstrações Contábeis combinadas que refletem automaticamente as operações conjuntas das empresas combinantes.

Na transação de combinação de empresas cujas entidades jurídicas permanecem separadas, cria-se a relação controladora – subsidiária (investidora – investida), ou seja, uma empresa (controladora) adquire o controle de outra(s) [subsidiária(s)]. Nessa relação, a entidade econômica resultante da combinação elabora Demonstrações Contábeis consolidadas, que são ajustadas pelas diversas transações entre as empresas.

Métodos de contabilidade para combinações de empresas

A contabilidade para combinações de empresas está centrada na utilização de quatro métodos: o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), o Método de Compra (*Purchase Method*), o Método *Fresh-Start* e o Método *Push-Down Accounting*. Nos dois primeiros métodos concentra-se a grande maioria das transações de combinações. Em setembro de 1999 o *Financial Accounting Standards Board* – FASB emitiu um projeto para emissão de uma norma (*Exposure Draft 201-A*) com a intenção de eliminar o uso do Método de União de Participações nas combinações de empresas³. O Método de Compra é, sem dúvida, o método contábil para combinações de empresas mais utilizado nas empresas norte-americanas e de outros países. O Método *Fresh-Start* apresenta baixa aplicação prática e poucos estudos direcionados. O Método *Push-Down* é utilizado, normalmente, quando exigido pela *Securities Exchange Commission* – SEC.

A principal diferença entre esses quatro métodos de contabilidade para combinações de empresas está na avaliação dos ativos e passivos tanto da empresa compradora ou investidora como da adquirida ou investida. Existem quatro possibilidades de avaliação dos ativos e passivos:

- 1) Usar o **valor contábil (histórico)** dos ativos e passivos das **empresas envolvidas**: Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).
- 2) Avaliar os ativos e passivos da **empresa adquirida ou investida pelo fair value**, e da **compradora ou investidora pelo valor contábil**: Método de Compra (*Purchase Method*).
- 3) Avaliar os ativos e passivos das **empresas envolvidas pelo fair value**: Método *Fresh-Start*.
- 4) Avaliar os ativos e passivos da **investida ou subsidiária, nas suas próprias demonstrações, pelo fair value**, e da **investidora ou controladora pelo valor contábil**: Método *Push-Down Accounting*.

Resumidamente, a avaliação dos ativos e passivos nestes quatro métodos de contabilidade para combinações de empresas pode ser observada através da ilustração IA apresentada a seguir:

ILUSTRAÇÃO IA – TRATAMENTO DO ATIVO E PASSIVO				
Ativos e Passivos	<i>Pooling</i>	<i>Purchase</i>	<i>Fresh-Start</i>	<i>Push-Down</i>
Adquirida ou subsidiária	Valor contábil histórico	<i>Fair value</i>	<i>Fair value</i>	<i>Fair value</i> nas suas demonstrações e nas demonstrações consolidadas
Compradora ou controladora	Valor contábil histórico	Valor contábil histórico	<i>Fair value</i>	Valor contábil histórico

Objetivo geral do estudo

O objetivo principal deste estudo é explorar os métodos utilizados no mercado internacional e principalmente no norte-americano, abarcados pela teoria da Contabilidade, para combinar e consolidar as Demonstrações Contábeis individuais de empresas fusionadas ou adquiridas, e aplicar e testar conjuntamente os métodos de União de Participações (*Pooling of Interests*), de Compra (*Purchase Method*) e o *Push-Down Accounting*, a fim de se conhecer as vantagens e desvantagens que cada um apresenta e principalmente quais são seus reflexos nas Demonstrações Contábeis.

Concatenação dos capítulos

Após esta introdução e a caracterização do problema, vista no capítulo 1, é realizado um levantamento histórico das fusões e aquisições de empresas no Brasil e nos Estados Unidos, capítulo 2. Nos capítulos 3 e 4 é realizado um levantamento teórico e histórico - normativo, respectivamente, da teoria e das normas norte-americanas de contabilidade para combinações de empresas. Nos capítulos 5, 6 e 7 é aplicado o conteúdo teórico e normativo construído nos dois capítulos anteriores, através de casos práticos que sintetizam e fixam o entendimento dos principais métodos de contabilidade para combinações de empresas: o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), o Método de Compra (*Purchase Method*) e o Método *Push-Down Accounting*. Finalmente, no capítulo 8 é realizada a comparação dos métodos desenvolvidos nos capítulos 3, 4, 5, 6 e 7.

Capítulo 1

CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

O objetivo deste capítulo é apresentar os antecedentes e as justificativas deste estudo, suas contribuições, seus objetivos, a metodologia da pesquisa utilizada, o embasamento teórico e a estrutura do trabalho.

1.1 - Antecedentes e Justificativas do Estudo

GAUGHAN⁴ afirma que a expansão é o principal motivo que leva as empresas a se fundirem com empresas de diferentes ramos de atividades ou áreas geográficas, para diversificarem o seu negócio e obter benefícios sinérgicos entre as operações:

"... são vários os motivos ou razões que justificam o engajamento das empresas em fusões e aquisições. Um dos mais comuns é a expansão. Adquirir um negócio em um ramo de atividade ou área geográfica em que a empresa queira se expandir pode ser a forma mais rápida de expansão. Uma aquisição de uma empresa em particular pode prover certos benefícios sinérgicos para a adquirente, como em dois ramos de atividades que se completam. Porém, uma aquisição pode ser parte de um programa de diversificação que permita à empresa mover-se para outros ramos de atividades."
(trad.)

Para GAUGHAN⁵, as fusões e aquisições exercem um importante papel nas estratégias de expansão das empresas:

"Embora muitas empresas adotem uma estratégia de expansão através de fusões e aquisições, muitas outras preferem a reestruturação interna para tornarem-se mais eficientes. Para algumas empresas, isso pode significar a liquidação de aquisições anteriores ou divisões que já não se sustentavam. Para outras é o meio mais drástico de reestruturação, como através de processos de reorganizações falimentares. O mundo das fusões e aquisições atualmente representa também um importante papel para as reestruturações empresariais." (trad.)

As fusões e aquisições de empresas não são um fenômeno recente, sobretudo no mercado norte - americano. Nos Estados Unidos existe a presença marcante de períodos que caracterizaram os tipos de transações. Mas, conforme afirma WYATT⁶, as preocupações com os problemas contábeis gerados por essas transações são relativamente recentes, tendo se intensificado em meados dos anos 40.

"Embora o interesse pelos problemas contábeis ligados às combinações de empresas tenham se intensificado nos últimos vinte anos, o desenvolvimento do fenômeno de combinações de empresas não é recente no cenário empresarial norte-americano".
(trad.)

"Historicamente, três períodos distintos de fusão ou combinação têm ocorrido nos Estados Unidos."

Esses períodos distintos de fusões e aquisições de empresas do mercado norte-americano são marcados inicialmente pela legislação - mais especificamente pelo *Sherman Act* de 1890 e pelo *Clayton Act* de 1914 -, assunto que será abordado no capítulo 2 - História e Dimensão das Fusões e Aquisições de Empresas.

No Brasil esse fenômeno tem apresentado nos últimos dez anos uma evolução muito grande, refletindo a prática das empresas de implementar seus planos de crescimento e sobrevivência através de negociações com empresas locais e estrangeiras, assunto que também será abordado no capítulo 2.

Nos Estados Unidos, de 1995 a 1999, as dez maiores transações de fusões e aquisições envolveram sozinhas recursos da ordem de US\$567,5 bilhões, um aumento de 299,1% em relação às dez maiores fusões e aquisições realizadas até o ano de 1995, US\$142,2 bilhões. A maior transação realizada até meados de 1999 foi a das petrolíferas British Petroleum e Amoco, no valor de US\$110 bilhões, 338,2% maior que a maior transação ocorrida até o ano de 1995, entre Kohlberg Kravis & Roberts e a RJR Nabisco, que envolveu a quantia de US\$25,1 bilhões⁷.

No Brasil a fusão anunciada em 1999 das indústrias de bebidas Antarctica e Brahma, formando a Companhia de Bebidas das Américas - AmBev é uma das maiores transações de combinação de empresas já realizadas. Numa transação cujo valor de mercado é calculado em R\$ 7 bilhões, a fusão, efetivada em 2000 criou a terceira maior cervejaria do mundo e a maior empresa brasileira de capital privado por receita operacional bruta, R\$10,3 bilhões em 1998⁸.

As transações de fusões e aquisições de empresas nacionais ou internacionais envolvem volumes elevados de recursos. Uma transação de fusão ou aquisição precisa ser adequadamente organizada para a gestão e para os investidores da(s) empresa(s), portanto faz-se necessário compatibilizar as informações contábeis das empresas envolvidas.

Os investidores precisam de informações úteis ao seu processo decisório de investir e desinvestir em uma empresa. É notório no mercado que as informações divulgadas através das Demonstrações Contábeis são parte do conjunto de informações desejadas pelos investidores. Portanto, a forma como são compatibilizadas as informações individuais, e posteriormente divulgadas na forma combinada, devem auxiliar no processo decisório.

A forma de combinação ou consolidação das Demonstrações Contábeis individuais de empresas fusionadas ou adquiridas é o objetivo geral deste estudo, que será alimentado pela teoria, pelas normas e pelas práticas de contabilidade para fusões e aquisições de empresas.

No embasamento teórico e prático serão estudados os métodos de contabilidade encontrados na teoria e utilizados para combinar as informações contábeis nas fusões e aquisições de empresas – *accounting for business combinations*. Estes métodos são:

- Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*);
- Método de Compra (*Purchase Method*);
- Método *Fresh-Start*;
- Método *Push-Down Accounting*.

1.2 – Contribuição do Estudo

“Em termos de entendimento da evolução histórica da disciplina, é importante reconhecer que raramente o “estado da arte” se adianta muito em relação ao grau de desenvolvimento econômico, institucional e social das sociedades analisadas, em cada época. O grau de desenvolvimento das teorias contábeis e de suas práticas está, na maioria das vezes, diretamente associado ao grau de desenvolvimento comercial, social e institucional das sociedades, cidades ou nações.”⁹

O desenvolvimento de normas e práticas de contabilidade está diretamente associado ao desenvolvimento econômico de cada país. No Brasil, país caracterizado por práticas impositivas da legislação fiscal, são escassos os estudos na área contábil para as fusões e aquisições¹⁰ de empresas. Ainda não incorporamos os avanços das normas norte-americanas *do Financial Accounting Standards Board - FASB* - e internacionais do *International Accounting Standards Committee – IASC* – e nem sequer as práticas fornecidas pela teoria da contabilidade.

As transações de fusões e aquisições de empresas privadas e o programa de privatização do governo federal vêm transformando o mercado nacional. Os órgãos normativos nacionais precisam incorporar as técnicas de contabilidade mais eficientes, a fim de poderem informar ao mercado o resultado da aglutinação dos números de duas ou mais empresas. As Demonstrações Contábeis divulgadas no Brasil precisam incorporar a mutação do mercado, que a cada transação se mostra mais e mais profissional¹¹.

Portanto, este estudo representa um esforço no sentido de impulsionar o desenvolvimento e a utilização dos métodos de contabilidade para fusões e aquisições¹² de empresas no Brasil.

1.3 - Objetivos do Estudo

Como resposta às necessidades crescentes dos investidores de possuírem o maior número possível de informações relevantes que os auxiliem nas decisões de investir e/ou desinvestir em determinada empresa, necessidade essa influenciada sobremaneira pelo grande número de transações de fusões e aquisições de empresas, as Demonstrações Contábeis precisam refletir informações mais próximas possíveis da realidade econômica que cerca as empresas no momento de uma fusão ou aquisição.

Dessa forma, o **objetivo geral** deste estudo é o de explorar os métodos utilizados no mercado internacional, abarcados pela teoria da contabilidade, para combinar (consolidar) as Demonstrações Contábeis individuais de empresas fusionadas ou adquiridas; e fazer com que os três principais métodos, o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), o Método de Compra (*Purchase Method*) e o Método *Push-Down Accounting*, sejam testados conjuntamente para se conhecer as vantagens e desvantagens que cada um apresenta e, principalmente, seus reflexos nas Demonstrações Contábeis.

Como **objetivos específicos**, este estudo pretende obter:

- a) o levantamento do mercado de fusões e aquisições de empresas no Brasil e nos Estados Unidos;
- b) o levantamento histórico do fenômeno “*Business Combinations*” ou “Fusões e Aquisições” no Brasil e nos Estados Unidos;
- c) o levantamento de um referencial teórico sobre combinações de empresas (*Business Combinations*), ou seja, a exploração teórica dos métodos de União de Participações, de Compra, *Fresh-Start* e *Push-Down*;
- d) a identificação das principais normas norte-americanas de contabilidade para fusões e aquisições de empresas;

- e) a identificação dos fatores impactantes na escolha de cada um dos métodos de contabilidade para fusões e aquisições de empresas (*Accounting for Business Combinations*); e
- f) a identificação das diferenças e seus reflexos nas Demonstrações Contábeis combinadas, pela utilização do Método de União de Participações, do Método de Compra e do Método *Push-Down*.

Devido à amplitude das variáveis envolvidas nos negócios de fusões e aquisições de empresas, este estudo, é claro, não pretende esgotar o assunto. Ele deixa para estudos posteriores as diversas abordagens que o tema possa atingir, como por exemplo comparações das normas contábeis, avaliação de empresas, estratégias de negociação, e efeitos fiscais, jurídicos e comportamentais nas transações de fusões e aquisições de empresas.

1.4 – Metodologia da Pesquisa

O desenvolvimento deste estudo está baseado na utilização conjunta do método exploratório, o qual segundo MARTINS¹³:

“...trata-se de abordagem adotada para busca de maiores informações sobre determinado assunto”;

e do método comparativo, ainda conforme o mesmo autor, que afirma tratar-se:

“...de procedimento científico controlado que examina os vários casos, fenômenos ou coisas análogas de séries, para descobrir o que é comum, isto é, as regularidades, princípios, ou leis que são válidas e significativas.”

Em geral este estudo não apresenta uma delimitação mínima no tempo, pois abarca a teoria da contabilidade em um de seus principais assuntos, conhecido internacionalmente como “*Accounting for Business Combinations*”, que neste trabalho será traduzido como “Contabilidade para Combinações de Empresas”, tradução que designa o tema deste estudo.

As diferenças conceituais dos termos fusão, aquisição e incorporação serão esclarecidas mais adiante neste capítulo e no capítulo 3. Na maior parte deste estudo, porém, esses três conceitos serão tratados de forma conjunta como "combinações".

As contribuições teóricas serão obtidas através da pesquisa bibliográfica, que darão sustentação às normas e práticas existentes nos Estados Unidos.

Baseados na teoria serão desenvolvidos casos hipotéticos (empresas chamadas São Paulo, Paraná e Brasil) e neles serão aplicados os métodos de contabilidade para fusões e aquisições de empresas, discutindo os principais pontos semelhantes e conflitantes entre os três principais métodos, Método de União de Participações, Método de Compra e Método *Push-Down*.

1.5 - Definições e Notas sobre o Uso dos Termos

Certos assuntos ligados aos negócios empregam um conjunto de termos que dificilmente recebem traduções para a língua portuguesa. Na contabilidade e nas finanças, termos como *cash, disclosure, business combination, bond, goodwill, pooling of interests, purchase, push-down, fresh-start, fair value, factoring, floating, takeover, trader, tender, insider, rating, portfolio, leasing e valuation*, são empregados com frequência pelo mercado e pelos acadêmicos. Algumas vezes, certos termos contábeis são traduzidos por diferentes autores e cada um apresenta uma tradução diferente para o mesmo termo. Veja por exemplo a ilustração 1A.

ILUSTRAÇÃO 1A – TRADUÇÕES USADAS EM OUTROS ESTUDOS			
FONTES	<i>POOLING of INTERESTS</i>	<i>PURCHASE METHOD</i>	<i>BUSINESS COMBINATIONS</i>
Intermediária¹⁴	União de interesses	Método de Compra	Concentrações de empresas
Manual de Contabilidade¹⁵	Comunhão de participações	Método de Compra	Reorganizações societárias
Normas e Práticas¹⁶	Fusão de interesses	Método de Compra	Reorganizações societárias
Princípios Contábeis¹⁷	Concentração de interesses	Método de compra	Combinações de empresas
IASC/IBRACON¹⁸	Concentração de interesses	Método de compra	Combinações de empresas
Hendriksen¹⁹	Combinação de participações	Método de compra	Combinações de empresas
Contabilidade Internacional²⁰	Método de fusão	Método de aquisição	Combinações de empresas
Consolidação de Balanços – Standerski²¹	União de interesses	Método de compra	Concentração de empresas
Dicionário Técnico-Contábil – Price Waterhouse²²	Fusão de interesses	Método de Compra	Combinação de empresas
A. Financeira – Ross²³	Comunhão de interesses	Método de compra	Fusões e aquisições
Zaina Said²⁴	Comunhão de interesses (definição) e <i>Pooling of interests</i>	Método de compra (definição) e <i>Purchase</i>	Combinações de empresas (definição) e <i>Business combinations</i>
Weston e Brigham²⁵	Método de consolidação	Método de compra	Combinação de empresas
Van Horne²⁶	Método de associação de interesses	Método de compra	Combinação de empresas
Brealey e Myers²⁷	Consolidação de participações	Método de aquisição	Fusões e aquisições
Van Horne²⁸	Combinação de recursos	Método de compra	Combinação de empresas
Mello Jr.²⁹	Combinação de interesses	Método de compra	Aquisições

Neste estudo, diversos termos da língua inglesa serão utilizados para abordar o assunto "contabilidade para combinações de empresas" ou "*business combinations*". Os principais são: *business combination*, *goodwill*, *pooling of interests*, *purchase*, *push-down*, *fresh-start* e *fair value*. Cada um desses termos são discutidos e as razões pela escolha da tradução ou da manutenção dos termos na língua inglesa são apresentadas.

➤ ***Business combination* / combinação de empresas:** é uma transação em que as operações

de duas ou mais empresas são colocadas sob controle comum, ou seja, é a junção de empresas distintas em uma única entidade econômica (ver item 3.2). No mercado e na imprensa os termos "fusões e aquisições" são utilizados para indicar as combinações de empresas. Pela legislação societária e fiscal o termo "combinação de empresas" é substituído pelos termos "fusões e incorporações" (ver item 3.2).

- Neste estudo será utilizado o termo "**combinação de empresas**", pois representa quase que um consenso entre os autores, diante da abordagem contábil das transações de fusões e aquisições de empresas.
- **Empresa combinada:** é a empresa resultante de uma combinação.
- **Empresas combinantes:** são as empresas envolvidas em uma combinação.
- **Aquisição:** é a combinação de duas ou mais empresas em que uma adquire os ativos ou as ações com direito a voto da(s) outra(s) (ver item 3.5.1). No Brasil esse termo é usado amplamente pelo mercado e pela academia, mas juridicamente ele é substituído pela palavra incorporação (ver definição mais adiante).
- **Fusão:** é a combinação de duas ou mais empresas que se dissolvem juridicamente para formar uma terceira empresa (ver item 3.5.2).
- **Incorporação:** é a combinação em que duas ou mais empresas são absorvidas por outra, que lhes sucede juridicamente (ver item 3.5.3).
- **Consolidação:** é a forma ou processo de apresentação das Demonstrações Contábeis de duas ou mais empresas sob mesmo controle (ver item 3.5.4).
- **Goodwill / fundo de comércio ou ágio:** este é um exemplo de termo que é vastamente empregado na sua forma original, *goodwill*. O *goodwill* pode ser adquirido ou gerado internamente na empresa. Neste estudo será abordado apenas a primeira situação, cuja definição é: a diferença entre o valor pago e o valor de mercado dos ativos adquiridos e

dos passivos assumidos (ver mais detalhes no capítulo 3).

- Neste estudo será utilizado o termo original na língua inglesa "**goodwill**", pois o termo é vastamente empregado pelo mercado e acadêmicos, e porque a palavra "ágio", utilizada no Brasil, não possui a mesma acepção, (o nosso ágio é o cálculo da diferença entre o valor pago e o valor contábil da empresa).
- **Fair value / valor justo ou valor de mercado:** é o montante pelo qual um ativo pode ser transacionado, ou um passivo liquidado, entre partes dispostas a negociar numa transação sem favorecimentos. O parágrafo 7 do SFAS 121 - *Accounting for Impairment of Long-Lived Assets*, indica três métodos para se determinar o *fair value* de um ativo:
 1. Preço de mercado cotado em mercado ativo.
 2. Estimativa baseada em preços de ativos similares.
 3. Estimativa baseada em técnicas de avaliação.
- Neste estudo será usado o termo original na língua inglesa "**fair value**", pois a sua conceituação parece representar muito mais que a simples tradução para "valor justo" ou "valor de mercado".
- **Purchase Method / Método de Compra:** é um dos métodos de contabilização das transações de combinações de empresas. É usado quando uma empresa adquire os ativos líquidos (ativos menos passivos) e assume o controle das operações de outra empresa, em troca da transferência de caixa e outros ativos, da incorrência de passivos ou da emissão de ações (ver capítulo 3) .
- Neste estudo será usado o termo traduzido "**Método de Compra**", pois, na bibliografia em língua portuguesa pesquisada, a grande maioria dos autores utilizaram essa tradução.
- **Pooling of Interests Method / Método de União de Participações:** é um dos métodos de

contabilização das transações de combinações de empresas. É usado quando uma empresa emite ações aos acionistas de outra empresa em troca da totalidade (mínimo de 90%) das suas ações com direito a voto (ver capítulo 3).

- Nos Estados Unidos o termo "*pooling of interests*" foi inicialmente usado para descrever uma transação de combinação que pretendia unir os interesses convergentes das partes em um único empreendimento. Ele foi usado para descrever um tratamento contábil e posteriormente foi descrito como uma situação em que duas ou mais empresas de tamanhos semelhantes eram combinadas. Durante parte dos anos 40 algumas combinações eram descritas como "*pooling of interests*" e outras simplesmente como fusões. Nesse período desenvolveu-se uma considerável confusão sobre o termo. Gradualmente a relação entre o termo e a transação de negócios foi dissolvida, e ele passou a ser mais usado como um tratamento contábil de algumas combinações de empresas. Em 1950 o *Committee on Accounting Procedure of the American Institute of Certified Public Accountants* emitiu o primeiro pronunciamento sobre combinações de empresas, o ARB 40 – *Business Combinations*. Esse pronunciamento estabeleceu que as combinações que mantivessem os interesses de propriedade anteriores fossem denominadas "*pooling of interests*".
- O dicionário Michaelis traduz o termo "*pool*", numa visão comercial, como *associação entre várias firmas para operações em comum, combinação, ajuste entre firmas concorrentes, estabelecer uma associação entre firmas*.
- O termo "**Pooling**", empregado para designar o método contábil, indica a unificação de duas ou mais partes, e portanto pode significar: junção, união, associação, comunhão, fusão, combinação, concentração. Dos termos apresentados, o termo "**união**" é o que melhor se encaixa, pois seu significado é amplamente conhecido pelo mercado, academia e por toda a sociedade. O dicionário Aurélio assim define o verbete "união": *1) Ato ou*

efeito de unir(-se); junção, ligação, adesão. 2) Junção de duas coisas ou pessoas. 3) Contato, justaposição. 4) Pacto, aliança, liga. 5) Reunião de forças, de vontades; coesão, unidade.

- O dicionário Michaelis traduz o termo "*interest*", numa visão comercial, como: *ação, parte, porção, sociedade, vantagem, benefício (próprio), influência, importância, juros.*
- O termo "*Interests*", empregado juntamente com o termo "*Pooling*" para designar o método contábil, foi inicialmente utilizado nos Estados Unidos com o sentido de "interesses". O termo "interesse" estaria bem empregado caso fosse utilizado para designar o tipo de negócio, ou seja, a união dos interesses. Por isso, neste estudo o termo será traduzido para a língua portuguesa como "**Participações**"³⁰, que designará o método contábil da **União de Participações**.
- ***Push-Down Accounting* / Método *Push-Down***: é um dos métodos de contabilização das transações de combinações de empresas. É usado em algumas combinações quando exigido pela *Securities Exchange Commission* – SEC (ver capítulo 3).
- Neste estudo o termo não será traduzido, sendo usada a sua denominação original em língua inglesa, ***Push-Down***, precedida da palavra "**Método**". Portanto, esse método será neste estudo denominado **Método *Push-Down Accounting*** ou simplesmente **Método *Push-Down***.
- ***Fresh-Start Method* / Método *Fresh-Start***: é um dos métodos de contabilização das transações de combinações de empresas. É usado em algumas reorganizações societárias (ver capítulo 3).
- Neste estudo o termo não será traduzido, sendo usada a sua denominação original em língua inglesa, ***Fresh-Start***, precedida da palavra "**Método**". Portanto, esse método será neste estudo denominado **Método *Fresh-Start***.

1.6 – Revisão da Literatura

No Brasil são poucos os estudos publicados sobre fusões e aquisições de empresas; em menor número quando o assunto é centrado em contabilidade; raros quando tratam de contabilidade financeira; e inexistentes quanto aos preceitos da teoria da contabilidade e às inovações introduzidas internacionalmente para contabilidade quando há compra ou união de interesses.

O estudo realizado por MENEZES³¹ teve como objetivo examinar os efeitos das fusões e aquisições de empresas sobre a riqueza dos acionistas entre junho de 1988 e dezembro de 1993. O autor examinou 36 transações envolvendo companhias abertas que possuíam ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA. O estudo revelou que as informações das transações de fusões e aquisições de empresas possuem importância significativa, resultando em alterações nos preços das ações negociadas no período entre o pregão anterior e o posterior à data do evento (anúncio). Portanto, este estudo não representa efetivamente uma contribuição direta à contabilidade para fusões e aquisições de empresas, mas revela aspectos importantes das transações de fusões e aquisições de empresas diante do mercado de capitais brasileiro.

O estudo realizado por MELLO JUNIOR³² teve como objetivo tratar do assunto "fusões e aquisições de empresas" de uma forma quase global, ou seja, tratou dos cenários nos mercados brasileiro e norte-americano, das estratégias de negociação, dos corretores e consultores, da avaliação de empresas e até mesmo dos resultados pós-negociação. Portanto é um *pot-pourri* de abordagens ligadas ao mesmo assunto.

O estudo realizado por MUNIZ³³ teve como preocupação central o desenvolvimento de aspectos fiscais e jurídicos envolvendo transações de fusões, incorporações e cisões de empresas. Quando o autor aborda aspectos “contábeis”, ele trata efetivamente da legislação do imposto de renda, da reavaliação de ativos mediante diversos decretos-lei e, contrariamente ao

que diz em seu estudo, da fundamentação “jurídica” do ágio e deságio nas aquisições. Portanto, esse estudo passa ao largo de se assemelhar ao trabalho aqui desenvolvido, mas sem dúvida aborda assuntos importantes relacionados às transações de fusões e aquisições de empresas.

Alguns trabalhos sobre contabilidade de fusões e aquisições de empresas foram tratados em livros nacionais de contabilidade avançada. Nesses livros, os capítulos foram escritos abordando aspectos contábeis conforme a legislação societária brasileira (Lei 6404/76 - Lei das Sociedades Anônimas - SAs.).

O trabalho da FIPECAFI³⁴ desenvolveu o assunto de acordo com a legislação societária brasileira, não contemplando metodologias mais avançadas de contabilidade para fusões e aquisições de empresas, utilizadas internacionalmente. Apenas algumas palavras foram ditas sobre essas metodologias utilizadas na contabilidade, palavras que contribuíram para a escolha e o desenvolvimento do presente trabalho³⁵:

(Aspectos Contábeis – Inovações a Introduzir) “Alguns tratamentos contábeis mais avançados vêm sendo utilizados fora do Brasil, os quais merecem nossa atenção por representarem, efetivamente, uma evolução.”

O estudo da FIPECAFI foi um dos primeiros a citar, no Brasil, a existência de metodologias diferentes no tratamento da contabilidade para fusões e aquisições de empresas, mencionando a existência de diferentes tratamentos contábeis aplicados às fusões e incorporações em que há compra e quando há união de interesses.

Nas fusões e incorporações de empresas em que há compra, a FIPECAFI afirma:

“Na maioria das fusões e incorporações existe, na realidade, um processo de compra de uma empresa por outra. Nesse sentido, a evolução tem sido na direção de se trazerem os ativos da adquirida aos seus valores de negociação, e não a manutenção dos antigos valores contábeis.”

O tratamento citado acima é conhecido nos Estados Unidos como *Purchase Method* e

no Reino Unido como *Acquisition Method*. Neste estudo ele será denominado Método de Compra.

Nas fusões e incorporações de empresas em que há união de participações a FIPECAFI afirma:

“Se, como é mais raro acontecer, existe de fato uma junção de duas empresas que passam a existir como se fossem uma só (nova ou sob o nome de uma delas), sem que haja preponderância dos administradores ou controladores de uma sobre a outra, aí sim, e somente nessas condições, a fusão ou incorporação mantém os valores contábeis antigos de ambas.”

O tratamento citado acima é denominado *Pooling of Interests Method* nos Estados Unidos e *Merger Method* no Reino Unido. Neste trabalho será tratado como Método de União de Participações.

É evidente que o trabalho da FIPECAFI consiste apenas em uma síntese do que se constitui e o que representa cada um dos dois métodos utilizados internacionalmente.

Para GLAUTIER e UNDERDOWN³⁶, em trabalho publicado no Reino Unido, quando empresas se unem em uma fusão, deve ser utilizado o Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*). Por outro lado, na compra de uma empresa por outra, deve ser utilizado o Método de Compra (*Purchase Method*). Portanto, fica claro que no Reino Unido o método utilizado depende do processo de negociação e da formação da entidade resultante da transação.

Tanto o Método de Compra como o Método de União de Participações possuem variações quanto a sua utilização em diversos países, como afirmam RADEBAUGH e GRAY³⁷:

“Também há algumas diferenças consideráveis entre países relativas aos métodos de consolidação total nas combinações de empresas originadas de fusões e takeovers.”
(trad.)

No processo de harmonização das normas de contabilidade, o assunto “contabilidade para combinações de empresas” tem merecido bastante atenção dos especialistas e autoridades empenhados na busca de soluções para minimizar as diferenças no tratamento do assunto em diversos países. As normas e práticas brasileiras, no entanto, ainda não contemplam qualquer das três metodologias utilizadas pelos principais países do mundo. Portanto, a exploração dessas técnicas é, no mínimo, necessária para o embasamento teórico e prático do desenvolvimento futuro de normas nacionais mais sofisticadas de contabilidade para fusões e aquisições de empresas.

Segundo MOST³⁸, a combinação das Demonstrações Contábeis de entidades legalmente distintas é relativamente recente, encontrando-se indícios de sua aplicação somente no final do século dezenove. Most afirma ainda que a primeira consolidação publicada nos Estados Unidos, em 1892, causou enormes discussões teóricas, pouco discutidas naquela época³⁹.

A principal questão citada por Most é a da utilidade do Método de Compra (*Purchase Method*) para combinações de empresas quando comparado ao Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Outras importantes questões citadas por Most dizem respeito à definição da entidade contábil, à contabilização da participação dos minoritários nas subsidiárias, ao tratamento das diferenças entre o custo de controle e dos ativos líquidos, e à base contábil na troca das ações.

Ainda nesse estudo, MOST⁴⁰ revela sua opinião sobre o objetivo da consolidação:

"No caso de um grupo de empresas existentes sob propriedade comum, a consolidação permite aos gestores do grupo exercer as funções de planejamento, coordenação e controle do grupo como um todo." (trad)

A preocupação do autor está no planejamento, na coordenação e no controle do grupo como um todo, tratando o grupo como sendo uma única entidade contábil refletida nas

Demonstrações Contábeis consolidadas.

Um dos trabalhos pioneiros e mais completos no estudo da contabilidade para fusões e aquisições de empresas - *accounting for business combinations* - foi desenvolvido em 1963 por WYATT⁴¹ - professor de contabilidade da Universidade de Illinois - para o *American Institute of Certified Public Accountants* – AICPA. Maurice Moonitz, na época diretor de pesquisa do AICPA, apresentou o trabalho de Wyatt e fez a seguinte afirmação sobre a contabilidade para combinações de empresas:

"A conclusão geral é inevitável, a contabilidade para combinações de empresas foi deteriorada em anos recentes, de forma que uma variedade de práticas podem ser descritas como aceitas." (trad.)

Moonitz já se revelava preocupado com a variedade de formas aceitas para contabilidade em transações de combinações de empresas.

Em seu trabalho, Wyatt afirma que o termo "*business combinations*" recebe uma série de denominações na literatura de negócios e de contabilidade, como *mergers, consolidations, amalgamations, acquisitions, pooling of interests*, e outras. Para o autor, uma combinação de empresas (*business combination*) ocorre quando uma unidade econômica obtém o controle sobre os ativos ou patrimônio de outra, não importando como o controle é obtido e a forma da unidade econômica surgida da transação.

A forma de obtenção do controle e a unidade econômica surgida numa combinação de negócios causaram à contabilidade uma série de dificuldades. Para WYATT⁴², essas dificuldades surgiram devido à ampla variedade de formas que a transação pode tomar:

"Existem algumas dificuldades contábeis na área de combinações de empresas devido à extensa variedade de formas que a transação pode tomar e porque são efetuadas muitas combinações sem a existência de uma base objetiva definida para determinar a magnitude de dólares envolvidos na transação." (trad.)

Segundo HENDRIKSEN e VAN BREDA⁴³, nos casos em que a aquisição dos ativos

ou das ações de uma empresa são pagas em caixa, encerra-se uma transação que deve ser tratada pelo Método de Compra (*Purchase Method*). Contudo, quando existe a troca de ações de uma empresa por ativos ou ações de(as) outra(s), ou quando uma nova empresa for originada da transação, a questão é identificar, ou melhor, decidir se a transação é uma compra ou apenas uma união de interesses das empresas.

Portanto, a afirmação de Wyatt de que é a forma da obtenção do controle e a unidade econômica surgida que justificam a existência de diferentes métodos de contabilidade para combinações de empresas é confirmada pela opinião de HENDRIKSEN e VAN BREDA⁴⁴, quando concluem que:

"A natureza da transação e a sociedade resultante, e não a forma legal, é que determinam o procedimento contábil a ser seguido".

Hendriksen e Van Breda mencionam ainda que ambos os métodos, de Compra e de União de Participações, consistem em diferentes concepções da estrutura tradicional do custo histórico. Conservador por natureza, o custo histórico como forma de avaliação embasa as Demonstrações Contábeis que refletem o passado dos ativos imobilizados, o futuro dos recebíveis e o presente do caixa e, como afirma IUDÍCIBUS⁴⁵:

"...a avaliação conservadora, baseada no custo original, falha, nos demonstrativos financeiros, como elemento preditivo de tendências futuras para usuários externos."

Portanto, nenhum dos dois principais métodos de contabilidade para combinações de empresas, Método de Compra (*Purchase Method*) e Método União de Participações (*Pooling of Interests*), permite uma boa interpretação da situação econômica derivada da combinação das empresas (Hendriksen e Van Breda, p. 496).

Numa transação de fusão ou aquisição, a combinação das empresas origina-se de uma compra ou da união de interesses. Portanto, o tratamento contábil específico deve ser determinado com base nas evidências da negociação.

Segundo CATLETT e OLSON⁴⁶, as principais questões dentro do extenso problema da contabilidade para combinações de empresas são:

- a) A combinação realizada com troca de ações é diferente da combinação realizada com caixa ou outros ativos. Desse modo, exige-se diferentes tratamentos contábeis?
- b) Qual é o valor total a ser contabilizado em uma combinação de empresas?
- c) Como o valor total deve ser contabilizado pela empresa resultante? Quais as disposições que devem ser feitas desse valor?

Para HENDRIKSEN e VAN BRED⁴⁷, os dois maiores problemas da contabilidade para combinações de empresas que utilizam os métodos de Compra e de União de Participações são:

- a) a avaliação dos ativos adquiridos ou combinados; e
- b) a classificação do patrimônio líquido adquirido ou combinado.

Os autores, Most, Wyatt, Catlett e Olson, e Hendriksen e Van Breda apresentam diferentes preocupações ou questões (ver ilustração 1B) que canalizam o estudo da contabilidade de fusões e aquisições de empresas para as principais questões envolvidas neste estudo:

- 1) Quando utilizar o Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*), o Método de Compra (*Purchase Method*) e o Método *Push-Down Accounting*?**
- 2) Como utilizar cada um dos métodos?**
- 3) Quais as conseqüências da utilização de cada um dos métodos?**

ILUSTRAÇÃO 1B – DIFERENTES PREOCUPAÇÕES PARA AS TRANSAÇÕES DE COMBINAÇÕES DE EMPRESAS			
<u>MOST</u>	<u>WYATT</u>	<u>CATLETT e OLSON</u>	<u>HENDRIKSEN</u>
Utilidade e escolha de um dos métodos.	Forma de obtenção do controle e a unidade econômica surgida na transação.	Diferentes tratamentos nas negociações e o valor a ser contabilizado.	A avaliação dos ativos e a classificação do patrimônio líquido.

Os problemas citados irão de alguma forma influenciar a escolha ou a obrigação da utilização de um dos três principais métodos de contabilidade para combinações de empresas.

1.7 - Estrutura do Trabalho

Este trabalho é composto de oito capítulos, além da introdução e da conclusão.

Neste primeiro capítulo é caracterizado o objeto de investigação, os antecedentes e as justificativas, bem como suas contribuições, a metodologia de pesquisa, a revisão da literatura e a estrutura do trabalho.

No segundo capítulo é realizada uma análise histórica do fenômeno “fusões e aquisições de empresas no Brasil e nos Estados Unidos”.

No terceiro capítulo é apresentado o assunto "combinações de empresas" (*business combinations*) à luz da teoria da contabilidade: as estruturas criadas, as formas de negociação, os métodos empregados para contabilizar as combinações, e o *goodwill* surgido nas combinações.

No quarto capítulo é sintetizado o conjunto dos principais pronunciamentos norte-americanos de contabilidade para combinações de empresas – *accounting for business combinations*.

No quinto capítulo, o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) é desenvolvido através de aplicações em casos práticos que procuram esclarecer sua utilização. Os exemplos apresentados nesse capítulo são caracterizados pela relação "controladora –

subsidiária, ou seja, as empresas envolvidas na combinação permanecem como entidades juridicamente separadas.

No sexto capítulo, o Método de Compra (*Purchase Method*) é desenvolvido através de aplicações em casos práticos que procuram esclarecer sua utilização. Igualmente ao capítulo anterior, as empresas envolvidas na combinação permanecem como entidades juridicamente separadas.

No sétimo capítulo, o Método *Push-Down Accounting* é desenvolvido através de aplicações que procuram esclarecer sua utilização. Da mesma forma que nos capítulos 5 e 6, as empresas permanecem como entidades juridicamente separadas.

No oitavo e último capítulo, são realizadas comparações teóricas e práticas dos principais pontos comuns e divergentes encontrados no Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), no Método de Compra (*Purchase Method*) e no Método *Push-Down Accounting*. Esse é o principal capítulo do trabalho, pois engloba a teoria explorada no capítulo 3, as normas levantadas no capítulo 4 e as aplicações realizadas nos capítulos 5, 6 e 7. Diferentemente dos capítulos 5, 6 e 7, os exemplos apresentados no capítulo 8 são caracterizados por transações em que as empresas envolvidas (empresas “São Paulo” e “Paraná”) são extintas juridicamente e, conseqüentemente, é criada uma outra empresa (empresa “Brasil”). Entretanto, as diferentes entidades resultantes apresentadas nos capítulos 5, 6 e 7 não alteram o tratamento contábil, que será objeto de comparações neste trabalho.

A ilustração 1C, apresenta o esquema estrutural deste trabalho, composto por 4 partes:

- 1) Parte Introdutória.
- 2) Desenvolvimento Teórico e Normativo da Contabilidade para Combinações de Empresas.
- 3) Contabilidade para Combinações de Empresas.
- 4) Conclusões Gerais do Estudo.

ILUSTRAÇÃO 1C – ESTRUTURA DO TRABALHO

Capítulo 2

HISTÓRIA E DIMENSÃO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS

A finalidade deste capítulo é apresentar os fatores que motivaram os processos de fusões e aquisições de empresas no Brasil e nos Estados Unidos e os períodos marcantes que caracterizaram o fenômeno das fusões e aquisições (*business combinations*) no mercado norte-americano.

Através de estatísticas realizadas por algumas das mais importantes empresas de consultoria e auditoria do mundo, buscou-se respaldar a importância deste estudo no processo de aprimoramento das normas e, principalmente, das práticas de contabilidade para combinações de empresas no Brasil e nos Estados Unidos⁴⁸.

Portanto, juntamente com o capítulo 1, este capítulo objetiva montar um “cenário” para que o desenvolvimento teórico das normas e das práticas de contabilidade para combinações de empresas seja apresentado com estreita ligação a esses dois capítulos.

2.1 – Brasil

A principal dificuldade enfrentada neste estudo foi a de coletar dados e informações sobre as transações de fusões e aquisições de empresas ocorridas no mercado brasileiro. As dificuldades na coleta de informações para montagem de um arcabouço histórico do mercado nacional de fusões e aquisições de empresas pode ser sentida nestas três alegações:

A *Price Waterhouse*⁴⁹ - empresa de consultoria e auditoria - através de um relatório anualmente publicado pelo seu departamento de *Corporate Finance*, divulgou que está

montando um banco de dados a respeito de transações de compra, venda e associação de empresas no Brasil, e completa:

“Este banco de dados se limita a operações de conhecimento público, obtidas em publicações de jornais e revistas locais. Não inclui, portanto, as inúmeras transações que são realizadas, em muitos casos, com a nossa assessoria, mas que por algum motivo não são divulgadas.”

O que impressionou foi o fato de a empresa divulgar periodicamente estatísticas que chegam ao público por meio dos mesmos canais de comunicação em que ela coleta dados para montar esse banco de dados, o qual, pelas próprias palavras da empresa, não reflete a real posição deste mercado.

No jornal Gazeta Mercantil de 17 de junho de 1993, uma outra opinião sobre o problema de divulgação das transações de fusões e aquisições de empresas foi encontrada. Na matéria, o jornal alega que o excesso de sigilo e a ausência de controle nas informações levam os especialistas do mercado brasileiro de fusões e aquisições a divergências em suas avaliações. Sem dúvida falta precisão e transparência nessa área. Além do próprio aspecto estratégico da confidencialidade que envolve essas transações, há ainda outros fatores como o pequeno *disclosure* legalmente exigido - apesar dos esforços da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e de todo o mercado de capitais em melhorar esse aspecto -, a escassez de dinheiro e de financiamentos de longo prazo, além da estrutura familiar das empresas brasileiras⁵⁰.

MENEZES⁵¹ também menciona a mesma dificuldade na coleta de dados e informações para a elaboração de seu trabalho. O autor comenta que obter dados sobre fusões e aquisições de empresas foi a sua maior dificuldade, e afirma, ainda, que:

“Enquanto nos Estados Unidos é possível obter informações precisas sobre compra e venda de empresas através de jornais e revistas (Wall Street Journal e Mergers & Acquisitions), e o takeover é feito em bolsas de valores através da compra de ações ordinárias, no Brasil, normalmente, estão nas mãos do público apenas ações

preferenciais, e os números de transações acabam ficando envoltos numa névoa.”

2.1.1 – Fatores que Motivaram as Fusões e Aquisições de Empresas

O enxugamento da liquidez resultante do bloqueio dos cruzados novos realizado no Governo Collor (Plano Collor I - 1990) e a escassez de recursos financeiros, principalmente de longo prazo, dificultou as aquisições de empresas locais por empresas brasileiras.

Esse mesmo plano de governo causou aos investidores estrangeiros uma péssima imagem de instabilidade econômica, que acabou refletindo na ausência desses investidores nas negociações de fusões e aquisições de empresas. Tudo isso, porém, pode ser visto como um fator favorável para as transações de compra e venda de empresas, pois os preços em dólares das empresas brasileiras caíram muito nesse período.

A criação do Mercosul pode ser considerada um incentivo às fusões e aquisições, pois a entrada de uma empresa estrangeira no país significa participação no mercado consumidor do bloco econômico e não somente do Brasil.

O mercado nacional de fusões e aquisições de empresas é marcado por inúmeras transações. Um dos prováveis motivos disso foi a necessidade de adequação das empresas às significativas modificações ocorridas no mercado interno, resultantes da abertura à competição internacional.

A união destes macrofatores fizeram com que as empresas brasileiras revissem os seus planos estratégicos, a fim de se adequarem à nova realidade do mercado nacional. No âmbito empresarial, os principais motivos apontados para as fusões e aquisições de empresas foram:

- a) ganho de competitividade pela racionalização dos custos e acesso a novas tecnologias;
- b) aumento da participação no mercado pela aquisição de empresas concorrentes;

- c) penetração em novos mercados pela aquisição de empresas locais; e
- d) oportunidades de aquisições por preços mais baixos.

O acesso às novas tecnologias pode ser verificado na transação envolvendo a empresa brasileira Prosdócimo e a sueca Eletrolux, indústrias de bens duráveis da chamada “linha branca” - refrigeradores, *freezers*, fornos de microondas e fogões.

O aumento da participação no mercado por meio da compra de empresas concorrentes pode ser verificado na aquisição da Anakol (Laboratórios Kolinos) pela Colgate–Palmolive, fabricantes de produtos de higiene pessoal, e também pela da compra das ações da Carbex pela Hélios, fabricantes de materiais para escritório.

A penetração em novos mercados pela aquisição de empresas locais é verificada na compra da empresa venezuelana Indulac e da equatoriana Lecocem pela unidade brasileira da Parmalat.

A oportunidade de aquisições por preços mais baixos é normalmente encontrada em momentos em que a moeda nacional encontra-se desvalorizada em relação às outras moedas, principalmente o dólar.

No Brasil, como em qualquer outro país, entre os motivos e determinantes que levaram as empresas a adquirirem ou a se fundirem, além dos fatores conjunturais citados, a redução de custos através de ganhos de escala e sinergias estão sempre presentes nos objetivos almejados pelas empresas compradoras ou fundidas.

Um outro motivo, a diversificação dos negócios, já foi muito mais almejada em épocas anteriores. Ela permitia que empresas nacionais atuassem em setores totalmente distintos uns dos outros; enquanto diminuía-se o risco de um setor, aumentava-se o risco de outro. No geral essa estratégia equilibrava o risco do negócio como um todo, mas quando a economia do país entrava em declínio, quase todos os setores eram afetados negativamente.

Nos dias atuais, as aquisições e fusões de empresas apresentam objetivos muito mais estratégicos que há algumas décadas. As empresas abandonaram o objetivo da diversificação e preferiram manter-se em seu ramo de atividade. As empresas hoje procuram obter sinergia entre suas operações, a fim de agregarem valor ao negócio, seja através de canais de distribuição, da instalação industrial ou da penetração em novos mercados, dentro ou fora do país.

A grande procura de empresas estrangeiras por empresas brasileiras pode ser verificada na pesquisa realizada pela empresa de consultoria KPMG. A ilustração 2A apresenta o número de transações de fusões e aquisições envolvendo apenas empresas nacionais (transações internas) e as transações ocorridas entre empresas nacionais e estrangeiras (transações externas), no ano de 1998.

ILUSTRAÇÃO 2A - CARACTERÍSTICAS DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS NO BRASIL

Fonte: KPMG

Pelo gráfico, nota-se que as transações de empresas locais com empresas estrangeiras caracterizaram o mercado de fusões e aquisições de empresas, principalmente a partir do ano de 1994.

2.1.2 – Dimensão do Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas

Como foi apresentado, no Brasil não se tem uma dimensão clara do tamanho do mercado de fusões e aquisições de empresas, pois as informações divulgadas pela imprensa limitam-se apenas ao fato, isso quando são divulgadas.... Não são descritas as formas de negociação e principalmente os valores envolvidos nas transações. A importância dos investidores nas empresas e a legislação nacional que não obriga a divulgação desses fatos contribuem sobremaneira com a não informação.

No Brasil, esse fenômeno tem apresentado nos últimos dez anos uma evolução muito grande, refletindo a prática das empresas de implementarem os seus planos de crescimento e sobrevivência.

Segundo a *Securities Data*, o Brasil ocupou em 1998 a oitava colocação no ranking mundial de fusões e aquisições de empresas. O volume de operações de fusões e aquisições na América Latina atingiu em 1998 um volume recorde equivalente a US\$ 83,39 bilhões. Só o Brasil absorveu 57% do valor total das 328 operações de privatização realizadas na América Latina⁵².

As fusões e aquisições de empresas privadas e o processo de privatização de empresas estatais, realizado através dos programas de desestatizações estaduais e principalmente pelo Programa Nacional de Desestatização – PND - do Governo Federal, gerenciado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES colocou o Brasil como um dos maiores mercados mundiais para transações de fusões e aquisições de empresas.

O Governo Federal, através do PND–BNDES, já privatizou várias empresas estatais. Antes da privatização da Telebrás, ocorrida em 1998, a privatização da Companhia Vale do Rio Doce era a maior privatização feita pelo Governo. As ilustrações 2B e 2C apresentam alguns dados do PND brasileiro.

ILUSTRAÇÃO 2B – PROGRAMA NACIONAL DE DESESTATIZAÇÃO – PND				
RESULTADO POR EMPRESA				
Empresas Controladas	Data da Oferta	Receita da Venda (em milhões de dólares)	Dívida Transferida	Total (em milhões de dólares)
USIMINAS	24.10.91	1.941	369	2.310
COPEL	15.05.92	862	9	871
CST	16.07.92	354	483	837
ACESITA	22.10.92	465	232	697
CSN	02.04.93	1.495	533	2.028
COSIPA	20.08.93	586	884	1.470
AÇOMINAS	10.09.93	599	122	721
ESCELSA	11.07.95	520	2	522
COPENE	15.08.95	270	475	745
LIGHT SESA	21.05.96	2.507	586	3.093
RFFSA (Malha Sudeste)	20.09.96	870	0	870
CVRD	06.05.97	3.299	3.559	6.858
SISTEMA TELEBRÁS	29.07.98	19.237	2.125	21.362
TOTAL		33.005	9.379	42.384

FONTE: BNDES

ILUSTRAÇÃO 2C - DADOS DO PROGRAMA NACIONAL DE DESESTATIZAÇÃO – PND			
RESULTADO POR SETORES			
Setor	Receita na Venda	Dívidas Transferidas (em milhões de dólares)	Total (em milhões de dólares)
Telecomunicações	19.237	2.125	22.057
Siderúrgica	5.562	2.625	8.187
Petroquímica	2.698	1.003	3.701
Fertilizantes	419	75	494
Ferrovário	1.491		1.491
Mineração	3.305	3.559	6.894
Portuário	251		251
Financeiro	240	Nd	240
Outros	344	269	613
TOTAL	36.574	10.244	46.818

FONTE: BNDES. Nd - não divulgado

A pesquisa realizada pela empresa de consultoria e auditoria *PriceWaterhouseCoopers*⁵³ em janeiro de 1999 apresenta a evolução do número de transações de fusões e aquisições de empresas no mercado brasileiro no período de 1987 a 1998 (ver ilustração 2D).

ILUSTRAÇÃO 2D - NÚMERO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL

O gráfico revela um crescimento quase que constante do número de transações, mas para o ano de 1999 as projeções mais otimistas esperam uma queda nos números em relação ao ano de 1998. A crise cambial de janeiro de 1999 e a alta dos juros causaram muita instabilidade no mercado como um todo, fato que causou a paralização de alguns negócios que já estavam em andamento.

A pesquisa realizada pela KPMG - empresa de consultoria e auditoria – revelou que em 1998 o número de fusões e aquisições de empresas no Brasil caiu 5,6% em relação ao ano anterior. Os setores de alimentos, bebidas e fumos e instituições financeiras lideraram as estatísticas dos setores mais movimentados pelas fusões e aquisições de empresas (ver ilustração 2E).

ILUSTRAÇÃO 2E - FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL POR SETORES						
SETOR	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Alimentos, bebidas e fumo	36	49	38	24	21	28
Telecomunicações	31	14	5	8	5	7
Instituições financeiras	28	36	31	20	15	8
Produtos químicos e petroquímicos	25	22	18	13	14	18
Metalurgia e siderurgia	23	18	17	9	11	13
Peças automotivas	20	16	11	11	4	1
Publicidade e editoras	19	9	5	2	3	2
Seguros	15	24	16	9	8	1
Serviços para empresas	13	6	8	1	2	2
Supermercados	13	9	2	0	2	3
Companhias energéticas	11	17	9	1	0	0
Transportes	11	7	6	4	1	1
Construção, e produtos de construção	10	8	15	2	3	5
Elétricos e eletrônicos	9	19	15	14	5	7
Madeira e papel	9	14	4	7	7	1
Computação	8	8	11	7	8	4
Têxteis	8	8	4	8	7	4
Produtos de engenharia	7	9	9	5	2	1
Lojas de varejo e departamentos	7	8	7	2	1	0
Fertilizantes	4	0	0	0	1	3
Produtos químicos e farmacêuticos	4	4	10	11	4	7
Embalagens	3	4	4	8	1	2
Montadoras de veículos	3	0	6	4	8	4
Higiene	2	4	4	1	1	2
Hotéis	2	0	4	2	4	0
Serviços portuários	2	2	4	2	2	0
Serviços Públicos	2	1	0	0	0	0
Shopping Centers	2	4	2	0	1	1
Aviação	1	2	2	5	3	0
Cimento	1	6	5	0	0	1
Hospitais	1	0	4	0	0	0
Petrolífero	1	3	4	4	2	3
Design e projetos gráficos	1	5	2	0	0	1
Revenda de veículos	1	3	0	0	0	0
Indústrias extrativistas	0	4	5	9	3	1
Vidros	0	2	0	1	1	0

Tintas	0	2	2	1	1	0
Vestuário e calçados	0	1	0	0	0	0
Ferroviário	0	0	7	1	0	0
Brinquedos e jogos	0	0	4	1	1	1
Outros	19	24	28	15	3	18
Total	351	372	328	212	175	150

FONTE: KPMG – Folha de São Paulo – 02.08.1998 “*Diminuem as fusões e aquisições em 98*”.

Comparando o primeiro semestre de cada ano, em 1998 foram realizadas 167 operações, em 1997, 172, em 1996, 137 e em 1995, 92 operações. A KPMG afirmou que foram realizadas 212 operações em 1995, 328 em 96 e 372 em 1997, dados bem diferentes dos divulgados em outras pesquisas.

Um fato a ressaltar nessas pesquisas é a divergência quanto ao número de transações realizadas de 1992 até 1998, conforme pode-se comparar pelas estatísticas apresentadas e pela ilustração 2F.

ILUSTRAÇÃO 2F – COMPARAÇÃO DAS PESQUISAS DIVULGADAS MERCADO NACIONAL DE FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS							
	(em número de transações)						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
KPMG	58	150	175	212	328	372	351
Price WaterhouseCoopers*	252	260	256	324	390	458	473
Diferenças percentuais**	334,5%	73,3%	46,3%	52,8%	18,9%	23,1%	34,8%

FONTE: estatísticas fornecidas pelas Empresas.

* empresa surgida da união das operações da Price Waterhouse e da Coopers & Lybrand.

** diferenças nas estatísticas divulgadas e aqui comparadas.

Para o início de 1999, nota-se que a desvalorização do real frente ao dólar e o encarecimento dos financiamentos internos devido à alta dos juros causaram o barateamento das empresas nacionais, fato que poderia incentivar as fusões e aquisições de empresas. Entretanto, a instabilidade da economia deixou os investidores inseguros quanto ao futuro do mercado, o que dificultou sobremaneira as projeções do fluxo de caixa das empresas,

essenciais na avaliação do preço de negociação. Nesse cenário criou-se dois grupos de empresas que poderiam ser alvos de futuras aquisições. O primeiro grupo, das empresas com dívidas em dólares, tiveram suas dívidas potenciadas pela desvalorização do real, ocasionando certa pressão para futuras “liquidações”, pois os valores dessas empresas despencaram com a movimentação cambial. O segundo grupo é formado pelas empresas de setores com forte potencial de crescimento e/ou que possuem fatias consideráveis do mercado nacional e/ou internacional.

2.2 – Estados Unidos

Como foi mencionado no capítulo 1, Arthur Wyatt, do AICPA, afirmou que a história das fusões e aquisições de empresas estava dividida em três grandes “ondas” (períodos): a **primeira onda**, com a passagem do *Sherman Act*, de 1890 até 1904; a **segunda onda**, a partir do final da Primeira Guerra Mundial até os anos 20 e a **terceira onda**, do final da Segunda Grande Guerra até o momento da publicação de seu estudo, em 1963, quando ainda apresentava relativa força.

No estudo realizado por GAUGHAN⁵⁴, 1996, a história das transações de fusões e aquisições está dividida não em três, mas em quatro períodos distintos, cada um com suas características:

"Quatro períodos de elevada atividade de fusões, freqüentemente chamados ondas de fusões, aconteceu na história dos Estados Unidos. Esses períodos foram caracterizados por atividades cíclicas, isto é, momentos de elevado número de fusões seguidos de períodos de baixo número de fusões. As quatro ondas aconteceram entre 1897 e 1904; 1916 e 1929; 1965 e 1969; e 1984 e 1989." (trad)

COPELAND, KOLLER e MURRIN⁵⁵, mencionam a existência de duas ondas de fusões, mas não deixam claro, em suas afirmações, se existiram apenas essas ondas ou se os períodos mencionados foram apenas de pico. Segundo esses autores, as ondas verificaram-se

em 1968 e 1988 no movimento das transações de fusões e aquisições de empresas.

"... a atividade de fusões e aquisições (M&A) cresceu rapidamente em valores de dólares nominais nos Estados Unidos, e duas "ondas" de fusões aconteceram, a primeira nos meados da década de 60 e a segunda, 20 anos depois, nos anos 80". (trad.)

HARIED, IMDIEKE e SMITH⁵⁶ mencionam que a história das fusões nos Estados Unidos é dividida em três períodos: primeiro período, de 1880 até 1904; segundo período, a partir da Primeira Grande Guerra Mundial até os anos 20; terceiro período, após a Segunda Grande Guerra até os dias atuais. Contudo, os autores ponderam que um quarto período, marcado pelas fusões e aquisições entre as associações de poupanças e empréstimos, pode ser observado após os anos 80, e daí sim continuando até hoje:

"Um quarto período relativamente distinto pode ser adicionado, envolvendo a combinação de muitas associações de poupança e empréstimos e bancos. Esse período começou nos anos 80 e continua até hoje." (trad.)

Para propósito deste estudo, foi considerado que a história das fusões e aquisições de empresas nos Estados Unidos tiveram quatro períodos distintos, como foi observado acima por Gaughan e Haried, Indieke e Smith.

2.2.1 – Fatores que Motivaram as Fusões e Aquisições de Empresas

Diversos fatores motivaram as fusões e aquisições de empresas na economia norte-americana. O objetivo dominante no mercado norte-americano ao adquirir ou fundir empresas é de maximizar o valor da empresa, maximizando a riqueza dos acionistas através da valorização do preço das ações.

Um dos principais motivos das fusões e aquisições nos Estados Unidos foi a expansão dos negócios. Adquirir uma outra empresa em um ramo de atividade ou área geográfica em que a empresa queira expandir-se pode ser mais rápido que expandir-se internamente, além de

eliminar um concorrente potencial (integração horizontal) e obter benefícios sinérgicos na empresa adquirida (integração vertical).

As sinergias são economias de escalas resultantes das reduções de custos indiretos das empresas fundidas, que conseqüentemente elevam os lucros a um nível superior à soma dos lucros das empresas separadas. Contudo, uma aquisição pode ser parte de um programa de diversificação que permita à empresa mover-se para outros ramos de atividade (fusão por conglomerado).

Fatores financeiros também motivaram as fusões e aquisições nos Estados Unidos. A utilização das chamadas compras alavancadas (*leveraged buyouts* - LBO), principalmente pelas pequenas e médias empresas americanas durante a década de 80, impulsionaram sobremaneira as fusões e aquisições nesse período. As compras alavancadas – LBO - são compras realizadas através do financiamento da maior parte do preço de compra. GITMAN⁵⁷ menciona que geralmente 90% ou mais do preço de compra de uma LBO é financiado com dívidas. O mesmo autor relata também que, para uma empresa ser alvo de uma compra alavancada, precisa possuir três atributos básicos:

- 1) "Uma boa posição em sua indústria, com sólidos lucros históricos e razoável expectativa de crescimento.*
- 2) Um nível de dívida relativamente baixo e um nível alto de ativos "negociáveis" que possam ser usados como colateral do empréstimo.*
- 3) Fluxos de caixa estáveis e previsíveis, adequados para atender aos pagamentos de juros e principal da dívida e prover um adequado capital de giro."*

A maioria das compras alavancadas envolveu pequenas e médias empresas ou divisões de grandes empresas. Contudo, uma das maiores fusões ocorridas no mercado norte-americano foi uma compra alavancada, a aquisição da RJR Nabisco pela Kohlberg Kravis & Roberts, em 1989, por \$25,1 bilhões de dólares.

Motivos tributários também foram e, ainda são, fatores essenciais nas aquisições e

fusões de empresas no mercado norte-americano. Dependendo do método usado para financiar a transação, certas fusões ou aquisições podem ser isentas de imposto de renda. Muitas empresas utilizam os benefícios fiscais para estabelecer o preço de avaliação das empresas alvo. Geralmente o benefício fiscal advém do fato de uma das empresas possuir uma compensação de prejuízo fiscal em períodos subseqüentes.

A Lei de Reforma Tributária americana de 1986, a fim de evitar que as empresas se combinassem somente para usufruírem das vantagens oferecidas pela compensação de prejuízos fiscais, estabeleceu um limite anual no montante de lucro tributável sobre o qual tais prejuízos poderiam ser compensados. Este limite anual deveria ser obtido por uma fórmula, ligada ao valor dos prejuízos das empresas antes da combinação. Apesar de não conseguir inibir totalmente as fusões e aquisições, a reforma dificultou essas transações e ainda limitou o prazo de compensação em até quinze anos, ou até que o prejuízo fiscal estivesse totalmente recuperado, dos dois aquele que for menor.⁵⁸

A democratização do capital das empresas norte-americanas permitiu que as empresas adquirissem o controle de outras empresas através do mercado de capitais, ou seja, através da compra de ações nas bolsas de valores. Esse fato acabou criando a possibilidade de se adquirir empresas sem que ocorresse a negociação com a empresa alvo da aquisição. Esse tipo de transação é denominada "aquisição não amigável" (*takeover* ou *tender offer*).

Para proteger-se de uma aquisição hostil, a empresa alvo da aquisição pode adquirir uma outra empresa (aquisição defensiva). O objetivo principal é criar maior valor para os acionistas do que aquele que eles poderiam obter se a empresa tivesse sido adquirida.

Dois outros motivos podem inviabilizar uma aquisição hostil de uma empresa:

- 1) Ao adquirir uma outra empresa com o intuito de proteger-se de uma aquisição hostil, a empresa assume dívidas para financiar sua aquisição, causando aumento

da alavancagem.

- 2) Na aquisição de uma empresa, a empresa alvo original acaba aumentando o seu tamanho.

As aquisições hostis ou não amigáveis também foram um dos motivos que levaram as empresas norte-americanas a se combinarem, influenciando, juntamente com os outros motivos citados, as quatro grandes "ondas" de fusões e aquisições de empresas ocorridas no mercado norte-americano.

2.2.2 - A Primeira Onda de Fusões

A primeira onda de fusões ocorreu entre 1897 e 1904 (ver ilustração 2G). De acordo com o *National Bureau of Economic Research*, as fusões desse período afetaram principalmente oito tipos de indústrias - metais de base, produtos alimentícios, produtos de petróleo, químicas, equipamentos de transporte, produtos de metais fabricados, máquinas, e carvão mineral. Essas indústrias contabilizaram aproximadamente dois terços de todas as fusões desse período⁵⁹.

ILUSTRAÇÃO 2G - FUSÕES: 1897 – 1904	
ANO	No. de FUSÕES
1897	69
1898	303
1899	1.208
1900	340
1901	423
1902	379
1903	142
1904	79

FONTE: Merrill Lynch, 1989. (apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 19)

As fusões dessa época foram predominantemente fusões horizontais (ver ilustração

2H). Essas fusões tinham o objetivo de obter uma posição monopolística de mercado. Nesse período aconteceu a primeira mega-fusão, com valor transacionado acima de um bilhão de dólares e domínio de 75% do mercado de aço dos Estados Unidos, entre a U.S. Steel (J.P. Morgan) e a Carnegie Steel (Andrew Carnegie).

ILUSTRAÇÃO 2H - TIPOS DE FUSÕES: 1897 – 1904	
Tipo de Fusão	Porcentagem (%)
Horizontal	78,3
Vertical	12,0
Horizontal e Vertical	9,7
Total	100,0

FONTE: Neil Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, 1990 p. 72.
(apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 20)

Além da U.S. Steel, que dominava o seu mercado de atuação, a American Tobacco e a Standard Oil possuíam 90% e 85%, respectivamente, de seus mercados. Algumas das maiores empresas americanas de hoje foram formadas na primeira grande onda de fusões. Além da U.S. Steel, a DuPont Inc., a Standard Oil, a General Eletric, a Eastman Kodak, a American Tobacco Inc. e a Navistar International foram criadas no mesmo período. Nesse primeiro movimento de fusões, as 300 maiores fusões controlavam 40% do capital manufatureiro dos Estados Unidos⁶⁰.

Dois fatores podem ser apontados como os principais responsáveis pelo fim da primeira onda de fusões da economia norte-americana. Primeiro, o colapso iniciado em 1900, através de financiamentos fraudulentos. Segundo, e mais importante, o *crash* do mercado de ações em 1904, seguido do pânico bancário em 1907, que acabou encerrando as atividades de muitos bancos americanos.

2.2.3 - A Segunda Onda de Fusões

O segundo grande movimento de fusões ocorreu entre os anos de 1916 e 1929. As fusões dessa época formaram uma estrutura industrial oligopolizada. O *Sherman Antitrust Act* de 1890, que foi a lei criada para combater os monopólios, principalmente na primeira onda de fusões, não foi capaz de limitar e combater essa prática danosa à economia norte-americana. Como resultado, o Congresso emitiu o *Clayton Act* em 1914, lei que viria a combater ferozmente os monopólios, reforçando o *Sherman Act*. Com isso reduziu-se a criação de monopólios, mas aumentaram a criação dos oligopólios e muitas fusões verticais e por conglomerados foram realizadas.

Nesse período foram criadas muitas das maiores corporações norte-americanas existentes hoje, entre elas a General Motors, a IBM, a John Deere, e a Union Carbide Corporation, esta última negociada recentemente com a Dow Chemical.

Os bancos de investimentos desempenharam importante papel nos primeiros dois movimentos de fusões, exercendo considerável influência sobre os negócios da época. Através de financiamentos para fusões e aquisições, eles conseguiram, em troca desses financiamentos, desde uma pequena participação até o controle majoritário do capital das empresas combinadas.

A segunda onda de fusões foi encerrada com o *crash* do mercado de ações de 24 de outubro de 1929, a "*Terça Feira Negra*". Depois da grande baixa no mercado de ações, o número de fusões e aquisições empresariais caiu drasticamente.

Durante as duas primeiras ondas de fusões, os bancos de investimentos deram suporte financeiro às atividades de fusões. Já na terceira onda – por conglomerados, as fusões e aquisições financiadas por outras fontes.

2.2.4 - A Terceira Onda de Fusões

A terceira onda de fusões na economia norte-americana estendeu-se de 1965 até 1969. Foi um período relativamente curto, mas com alto nível de atividades de fusões (ver ilustração 2I). Nesse período as pequenas empresas foram alvos das grandes corporações.

ILUSTRAÇÃO 2I - TERCEIRA ONDA DE FUSÕES	
ANO	No. de FUSÕES
1963	1.361
1964	1.950
1965	2.125
1966	2.377
1967	2.975
1968	4.462
1969	6.107
1970	5.152

FONTE: Merrill Lynch *Business Services* (apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 19)

Segundo a *Federal Trade Commission*, 80% das fusões ocorridas entre 1965 e 1975 foram fusões por conglomerados. Os conglomerados criados nessa época diversificaram sua linha de produtos. Por exemplo, a ITT, empresa de telefones e telégrafos, adquiriu diversas empresas de diferentes ramos de atividades, como a Avis Rent-A-Car aluguel de veículos, a rede Sheraton Hotels, o banco Continental Banking e outras empresas como cadeias de restaurantes, agências de crédito ao consumidor, construtora e empresas de estacionamento em aeroportos.

O *Clayton Act* de 1914 foi estabelecido para combater as aquisições ilegais de ações de empresas quando a aquisição resultasse em uma fusão que reduzisse significativamente o grau de competitividade de uma determinada indústria. Contudo, essa lei possuía uma lacuna: ela não impedia a aquisição anticompetitiva dos ativos das empresas. O *Celler-Kefauver Act* de 1950 fechou essa lacuna. Com todas essas restrições do governo federal, as fusões

horizontais e verticais foram reduzidas e as fusões passaram a ocorrer apenas através de fusões por conglomerados.

O crescimento do ensino de administração científica nas escolas de negócios incentivou o movimento de criação de conglomerados na terceira onda de fusões. A metodologia desenvolvida na administração científica facilitava a administração organizacional e poderia, teoricamente, ser aplicada em uma variedade de organizações, empresas privadas, órgãos do governo, instituições educacionais e até militares.

Os métodos de contabilidade para fusões e aquisições de empresas, Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*) e o Método de Compra (*Purchase Method*), muitas vezes foram utilizados para manipular lucros, subavaliando ativos.

O declínio da terceira onda de fusões iniciou-se com a reforma tributária de 1969 (*Tax Reform Act*). Nessa reforma o governo federal norte-americano restringiu manipulações contábeis e limitou o uso de aquisições financiadas com dívidas; limitou ainda a subavaliação de ativos que, ao serem vendidos, geravam acréscimos substanciais nos lucros.

2.2.5 - A Quarta Onda de Fusões

A quarta onda de fusões e aquisições de empresas ocorrida na economia norte-americana começou a dar sinais nos anos 70. O número de fusões anunciadas nessa década foi um dos maiores da história (ver ilustração 2J).

ILUSTRAÇÃO 2J - FUSÕES e AQUISIÇÕES NOS EUA: 1969 – 80	
ANO	No. de FUSÕES
1969	6.107
1970	5.152
1971	4.608
1972	4.801
1973	4.040
1974	2.861
1975	2.297
1976	2.276
1977	2.224
1978	2.106
1979	2.128
1980	1.889

FONTE: Merrill Lynch Business Brokerage (apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 36)

Depois das três grandes ondas de fusões, a década de 70 registrou e semeou um tipo característico de combinação para a quarta onda de fusões e aquisições: as aquisições hostis (*hostile takeover*).

As aquisições hostis foram a única característica marcante da quarta onda de fusões. Essas combinações visavam a atividade especulativa, fazendo das fusões e aquisições um jogo de negócios, com o objetivo de obter alta lucratividade em um curto espaço de tempo.

Para GAUGHAN⁶¹, os *takeovers* são considerados amigáveis ou hostis pela reação da administração da empresa alvo. Se a administração aprovar o *takeover*, ele é considerado amigável; se colocar-se contra será um *takeover* hostil.

A tendência que caracterizou as fusões e aquisições da década de 70 - o grande número de transações - diminuiu bastante na quarta onda (ver ilustração 2k), mas mesmo assim envolveu um grande número de empresas.

ILUSTRAÇÃO 2K – FUSÕES E AQUISIÇÕES NOS EUA: 1970 – 89	
ANO	No. de FUSÕES
1970	5.152
1971	4.608
1972	4.801
1973	4.040
1974	2.861
1975	2.297
1976	2.276
1977	2.224
1978	2.106
1979	2.128
1980	1.889
1981	2.395
1982	2.346
1983	2.533
1984	2.543
1985	3.001
1986	3.336
1987	2.032
1988	2.258
1989	2.366

FONTE: *Merrill Lynch Business Brokerage, Merger-stat Review*, 1994 (apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 41)

A quarta onda de fusões iniciou-se em 1981 e foi até 1989. Apesar do número considerável de empresas envolvidas, o preço médio de compra foi bastante alto (ver ilustrações 2L e 2N).

ILUSTRAÇÃO 2L – PREÇO MÉDIO DE COMPRA: 1970 – 94	
Ano	Preço Médio (em milhões de dólares)
1970	28,8
1971	10,3
1972	9,8
1973	7,4
1974	8,6
1975	13,9
1976	20,1
1977	21,3
1978	31,9
1979	41,6
1980	49,8
1981	73,4
1982	57,8
1983	67,9
1984	112,8
1985	136,2
1986	117,9
1987	168,4
1988	215,1
1989	202,5
1990	126,4
1991	98,6
1992	101,8
1993	163,2
1994	161,8
1995	208,4

FONTE: Merrill Lynch. (apud Gaughan, P. A. Op. cit. p. 43) – adaptado.

A quarta onda de fusões foi a onda das mega-fusões, as dez maiores aquisições desse período são apresentadas na ilustração 2N.

ILUSTRAÇÃO 2N - DEZ MAIORES AQUISIÇÕES: 1981 – 89			
ANO	EMPRESA COMPRADORA	EMPRESA ALVO	PREÇO (bilhões US\$)
1988	Kohlberg Kravis	RJR Nabisco	25.1
1984	Chevron	Gulf Oil	13.3
1988	Philip Morris	Kraft	13.1
1989	Bristol Myers	Squibb	12.5
1984	Texaco	Getty Oil	10.1
1981	Du Pont	Conoco	8.0
1987	British Petroleum	Standard Oil of Ohio	7.8
1981	U.S. Steel	Marathon Oil	6.6
1988	Campeau	Federated Stores	6.5
1986	Kohlberg Kravis	Beatrice	6.2

FONTE: Wall Street Journal, *November* 1988 (apud Gaughan, P. A. Op. cit., p. 45)

A indústria de petróleo e gás contabilizou 21,6% do valor total de dólares das fusões e aquisições no período de 1981 a 1985. Já na segunda metade da década de 80 foram as fusões e aquisições da indústria de medicamentos e equipamentos médicos que predominaram.

A desregulamentação foi a razão por que algumas indústrias experimentaram um número desproporcional de fusões e aquisições comparadas a outras indústrias. As indústrias regulamentadas não atuavam em um mercado competitivo. Após a desregulamentação, a indústria de aviação, por exemplo, passou por várias fusões e aquisições. Os setores bancário e de petróleo também experimentaram situação similar de competitividade inspirada nas fusões e aquisições.

2.2.6 – Dimensão do Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas

A dimensão do mercado norte-americano de fusões e aquisições de empresas pode ser verificada pelas pesquisas apresentadas nas ilustrações 2O, 2P e 2Q.

ILUSTRAÇÃO 2O – ATIVIDADES DE FUSÕES NOS ESTADOS UNIDOS				
		Número de Transações		
ANO	Total Pago (US\$ bilhões)	TOTAL	Valores acima de US\$ 100 milhões	Valores acima de US\$ 1 bilhão
1968	52,8	4462	46	
1969	27,3	6107	24	
1970	17,9	5152	10	1
1971	13,1	4608	7	
1972	16,7	4801	15	
1973	15,8	4040	28	
1974	10,8	2861	15	
1975	9,4	2297	14	1
1976	15,1	2276	39	1
1977	15,6	2224	41	
1978	22,7	2106	80	1
1979	26,6	2128	83	3
1980	24,8	1889	94	4
1981	42,2	2395	113	12
1982	26,0	2346	116	6
1983	34,0	2533	138	11
1984	54,7	2543	200	18
1985	77,6	3001	270	36
1986	69,3	3336	346	27
1987	63,5	2302	301	36

1988	92,2	2258	369	45
1989	79,1	2366	328	35
1990	37,1	2074	181	21
1991	23,5	1877	150	13
1992	31,0	2574	200	18

FONTE: W. T. Grimm & Co. (1993); U.S. *Department of Commerce*. Apud Copeland, Koller e Murrin. Op. cit. p. 426. (adaptado e sintetizado)

ILUSTRAÇÃO 2P - DEZ MAIORES FUSÕES E AQUISIÇÕES ENVOLVENDO EMPRESAS NORTE-AMERICANAS: até 1995	
Empresas	Valor (em bilhões de dólares)
Kohlberg Kravis & Roberts / RJR Nabisco, Inc	\$ 25,1
Walt Disney Co. / Capital Cities-ABC	\$ 19,0
Glaxo, PLC / Wellcome PLC	\$ 15,0
Time, Inc. / Warner Communications, Inc.	\$ 14,1
Philip Morris, Inc. / Kraft, Inc	\$ 13,4
Standard Oil / Gulf, Inc.	\$ 13,4
Squibb Co. / Bristol-Myers, Co.	\$ 12,1
Texaco, Inc. / Getty Oil Co.	\$ 10,1
Lockheed Corp. / Martin Marietta Corp.	\$ 10,0
Chemical Bank / Chase Manhattan Bank	\$ 10,0

FONTE: Gaughan, P. A. *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*. New York: Wiley. 1996. p. 4.

A pesquisa apresentada na ilustração 2P mostra que as dez maiores fusões e aquisições de empresas envolvendo empresas norte-americanas, até 1995, totalizaram US\$ 142,2 bilhões. Entre elas, destaca-se a transação entre a Kohlberg Kravis & Roberts e a RJR Nabisco Inc. como a maior transação já efetuada nos Estados Unidos, envolvendo a quantia de US\$ 25,1 bilhões. Já na pesquisa apresentada na ilustração 2Q, somente a fusão da British Petroleum com a Amoco envolveu a quantia de US\$ 110 bilhões.

ILUSTRAÇÃO 2Q - AS DEZ MAIORES FUSÕES E AQUISIÇÕES ENVOLVENDO EMPRESAS NORTE-AMERICANAS: até junho de 1998	
Empresas	Valor (em bilhões de dólares)
British Petroleum / Amoco	\$ 110,0
Exxon, Corp. / Mobil Corp.	\$ 86,0
Travelers Group / Citicorp	\$ 69,2
SB Communications / Ameritech Corp.	\$ 60,2
NationsBank Corp. / BankAmerica Corp.	\$ 58,0
AT&T Corp. / Tele-Communications Inc.	\$ 48,0
WorldCom Inc / MCI Communications	\$ 37,0
American Home Products / Monsanto Corp.	\$ 35,4
Daimler-BenzL / Chrysler Corp.	\$ 33,0
Wells Fargo & Co. / Norwest Corp.	\$ 30,7

FONTE: O Estado de São Paulo, “AT&T adquire TCI por US\$ 48 Bilhões”, 25.06.1998 - Adaptado

Evidentemente, muitas operações de fusões e aquisições surgiram e irão surgir até o término deste estudo, por isso as pesquisas apresentadas neste estudo procuram apenas dimensionar de forma aproximada a importância e a magnitude das transações envolvendo empresas brasileiras e norte-americanas.

DESENVOLVIMENTO TEÓRICO E NORMATIVO DA CONTABILIDADE PARA COMBINAÇÕES DE EMPRESAS

Combinações de empresas

Panorama Histórico – Normativo da Contabilidade para Combinações de Empresas

Capítulo 3

COMBINAÇÕES DE EMPRESAS

(*Business Combinations*)

Este capítulo pretende conceituar o termo "combinação de empresas" (*business combination*) e apresentar os tipos de combinações que as empresas realizam, suas formas de negociação, suas estruturas e os métodos de contabilidade usados para se combinar as Demonstrações Contábeis das empresas envolvidas em uma combinação⁶².

3.1 - Demonstrações Contábeis Consolidadas

As Demonstrações Contábeis consolidadas normalmente são utilizadas quando uma empresa exerce controle sobre outras empresas afiliadas a um mesmo grupo empresarial. Quando não existe tal controle, as Demonstrações Contábeis combinadas podem ser usadas para se obter os mesmos resultados. As Demonstrações Contábeis combinadas são preparadas com a mesma base das Demonstrações Contábeis consolidadas, exceto nos casos em que não há uma empresa no grupo que exerça uma participação controladora sobre as demais (ARB 51, parágrafos 22 e 23).

Pelos princípios contábeis norte-americanos, US.GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles in the United States*), uma empresa torna-se subsidiária quando uma outra empresa lhe adquire a maioria das ações com direito a voto, ou seja, adquire mais que 50 por cento das suas ações ordinárias. O parágrafo segundo do *Accounting Research Bulletin-ARB nº 51 - Consolidated Financial Statements*, emitido em 1959, corrobora essa afirmação:

"A condição usual para a existência de interesse financeiro controlador é a posse da maioria das ações com direito a voto. Portanto, em geral, a propriedade direta ou indireta, por uma empresa, de mais de 50% das ações com direito a voto existentes de outra empresa é a condição que indica a necessidade de consolidação." (trad.)

Cada nível de participação no capital votante de uma empresa denota um método de avaliação e tratamento para o investimento. A ilustração 3A, apresentada a seguir, pode ser utilizada como uma base inicial de análise da classificação dos investimentos em participações no capital votante:

ILUSTRAÇÃO 3A – INVESTIMENTOS SOCIETÁRIOS: US.GAAP				
Participação no Capital Votante	Nível de Influência Econômica	Tipo de Investimento	Método de Avaliação	Apresentação Balanço Patrimonial
0% — 20%	Nenhuma ou Pequena	Temporário de Curto ou Longo Prazo	<i>Fair Value</i> ou Custo	Conta Investimentos
0% — 20%	Significativa	Investida (Coligada)	MEP ⁶³	Conta Investimentos
20% — 50%	Significativa	Investida (Coligada)	MEP	Conta Investimentos
50% — 100%	Controle	Controlada	Consolidação	Demonstrações Consolidadas

Fonte: El Hajj, Z. S. *Business Combination e Consolidação: Uma Abordagem Comparativa entre as Normas dos US-GAAP, IASC e Brasil*. Dissertação de Mestrado - FEA.USP. São Paulo: 1999, p. 29.

WILLIAMS⁶⁴ faz a seguinte afirmação sobre as Demonstrações Contábeis consolidadas:

"As demonstrações contábeis consolidadas apresentam informações mais significativas do que as demonstrações contábeis separadas e devem ser usadas, substancialmente, em todos os casos nos quais uma controladora detém a maioria das participações votantes (mais de 50%) direta ou indiretamente de uma subsidiária." (trad.)

Portanto, para propósito de divulgação, a entidade consolidada (combinada) deve prevalecer sobre as entidades separadas. Entretanto, Demonstrações Contábeis consolidadas não devem ser usadas em circunstâncias em que:

- a) o controle na subsidiária for temporário; ou
- b) exista dúvidas na capacidade de controle da subsidiária.⁶⁵

Em 1995 o AICPA divulgou a 49ª edição do *Accounting Trends & Techniques*. Nessa edição as evidenciações das políticas contábeis das 600 empresas norte-americanas pesquisadas apresentaram os seguintes números para as políticas de consolidação.

ILUSTRAÇÃO 3B – EVIDENCIAÇÃO DAS POLÍTICAS DE CONSOLIDAÇÃO				
	Número de Empresas			
	1994	1993	1992	1991
Política de Consolidação	591	586	584	584

Na pesquisa apresentada na ilustração 3B, em 1994, 591 empresas, de um total de 600, divulgaram informações sobre suas políticas de consolidação, ou seja, 98,5% das empresas pesquisadas em 1994 consolidaram suas Demonstrações Contábeis. Em 1993, foram 97,7% e em 1992 e 1991, 97,3%.

3.1.1 - Consolidação de Atividades Não Homogêneas

Segundo HENDRIKSEN e VAN BREDA⁶⁶, até recentemente as exigências de consolidação eram governadas pelos parágrafos 2 e 3 originais do ARB 51 - *Consolidated Financial Statements*. O parágrafo segundo dizia:

"...demonstrações separadas ou demonstrações combinadas seriam preferíveis para uma subsidiária ou para um grupo de subsidiárias se a apresentação de informações financeiras referentes às atividades específicas dessas subsidiárias fosse mais esclarecedora para os acionistas e credores da matriz do que a inclusão dessas subsidiárias na consolidação. Por exemplo, demonstrações separadas podem ser necessárias para uma subsidiária que é banco ou companhia seguradora, e pode ser preferível para uma companhia financeira cuja matriz e demais subsidiárias se dedicam a operações industriais."

O ARB nº 51 permitiu que as empresas controladoras determinassem a melhor política de consolidação, agregando ou não subsidiárias de atividades não semelhantes às da empresa controladora.

Muitas empresas adotaram uma política de consolidação que excluía as subsidiárias cujas operações não fossem homogêneas às da controladora. As empresas manufatureiras e comerciais eram rotineiramente excluídas na consolidação das subsidiárias financeiras, de seguros e imobiliárias. Essas subsidiárias de atividades não homogêneas eram incluídas nas Demonstrações Contábeis como subsidiárias não consolidadas e contabilizadas pelo Método de Equivalência Patrimonial.

A contabilidade pelo Método de Equivalência Patrimonial resulta no mesmo lucro quando se consolida as contas da controladora e da subsidiária. Entretanto, os ativos, passivos, receitas e despesas das subsidiárias não consolidadas não são incluídos nas Demonstrações Contábeis sob o Método de Equivalência Patrimonial. Por esse motivo o FASB emitiu em 1987 o SFAS nº 94 - *Consolidation of All Majority - Owned Subsidiaries*. O SFAS 94 determinava que a empresa controladora devia consolidar todas as entidades (subsidiárias) de seu controle, exceto aquelas em que o controle fosse temporário ou duvidoso. Portanto, após o SFAS 94 o controle devia prevalecer sobre a característica da atividade da subsidiária.

Para as Demonstrações Contábeis encerradas após 15 de dezembro de 1988, o SFAS 94, que emendou o parágrafo 3 do ARB 51, exigiu a consolidação das subsidiárias de operações não homogêneas às das subsidiárias controladas.

A 51ª e a 52ª edições do *Accounting Trends & Techniques* (ver ilustração 3C) apresenta a natureza das atividades não homogêneas consolidadas para os anos de 1993 a 1997.

ILUSTRAÇÃO 3C – OPERAÇÕES NÃO HOMOGÊNEAS CONSOLIDADAS					
	Número de Empresas/ ano				
	1997	1996	1995	1994	1993
Crédito	49	53	45	48	50
Seguro	21	21	26	28	30
<i>Leasing</i>	9	4	6	8	11
Bancos	5	5	6	5	6
Imobiliária	3	7	9	11	15

De 600 empresas pesquisadas em 1996, por exemplo, 21 empresas seguradoras consolidaram suas operações com as operações comerciais ou industriais da controladora.

3.2 - Combinações de Empresas (*Business Combinations*)

Uma combinação de empresas ocorre quando as operações de duas ou mais empresas são colocadas sob controle comum ou, simplesmente, quando ocorre a união dos negócios de diferentes entidades.

Pelo parágrafo 1 da *Accounting Principles Board (APB) Opinion* nº 16, de 1970, uma combinação de empresas (*business combination*) ocorre:

"...quando duas ou mais empresas são reunidas em uma única entidade contábil. A entidade resultante continua com as atividades das empresas anteriormente separadas e independentes." (trad.)

A caracterização contábil empregada pela APBO 16 enfatiza a independência das entidades envolvidas antes da combinação, e uma única entidade contábil resultante. Embora uma ou mais empresas combinantes possam perder sua identidade jurídica, essa dissolução jurídica não é necessária pelo conceito contábil. Portanto, o que deve prevalecer na transação é a essência sobre a forma.

Os negócios de empresas separadas são colocados juntos em uma mesma entidade

quando seus ativos e suas operações vierem a ser colocados sob o controle de uma mesma equipe de administradores, sendo o controle estabelecido na combinação de empresas em que:

- a) uma ou mais empresas tornam-se subsidiárias;
- b) uma empresa transfere seus ativos para outra; ou
- c) cada uma das empresas transfere seus ativos líquidos para a empresa combinada⁶⁷.

Uma empresa torna-se subsidiária quando uma outra empresa adquire a maioria das suas ações com direito a voto, ou seja, mais que 50 por cento⁶⁸. Dessa forma uma *"business combination"* pode ser consumada pela aquisição de menos de 100 por cento das ações de outra empresa. Numa combinação de empresas em que menos de 100 por cento das ações com direito a voto de outra empresa for adquirida, as empresas que estão se combinando necessariamente permanecem com suas entidades jurídicas e seus registros contábeis separados.

BEAMS⁶⁹ esclarece que uma combinação de empresas (*business combination*) ocorre:

"...quando uma empresa adquire mais de 50 por cento das ações com direito a voto de outra empresa, mas, uma vez que a relação "controladora–subsidiária" é estabelecida, a compra adicional de partes de uma subsidiária não é uma combinação empresarial. Em outras palavras, entidades separadas só podem se combinar uma única vez. O aumento de participações controladas é simplesmente um investimento adicional." (trad.)

Além da confirmação do percentual necessário para que uma aquisição seja considerada uma combinação de empresas, o autor afirma que uma combinação entre duas ou mais empresas só pode ocorrer de uma única vez, pois a aquisição adicional das ações de uma empresa que já seja subsidiária é simplesmente um investimento adicional.

ROSENFELD e RUBIN⁷⁰ também apresentam a mesma separação de o que é uma combinação de empresas (*business combination*) e o que é apenas um investimento:

"Transferências de ativos e passivos ou títulos entre empresas sob mesmo controle, incluindo empresas recentemente formadas, não são consideradas combinações empresariais pela APB Opinion 16." (trad.)

Quando um investimento em ações com direito a voto cria uma relação "controladora - subsidiária", a entidade compradora (controladora) e a entidade adquirida (subsidiária) continuam a funcionar como entidades separadas e mantêm seus registros contábeis juridicamente separados. As Demonstrações Contábeis para a entidade combinada são construídas convertendo-se as demonstrações separadas da controladora e da subsidiária em Demonstrações Contábeis que reflitam a posição financeira e os resultados das operações da entidade contábil combinada.

Depois dessas definições fica mais claro entender o que é uma combinação de empresas (*business combinations*), mas, segundo BEAMS, as combinações de empresas são complexas porque cada combinação apresenta características particulares, devendo ser avaliadas pela substância econômica, independente de sua forma jurídica.⁷¹

3.3 - Tipos de Combinações

As combinações de empresas iniciam-se com um objetivo maior: a lucratividade. A lucratividade pode ser obtida pelo ganho nas eficiências operacionais; através da integração horizontal ou vertical das operações; ou na diversificação dos riscos dos negócios, através de operações diversificadas (conglomerado).

3.3.1 - Integração Horizontal

A integração horizontal ocorre numa combinação de empresas de mesmo ramo de atividade e mercado, ou seja, entre empresas concorrentes. Esse tipo de integração aponta uma concentração das atividades num reduzido número de empresas competidoras.

A integração horizontal resulta na expansão das operações da empresa compradora em uma dada linha de produtos ou ramo de atividade, que ao mesmo tempo elimina um concorrente.

No Brasil podem ser verificadas as associações ocorridas nos setores de supermercados e de alimentos. Como exemplos, há a compra da Confiança pela Nestlé, e as diversas aquisições da Parmalat, cujo crescimento no Brasil se deu por diversas aquisições de pequenos laticínios e de fortes concorrentes, como os Laticínios Batavo.

Nos Estados Unidos, a aquisição da Danon Corporation pela Corning Inc., em 1993, duas empresas de laboratórios clínicos que combinaram suas operações de análises clínicas, e a combinação das indústrias de brinquedos Mattel Inc. e Fisher-Price Inc., são alguns exemplos de integração horizontal.

3.3.2 - Integração Vertical

A integração vertical ocorre nas combinações entre empresas de diferentes, mas sucessivos estágios de produção e /ou distribuição, ou seja, entre empresas fornecedoras ou clientes.

O benefício econômico desse tipo de combinação deriva do maior controle da empresa compradora sobre a aquisição de matérias-primas ou a distribuição de seus produtos.

No Brasil, um exemplo de integração vertical foi a aquisição do controle da Embraco, empresa fabricante de compressores para refrigeração, pela Whirlpool, segunda maior empresa mundial de fabricação de eletrodomésticos.

Nos Estados Unidos a integração vertical pode ser verificada, por exemplo, em 1993, quando a Merck & Co., uma das maiores empresas mundiais de medicamentos, adquiriu a Medco Containment Services Inc., uma empresa de distribuição de medicamentos.

3.3.3 - Integração por Conglomerado

A integração por conglomerado ocorre entre empresas de ramos de atividades não relacionados, ou seja, entre empresas que não possuem conexões em seus ramos de atividades.

As empresas que se combinam por integração tipo conglomerado almejam reduzir o risco associado a um ramo particular de atividade através da combinação com empresas de diferentes padrões cíclicos ou sazonais de vendas e lucros.

A compra da Brahma e das Lojas Americanas pelo Grupo Garantia são exemplos de combinações por conglomerado ocorridas no Brasil.

Como exemplo de combinação por conglomerado nos Estados Unidos, a aquisição da Gerber Products Co., empresa fabricante de alimentos para bebê, pela Sandoz Ltd., empresa do ramo de medicamentos, é um bom exemplo.

3.4 - Formas de Negociação das Combinações

Quanto à forma de negociação, uma combinação de empresas pode ser amigável ou não amigável (hostil). A combinação ou aquisição amigável ocorre quando os acionistas da empresa alvo aprovam a aquisição. Já a aquisição hostil ocorre quando os acionistas da empresa alvo não apóiam a proposta de aquisição, seja por tratar-se de uma oferta de compra muito baixa, pelo desejo de manter a autonomia da empresa, ou por qualquer outra razão. Nesse caso, a empresa adquirente pode tentar obter o controle da empresa alvo por uma oferta de compra no mercado.

3.5 - Estruturas das Combinações

Combinação de empresas ou "*business combination*" é o termo geral que engloba todas as formas ou estruturas de combinação de entidades anteriormente separadas. As combinações de empresas apresentam, geralmente, três formas: a aquisição, a fusão e a incorporação.

3.5.1 - Aquisição

No Brasil, a Lei das Sociedades Anônimas não define o que seria uma aquisição, define apenas os termos fusão, incorporação e cisão⁷². A lei não se refere ao termo "aquisição", pois pretende apenas caracterizar as entidades jurídicas resultantes das combinações.

No mercado norte-americano, a aquisição ocorre quando uma empresa adquire os ativos de outra entidade e integra-os aos ativos de suas operações. A aquisição também pode ocorrer quando uma empresa obtém o controle das operações de outra entidade pela aquisição da maioria das ações com direito a voto. Segundo BEAMS, a empresa adquirida não precisa necessariamente ser dissolvida juridicamente para que ocorra uma aquisição.⁷³

A aquisição total ou parcial das ações com direito a voto de uma empresa pode ser paga de três formas: em caixa, pela emissão de ações ou pela assunção de dívidas; e a empresa adquirida permanece com sua entidade juridicamente separada.

Quando uma empresa adquire mais que 50% das ações com direito a voto de outra empresa, cria-se a relação "controladora-subsidiária". Por exemplo, se a empresa São Paulo adquire 75% das ações com direito a voto da empresa Paraná, a empresa São Paulo passa a ser a controladora da "subsidiária" Paraná, como apresentado na ilustração 3D:

ou seja,

DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA SÃO PAULO

+

DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA PARANÁ

=

DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS CONSOLIDADAS

Se a empresa adquirente paga em caixa pelas ações com direito a voto da empresa alvo (a troca de caixa por ações automaticamente desqualifica uma transação a ser tratada pelo Método de União de Participações)⁷⁴, o registro contábil desse tipo de transação é:

	Débito	Crédito
Investimento na subsidiária	\$	
Caixa		\$

No caso em que a empresa adquirente entrega (emite) ações com direito a voto em compensação pelas ações com direito a voto da empresa alvo (é necessário verificar a possibilidade de a combinação ser tratada pelo Método de União de Participações); o registro contábil desse tipo de transação é:

	Débito	Crédito
Investimento na subsidiária	\$	
Ações ordinárias		\$
Capital integralizado adicional		\$

A aquisição de ações com direito a voto, pagas em caixa ou em ações, será objeto dos exemplos aplicados desenvolvidos nos capítulos 5 (Método de União de Participações) e no capítulo 6 (Método de Compra).

Vale notar que, em uma aquisição, a empresa adquirida pode também deixar de existir juridicamente, permanecendo apenas a empresa adquirente.

3.5.2 - Fusão

No Brasil, pelo artigo 228 da Lei das Sociedades Anônimas (Lei 6404/76), uma fusão ocorre quando duas ou mais empresas se combinam, e ambas, investidora e investida, são extintas juridicamente; transferindo os ativos líquidos para uma nova entidade constituída pelos acionistas de cada uma das empresas anteriores, ou seja, a empresa São Paulo se une com a empresa Paraná, extinguem-se ambas e forma-se a empresa Brasil (ver ilustração 3E).

ILUSTRAÇÃO 3E – EXEMPLO DE FUSÃO NO BRASIL		
Antes da Combinação		Depois da Combinação
<div>São Paulo (combinante)</div>	<div>Paraná (combinante)</div>	<div>Brasil (criada)</div>

Neste caso a empresa Brasil é formada para combinar as operações e os ativos das empresas São Paulo e Paraná. A empresa Brasil emite ações para os acionistas da São Paulo e

da Paraná, ou seja, os acionistas das empresas unidas (São Paulo e Paraná) tornam-se acionistas da nova entidade criada (Brasil).

Pelas práticas norte-americanas, uma fusão ocorre quando uma empresa adquire todos os ativos líquidos de uma ou mais empresas através da troca de ações, pagamento em caixa ou outras formas de compensação, e a empresa adquirida deixa de existir juridicamente. Por exemplo, a empresa São Paulo adquire os ativos da empresa Paraná e esta deixa de existir juridicamente (ver ilustração 3F).

ILUSTRAÇÃO 3F – EXEMPLO DE FUSÃO PELO PADRÃO NORTE-AMERICANO		
Antes da Combinação		Depois da Combinação
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> São Paulo (compradora) </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> Paraná (adquirida) </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> São Paulo (sobrevivente) </div>

No Brasil, esse tipo de estrutura de combinação ($A + B = A$, ilustração 3F) é conhecido por "incorporação", denominação encontrada na Lei das Sociedades Anônimas, artigo 227 (Lei 6404/76).

Para propósito deste trabalho será usado, a partir daqui, a denominação utilizada no Brasil e apresentada pela Lei das Sociedades Anônimas: incorporação. A fusão do tipo $A + B = C$ (ilustração 3E) será objeto dos exemplos aplicados e desenvolvidos no capítulo 8.

3.5.3 - Incorporação

No Brasil, pelo artigo 227 da Lei das Sociedades Anônimas (Lei 6404/76), uma incorporação é a operação pela qual uma ou mais sociedades são absorvidas por outra, que lhes sucede em todos os direitos e obrigações.

Portanto, uma incorporação ocorre quando uma empresa adquire todos os ativos

líquidos de uma ou mais empresas através da troca de ações, pagamento em caixa ou outras formas de compensação, e a empresa adquirida deixa de existir juridicamente. Por exemplo, a empresa São Paulo adquire os ativos da empresa Paraná e esta deixa de existir juridicamente (ver ilustração 3G).

Nos Estados Unidos, esse tipo de estrutura de combinação ($A + B = A$) recebe o nome de fusão ou "*merger*". Mas, para propósito deste trabalho, esse tipo de combinação receberá, a partir daqui, a denominação apresentada no Brasil pela Lei das Sociedades Anônimas, conforme a ilustração 3G.

3.5.4 - Consolidação

No Brasil o termo "consolidação" é utilizado apenas para identificar a apresentação das Demonstrações Contábeis de duas ou mais empresas sob mesmo controle, que são denominadas Demonstrações Contábeis Consolidadas.

Nos Estados Unidos a consolidação ocorre quando uma nova empresa é formada pelos ativos e pelas operações de duas ou mais entidades, sendo as entidades combinantes juridicamente dissolvidas. Por exemplo, se a empresa Brasil é formada para consolidar as operações e os ativos das empresas São Paulo e Paraná; a empresa Brasil emite ações para os acionistas da São Paulo e da Paraná, ou seja, os acionistas das empresas adquiridas (São Paulo e Paraná) tornam-se acionistas da nova entidade criada (Brasil), como mostra a ilustração 3H a seguir:

Segundo HARIED, IMDIEKE e SMITH⁷⁵, numa consolidação as empresas adquiridas podem ser operadas como divisões separadas da nova empresa criada, como numa fusão, pelo modelo norte-americano.

BEAMS⁷⁶ também afirma que se as empresas combinantes de uma terceira empresa continuarem a existir, a empresa criada operará como uma empresa *holding*, e as empresas combinantes operarão como subsidiárias da empresa *holding* criada, conforme a ilustração 3I.

O termo "combinação de empresas" (*business combination*) engloba todas as formas de combinações. Os termos "aquisição", "fusão", "incorporação" e "consolidação" recebem definições técnicas, legais, locais e internacionais diferentes, mas na prática são muitas vezes usados como sinônimos. O termo "consolidação" é usado na contabilidade – tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos e nas normas internacionais do IASC - para se referir ao processo de apresentação aglutinada das Demonstrações Contábeis de uma empresa controladora e suas

subsidiárias (controladas), ou seja, de empresas sob o mesmo controle.

Neste trabalho, o termo "consolidação" será utilizado de acordo com a prática brasileira e, de certa forma, norte-americana e internacional, ou seja, para se referir às Demonstrações Contábeis de empresas sob o mesmo controle, conforme as ilustrações 3E e 3I, com a seguinte forma:

CONSOLIDAÇÃO	
DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA SÃO PAULO	
+	
DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA PARANÁ	
=	
DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS CONSOLIDADAS DO GRUPO	

A consolidação das Demonstrações Contábeis de empresas será objeto dos exemplos aplicados e desenvolvidos nos capítulos 5, 6 e 7, pois a consolidação das Demonstrações Contábeis deve ser utilizada nas combinações de empresas (*business combinations*) onde é criada a relação "controladora – subsidiária".

3.6 - Determinação do Preço e da Forma de Pagamento

Quando uma combinação de empresas é realizada através de aquisição em um mercado aberto, não existem problemas para se determinar o preço e a forma de pagamento, que é estabelecido pelo mercado. Nesses casos, o preço é determinado com base no funcionamento normal do mercado de ações e o pagamento é geralmente feito em caixa, sendo que parte dele pode também ser feito pela emissão de ações ou de dívidas. Efetivamente, uma combinação pode apresentar alguma dificuldade se não existir um mercado aberto ativo que determine o preço de aquisição de uma empresa pela compra da

maioria de suas ações. Nesse caso, a empresa compradora deve negociar o preço diretamente com os proprietários dos grandes blocos de ações.

Quando uma combinação de empresas consistir em uma incorporação e esta for realizada pela troca de ações, a definição do preço e da forma de pagamento se tornará um problema. Nesse caso, o preço é expressado por um índice de troca das ações, que é geralmente calculado pelo número de ações da empresa emissora (compradora), que pode ser trocado por cada ação da empresa adquirida. Portanto, é um preço negociado.

A determinação do preço equivalente para cada empresa e do índice de troca das ações requer a avaliação dos ativos líquidos de cada empresa, bem como suas expectativas de contribuição para os lucros futuros da nova entidade.

3.7 - Métodos de Contabilidade usados nas Combinações

A empresa que estiver considerando em seu planejamento uma combinação com outras empresas deve decidir antes da negociação que método de contabilidade usará para tratar a combinação⁷⁷. A forma de pagamento da transação (caixa, outros ativos, ações, dívidas) influencia o método de contabilidade a ser utilizado, e este pode afetar significativamente os relatórios atuais e futuros da posição financeira e do resultado das operações da entidade combinada⁷⁸.

Dois métodos de contabilidade, o Método de Compra (*Purchase Method*) e o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)⁷⁹, são normalmente utilizados na prática nos Estados Unidos, mas outros dois métodos podem também ser encontrados, o *Fresh-Start* e o *Push-Down Accounting*.

Qualquer combinação de empresas, seja fusão, aquisição ou incorporação, deve ser tratada ou pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) ou pelo Método de

Compra (*Purchase Method*). Contudo, esses métodos não devem ser considerados como alternativas contábeis para uma mesma combinação de empresas⁸⁰. A razão da existência desses dois métodos se deve à natureza das transações. Já o Método *Fresh-Start* e o Método *Push-Down Accounting* são normalmente usados em situações bem específicas.

Quando duas ou mais empresas são combinadas por meio da troca de ações de uma delas pelos ativos ou por ações da outra, questiona-se: a transação é uma compra ou é uma união de interesses? Como já mencionado, é a natureza da transação e a entidade econômica resultante que determinam o procedimento contábil a ser seguido.

WYATT⁸¹, 1963, observa que a classificação de uma transação de combinação de empresas como uma “compra” ou como uma “união de participações” frequentemente tem sido feita de forma arbitrária e dando-se pequena relevância ao entendimento da natureza da transação.

Para HENDRIKSEN e VAN BREDA⁸², 1992, nenhum dos dois métodos permite uma boa interpretação semântica da situação econômica e das relações resultantes. Para eles, a aparência das Demonstrações Contábeis resultantes da combinação e a reação esperada de investidores e credores têm geralmente sido os fatores determinantes da escolha do método e, em muitos casos, da própria decisão de se realizar a combinação. Por causa dessa ênfase no resultado contábil e não no fornecimento de informação interpretativa para a tomada de decisões de investimento, os organismos normativos norte-americanos e internacionais têm encontrado dificuldades para estabelecer regras que não possam ser evitadas, apesar de serem permanentemente revistas

Uma combinação de empresas que satisfaça os critérios da APBO 16 para uma união de interesses deve ser contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*); todas as demais combinações devem ser contabilizadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*)⁸³. Tanto o Método de União de Participações quanto o Método de Compra

são baseados, teoricamente, em diferentes suposições sobre a natureza da combinação.

Os quatro métodos são discutidos superficialmente na seção seguinte. Os métodos de União de Participações, de Compra e *Push-Down Accounting* são tratados mais detalhadamente nos capítulos 5, 6 e 7, respectivamente, e no capítulo 8, onde são realizadas as comparações teóricas e práticas dos três métodos.

3.7.1.- Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

Pelo Método de União de Participações, assume-se que as participações nas empresas combinantes são unidas e continuam inalteradas na nova entidade contábil. Ocorre a união dos interesses dos acionistas das empresas.

Teoricamente o Método de União de Participações para a contabilidade de uma combinação de empresas deve ser utilizado quando a estrutura presente na combinação for de uma fusão ($A + B = C$), ou de uma incorporação ($A + B = A$), ou seja, nos casos em que a empresa "adquirida" deixa de existir como uma entidade juridicamente separada. Mas a APBO nº 16 especifica que a dissolução de uma empresa adquirida não é condição necessária para que o Método de União de Participações seja utilizado⁸⁴.

Sob o Método de União de Participações não ocorre uma venda, ou seja, uma empresa não é adquirida pela outra. Portanto não há uma compra, não existe um preço de venda e não é formada uma nova base contábil.

A combinação pelo Método de União de Participações ocorre somente quando os acionistas de uma empresa alvo recebem ações com direito a voto da outra empresa, como compensação por suas ações entregues.

Os ativos e os passivos das empresas combinantes são lançados na entidade combinada por seus valores contábeis (*book value*). Consequentemente, quaisquer intangíveis,

inclusive o *goodwill* registrado nas empresas combinantes antes da combinação, deverão ser agrupados aos ativos da entidade combinada por seus valores contábeis (históricos).

Não se registra o *goodwill* criado pela combinação de empresas contabilizada pelo Método de União de Participações. Consequentemente, o resultado futuro da entidade combinada não incluirá a amortização do *goodwill*.

Os lucros acumulados das empresas combinantes são agrupados (somados) na entidade combinada e o resultado combinado deve incluir os resultados das empresas combinantes obtidos durante os últimos doze meses, indiferentemente da data em que a combinação das empresas foi consumada. As Demonstrações do Resultado de cada uma das empresas combinantes são refeitas para evidenciar o resultado da empresa combinada⁸⁵.

Se tratamentos diferentes forem utilizados nas empresas separadas para ativos e passivos, esses tratamentos devem ser ajustados para uma mesma base contábil. A mudança no tratamento contábil deve ser aplicada retroativamente e as Demonstrações Contábeis apresentadas antes da combinação devem ser refeitas⁸⁶. Por exemplo, numa combinação tratada pelo método contábil de União de Participações em que os estoques de uma das empresas estiverem avaliados pelo critério "primeiro que entra, primeiro que sai" (PEPS, FIFO) e os estoque da outra, pelo critério "último que entra, primeiro que sai" (UEPS, LIFO), os estoques das empresas combinantes deverão ser ajustados para apenas um dos critérios de avaliação, PEPS ou UEPS.

Para que uma combinação de empresas seja tratada contabilmente pelo Método de União de Participações, ela deve satisfazer aos doze critérios previstos na APBO 16. Essas condições são apresentadas resumidamente abaixo⁸⁷:

Atributos das empresas combinantes

- 1) Autônomas (regra dos dois anos).

- 2) Independência (regra dos 10%).

Maneira de combinar as participações

- 3) Transação única (completada um ano após a iniciação da combinação).
- 4) Troca de ações com direito a voto (regra dos 90%).
- 5) Manutenção da equivalência no capital votante (regra dos 2 anos).
- 6) Reaquisição de ações somente para outra combinação.
- 7) Manutenção da participação equivalente na empresa combinada.
- 8) Direito de voto exercido imediatamente.
- 9) Combinação é resolvida na consumação (ausência de providências pendentes).

Ausência de transações planejadas

- 10) Empresa emissora das ações não estabelece acordos para readquirir as ações.
- 11) Empresa emissora das ações não realiza transação para beneficiar os acionistas anteriores.
- 12) Empresa emissora das ações não planeja dispor dos ativos (regra dos 2 anos).

3.7.1.1- Vantagens e Desvantagens da Utilização

HENDRIKSEN e VAN BREDA⁸⁸ afirmam que a contabilização de uma combinação de empresas sob a forma de união de participações, ou seja, usando o Método de União de Participações, tem sido popular por vários motivos:

- 1) *"Quando o fair value dos ativos combinados é maior do que o seu valor contábil, a depreciação e a amortização são aumentadas se a combinação for tratada como compra. Além disso, o lucro líquido da empresa combinada é inferior à soma dos lucros líquidos das empresas combinantes."*

2) *...evita a diluição de lucros por ação decorrente da reavaliação de ativos.*

3) *...elimina a necessidade de registrar goodwill e outros intangíveis, o que geraria problemas de amortização e interpretação.*

4) *A combinação dos lucros acumulados das várias empresas não reduz o montante disponível para pagamento de dividendos como distribuições de lucros."*

Para os mesmos autores, a apresentação do efeito da combinação em períodos precedentes, como se as empresas tivessem sido combinadas numa data anterior, tem como objetivo apresentar tendências de lucro e lucro por ação com algum significado e que sejam úteis para fins de predição. Entretanto, esse é um emprego inadequado de dados comparativos, pois houve descontinuidade.

WYATT⁸⁹ em 1963 e CATLETT e OLSEN⁹⁰ em 1968 fizeram severas críticas à utilização do Método de União de Participações, concluindo que:

"Uma combinação de empresas é basicamente um evento de troca, no qual dois interesses econômicos negociam a troca de ativos e/ou direitos, e portanto quase todas as combinações são compras e devem ser tratadas pelo Método de Compra."(trad.)

Outras críticas foram feitas ao método de União de Participações. Para o G4+1⁹¹:

"As combinações tratadas por esse método são iniciadas e planejadas pelos administradores das empresas envolvidas e muitas vezes envolvem concorrências públicas, licitações de materiais bélicos, ações defensivas contra aquisições hostis, e negociações e renegociações prolongadas" (trad.)

Na prática, o Método de União de Participações não é universalmente permitido e usado. Na Austrália e no Japão ele não é permitido. Inversamente, esse método foi exigido até 1999 no Canadá e nos Estados Unidos em circunstâncias específicas, e permitido em países como França, Alemanha, Holanda, Suécia, Suíça, e no Reino Unido (ver a ilustração 3J).

ILUSTRAÇÃO 3J – MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES	
Austrália	Não é Permitido
Canadá	Até 1999 era ainda exigido. Em 1999 foi emitido um <i>Exposure Draft</i> propondo a sua eliminação.
França	Permitido
Alemanha	Permitido
Itália	Permitido
Japão	Não é Permitido
Holanda	Permitido
Espanha	Permitido
Suécia	Permitido
Suíça	Permitido
Reino Unido	Permitido
Estados Unidos	Até 1999 era ainda exigido. Em setembro de 1999 foi emitido um <i>Exposure Draft</i> propondo a sua eliminação.

FONTE: RADEBAUGH, Lee H. GRAY, Sidney J. Op. cit., p. 216. – Adaptado.

3.7.2.- Método de Compra (*Purchase Method*)

O Método de Compra é baseado na suposição de que uma combinação de empresas é uma transação em que uma entidade adquire os ativos líquidos de outra.

Sob o Método de Compra ocorre uma venda, ou seja, uma empresa é adquirida por outra. Portanto, há uma compra, existe um preço de venda e é formada uma nova base contábil.

O custo da empresa adquirida deve ser determinado da mesma maneira que outras transações de compra. Essa afirmação é corroborada por HENDRIKSEN e VAN BREDA⁹² quando caracterizam as combinações tratadas como compras:

"Uma transação de compra baseia-se no conceito estrutural tradicional de que os ativos e passivos recebidos devem ser contabilizados a valor correspondente às avaliações dos ativos ou títulos dados em troca. Esses valores transformam-se assim nos custos históricos informados em exercícios subsequentes."

O custo de uma combinação tratada pelo Método de Compra deve ser identificado e

alocado aos ativos recebidos e aos passivos assumidos, de acordo com seu *fair value* na data da combinação. Pelas normas norte-americanas qualquer excesso do custo sobre o *fair value* dos ativos líquidos adquiridos deve ser reconhecido como *goodwill* e amortizado em até 40 anos.⁹³

Diferentemente do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), no Método de Compra apenas os lucros acumulados da empresa compradora são apresentados nas Demonstrações Contábeis da empresa combinada. O resultado combinado deve incluir o resultado do período da empresa compradora, mais o resultado das empresas adquiridas depois da data de combinação das empresas.

O uso de diferentes tratamentos contábeis nos ativos e passivos nas empresas separadas, por exemplo o uso do UEPS na compradora e uso do PEPS na empresa adquirida para se avaliar os estoques, não são fatores relevantes em uma combinação contabilizada pelo Método de Compra, pois todos os ativos e passivos da empresa adquirida são registrados pelo *fair value*.

Caso algumas das condições estabelecidas pela APBO 16, descrita na seção 3.7.1, para se contabilizar uma combinação pelo Método de União de Participações não for satisfeita, a combinação deve ser tratada como uma compra, devendo-se, portanto usar o Método de Compra.

3.7.2.1 - Vantagens e Desvantagens da Utilização

Nas diversas fontes pesquisadas, as principais vantagens citadas na utilização do Método de Compra para contabilizar uma combinação de empresas foram:

- 1) Permite um novo começo do ponto de vista contábil para a empresa adquirida.
- 2) Caso os ativos da empresa adquirida estejam subavaliados ou super avaliados, eles

poderão ser reavaliados pelo *fair value* à época da combinação.

- 3) Fornece mais informações relevantes, pois reflete o investimento realizado pela empresa compradora.
- 4) Fornece informações sobre a expectativa de fluxos futuros de caixa com os ativos e passivos da empresa adquirida.
- 5) Todas as combinações de empresas são aquisições de uma empresa pela outra.
- 6) Fornece informações mais relevantes, pois é focado numa transação de troca e no valor de troca.

Algumas desvantagens atribuídas à utilização do Método de Compra:

- 1) Quando o *fair value* dos ativos da empresa adquirida for superior ao valor contábil, a contabilização desses valores maiores levará a lançamentos superiores de depreciação e amortização, resultando em lucro líquido inferior por vários anos.
- 2) Caso a combinação seja isenta de impostos, essas despesas adicionais de depreciação e amortização não serão dedutíveis para fins de imposto de renda⁹⁴.
- 3) A aplicação desse método elimina os lucros acumulados da empresa adquirida, reduzindo assim o montante disponível para pagamento de dividendos, embora o montante legal disponível não possa ser alterado.
- 4) Dificuldade na comparação dos resultados antes e após a combinação.
- 5) Diversidade no tratamento do *goodwill*, pois há países que amortizam o *goodwill* em períodos muito longos. Antes do *Exposure Draft* 201-A, emitido no final de 1999, os Estados Unidos amortizavam o *goodwill* em até 40 anos⁹⁵. Já na Suíça, as empresas têm a opção de contabilizar o *goodwill* nas reservas ou até mesmo como

ativos não amortizáveis.

Apesar das desvantagens atribuídas ao Método de Compra (*Purchase Method*), suas vantagens quanto à fidelidade dos números evidenciados são largamente superiores. É evidente que, para a empresa que está sendo adquirida, houve uma descontinuidade e em seguida um novo começo do ponto de vista contábil.

HENDRIKSEN e VAN BREDA⁹⁶ afirmam ainda que essas chamadas vantagens, são ilusórias e enganosas, e não devem ser fatores determinantes da decisão de aplicar a contabilização pelo Método de Compra (*Purchase Method*) ou pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

3.7.2.2 - Alocação do Preço de Compra

O valor pago pela empresa compradora para adquirir uma empresa contabilizada pelo Método de Compra é composto de duas partes:

- 1) Valor total dos ativos e passivos da empresa adquirida avaliados pelo *fair value*, determinados pela APB *Opinion* 16.
- 2) *Goodwill* adquirido.

A APB *Opinion* 16 - *Business Combinations* fornece um guia (ver ilustração 3K) para se determinar o *fair value* dos ativos e passivos da empresa adquirida:

ILUSTRAÇÃO 3K – GUIA PARA DETERMINAR O FAIR VALUE	
Tipos de Ativos ou Passivos da Empresa Adquirida	Fair Value
Títulos Negociáveis	Valor corrente líquido de realização
Recebíveis	Valor presente líquido determinado por uma taxa de juros corrente.
Estoques a) Produtos acabados b) Produtos em processo c) Matéria-prima	a) Valor corrente líquido de realização b) Valor corrente líquido de realização c) Custo corrente de reposição
Construções e Equipamentos a) Usados nas operações b) Para ser vendido c) Usado temporariamente nas operações	a) Custo corrente de reposição b) Valor realizável líquido c) Valor realizável líquido, reconhecida a expectativa de depreciação
Ativos Intangíveis Identificáveis	Valor de avaliação
Goodwill Reconhecido nos Livros	Ignorado
Terrenos, Recursos Naturais e Títulos sem Mercado de Negociação	Valor de avaliação
Passivos Exigíveis	Valor presente líquido determinado por uma taxa de juros corrente
Imposto de Renda Diferido	Ignorado
Contingências	Valor presente líquido. Os efeitos das contingências resolvidas depois da combinação, nos casos em que o montante difere do valor reconhecido na combinação, são lançados no resultado no período em que as contingências forem resolvidas.

3.7.2.3 - Mensuração do *Goodwill* Adquirido⁹⁷

HENDRIKSEN e VAN BREDA⁹⁸ afirmam que existem três enfoques principais para se avaliar o *goodwill*, e que todos os três enfoques têm sido aplicados de alguma forma a outros ativos intangíveis, por meio:

- 1) da avaliação de atitudes favoráveis em relação à empresa;
- 2) do valor presente da diferença positiva entre lucros futuros esperados e o retorno considerado normal sobre o investimento total, não incluindo o *goodwill*; e
- 3) de uma conta geral de avaliação - a diferença entre o valor da empresa em sua

totalidade e as avaliações de seus ativos líquidos tangíveis e intangíveis individuais.

3.7.2.3.1 - Avaliação pelas Atitudes Favoráveis em Relação à Empresa

O *goodwill* mensurado pelo conceito de atitudes favoráveis em relação à empresa resulta de relações de negócios vantajosos, boas relações com clientes e atitudes favoráveis de funcionários. Esse enfoque sugere que os fatores componentes do *goodwill* são tão identificáveis como uma marca, por exemplo.

3.7.2.3.2 - Avaliação pelo Valor Presente de Lucros Acima do Normal

O *goodwill* mensurado pelo valor presente de lucros acima do normal é o enfoque mais comum encontrado na literatura contábil⁹⁹. Nesse caso, o *goodwill* representa o valor presente de lucros futuros esperados (ou pagamentos a proprietários) acima daquilo que poderia ser considerado um retorno normal, ou seja, o *goodwill* é um pagamento pela expectativa de lucros futuros acima do normal.

A expectativa de resultados futuros deve ser comparada ao resultado normal da empresa. Portanto, não devem ser incluídos no cálculo da estimativa de lucros futuros: os efeitos cumulativos de mudanças de práticas contábeis, os itens extraordinários, as operações descontinuadas, e outros eventos não usuais.

O resultado normal é o produto da taxa de retorno dos ativos da atividade apropriada e o *fair market value* dos ativos da empresa adquirida, não incluindo o *goodwill*. A ilustração 3L esclarece o cálculo dos retornos acima dos resultados normais:

ILUSTRAÇÃO 3L – CÁLCULO DO RESULTADO ACIMA DO NORMAL		
Expectativa Média de Resultados Futuros		150.000
Menos Retorno Normal dos Ativos:		
Valor de Mercado dos Ativos Líquidos Identificáveis	1.200.000	
Taxa de Retorno Normal da Indústria	<u>10%</u>	
Retorno Normal dos Ativos		<u>120.000</u>
Expectativa de Lucros Anuais Superiores aos Lucros Normais		<u>30.000</u>

Vários métodos são usados para estimar o *goodwill* pela expectativa de retornos anuais acima dos retornos normais. Em uma primeira abordagem, o *goodwill* pode se dar pelo pagamento dos lucros superiores multiplicados por um determinado número de anos. Por exemplo, se a empresa compradora oferece pagar 6 anos de excesso de retornos, o cálculo, segundo a ilustração 3M, seria:

ILUSTRAÇÃO 3M – CÁLCULO PELO NÚMERO DE ANOS		
Expectativa de Lucros Anuais Superiores aos Lucros Normais		30.000
Números de Anos Oferecidos para Pagamento.	X <u>6</u>	
Pagamento pelo Excesso de Lucros (<i>Goodwill</i>)		<u><u>180.000</u></u>

Em uma segunda abordagem, mais otimista, a expectativa de retornos superiores ocorrerá eternamente. Por essa abordagem, deve-se capitalizar os lucros superiores por uma perpetuidade pela taxa de retorno normal da indústria, como é calculado na ilustração 3N:

ILUSTRAÇÃO 3N – CÁLCULO POR UMA PERPETUIDADE		
Expectativa de Lucros Anuais Superiores aos Lucros Normais		30.000
(Dividido pela) Taxa de Retorno Normal da Indústria (10%)		<u>0,10</u>
Pagamento pelo Excesso de Lucros (<i>Goodwill</i>)		<u><u>300.000</u></u>

Na última abordagem, os fatores que produzem os retornos superiores são de duração

limitada. Por exemplo, se essa duração for de 5 anos, o *goodwill* pode ser calculado por uma anuidade de duração limitada, 5 anos. O cálculo consiste em considerar a expectativa de lucros superiores como um fluxo de caixa normal e descontá-los pela taxa retorno normal da indústria pelo período da anuidade. O cálculo pode ser feito conforme a ilustração 30:

ILUSTRAÇÃO 30 – CÁLCULO POR UMA ANUIDADE LIMITADA	
Expectativa de Lucros Anuais Superiores aos Lucros Normais	30.000
(Multiplicado pelo) Fator de Valor Presente	3,7908
Pagamento pelo Excesso de Lucros (<i>Goodwill</i>)	113.724
Fator de Valor Presente = <i>FVP</i> (taxa 10%, 5 anos)	

$$FVP = \frac{(1+i)^N - 1}{(1+i)^N \times I}$$

Todas as estimativas apresentadas são usadas para ajudar na determinação do preço a ser pago pela empresa. Por exemplo, se o preço a ser pago pelo *goodwill* for de \$113.724, conforme o cálculo apresentado, e o valor de mercado dos outros ativos líquidos da empresa adquirida \$1.200.000, o preço máximo sugerido seria de \$1.313.724 (\$113.724 + \$1.200.000). Entretanto, a estimativa do *goodwill* pode ser diferente do *goodwill* efetivamente negociado.

3.7.2.3.3 - Avaliação pela Diferença do Valor Pago e o *Fair Value* dos Ativos Líquidos

Por esta abordagem, quando uma empresa é comprada, o preço pago deve ser alocado de alguma forma às contas da empresa compradora. A prática norte-americana consiste em alocar o máximo possível do preço de compra aos ativos específicos, indicando o resíduo como *goodwill*, e portanto o *goodwill* deve ser reconhecido por diferença.

Todos os ativos possuem valor para a empresa, devido a sua esperada contribuição às séries futuras de lucros e fluxos de caixa. Portanto, o valor da empresa deve ser associado a

todos os ativos que produzem essas séries de fluxos de caixa. Qualquer valor que reste sem ser alocado é registrado como *goodwill*¹⁰⁰.

Portanto, o *goodwill*, pela prática norte-americana, que é mesma utilizada neste estudo, pode ser entendido pelas afirmações de HENDRIKSEN e VAN BREDA¹⁰¹:

"O goodwill, de acordo com esse ponto de vista, é simplesmente o valor da empresa que somos incapazes de associar a ativos específicos. Em si mesmo, não tem significado. Em outras palavras, o goodwill não é associado a nenhum atributo específico independente de ativos tangíveis; ele não mede a capacidade de geração de lucros superiores - é simplesmente uma conta de fechamento."

Essa abordagem foi também identificada por MARTINS¹⁰², quando em suas conclusões fez referências ao *goodwill*:

"Economicamente não existe sentido na definição de "Goodwill" a não ser que seja entendido como resíduo de algo difícil ou impossível de ser melhor identificado na prática".

"Tanto no Balanço como na Demonstração de Lucros e Perdas a diferença entre os Valores Econômicos e Correntes representada pela conta "Excesso do Valor Econômico sobre o Valor Corrente". No Ativo tomará a função do que tem sido às vezes atribuído ao "Goodwill"; evitamos, pelo que já foi exposto, essa nomenclatura e preferimos uma denominação que represente mais fielmente a natureza do valor referido."

Pelas normas estabelecidas pelo US.GAAP até o ano de 1999, o *goodwill* deveria ser amortizado em período não superior a 40 anos. Mas, dentro desse extenso período permitido, qual é o prazo normalmente considerado pelas empresas norte – americanas?

Pela 52ª edição da *Accounting Trends & Techniques*, pesquisa anual realizada pelo *American Institute of Certified Public Accountants* – AICPA, grande parte das empresas norte–americanas, 31,8%, tem amortizado o *goodwill* pelo período máximo permitido, 40 anos, conforme ilustração 3P:

ILUSTRAÇÃO 3P – PERÍODO DE AMORTIZAÇÃO DO <i>GOODWILL</i>		
1997		
Período	Número de Empresas	Percentual
40 anos	157	31,8%
Abaixo de 40	106	21,4%
25 – 30 anos	30	6,1%
20	18	3,6%
10 – 15 anos	29	5,9%
Legal/Vida Estimada	38	7,7%
Outros	116	23,5%
Total	494	100%

3.7.2.4 - Mensuração do *Goodwill* Negativo Adquirido

O *goodwill* é mensurado pela diferença entre o custo da empresa adquirida pago pela empresa compradora, e o *fair value* dos ativos e passivos da empresa adquirida determinados na data da combinação. Na combinação contabilizada pelo Método de Compra podem ocorrer três diferentes situações:

- 1) O *fair value* dos ativos líquidos da empresa adquirida é igual ao valor pago pela compradora: nesse caso não existe *goodwill*.
- 2) O *fair value* dos ativos líquidos da empresa adquirida é inferior ao preço pago pela compradora: surge o *goodwill*.
- 3) O *fair value* dos ativos líquidos da empresa adquirida é superior ao valor pago pela compradora: surge daqui um *goodwill* negativo.

Essas três possibilidades são apresentadas na ilustração 3Q:

ILUSTRAÇÃO 3Q – COMPARAÇÃO DOS TIPOS DE <i>GOODWILL</i>			
Empresa Adquirida	1	2	3
<i>Fair Value</i> dos Ativos	8.000	8.000	8.000
<i>Fair Value</i> dos Passivos	5.000	5.000	5.000
<i>Fair Value</i> dos Ativos Líquidos	3.000	3.000	3.000
Empresa Compradora			
Valor Pago	3.000	5.000	2.500
Valor do <i>Goodwill</i>	0	2.000	-
Valor do <i>Goodwill</i> Negativo			500

Portanto o *goodwill* negativo é o excesso do *fair value* dos ativos líquidos sobre o custo de aquisição. A alocação do *goodwill* negativo deve ser feita reduzindo-se proporcionalmente o *fair value* inicialmente fixado dos ativos não circulantes (exceto para investimentos em títulos negociáveis), por exemplo, se o custo de aquisição for \$2.500 e o *fair value* dos ativos líquidos adquiridos \$3.000. Nesse caso o excesso do *fair value* sobre o custo de aquisição será \$500. Esse valor, \$500, deve ser alocado proporcionalmente ao *fair value* dos ativos não circulantes. A ilustração 3R apresenta esse cálculo:

ILUSTRAÇÃO 3R – ALOCAÇÃO DO <i>GOODWILL</i> NEGATIVO			
	<i>Fair Value</i> dos Ativos Imobilizados	Alocação do <i>Goodwill</i> Negativo	<i>Fair Value</i> Ajustado
Construções e Equipamentos	3.200	(267)	2.933
Terrenos	2.800	(233)	2.567
Total	6.000	(500)	5.500

Caso o valor do *goodwill* negativo seja superior ao valor dos ativos não circulantes, o valor que permanecer sem alocação deverá ser classificado no Balanço Patrimonial como um crédito diferido, por exemplo, se o custo de aquisição de uma empresa for \$2.000 e o *fair value* dos ativos líquidos adquiridos \$3.500 (\$2.300 de ativos circulantes e \$1.200 de ativos

não circulantes - imobilizados). Nesse caso o excesso do *fair value* sobre o custo de aquisição será \$1.500 (\$3.500 - \$2.000). Esse valor, \$1.500, deverá ser alocado proporcionalmente ao *fair value* dos ativos não circulantes até a eliminação total dos valores dos ativos não circulantes, que neste exemplo totalizaram \$1.200. A ilustração 3S apresenta esse cálculo e mostra como ficariam as contas no Balanço Patrimonial:

ILUSTRAÇÃO 3S – ALOCAÇÃO DO <i>GOODWILL</i> NEGATIVO			
	<i>Fair Value</i> dos Ativos Imobilizados	Alocação do <i>Goodwill</i> Negativo	<i>Fair Value</i> Ajustado
Construções e Equipamentos	900	(900)	0
Terrenos	300	(300)	0
Total	1.200	(1.200)	0
<i>Goodwill</i> Negativo	1.500		
Crédito Diferido	300		

O valor do *goodwill* negativo, \$1.500, foi distribuído proporcionalmente aos ativos imobilizados adquiridos até a eliminação desses ativos. Isso pode ser interpretado da seguinte forma: a soma do *fair value* dos ativos e passivos individuais é maior que o valor negociado da empresa como um todo.

Segundo BEAMS¹⁰³:

"A designação "goodwill negativo" é um erro, porque uma empresa pode ter goodwill (lucros superiores ao normal) ou pode não ter goodwill, mas não pode ter menos goodwill (goodwill negativo). Essa designação é extensamente usada pelos contadores para descrever o excesso do fair value adquirido sobre o custo de uma combinação de empresas." (trad.)

3.7.3 – Panorama dos Investimentos em Ações

A ilustração 3T, elaborada por BEAMS¹⁰⁴, sintetiza, através de um fluxograma, o tratamento contábil dos investimentos em ações, o método de custo, a equivalência

patrimonial, ou consolidação, reportados através de Demonstrações Contábeis consolidadas ou combinadas. Cada losango apresentado no fluxograma representa uma decisão a ser tomada diante da resposta da situação nele envolvida. Por exemplo, no segundo losango, foi colocada a seguinte situação: "*A investida deixou de existir?*" Duas situações podem ocorrer:

- 1) Resposta: sim. Nesse caso não há necessidade de elaborar Demonstrações Contábeis consolidadas, pois a empresa investida deixou de existir, permanecendo apenas a controladora. Aqui faz-se necessário elaborar Demonstrações Contábeis combinadas, pelo Método de Compra ou pelo Método de União de Participações.
- 2) Resposta: não. Nesse caso a empresa investida continuou a existir, juntamente com a controladora. A permanência das duas empresas não descarta a utilização de qualquer um dos dois métodos de combinação, ela apenas denota que a transação (situação) deve ser analisada com mais detalhes, por isso é que essa resposta remete a uma nova análise e decisão: "*O investimento foi de 20% ou mais das ações com direito a voto?*".

ILUSTRACÃO 3T – INVESTIMENTOS EM

3.7.4 - Síntese Aplicada aos Métodos de Compra e de União de Participações

Uma empresa pode adquirir uma outra através da compra de suas ações ou de seus ativos. Essa transação pode ser contabilizada ou avaliada pelo caixa ou equivalente de caixa dos ativos dados em troca, ou pelo *fair value* da empresa adquirida, o que for melhor identificado. Assim, por exemplo, a empresa Paraná tem ativos com valor contábil de \$2 milhões, passivos de \$500.000, e patrimônio líquido de \$1,5 milhão. Se a empresa São Paulo adquirir todas as ações (ou adquirir os ativos e assumir os passivos) da empresa Paraná por \$2,3 milhões, a São Paulo deve contabilizar a transação pelo valor pago pelas ações (ou ativos líquidos) adquiridas, \$2,3 milhões.

Esse tratamento se assemelha a uma compra de qualquer outro ativo, pois a base de custo é o valor pago pela empresa São Paulo pelos ativos da empresa Paraná; o que está de acordo com os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos nos Estados Unidos - US.GAAP.

Para HENDRIKSEN e VAN BRED¹⁰⁵, tanto o Método de Compra quanto o de União de Participações são compatíveis com conceitos diferentes da estrutura tradicional baseada no custo histórico.

Se a combinação das empresas for feita pela troca das ações da empresa São Paulo pelas ações (ou ativos e passivos) da empresa Paraná, dois tratamentos podem ser dados, ou seja, pode ser empregado tanto o Método de Compra quanto o Método de União de Participações.

Pelo Método de Compra (*Purchase Method*) a empresa São Paulo deve contabilizar as ações ou ativos adquiridos por quantia igual ao valor do caixa ou equivalente de caixa das ações dadas em troca, ou pelo *fair value* da empresa Paraná. O equivalente de caixa das ações dadas na transação normalmente é mensurado pelo *fair market value* das ações na data da combinação, ou pelo preço médio de mercado das ações durante o período transcorrido na

transação¹⁰⁶.

Pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), a empresa São Paulo deve contabilizar as ações ou ativos adquiridos por quantia igual ao valor contábil das ações ou ativos registrados na empresa Paraná.

Usando-se o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), o valor dos ativos adquiridos pela empresa São Paulo seria registrado por \$2 milhões, e os passivos por \$500.000, ou \$1,5 milhão para os ativos líquidos¹⁰⁷. Se o Método de Compra (*Purchase Method*) for utilizado e o *fair value* das ações dadas em troca for de \$2,3 milhões, os ativos adquiridos serão avaliados por \$2,8 milhões e os passivos por \$500.000, ou \$2,3 milhões para os ativos líquidos.

A diferença entre o *fair market value* das ações dadas em troca e o valor contábil do ativo líquido deve ser designada para os ativos tangíveis e intangíveis específicos da empresa adquirida, e o restante, não alocado aos ativos específicos, para o *goodwill*. Portanto, nos períodos seguintes à combinação, essas quantias deverão ser depreciadas ou amortizadas, causando reduções no lucro da empresa combinada.

Esta explanação superficial dos dois métodos é suficiente para se perceber que a escolha por um dos métodos produz efeitos materiais na apuração do resultado e na avaliação dos ativos da empresa adquirente após a combinação. De qualquer forma o assunto será abordado com mais detalhes no capítulo 8, que trata da comparação dos métodos.

3.7.5 - Método *Fresh-Start*

Um terceiro método contábil pode ser encontrado na prática das combinações de empresas, é o Método *Fresh-Start*.

Nesta pesquisa esse método é apresentado em caráter exploratório. As informações

apresentadas foram colhidas em um relatório do *Financial Accounting Standards Board* - FASB¹⁰⁸ denominado "*Methods of Accounting for Business Combinations: Recommendations of the G4+1 for Achieving Convergence*"¹⁰⁹.

O Método *Fresh-Start* é algumas vezes aplicado para contabilizar certas reorganizações empresariais. Sob esse método, cria-se uma nova entidade com todos os ativos e passivos mensurados com base no *fair value* da data da combinação, ou seja, a história da entidade combinada começa na data da combinação. Diferentemente do Método de Compra, em que há um novo começo apenas para a empresa adquirida devido a seus ativos e passivos serem avaliados pelo *fair value*, no *Fresh-Start* os ativos e passivos de todas as empresas envolvidas na combinação são contabilizados na empresa combinada pelo *fair value*.

Semelhantemente ao Método de Compra, o Método *Fresh-Start* pode ser aplicado nas combinações de empresas negociadas por caixa, outros ativos, e emissão de títulos de dívidas ou de ações.

Os resultados das empresas são somados somente a partir da data da combinação, semelhante ao que ocorre no Método de Compra.

Os lucros acumulados das empresas são ignorados, porque a nova entidade não possui lucros acumulados na sua data inicial, que neste caso é a data da combinação.

Numa comparação com o que ocorre nos outros dois métodos apresentados, os lucros acumulados na empresa combinada são maiores no Método de União de Participações (compradora + adquirida) que no Método de Compra (compradora), os quais, por sua vez, são maiores que no Método *Fresh-Start* (nenhuma das empresas).

O *goodwill* deve ser reconhecido pela diferença entre o preço e o *fair value* dos ativos líquidos da empresa adquirida, de forma semelhante ao que acontece no Método de Compra.

3.7.5.1- Vantagens e Desvantagens da Utilização

Os defensores do *Fresh-Start* argumentam algumas vantagens na utilização desse método, entre elas:

- 1) Melhor imagem da empresa combinada, pois restabelece o valor de todos os ativos e passivos.
- 2) O método fornece informações correntes sobre a expectativa de fluxos futuros de caixa.
- 3) Fornece um "*feedback*" sobre o valor da transação de combinação.

Entre as críticas lançadas ao método estão:

- 1) A continuidade é encerrada para todas as empresas envolvidas na combinação.
- 2) O valor contábil fornece melhor base para mensurar os ativos e passivos da empresa combinada que o *fair value*.
- 3) A avaliação da performance na continuidade fica prejudicada.
- 4) Dificuldade na comparação das Demonstrações Contábeis, antes e depois da combinação.

3.7.6 – Método *Push-Down Accounting*

O Método *Push-Down Accounting* recebeu uma menção em dois dos principais livros de contabilidade financeira publicados no Brasil¹¹⁰. Segundo a FIPECAFI & Arthur Andersen:

"O método já é utilizado fora do Brasil, principalmente para fins de consolidação das demonstrações financeiras. Não vem sendo utilizado no Brasil, embora já fosse oportuna a sua adoção em virtude das vantagens que proporciona pela melhor qualidade das informações apresentadas."

Esse método tem sido usado em certas situações exigidas pela *Securities and*

Exchange Commission – SEC - quando a propriedade de uma empresa adquirida é substancialmente alterada sem que ela possua dívidas públicas substanciais e ações preferenciais.

Por esse método, quando há aquisição do controle acionário de uma empresa subsidiária (adquirida ou investida), esta passa a adotar uma nova base contábil (*fair value*) para seus ativos e passivos, a partir do preço pago pela empresa controladora pela aquisição da subsidiária.

O *fair value* dos ativos e passivos da subsidiária, juntamente com o *goodwill*, são reconhecidos na sua própria contabilidade, que precisa emitir demonstrações separadas por algum motivo, por exemplo, existência de participação não controlada (minoritários), ou acordos financeiros com empresas não afiliadas¹¹¹.

Na maioria das vezes a subsidiária permanece como uma entidade jurídica distinta da controladora (compradora), ou seja, as duas empresas continuam a existir após a combinação. Contudo, o *Push-Down Accounting* é baseado na idéia de que a base contábil para os ativos e passivos adquiridos é a mesma, indiferentemente do fato de a empresa adquirida continuar a existir como subsidiária separada ou ser fundida nas operações da empresa controladora.

Nas combinações tratadas pelo Método de Compra em que as empresas envolvidas sobrevivem, ou seja, nas transações que resultam a relação "controladora–subsidiária", a avaliação dos ativos e passivos da empresa adquirida (subsidiária) pelo *fair value* é realizada apenas para propósito da consolidação¹¹², pois os registros contábeis da adquirida permanecem pelos seus valores contábeis históricos. Já no *Push-Down Accounting*, a avaliação dos ativos e passivos da subsidiária (adquirida) pelo *fair value* é refletida nas suas próprias Demonstrações Contábeis, ou seja, há uma simplificação do processo de consolidação, pois a subsidiária já apresenta seus ativos e passivos avaliados pelo *fair value*.

O FASB emitiu um memorando para discussão do Método *Push-Down Accounting* (ver o item 4.6 do capítulo 4), contudo esse método não foi objeto de pronunciamento do FASB ou do seu antecessor¹¹³.

HARIED, IMEDIEKE e SMITH¹¹⁴ argumentam que o uso do *Push-Down* tem sido inconsistente.

"Algumas empresas adquiridas usaram o Push-Down Accounting, e outras, essencialmente nas mesmas circunstâncias, usaram valores contábeis históricos." (trad.)

Esses mesmos autores mencionam três importantes fatores que devem ser considerados na determinação da aceitabilidade do Método *Push-Down Accounting*:

- 1) *"Se a subsidiária tem dívidas substanciais em poder do público.*
- 2) *Se a subsidiária tem uma classe substancial de ações preferenciais, não adquirida pela empresa controladora.*
- 3) *O nível em que ocorreu a principal alteração na propriedade da entidade tenha ocorrido, por exemplo, 100%, 90%, 51%."*

A divulgação das informações da subsidiária por uma nova base contábil pode prejudicar a análise comparativa dos credores e do público em geral, que precisam comparar os dados para avaliar o valor e o risco de seus investimentos. Similarmente, os minoritários podem ter seus direitos significativamente alterados pela nova base contábil.

Alguns problemas ou dúvidas ainda existem na utilização do Método *Push-Down Accounting*, por exemplo, o nível de alteração da participação para que o método seja aplicado, e a quantia a ser designada aos ativos.

3.7.6.1 - Nível de Alteração na Participação

O nível de alteração da participação na propriedade necessário para aplicar o *Push-*

Down Accounting varia de autor para autor. Alguns acreditam que a aquisição substancial de todas as ações com direito a voto (mais de 90%) deve ser o limiar. Outros acreditam que o nível da percentagem da propriedade adquirida deve ser aquela necessária para adquirir o controle, isto é, mais de 50%.

Para FISCHER e TAYLOR¹¹⁵, a SEC adota uma política para exigir o uso do Método *Push-Down Accounting* em alguns casos para publicação das Demonstrações Contábeis da subsidiária.

"A existência de uma participação significativa participação dos minoritários (normalmente acima de 5%) e/ou de dívidas significativas em poder do público ou ações preferenciais, geralmente elimina a exigência de se usar o Método Push-Down Accounting." (trad.)

Segundo EPSTEIN, DELANEY, ADLER, e FORAN¹¹⁶, a SEC exige a aplicação do Método *Push-Down Accounting* nas Demonstrações Contábeis da subsidiária adquirida, quando houver a mudança de 100% na propriedade das ações ordinárias.

O nível de participação alterada da propriedade não apresenta um consenso entre os diversos autores pesquisados. A ilustração 3U, a seguir, apresenta um resumo dos diferentes percentuais citados por alguns autores para que o Método *Push-Down Accounting* seja utilizado.

ILUSTRAÇÃO 3U – PERCENTUAL PARA USO DO <i>PUSH-DOWN ACCOUNTING</i>			
95%	100%	97%	90%
HARIED, IMEDIEKE e SMITH – <i>Advanced Accounting</i> , 1994, 6 th edition, p. 153.	EPSTEIN, DELANEY, ADLER e FORAN – GAAP 99 <i>Interpretation and Application</i> , 1999, p. 422	BEAMS - <i>Advanced Accounting</i> , 1996, 6 th edition, p. 436.	PAHLER e MORI – <i>Advanced Accounting</i> , 1997, 6 th edition, p. 298.
FISCHER e TAYLOR – <i>Advanced Accounting</i> , 1995, 6 th edition, p. 88.			
WHITE, SONDHI e FRIED – <i>The Analysis and use of Financial Statements</i> , 1998, 2 th edition, p. 788.			

Das observações feitas pelos diversos autores na ilustração 3U, a realizada por PAHLER e MORI¹⁷ apresenta um volume maior de informações, além da contida na ilustração acima.

"Na ausência de ações preferenciais ou dívidas públicas substanciais, a SEC usa um guia para determinar quando uma empresa deve usar o Push-Down Accounting

<i>Porcentagem</i>	<i>Guia</i>
<i>90% ou mais.....</i>	<i>Propriedade substancial. Push-Down Accounting é exigido</i>
<i>80 – 89%.....</i>	<i>Push-Down Accounting é encorajado, mas não exigido.</i>
<i>Abaixo de 80%.....</i>	<i>Push-Down Accounting não deve ser utilizado." (trad.)</i>

Quanto ao nível de alteração da participação, o problema ocorre porque a SEC não determinou objetivamente uma banda de percentuais para a obrigatoriedade ou recomendação da aplicação do Método *Push-Down Accounting*. A SEC simplesmente usou a expressão "mudança substancial na propriedade" para definir a utilização desse método.

3.7.6.2 - Quantia Designada

Um outro problema envolve a quantia a ser designada aos ativos e passivos individuais, à participação não controlada (minoritários), e ao *goodwill* nas demonstrações separadas da subsidiária. Alguns acreditam que o valor a ser registrado deve ser baseado no *fair value* total da subsidiária. Portanto, caso 90% das ações com direito a voto de uma empresa sejam adquiridas por \$9 milhões (supondo-se que essa quantia corresponda a 90% do total de ações com direito a voto), o *fair value* dos ativos líquidos deve ser imputado com base em \$10 milhões (100% do valor total das ações com direito a voto)¹¹⁸. Outros acreditam que o valor deve ser registrado com base na proporção da participação adquirida. Estes acreditam que esse novo valor deve ser refletido nos livros da subsidiária somente até o limite do preço pago pela compradora (controladora). Portanto, se 90% da empresa é adquirida por

\$9 milhões, a base dos ativos líquidos da subsidiária deve ser ajustada pela diferença entre o preço pago e o valor contábil de 90% da participação adquirida¹¹⁹.

3.7.6.3- Vantagens e Desvantagens da Utilização

Algumas vantagens ou comentários favoráveis à utilização do Método *Push-Down Accounting* foram encontrados na literatura pesquisada, entre elas estão:

- 1) A nova base contábil deve ser exigida nas transações de compra que resultem em mudanças significativas na propriedade de uma subsidiária, pois a nova base contábil provê informações mais relevantes para os usuários das Demonstrações Contábeis separadas da subsidiária.
- 2) Uma das partes foi adquirida e uma nova empresa foi formada, a qual continua com suas operações normais.
- 3) A APBO 16 exige que uma empresa adquirida em uma combinação de empresas seja tratada como uma típica transação de compra. Assim, as Demonstrações Contábeis da subsidiária devem ser apresentadas da mesma maneira.

Também algumas críticas ou comentários contrários quanto ao uso do Método *Push-Down Accounting* foram encontrados na literatura pesquisada, entre elas estão:

- 1) Sob o conceito do custo histórico, a mudança na propriedade de uma entidade não justifica uma nova base contábil para suas Demonstrações Contábeis.
- 2) A subsidiária não adquiriu ativos nem assumiu passivos como resultado da transação. O reconhecimento de uma nova base contábil representa uma infração ao conceito do custo histórico na Contabilidade.
- 3) O uso do *Push-Down Accounting* pode causar perda de comparabilidade das

Demonstrações Contábeis da subsidiária.

O *Push-Down Accounting* pode ser considerado uma ramificação do Método de Compra (*Purchase Method*), pois deve ser aplicado nas combinações tratadas pelo Método de Compra em que a SEC exige a divulgação das Demonstrações Contábeis da subsidiária (adquirida) com todos os ajustes realizados na consolidação (por exemplo, *goodwill* e *fair value* dos ativos e passivos da subsidiária).

A aplicação do Método *Push-Down Accounting* será desenvolvida no capítulo 7.

Capítulo 4

PANORAMA HISTÓRICO - NORMATIVO DA CONTABILIDADE PARA COMBINAÇÕES DE EMPRESAS

A finalidade deste capítulo é descrever o panorama histórico das normas e dos principais pronunciamentos de contabilidade para combinações de empresas. Naturalmente, pelo propósito deste trabalho e pela grande importância que este assunto tem nos Estados Unidos, as normas e os pronunciamentos aqui historiados são, na sua maior parte, originados desse país. Se, no Brasil, precisarmos de um referencial teórico e prático sobre contabilidade para combinações de empresas, as normas e práticas norte-americanas são sem dúvida esse referencial.

4.1 - Panorama Histórico da Contabilidade para o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

Antes dos anos quarenta, a maioria das transações de combinações de empresas eram realizadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*). O termo "*pooling of interests*" (união de participações) foi usado pela primeira vez nessa década. A *Federal Power Commission* - FPC (similar à ANEEL brasileira – Agência Nacional de Energia Elétrica) proibiu que as empresas de utilidade pública, ao se combinarem, reavaliassem seus ativos, ou seja, proibiu a utilização do Método de Compra quando as partes somente combinassem seus interesses. A combinação dessas empresas, feita pelo Método de Compra, tinha o objetivo de atingir taxas apropriadas exigidas pela FPC. Com a inclusão dos ativos da empresa "adquirida" avaliados pelo *fair value* na empresa combinada, as taxas exigidas pela Comissão de Energia eram facilmente atingidas.

4.1.1 - *Accounting Research Bulletin n.º. 40 - ARB 40*

Em 1950, o ARB 40 - *Business Combinations* - foi emitido pelo *Committee on Accounting Procedure of the American Institute of Accountants* (antecessor do *American Institute of Certified Public Accountants* - AICPA). Esse pronunciamento levantou quatro fatores a serem considerados para se determinar se o tipo combinação era uma compra ou uma união de interesses¹²⁰.

- 1) **Continuidade da propriedade formada:** a eliminação de uma das partes ou a alteração da participação no patrimônio da outra, imediatamente antes ou depois da combinação, indica uma transação de compra, e portanto deve ser utilizado o Método de Compra.
- 2) **Tamanho das empresas:** a combinação envolvendo duas ou mais empresas de tamanhos desproporcionais deve ser tratada como uma transação de compra.
- 3) **Continuidade da administração:** se a administração de uma das partes envolvidas for eliminada ou exercer pouca influência depois da combinação, esse fato também sugere uma transação de compra.
- 4) **Ramos de atividades similares ou complementares:** se os ramos de atividade forem similares ou complementares, presume-se uma combinação de interesses entre as empresas.

4.1.2 - *Accounting Research Bulletin N.º. 48 - ARB 48*

Em 1957, foi emitido o ARB 48 - *Business Combinations*. Esse pronunciamento aboliu o item "ramos de atividade similares ou complementares", mencionado no ARB 40. Quanto ao tamanho relativo das empresas, a expressão "bem menor", ou seja, tamanho desproporcional entre as partes combinadas, foi substituído por uma banda de percentagens:

se na combinação das participações, uma das partes for claramente dominante, ou seja, se os acionistas dessa parte possuírem 90% ou mais da empresa combinada, caracterizar-se-á uma típica transação de compra, devendo, portanto, o Método de Compra ser utilizado.

O ARB 48 tentou impedir que combinações de empresas de tamanhos relativamente desproporcionais fossem tratadas como uma combinação de interesses, ou seja, utilizassem o Método de União de Participações. Mas o efeito foi contrário, pois, a partir daí, as empresas de tamanho desproporcionais puderam tratar suas combinações como união de interesses. Essa afirmação pode ser comprovada pela pesquisa realizada por WYATT¹²¹, apresentada na ilustração 4A. Wyatt pesquisou 350 combinações realizadas entre 1949 e 1960, agrupando-as em três períodos: 1949-1952, 1954-1956, e 1958-1960. A amostra selecionada foi obtida aleatoriamente entre as combinações envolvendo troca de ações.

ILUSTRAÇÃO 4A – TAMANHO RELATIVO DAS PARTES NA COMBINAÇÃO DE EMPRESAS						
Tamanho da empresa menor com relação a maior	Métodos de Contabilização					
	União (<i>Pooling</i>)			Compra (<i>Purchase</i>)		
	1949-52	1954-56	1958-60	1949-52	1954-56	1958-60
Abaixo 3%	1	1	22	3	7	33
3% - 5%	0	2	15	2	6	11
5% - 10%	5	3	23	26	22	13
10% - 15%	5	6	12	12	7	4
15% - 20%	0	4	10	6	8	2
20% - 30%	9	5	0	5	3	1
Acima de 30%	6	15	7	0	2	2
Total	26	36	89	54	55	66

Pela ilustração 4A, pode-se observar que antes do ARB 48, de 1957, ou seja, nos dois primeiros períodos da pesquisa, a maioria das pequenas combinações foram tratadas como compras (Método de Compra), enquanto as grandes combinações foram tratadas como união de interesses (Método de União de Participações). No período pós-ARB 48 (1958-1960), um grande número de combinações de empresas com tamanhos relativamente desproporcionais

foram contabilizadas pelo Método de União de Participações.

Segundo WYATT¹²², o critério de tamanho se deteriorou porque parecia ilógico. Uma questão freqüentemente colocada era:

"O que permite que uma combinação com participação de 5,1% da menor empresa, seja tratada pelo Método de União de Participações, e uma combinação com 4,9% não o seja ? (trad.)"

Para PAHLER e MORI¹²³, após o ARB 48 o critério que procurava restringir combinações entre empresas de tamanhos desproporcionais era normalmente ignorado na prática.

HARIED, IMDIEKE e SMITH¹²⁴ também corroboram essa afirmação quando afirmam que:

"Por não ter conseguido especificar o grau necessário de conformidade com os critérios de uma união de interesses, o ARB N°. 48 teve pouco impacto na prática. Em essência, uma determinada combinação podia ser contabilizada como uma união de interesses ou como uma compra." (trad.)"

4.1.3 - Outros Pronunciamentos

Em 1963 foi emitido o *Accounting Research Study N°. 5 - Critical Study of Accounting for Business Combinations* - elaborado por Arthur R. Wyatt e patrocinado pelo *American Institute of Certified Public Accountants* - AICPA. O ARS N° 5 recomendou que:

- a) O tratamento contábil pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) deveria ser eliminado, a menos que as partes estivessem relacionadas.
- b) Quando as partes não estivessem relacionadas e não tivessem aproximadamente o mesmo tamanho, deveria ser feita a reavaliação dos ativos de ambas as empresas pelos valores correntes (*fair value pooling of interests*).

Em setembro de 1969 o vice-presidente do AICPA, Leonard Savoie, também propôs abolir o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

Em novembro de 1969 o *Accounting Principles Board* - APB tentou abolir o uso do Método de União de Participações. Um estudo da *Federal Trade Commission*, lançado no mesmo período, recomendou que a *Securities and Exchange Commission* – SEC - eliminasse o Método de União de Participações quando ações fossem dadas como pagamento.

Em dezembro de 1969 o APB decidiu que o Método de União de Participações fosse permitido, mas não como uma alternativa que pudesse ser escolhida livremente entre os dois métodos, Método de Compra e de União de Participações.

Em agosto de 1970 foi emitida a APB *Opinion* Nº. 16. O critério foi eliminado totalmente. Não exigia mais a continuidade da administração, nem que os ramos de atividade fossem similares ou complementares, como acontecia no ARB Nº. 40. A combinação tratada pelo Método de União de Participações exigia que 12 condições fossem satisfeitas. Se uma delas não fosse satisfeita, o Método de Compra devia ser utilizado. Mas os dois métodos não podiam ser usados como alternativas livres numa mesma combinação.

A APB *Opinion* Nº. 16 é a principal norma ainda em vigor sobre contabilidade para combinações de empresas (*Accounting for Business Combinations*) nos Estados Unidos.

Em 1974 o *Financial Accounting Standards Board* – FASB - decidiu reavaliar as 12 condições impostas pela APB *Opinion* Nº. 16.

Em 1975 o FASB expandiu o escopo de seu projeto, englobando todos os pronunciamentos associados a combinações de empresas e ao *goodwill*.

Em 1983 o *International Accounting Standards Committee* – IASC – emitiu a IAS 22, a principal norma internacional de contabilidade para combinações de empresas. Essa norma passou por três revisões, em 1993, 1996 e 1998¹²⁵.

Em setembro de 1999 o FASB emitiu um projeto para emissão de uma norma (*Exposure Draft 201-A*) que pretende eliminar o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*) nas combinações de empresas. Esse *Exposure Draft* pretende, além de tratar todas as combinações como compras, reduzir o prazo máximo de amortização do *goodwill* apurado nas combinações. O *Exposure Draft 201-A* propõe proibir o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) porque:

- 1) ele fornece menos informações relevantes ao investidor;
- 2) ignora o valor de troca nas combinações de empresas;
- 3) o investimento feito na empresa adquirida não é refletido nas Demonstrações Contábeis;
- 4) a existência de dois métodos contábeis torna difícil comparar as oportunidades de investimentos; e
- 5) os fluxos futuros de caixa são os mesmos em ambos os métodos, portanto os resultados apresentados quando usado o Método de União de Participações refletem diferenças contábeis artificiais e não diferenças econômicas reais.

O FASB acredita que raramente ocorre transações em que o controle da empresa combinada é igualmente dividido. Portanto, para o FASB, na prática, quase todas as combinações são aquisições e a união de interesses dificilmente ocorre; Por isso ele pretende eliminar o uso do Método de União de Participações.

4.2 - Accounting Principles Board Opinion nº 16 - APBO 16

A finalidade deste tópico é descrever e interpretar os doze critérios determinados pela APBO 16 para a contabilização de uma combinação de empresas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). A APBO 16 constitui um arcabouço de regras para limitar o uso abusivo do Método de União de Participações, e devido a sua grande importância nos Estados Unidos, indiretamente ela acaba influenciando as práticas de contabilidade para combinações de empresas no cenário internacional.

4.2.1 - A Necessidade e a Essência da APBO 16

Na ausência de princípios gerais que determinem quando haverá união de interesses, os órgãos normativos americanos e internacionais têm optado por definir condições específicas nas quais se permite a contabilização pelo Método de União de Participações (*Pooling Of Interests*), e todas as outras combinações devem ser tratadas como compras. Uma vez decidido que uma combinação é uma compra ou uma união de interesses, considera-se que o tratamento contábil específico tenha sido determinado¹²⁶.

Durante os anos sessenta, o critério de continuidade das participações nas empresas deteriorou-se a tal ponto que muitas combinações tratadas como união de interesses utilizavam da trocas de uma variedade de títulos, como os títulos conversíveis em ações preferenciais e os bônus conversíveis em ações ordinárias. Como resultado, a natureza das participações na propriedade mudava substancialmente. Além disso, desenvolveu-se um procedimento de união parcial (*partial pooling*). Por esse procedimento, numa combinação realizada pela troca de caixa e ações de uma das empresas por ações ordinárias da outra, a porção do caixa deveria ser tratada como uma compra e a porção de ações ordinárias como uma união de interesses.

Na segunda metade dos anos sessenta, a empresa envolvida numa combinação tinha considerável liberdade de escolha entre o Método de Compra (*Purchase Method*) e o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Por isso, foram desenvolvidos critérios mais rígidos para se distinguir se a combinação era uma compra ou uma união de interesses. Com o intuito de solucionar esse problema, o *Accounting Principles Board* - APB - emitiu em 1970 a *APB Opinion* Nº. 16 - *Business Combinations*.

O parágrafo 8 da APBO 16¹²⁷ conclui que :

"...o método de compra e o método de união de interesses são ambos aceitáveis nas combinações empresariais, embora não o sejam como alternativas para a mesma combinação empresarial. Uma combinação de empresas que reúne condições específicas requer o uso do método contábil de união de participações. Não é permitida a formação de uma nova base contábil para uma combinação que atende às condições especificadas, e os ativos e passivos das empresas são combinados, pelos seus valores históricos. Todas as demais combinações empresariais devem ser consideradas como uma aquisição de uma ou mais empresas pela empresa compradora." (trad.)

Portanto, pela APBO 16, os dois métodos são aceitos, mas são mutuamente excludentes. Para ser tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), a combinação deve atender a condições específicas, e todas as demais combinações devem ser tratadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*).

A APBO 16 removeu a opção de escolha "*pooling x purchase*". A partir do ano seguinte a sua emissão, 1970, nota-se que o número de combinações tratadas pelo Método de União de Participações começou a cair acentuadamente em relação às combinações tratadas pelo Método de Compra, como mostra ilustração 4B a seguir:

ILUSTRAÇÃO 4B – COMBINAÇÕES DE EMPRESAS						
		União (<i>Pooling</i>)		Compra (<i>Purchase</i>)		
ANO	TOTAL	Nº.	%	Nº.	%	
1967	260	144	55,4	116	44,6	
1968	374	184	49,2	190	50,8	
1969	380	185	48,7	195	51,3	
1970	294	139	47,3	155	52,7	
1971	233	100	42,9	133	57,1	
1972	262	102	38,9	160	61,1	
1973	253	90	35,6	163	64,4	
1974	193	50	25,9	143	74,1	
1975	106	31	29,2	75	70,8	
1976	146	43	29,5	103	70,5	
1977	166	48	28,9	118	71,1	
1978	205	56	27,3	149	72,7	
1979	224	39	17,4	185	82,6	
1980	193	34	17,6	159	82,4	
1981	186	30	16,1	156	83,9	
1982	169	24	14,2	145	85,8	
1983	180	26	14,4	154	85,6	
1984	217	23	10,6	194	89,4	
1985	224	24	10,7	200	89,3	
1986	261	22	8,4	239	91,6	
1987	215	21	9,8	194	90,2	

FONTE: *Accounting Trends and Techniques*, 1968 até 1988 (New York: AICPA).

A APBO 16 foi emitida como um guia de diretrizes que determinava quando uma combinação de empresas devia ser tratada como uma união de interesses (Método de União de Participações).

O Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) é baseado na suposição de que é possível unir as participações acionárias através da troca de títulos do patrimônio sem a aquisição de uma das empresa pela outra. A aplicação desse método é limitada às combinações que envolvem a troca de títulos do patrimônio e a continuidade das operações e

das participações acionárias das empresas que estão se combinando por intermédio de uma nova entidade contábil.

O parágrafo 49 da APBO 16¹²⁸ esclarece que a dissolução jurídica da empresa adquirida, como ocorre em uma fusão ou em uma incorporação, não é uma condição necessária para que o Método de União de Participações seja utilizado em uma combinação:

"A dissolução de uma das empresas combinantes não é uma condição necessária para a aplicação do método contábil de união de participações numa combinação de empresas. Uma ou mais empresas combinantes podem ser subsidiárias da empresa emissora depois que a combinação for consumada pelo atendimento às condições exigidas." (trad.)

Quando duas ou mais empresas se combinam e juridicamente sobrevivem, gerando a relação "controladora – subsidiária", uma das empresas (a controladora) exercerá o controle sobre a(s) outra(s) [subsidiária(s)]. Numa visão superficial e equivocada do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), pode-se entender que o fato de uma empresa controlar outra(s) não caracteriza uma união dos interesses envolvidos. Mas, como foi observado no capítulo 3, e poderá ser confirmado ainda neste capítulo e nos capítulos 5 e 8, são as participações dos acionistas ordinários que são combinadas sem alteração da equivalência na participação do capital votante da entidade combinada. Portanto, não é a entidade jurídica ou contábil que determinará a utilização ou não do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

4.2.2 - Os Doze Critérios do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

Na APBO 16, o *Accounting Principles Board* – APB procurou prevenir e alertar que a contabilidade das combinações empresariais pela união de interesses era incompatível com o próprio conceito de união de interesses. O APB fez isso especificando 12 condições nos parágrafos 45 ao 48 da APBO 16.

Os doze critérios estabelecidos na APBO 16 estão divididos em três grandes categorias:

- a) atributos das empresas combinantes (2 critérios);
- b) maneira de combinar as participações acionárias (7 critérios); e
- c) ausência de transações planejadas (3 critérios).

Quanto ao estabelecimento dessas condições específicas, APB optou pela ênfase às circunstâncias que cercam a combinação e a natureza da transação de troca, e não à forma jurídica.

4.2.2.1 - Atributos para Combinar as Empresas

Entre as circunstâncias envolvidas nos critérios estabelecidos na APBO 16, estão as condições de que:

- a) as empresas envolvidas na combinação devem ser autônomas; e
- b) não deve haver investimentos significativos (mais que 10%) de uma empresa na outra.

Dois critérios são classificados como atributos das empresas envolvidas na combinação tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*):

1) Cada uma das empresas combinantes deve ser autônoma e não deve ter sido subsidiária ou uma divisão da outra empresa dentro dos dois anos antes do início do planejamento da combinação. (Parágrafo 46a)

Esse critério presume que o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) somente se aplica às empresas independentes. O planejamento da combinação se inicia quando se faz o anúncio público da proporção de troca de ações - razão entre as ações

emitidas e as ações adquiridas - ou da data em que os acionistas são notificados da proporção de troca de ações.

2) Cada uma das empresas combinantes deve ser independente da outra.

(Parágrafo 46b)

As empresas que estão se combinando não devem possuir mais que 10% das ações ordinárias de qualquer empresa envolvida na transação. Essa condição tem o intuito de impedir uma empresa combinante de alterar a participação acionária da outra empresa envolvida na transação.

4.2.2.2 - Maneira de Combinar as Participações Acionárias

Segundo HENDRIKSEN e VAN BREDA¹²⁹, um fator adicional para complicar o cumprimento das regras é a possibilidade de as empresas manipularem as participações acionárias de modo a criarem a aparência de estarem cumprindo as normas no momento da combinação. Em consequência, os organismos normativos norte-americanos foram obrigados a estabelecer regras associadas a trocas tanto anteriores quanto posteriores à transação de combinação.

Os mesmos autores afirmam ainda que a ênfase na troca tem se concentrado na exigência de que a contabilização com base no Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) somente possa ser usada quando ações ordinárias da empresa compradora (emissora ou controladora) forem dadas em troca, essencialmente, de todas as ações com direito a voto da empresa adquirida. Presume-se que a ênfase nessa modalidade de transação evidencie a continuidade de participação acionária que se considera necessária numa união de interesses. Entretanto, as empresas têm manipulado as participações acionárias antes e depois da combinação, a fim de darem a impressão de continuidade de participações no momento da

operação. Esse foi o motivo que fez constar na APB *Opinion* 16 alguns critérios para impedir certos tipos de transações, tanto antes quanto depois da data efetiva da combinação.

Sete dos doze critérios estabelecidos na APBO 16 dizem respeito à maneira de combinar as participações acionárias das empresas numa união de interesses.

3) A combinação deve ser efetuada em uma única transação, ou completada conforme um plano específico dentro de um ano após o plano ter se iniciado. (Parágrafo 47a)

Ao criar esse critério, o APB acreditou que a transação poderia ser consumada dentro de um período razoável de tempo, um ano. Mas essa exigência não prevê atrasos na consumação da transação por causa de processos judiciais, agências reguladoras, ou outros fatores que vão além do controle da empresa.

A essência do Método de União de Participações é a troca de participações sem alterar a equivalência na participação do capital dos acionistas combinantes, já que as empresas combinantes continuam a operar durante o período de negociação e a equivalência na participação poderia ser alterada substancialmente durante esse tempo. Por isso o APB definiu um período arbitrário de um ano como suficiente para a conclusão de uma combinação tratada pelo Método de União de Participações.

4) Uma das empresas combinantes deve oferecer e emitir somente ações ordinárias com direitos idênticos às ações ordinárias dos majoritários na troca pelo total ou por parte substancial das ações ordinárias da outra empresa combinante, na data em que o plano de combinação for consumado. (Parágrafo 47b)

Essa condição contém a essência do conceito de união de interesses. O percentual de 90% é arbitrário, mas foi determinado para impedir que um grupo relativamente pequeno de acionistas dissidentes possa bloquear a combinação. Desse modo, não mais que 10% das

ações podem ser adquiridas com caixa ou outra forma de compensação.

A empresa emissora das ações ordinárias deve adquirir no mínimo 90% das ações ordinárias da outra empresa combinante (adquirida). O número de ações assumidas que foram trocadas deve excluir as ações da empresa adquirida, possuídas pela empresa emissora (compradora), e que foram adquiridas: a) antes de o plano ter se iniciado; b) entre o início e a consumação do plano de combinação; e c) depois de consumado o plano. Se a empresa adquirida possuir ações da empresa emissora, essas ações devem ser convertidas em um número equivalente de ações da empresa adquirida e também devem ser deduzidas das ações (adquiridas) para se determinar o número de ações assumidas a serem trocadas.

5) Nenhuma das empresas combinantes pode alterar a equivalência da participação no capital votante com a intenção de efetuar a combinação dois anos antes do plano de combinação ser iniciado ou entre as datas de início e término do processo de combinação. Distribuições de dividendos e emissões adicionais para os acionistas, e trocas e títulos do patrimônio retirados de circulação, constituem algumas formas intencionais de mudanças na equivalência das participações ao se realizar a combinação.
(Parágrafo 47c)

O conceito de união de interesses não permite qualquer mudança ou alteração na equivalência das participações no capital votante das empresas combinantes. Assim, essa condição é necessária para que o princípio fundamental do Método de União de Participações não seja violado.

6) Cada uma das empresas combinantes pode readquirir ações com direito a voto somente se for usá-las em outra combinação de empresas (para ser contabilizada pelo Método de União de Participações), e nenhuma das empresas pode readquirir mais do que um número normal de ações da outra entre as datas de início e término do plano de combinação.(Parágrafo 47d)

Essa condição tem o propósito de impedir a manipulação das ações em tesouraria para definir o método de contabilidade usado numa combinação. Ela impede que a empresa emissora das ações use o caixa ou outros ativos, ou incorra em passivos para readquirir mais que 10% das ações com direito a voto e use cada reaquisição de ações para afetar uma combinação pelo Método de União de Participações. Se a empresa compra suas próprias ações de capital para serem usadas na consumação de uma combinação de empresas, isso caracteriza uma compra em vez de uma união, porque os ativos da empresa foram distribuídos e alteraram a equivalência da participação no capital, situação não permitida pela APBO 16 nos parágrafos 47b e 47c.

7) A proporção da participação individual de cada acionista com direito a voto na empresa combinada deve permanecer a mesma depois do resultado da troca das ações envolvidas na combinação. (Parágrafo 47e)

Essa condição foi incluída especificamente para impedir alterações de participação no capital. Cada acionista da empresa alvo que trocou ações com direito a voto por ações também com direito a voto da empresa emissora deve receber essas ações na exata proporção de sua participação nas ações da empresa alvo antes da combinação ser realizada.

8) O direito a voto dos proprietários das ações ordinárias da empresa combinada deve ser exercível; os acionistas não podem ser privados de exercer esses direitos. (Parágrafo 47f)

Qualquer limitação do exercício de direito a voto dos acionistas é inconsistente com o conceito de união de interesses (Método de União de Participações).

9) A combinação é resolvida ou solucionada na data em que o plano é consumado, e nenhum aspecto do plano relativo à emissão de ações ou a outras compensações deve estar pendente. (Parágrafo 47g)

Essa condição foi incluída para impedir que fossem feitas emissões adicionais de ações, baseadas em lucros futuros ou preços de mercado das ações, alterando as participações no capital.

4.2.2.3 - Ausência de Transações Planejadas

Das doze condições exigidas pela APBO 16, três condições se relacionam a transações planejadas da entidade combinada:

10) A empresa resultante da combinação não deve estabelecer um acordo direto ou indireto para retirar ou readquirir o total ou parte das ações com direito a voto emitidas na combinação. (Parágrafo 48a)

Essa condição impede que a empresa resultante da combinação esquive-se intencionalmente do que propõe o parágrafo 47b. Obviamente, emitir ações ordinárias para afetar uma combinação e subsequentemente readquirir as ações emitidas não é, na essência, uma união de interesses¹³⁰.

11) A empresa resultante da combinação não deve realizar nenhuma outra operação financeira para o benefício dos antigos acionistas da empresa combinada, como por exemplo garantias de empréstimos afiançados pela ações emitidas na combinação. Isso anularia o efeito da troca de ações. (Parágrafo 48b)

Esse tipo de operação é inconsistente com o conceito de união de interesses.

12) A empresa resultante da combinação não deve tencionar ou planejar negociar parte significativa dos ativos das empresas combinantes no prazo de dois anos após a combinação, a não ser em transações no curso normal das operações das empresas anteriormente separadas, e para eliminar a duplicidade de instalações ou excesso de capacidade. (Parágrafo 48c)

O propósito aparente dessa condição é impedir que as empresas utilizem o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) com empresas que possuam ativos substancialmente subavaliados, quando a intenção é, na verdade, vender rapidamente esses ativos depois da combinação e, assim, evidenciar os lucros rapidamente.

4.3 – IAS 22

A norma internacional de contabilidade IAS 22 – *Business Combinations*, emitida pelo *International Accounting Standards Committee* – IASC em 1984 foi revisada em 1998. Diferentemente do que ocorre no US.GAAP, as normas internacionais do IASC continuam, após suas revisões, com os mesmos números dados na sua primeira emissão. A IAS 22 foi aprovada em 1983 e desde então passou por três revisões: 1993, 1996 e 1998.

A IAS 22 permite a utilização dos dois principais métodos de contabilidade para combinações de empresas: o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e o Método de Compra (*Purchase Method*).

Para o IASC, uma combinação de empresas é a junção de empresas distintas em uma única entidade econômica, resultante da união de duas ou mais empresas ou do processo no qual uma empresa obtém o controle sobre os ativos líquidos e operações de outras empresas.

O Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) deve ser usado nas combinações caracterizadas pela união de interesses, ou seja, nas combinações de empresas em que os acionistas das empresas combinantes combinam o controle parcial ou total dos seus ativos líquidos e operações, formando uma participação mútua nos riscos e benefícios, de forma que nenhuma das partes possa ser identificada como adquirente.

Pela IAS 22, o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) deve ser utilizado apenas em circunstâncias excepcionais, ou seja, nas combinações em que não se

reconhece que uma empresa foi adquirida por outra. Nos demais casos deve ser aplicado o Método de Compra (*Purchase Method*).

O parágrafo 15 do IAS 22, revisado em 1998, estabelece as condições necessárias para a divisão mútua dos riscos e benefícios na entidade combinada:

- a) a maior parte ou total das ações com direito a voto das empresas combinantes são trocadas ou combinadas;
- b) o *fair value* de uma empresa não é significativamente diferente do *fair value* da outra; e
- c) os acionistas de cada empresa mantêm substancialmente os mesmos direitos de voto e interesses na entidade combinada, em relação aos direitos possuídos antes e depois da combinação.

Uma característica marcante da IAS 22 ao restringir a contabilização das combinações pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), refere-se à diferença dos valores de mercado das empresas. Essa restrição foi também imposta às empresas norte-americanas pelo ARB 40 em 1950.

4.4 - Panorama Histórico da Contabilidade para o *Goodwill*

Segundo PAHLER e MORI¹³¹, a contabilidade para o *goodwill* começou a ser estudada e debatida desde 1880. Com o passar dos anos, o *goodwill* foi envolvido por restrições, arbitrariedades e pela uniformidade contábil exigida pelas APBOs nºs 16 e 17, emitido em 1970. O assunto "*goodwill*" tem inspirado uma diversidade de interpretações, mas para se entender como e por que se chegou às regras atuais é necessário trilhar um pouco o passado.

Antes de 1917, o excesso do custo de uma aquisição sobre o valor contábil era tratado

como *goodwill*. O valor do *goodwill* era deduzido no Patrimônio Líquido na data da aquisição.

Em 1917, o *American Institute of Accountants*, antecessor do AICPA, recomendou que o *goodwill* fosse apresentado como uma redução do Patrimônio Líquido.

De 1918 a 1929, algumas empresas começaram a capitalizar o *goodwill* gerado internamente, resultando em muitos abusos.

De 1930 a 1944 prevaleceu o reconhecimento do *goodwill* somente se ele fosse adquirido. A retenção permanente do *goodwill* como um ativo e periodicamente amortizado no resultado, nos lucros acumulados, ou adicionados ao capital integralizado passou a ser uma prática aceita.

Em 1944 foi emitido o *Accounting Research Bulletin* nº 24, estabelecendo que somente o custo histórico poderia ser usado para avaliar o *goodwill*.

Em 1945 a *Securities and Exchange Commission* - SEC - começou a encorajar as empresas a amortizarem o *goodwill* caso estivessem usando o tratamento de retenção permanente, ou seja, *goodwill* gerado internamente.

Em 1953 foi emitido o *Accounting Research Bulletin* nº 43, que proibiu a dedução do *goodwill* no Patrimônio Líquido imediatamente após a aquisição.

Em 1968 foi emitido o *Accounting Research Study* nº 5 - *Accounting for Goodwill*, elaborado por dois sócios da Arthur Andersen. O estudo concluiu que o *goodwill* não era um ativo e deveria ser deduzido no Patrimônio Líquido na data da aquisição.

Em 1970 as APBOs nºs 16 e 17 foram emitidas, apresentando os seguintes itens:

- 1) o *goodwill* somente poderia ser registrado se surgisse de uma combinação de empresas;

- 2) o custo em excesso ao valor contábil deveria ser analisado;
- 3) o *goodwill* existente até 31 de outubro de 1970 não precisava ser amortizado no resultado;
- 4) o *goodwill* originado depois dessa data, 31 de outubro de 1970, deveria ser amortizado no resultado em até 40 anos¹³²; e
- 5) se o *goodwill* perdesse o seu valor, podia ser registrado fora do resultado como um lançamento extraordinário.

O período de 1971 a 1980 não teve expressão no desenvolvimento da contabilidade para o *goodwill* nos Estados Unidos¹³³.

Em 1981, uma crise se desenvolveu na indústria de cadernetas de poupança e empréstimos (*savings and loan* - S&L). Devido às altas taxas de juros, mais de mil associações de poupança e empréstimo apresentaram-se financeiramente desamparadas e foram forçadas a se fundirem com parceiros mais fortes. Através de fusões regulamentadas que foram tratadas como compras, bilhões de dólares de *goodwill* foram contabilizados e amortizados entre 30 e 40 anos. Dizia-se que a forma havia prevalecido sobre a essência.

Em 1983, devido aos resultados artificiais gerados pelas S&L, o FASB emendou a APBO nº 17 através do FASB *Statement* nº 72 - *Accounting for Certain Acquisitions of Banking or Thrift Institutions*. Esse pronunciamento exigiu a redução do prazo de amortização do *goodwill* para entre 10 e 12 anos, mas isso somente para a porção de *goodwill* atribuível às instituições financeiras adquiridas que tivessem excesso de passivos sobre os ativos avaliados pelo *fair value*.

Em 1985 a SEC emitiu o *Staff Accounting Bulletin* nº 42A, estabelecendo o prazo máximo de amortização do *goodwill*, que para as instituições financeiras seria de 25 anos.

Em 1989 a indústria das cadernetas de poupança e empréstimos (S&L), que

evidenciaram em 1988 \$12,1 bilhões de dólares de prejuízos, divulgaram aproximadamente \$38 bilhões de dólares de *goodwill*.

Em 1991 a SEC reduziu o prazo permissível de amortização do *goodwill* envolvendo empresas de alta tecnologia, pelo fato de as tecnologias tornarem-se rapidamente obsoletas. Em muitos casos a SEC permitiu o pequeno prazo de três anos.

Em 1992 o FASB adicionou a contabilização da redução do valor recuperável do *goodwill*, em seu projeto "*Impairment of Long-Lived Assets and Intangibles*".

Em 1995 o FASB completou seu projeto iniciado em 1992 sobre a redução do valor recuperável dos ativos, emitindo o SFAS nº 121.

No Brasil em 1996, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM – emitiu a Instrução nº. 247 que discorria sobre a avaliação de investimentos em sociedades coligadas e controladas e sobre a elaboração e divulgação das Demonstrações Contábeis consolidadas.

Em 1998 a CVM emitiu a Instrução nº. 285 que alterou o artigo 14 da Instrução nº 247. Por essa nova instrução, o *goodwill* (ágio) ou *goodwill* negativo (deságio) pode decorrer:

- 1) da diferença entre o valor de mercado do ativo da coligada ou controlada e o respectivo valor contábil, devendo ser amortizado na porção em que o ativo for sendo realizado na coligada ou controlada.
- 2) da diferença entre o valor pago na aquisição do investimento e o valor de mercado da coligada ou controlada, devendo ser amortizado no prazo máximo de 10 anos, na proporção dos resultados projetados.

4.4.1 - Panorama Internacional da Contabilidade para o *Goodwill*

O grande crescimento das fusões e aquisições internacionais fez emergir um problema

até então desconhecido: as diferentes práticas no tratamento do *goodwill* adquirido.

Segundo RADEBAUGH e GRAY¹³⁴:

"O crescimento dramático das fusões e aquisições internacionais, juntamente com a expansão das indústrias de serviços, onde os ativos intangíveis são muito mais expressivos, têm destacado o significado do goodwill e o problema de como contabilizá-lo." (trad.)

Realmente as indústrias de serviços apresentam um valor de *goodwill* maior que as empresas industriais ou comerciais, pois a diferença entre o preço de compra e (na maioria das vezes¹³⁵) o *fair value* dos ativos se deve à capacidade de geração de resultados de ativos não contabilizados pela contabilidade financeira, como por exemplo os recursos humanos.

Na prática, a variedade de abordagens é latente na maioria dos países. Alguns deles contabilizam o *goodwill* diretamente no Patrimônio Líquido; outros capitalizam o *goodwill* como um ativo, com ou sem amortização. Existem países que permitem mais que um tratamento para o *goodwill*. Por exemplo, a Alemanha capitaliza e amortiza o *goodwill* e ainda permite a contabilização direta nas reservas. Já na Suíça, além dos tratamentos permitidos na Alemanha, é permitido capitalizar o *goodwill* sem que ele seja objeto de amortização. Há países que permitem um longo período máximo de amortização do *goodwill*, como Estados Unidos e Canadá: 40 anos¹³⁶; outros permitem um período bem menor, como o Japão, 5 anos, e a Alemanha, 4 anos. A ilustração 4C apresenta um quadro comparativo de como alguns países tratam o *goodwill*.

ILUSTRAÇÃO 4C – TRATAMENTO DO <i>GOODWILL</i> EM ALGUNS PAÍSES			
Países	Cálculo	Prazo Máximo de Amortização	Tratamento
Bélgica	Preço – contábil	5 anos	<i>Goodwill</i> (G): ativo <i>Goodwill Negativo</i> (GN): passivo
Dinamarca	Preço – <i>fair value</i>	5 anos	G: reservas, lucros e perdas, ativo GN: provisão, reserva
Portugal	Preço – contábil	5 anos	Desde que justificável, pode ser amortizado em até 20 anos.
Alemanha	Preço – <i>fair value</i>	4 anos	Amortização em até 40 anos é aceita. Além da capitalização com amortização, é permitido o lançamento direto para reservas.
Grécia	-	5 anos	G: ativo GN: reserva da consolidação
Itália	Preço – <i>fair value</i>	De 5 a 10 anos	G: lucros acumulados ou ativo. GN: reserva ou provisão de perdas futuras.
Luxemburgo	Preço – <i>fair value</i>	5 anos	Períodos maiores de amortização podem ser usados, mas devem ser explicados.
Espanha	Preço – <i>fair value</i>	5 anos	Desde de que justificável, pode ser amortizado em até 10 anos. Não deve reduzir o lucro distribuível. G: ativo
Suíça	-	-	O <i>goodwill</i> pode receber 3 diferentes tratamentos: 1)ativo amortizável; 2) ativo não amortizável; e 3) reservas.
Holanda	Preço – ativos líquidos avaliados como na compradora.	5 anos	Períodos maiores de amortização são aceitos, mas devem ser explicados. Os ativos adquiridos são avaliados pela mesma base da empresa compradora. G: ativo GN: reserva de reavaliação.
França	-	Não há limite, mas 66% das empresas: variam entre 20 e 40 anos.	Pode ser amortizado ou lançado para reservas em 8% das empresas.
Países	Cálculo	Prazo Máximo de Amortização	Tratamento
Suécia	-	10 anos	G: ativo fixo. Na prática as empresas têm alongado a amortização em até 40 anos; outras lançam no patrimônio líquido. GN: " <i>badwill</i> ", deduzido dos ativos fixos, reservas e exigível a longo prazo.

Reino Unido	Preço – <i>fair value</i>	Vida útil econômica estimada, mas presume-se que não seja maior que 20 anos.	G: ativo
Irlanda	Preço – <i>fair value</i>	Vida útil econômica estimada, mas presume-se que não seja maior que 20 anos.	G: ativo
Estados Unidos	Preço – <i>fair value</i>	40 anos (há um projeto para redução do prazo para 20 anos)	GP: ativo GN: deduzido dos ativos.
Canadá	Preço – <i>fair value</i>	40 anos (há um projeto para redução do prazo para 20 anos)	G: ativo
Austrália	Preço – <i>fair value</i>	20 anos	G: ativo
Japão	-	5 anos	Nd
Brasil	Ágio: Preço – contábil, ou Preço – <i>fair value</i>	10 anos	A amortização pode estender-se pelo período de realização do(s) ativo(s). GN: retificação do saldo da conta de investimento e em resultados de exercícios futuros se for decorrente da expectativa de prejuízos futuros.
IASC	Preço – <i>fair value</i>	20 anos (períodos maiores devem ser explicados).	GN: redutor do <i>goodwill</i> positivo

Com exceção da Suíça e do Reino Unido, as informações sobre os países europeus foram extraídas do livro de Blake, J. e Amat, O. *European Accounting*. Pitman Publishing, 1993.

Em 1983 o *International Accounting Standards Committee* – IASC emitiu a IAS 22 – *Business Combinations*. Essa norma determinava que qualquer excesso do custo de aquisição sobre o *fair value* do ativo líquido identificável adquirido (*goodwill*) deveria ser reconhecido como um ativo nas Demonstrações Contábeis combinadas (consolidadas), ou imediatamente ajustado no Patrimônio Líquido da empresa compradora. Ao tratar o *goodwill* como ativo, as empresas deveriam amortizá-lo nos resultados numa base sistemática ao longo da sua vida útil. A diferença entre o *fair value* dos ativos líquidos e o valor pago pela empresa adquirida deveria ser distribuído pelo *fair value* dos ativos não monetários adquiridos, reduzindo-os proporcionalmente até que a diferença fosse eliminada. Quando não fosse possível eliminar completamente a diferença, reduzindo o *fair value* dos ativos não monetários adquiridos, o

excesso remanescente deveria ser tratado como *goodwill* negativo.

Em 1993 o IASC fez uma revisão na IAS 22. Nessa revisão o IASC determinou que o *goodwill* só deveria ser reconhecido como um ativo amortizável em até 5 anos, a não ser que um período maior, que não excedesse a 20 anos, fosse justificado.

Em 1998 o IASC fez outra revisão na IAS 22, recomendando que o *goodwill* fosse amortizado em até 20 anos, e permitindo períodos maiores desde que justificados. Já o *goodwill* negativo deveria ser apresentado como uma dedução do *goodwill* positivo, sendo reconhecido como receita:

- a) de acordo com as expectativas de despesas e prejuízos futuros identificados no plano de aquisição da empresa adquirente; e
- b) nos casos em que as despesas e os lucros futuros não ocorram no período esperado, devem ser reconhecidos como receita numa base sistemática sobre a vida útil média remanescente dos ativos não monetários depreciáveis/amortizáveis adquiridos. Nos casos em que o *goodwill* negativo exceder o *fair value* dos ativos não monetários adquiridos, ele deve ser reconhecido imediatamente como receita.

4.5 – O Caso da SmithKline Beecham

Em 1989 a SmithKline Beecham, formada pela fusão de dois laboratórios farmacêuticos – a SmithKline Beckman, dos Estados Unidos, e a Beecham, da Inglaterra -, constituiu um exemplo marcante da diversidade de efeitos no tratamento contábil das combinações de empresas.

A empresa combinada (SmithKline Beecham) estabeleceu sua matriz em Brentford, Inglaterra, e elaborou suas primeiras Demonstrações Contábeis em dezembro de 1989 de acordo com as normas contábeis britânicas. A transação foi contabilizada como uma união de

interesses (Método de União de Participações), pois as duas empresas eram do mesmo porte, as ações da empresa combinada, (SmithKline Beecham) continuaram sendo negociadas nas bolsas britânicas e norte-americanas, e a nova empresa manteve a paridade em todos os escalões, dos operários até o nível do conselho de administração.

Contudo, devido ao registro na bolsa norte-americana, a SmithKline Beecham também precisou publicar suas contas sob as regras contábeis dos Estados Unidos. Sob os critérios norte-americanos, muito mais exigentes nos casos de união de interesses, a transação foi considerada uma compra da SmithKline pela Beecham, o que requereu a adoção do Método de Compra (*Purchase Method*) em vez do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

O efeito no Patrimônio Líquido da SmithKline Beecham (UK.GAAP - normas britânicas x US.GAAP – normas norte-americanas) antes (1988), durante (1989) e depois da combinação (1990) pode ser verificado na ilustração 4D:

ILUSTRAÇÃO 4D – DIFERENÇAS UK.GAAP x US.GAAP SMITHKLINE BEECHAM			
31 de dezembro			
	(em milhões de libras esterlinas)		
	1988	1989	1990
Patrimônio Líquido – UK.GAAP	1.360	(297)	373
Ajustes para o US.GAAP			
Lucros acumulados até 1998 (^A)	(98)	-	-
<i>Goodwill</i> Beecham (^B)	441	461	344
Reserva de Reavaliação (^C)	(108)	(156)	(140)
Ajustes pela troca do método			
Imobilizado (^D)		69	52
Ativos Intangíveis (^D)		754	551
<i>Goodwill</i> (^E)		2.665	2.598
Outros		35	27
Outras diferenças	52	14	50
Patrimônio Líquido – US. GAAP	1.647	3.545	3.855

Observações:

- (A) Lucros acumulados da SmithKline até 1988, exigido pelo Método de União de Participações (UK.GAAP) e não permitido pelo Método de Compra (US.GAAP).
- (B) *Goodwill* lançado diretamente no Patrimônio Líquido pela Beecham, tratamento que não é permitido pelo US.GAAP.
- (C) Reserva de Reavaliação não permitida pelo US.GAAP.
- (D) Ajuste pelo *fair value* dos ativos exigido pelo Método de Compra (US.GAAP).
- (E) *Goodwill* registrado pelo Método de compra.

Em 1988, o Patrimônio Líquido sob as normas do US.GAAP foi aproximadamente 21% maior do que pelas normas do UK.GAAP (£1.647 milhões x £1.360 milhões).

O Patrimônio Líquido de £1.360 milhões em 1988 foi reduzido para o valor negativo de £297 milhões em 1989 pelas normas britânicas (UK.GAAP), redução de £1.657 milhões. Já pela normas norte-americanas (US.GAAP), passou de £1.647 milhões para £3.545 milhões, aumento de £1.657 milhões.

Em 1989, o Patrimônio Líquido contabilizado é de £3.842 milhões maior pelas normas norte-americanas, devido principalmente ao registro do *goodwill* pelo Método de Compra, £2.665 milhões.

O Lucro Líquido da SmithKline Beecham usando o Método de União de Participações foi de £130 milhões. Pelo Método de Compra, o lucro foi reduzido em: 1) £60 milhões pela amortização de ativos intangíveis; 2) £28 milhões pela amortização do *goodwill*; 3) £42 milhões de depreciação de ativos ajustados pelo *fair value*; e 4) £24 milhões de outros ativos líquidos. Nesse lucro ainda foram acrescidos £111 milhões devido aos ajustes para o US.GAAP, totalizando £87 milhões (Método de Compra e US.GAAP).

Algumas diferenças na utilização do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) usado na Inglaterra e o Método de Compra (*Purchase Method*) usado nos estados Unidos pela SmithKline Beecham no ano de 1989 são apresentadas na ilustração 4E:

ILUSTRAÇÃO 4E – DIFERENÇAS ENTRE OS MÉTODOS NA SMITHKLINE BEECHAM		
	(em milhões de libras)	
	1989	
	União (UK.GAAP)	Compra (US.GAAP)
Patrimônio Líquido	(297)	3.545
Ativo Total	3.747	7.516
Passivo Total	4.043	3.970
Lucro Líquido	130	87
Lucro antes dos juros e impostos (EBIT)	826	451
Capital Total Médio (Passivo e Patrimônio Líquido)	2.050	3.771
Retorno do Capital	40,3%	12,0%

A diferença entre o retorno do capital pelos dois métodos, ou pelas normas britânicas e norte-americanas, atinge 28,3 pontos percentuais de diferença.

Quando uma empresa precisa apresentar suas Demonstrações Contábeis sob as normas contábeis de outro país, o método exigido para contabilizar uma combinação pode não ser o mesmo utilizado em seu país de origem.

4.6 – Panorama das Normas para o *Push-Down Accounting*

Em 1991 a *Task Force on Consolidation Problems*, divisão de padrões de contabilidade do AICPA, lançou um documento intitulado "*Push Down Accounting*". A maioria dos integrantes do comitê recomendou o uso do Método *Push-Down Accounting* nos casos em que ocorresse a alteração de pelo menos 90% da participação acionária de uma subsidiária. O AICPA enviou o documento para o FASB, que incluiu o *Push-Down* em um de seus projetos.

Em 1983 a *Securities and Exchange Commission* – SEC - lançou o *Staff Accounting Bulletin* nº. 54, que discutia a aplicação do *Push-Down* nas Demonstrações Contábeis das subsidiárias adquiridas numa transação de compra. Como regra geral, a SEC exigiu que o *Push-Down Accounting* fosse usado quando ocorresse alteração maior que 90% na propriedade¹³⁷. A SEC não exige, mas incentiva o uso do *Push-Down accounting* em situações em que exista dívidas substanciais, ações preferenciais, ou uma participação não controlada significativa na subsidiária que possa causar impacto na capacidade da investidora de controlar a subsidiária.

Em dezembro de 1991, o FASB emitiu um Memorando de Discussão intitulado "*An Analysis of Issues Related to New Basis Accounting*". Esse memorando foi publicado para solicitar observações nas transações ou eventos que resultassem em mudanças do valor contábil para o *fair value* do total ou da maioria dos ativos e passivos individuais de uma entidade, incluindo *goodwill*. Nesse memorando, além das transações de aquisição de ações, transações significativas de empréstimos, reorganizações e reestruturações, e formação e venda de participações em *joint ventures*, ou seja, em todas as transações que justificam uma nova base contábil.

Em 1996 o FASB retirou a discussão do *Push-Down Accounting* de sua agenda de discussão e debates. Em algumas situações, porém, desde que exigido pelo SEC, o Método *Push-Down Accounting* permanece aceitável até que a sua aplicação seja designada pelo US.GAAP.

CONTABILIDADE PARA COMBINAÇÕES DE EMPRESAS

Método de União de Participações

Método de Compra

Método *Push-Down Accounting*

Capítulo 5

MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES

(*Pooling of Interests*)

A finalidade deste capítulo é explorar de forma prática o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) para combinação de empresas¹³⁸. Esse método de combinação já foi explorado teoricamente e normativamente, respectivamente, nos capítulos 3 e 4. Através de exemplos simples, pretende-se dissecar esse método de combinação de empresas, a fim de compará-lo, no capítulo 8, com o Método de Compra (*Purchase Method*), apresentado no capítulo 6, e com o Método *Push-Down Accounting*, apresentado no capítulo 7.

Antes de iniciar os exemplos aplicados pelo Método de União de Participações, vale ressaltar dois fatores essenciais para que uma combinação seja tratada por esse método:

- a) A empresa compradora (emissora das ações) deve combinar no mínimo 90% das ações com direito a voto da empresa alvo.
- b) A empresa compradora deve dar em compensação pelas ações da empresa alvo apenas ações com direito a voto, ou seja, a transação não deve envolver caixa¹³⁹.

5.1 – Tratamento do Investimento

A APBO 16 determina que no mínimo 90% das ações da empresa alvo devem ser trocadas com as ações da empresa emissora, para que a combinação possa ser contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

Em uma combinação contabilizada pelo Método de União de Participações, os ativos e

passivos incorporados devem ser registrados na empresa emissora das ações pelo valor histórico. Portanto, o ativo líquido incorporado será igual ao valor do patrimônio líquido incorporado, não importando se o valor nominal ou de mercado das ações emitidas for maior ou menor que o patrimônio líquido da empresa cujos acionistas receberam ações (incorporada).

Para ilustrar, suponhamos que a empresa São Paulo tenha emitido 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná em troca da totalidade de suas ações; que a combinação possui todos os requisitos para ser tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*); e que os custos diretos adicionais incorridos na combinação e pagos pela empresa São Paulo foram:

- a) custos de impressão e emissão dos certificados de ações, \$2.000;
- b) outros custos diretos incorridos na combinação, \$3.000.

O valor unitário nominal das ações de ambas as empresas é de \$10 e o valor de mercado das ações da empresa São Paulo é de \$18. Os Balanços Patrimoniais das duas empresas são apresentados na ilustração 5A:

ILUSTRAÇÃO 5A – BALANÇOS PATRIMONIAIS		
	São Paulo	Paraná
Ativos	340.000	110.000
Passivos	110.000	60.000
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000
Total do Patrimônio Líquido	230.000	50.000

Segundo a APBO 16, os custos diretos incorridos e os custos de emissão das ações usadas na combinação contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of*

Interests) devem ser debitados como despesas do período, e portanto não devem ser capitalizados.

Os registros da incorporação dos ativos e passivos da empresa Paraná na empresa São Paulo e o conseqüente aumento no seu capital social pela emissão das 5.500 ações são:

	Débito	Crédito
Ativos	110.000 ^(A)	
Capital Integralizado adicional	10.000 ^(C)	
Passivos		60.000 ^(A)
Capital Social		55.000 ^(B)
Lucros Acumulados		5.000 ^(D)
Registro pelo investimento e emissão de 5.500 ações pela incorporação da empresa Paraná		

Observações:

(A) Ativos e passivos da empresa Paraná contabilizados na empresa São Paulo pelo valor histórico (ver ilustração 5.1).

(B) Capital social incorporado pela emissão de 5.500 ações da empresa São Paulo, 5.500 ações x \$10 de valor nominal unitário da ação.

(C) Representa o capital integralizado adicional da empresa São Paulo eliminado devido ao excesso do capital social emitido, \$55.000 (5.500 ações x \$10), sobre o capital social da empresa Paraná, \$40.000. Esse excesso de \$15.000 (\$55.000 menos \$40.000) deve eliminar o capital integralizado adicional da empresa São Paulo, \$10.000, e o restante deve ser tratado conforme a letra "D".

(D) O restante apurado na letra "C", \$5.000 (\$15.000 menos \$10.000), é deduzido dos lucros acumulados da empresa Paraná, \$10.000, incorporando apenas como lucros

acumulados a diferença de \$5.000 (\$10.000 de lucros acumulados da Paraná menos \$5.000 da sobra apurada na letra "D").¹⁴⁰

O exemplo apresentado foi montado numa suposição de incorporação em que a empresa São Paulo incorporou os ativos líquidos (ativos menos passivos) da empresa Paraná, extinguindo-a juridicamente. Mas esse exemplo poderia ser aplicado numa situação em que as duas empresas sobrevivessem.

O parágrafo 49 da APBO 16 esclarece que a extinção de uma das empresas combinantes não é condição necessária para a aplicação do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), no qual uma ou mais empresas podem se tornar subsidiárias da empresa emissora das ações (controladora). Nesses casos, os ativos e passivos registrados no exemplo apresentado seriam substituídos pela conta "Investimento na Empresa Paraná", pois a empresa São Paulo seria a controladora da subsidiária Paraná. O registro nesse caso seria:

	Débito	Crédito
Investimento na Empresa Paraná	50.000 ^(A)	
Capital Integralizado adicional	10.000 ^(B)	
Capital Social		55.000 ^(C)
Lucros Acumulados		5.000
Registro pelo investimento e emissão de 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná		

Observações:

(A) Corresponde ao valor dos ativos líquidos da empresa Paraná.

(B) Eliminado pela emissão das 5.500 ações.

(C) Valor integralizado pela emissão de 5.500 ações (5.500 ações x \$10 de valor unitário nominal das ações emitidas).

5.2 – Tratamento do Patrimônio Líquido

No Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), a empresa resultante da combinação registra os ativos e passivos de acordo com os valores contábeis dos ativos e passivos das empresas separadas.

O capital social da entidade resultante (combinada) deve ser igual ao valor nominal ou declarado de todas as ações existentes. Normalmente, os lucros acumulados da entidade resultante são iguais à soma dos lucros acumulados das empresas combinantes, mas isso não é possível quando o valor nominal das ações (capital social) da entidade resultante excede a soma do capital integralizado das empresas combinantes. Nesse caso, o valor do excesso deve ser reconhecido como "capital integralizado adicional" (*additional paid-in capital*) na entidade resultante, e os lucros acumulados totais das empresas combinantes passam a ser lucros acumulados da entidade resultante. Alternativamente, se o valor nominal das ações (capital social) da entidade resultante exceder a soma do capital integralizado total das empresas combinantes, os lucros acumulados combinados devem ser reduzidos por esse excesso, e a entidade combinada não reconhece (registra) o capital integralizado adicional.

As relações entre o capital social combinado e a soma do capital integralizado das empresas combinantes podem ser apresentadas através de várias suposições exemplificadas nos casos 1 a 6, mais adiante¹⁴¹.

As contas do ativo, do passivo e do patrimônio líquido das empresas São Paulo e Paraná, imediatamente antes da união de seus interesses, são apresentadas na ilustração 5B:

ILUSTRAÇÃO 5B – BALANÇO PATRIMONIAL – DADOS DAS EMPRESAS			
	São Paulo	Paraná	Total
Ativo Circulante	100.000	15.000	115.000
Imobilizado	160.000	60.000	220.000
Intangíveis	80.000	35.000	115.000
Total do Ativo	340.000	110.00	450.000
Exigível	50.000	40.000	90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000	80.000
Total do Passivo	110.000	60.000	170.000
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000	175.000
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000	15.000
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000	190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000	90.000
Patrimônio Líquido	230.000	50.000	280.000
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	340.000	110.000	450.000

O valor unitário nominal das ações de ambas as empresas é de \$10 e os ativos intangíveis se referem a marcas e patentes adquiridas anteriormente.

Nos casos 1, 2 e 3 a seguir, o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) é aplicado em incorporações, no qual a empresa São Paulo emite ações e incorpora a empresa Paraná, que é juridicamente extinta com a combinação. Nos casos 4, 5 e 6, o Método de União de Participações é aplicado em fusões em que é criada uma nova empresa, Brasil, originada dos ativos líquidos das empresas São Paulo e Paraná¹⁴², ambas extintas juridicamente na combinação.

5.2.1 - Caso 1: Incorporação; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora

A empresa São Paulo, resultante da combinação, emitiu 3.500 novas ações para os acionistas da empresa Paraná em troca de seus ativos líquidos. Nesse caso, a soma do capital integralizado total das empresas combinantes, \$190.000 (\$150.000 da São Paulo + \$40.000 da

Paraná), excedeu em \$15.000 o capital social da empresa combinada São Paulo (entidade resultante), de \$175.000 (\$140.000 da São Paulo + \$35.000 das novas ações, 3.500 x \$10).

Como resultado da incorporação, a empresa resultante São Paulo deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$175.000 (\$140.000 originado da São Paulo + \$35.000 das novas ações emitidas, 3.500 x \$10);
- capital integralizado adicional de \$15.000 (\$190.000 da soma de capital integralizado total das empresas combinantes menos \$175.000 de capital social combinado);
- lucros acumulados de \$90.000 (\$80.000 da São Paulo + \$10.000 da Paraná); e
- patrimônio líquido de \$280.000 (\$230.000 da São Paulo + 50.000 da Paraná).

Os seguintes registros devem ser realizados na empresa combinada São Paulo pela incorporação da empresa Paraná:

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	15.000	
Imobilizado	60.000	
Intangíveis	35.000	
Exigível		40.000
Exigível a Longo Prazo		20.000
Capital Social (acionistas PR)		35.000
Capital Integralizado Adicional		5.000
Lucros Acumulados		10.000

Registro pela emissão de 3.500 ações pela incorporação da empresa Paraná

No caso das duas empresas continuarem existindo, formando a relação controladora-

subsidiária, o débito deverá ser feito na conta de Investimentos na empresa Paraná.

Na extinção da empresa Paraná pela combinação, os registros da sua dissolução seriam:

	Débito	Crédito
Capital Social, \$10	\$35.000	
Capital Integralizado Adicional	5.000	
Lucros Acumulados	10.000	
Exigível	40.000	
Exigível a Longo Prazo	20.000	
Ativo Circulante		\$15.000
Imobilizado		60.000
Intangíveis		35.000

Registro da dissolução final pela incorporação da empresa São Paulo

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo após os lançamentos da incorporação é apresentado na ilustração 5C¹⁴³:

ILUSTRAÇÃO 5C – BALANÇOS PATRIMONIAIS – INCORPORAÇÃO					
Caso 1: Capital Integralizado Total excede o Capital Social					
	Ajustes São Paulo				São Paulo
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Combinada
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000			175.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000			15.000
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000			90.000
Patrimônio Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

5.2.2 - Caso 2: Incorporação; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora

A empresa São Paulo, resultante da combinação, emitiu 4.000 novas ações para os acionistas da empresa Paraná em troca dos ativos líquidos. Nesse caso, a soma do capital integralizado das empresas combinantes de \$190.000 excedeu em \$10.000 o capital social da empresa combinada São Paulo de \$180.000 (\$140.000 da São Paulo + \$40.000 das novas ações emitidas, 4.000 x \$10). Como resultado da incorporação, a empresa combinada São Paulo deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$180.000 (\$140.000 da SP + \$40.000 das novas ações emitidas, 4.000 x \$10);
- capital integralizado adicional de \$10.000 (\$190.000 da soma de capital integralizado total das empresas combinantes menos \$180.000 de capital social combinado);
- lucros acumulados de \$90.000 (\$80.000 da São Paulo + \$10.000 da Paraná); e
- patrimônio líquido total de \$280.000 (\$230.000 da São Paulo + \$50.000 da Paraná).

Os seguintes registros devem ser realizados na empresa combinada São Paulo:

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	\$15.000	
Imobilizado	60.000	
Intangíveis	35.000	
Exigível		\$40.000
Exigível a Longo Prazo		20.000
Capital Social (acionistas PR)		40.000
Lucros Acumulados		10.000

Registro pela emissão de 4.000 ações pela incorporação da empresa Paraná

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo após os lançamentos da incorporação é apresentado na ilustração 5D:

ILUSTRAÇÃO 5D – BALANÇOS PATRIMONIAIS – INCORPORAÇÃO					
Caso 2: Capital Integralizado Total excede o Capital Social					
	Ajustes na São Paulo				São Paulo
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Combinada
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000		5.000	180.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000			10.000
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000			90.000
Patrimônio Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

5.2.3 - Caso 3: incorporação; Capital Social da Emissora excede o Capital Integralizado Total

A empresa São Paulo, resultante da combinação, emitiu 5.500 novas ações para os acionistas da empresa Paraná em troca de seus ativos líquidos. Nesse caso, o capital social combinado de \$195.000 (\$140.000 da São Paulo + \$55.000 das novas ações, 5.500 x \$10) excedeu em \$5.000 a soma do capital integralizado total das empresas combinantes de \$190.000 (\$150.000 da São Paulo + \$40.000 da Paraná). Como resultado da incorporação a empresa resultante São Paulo deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$195.000 (\$140.000 da São Paulo + \$55.000 das novas ações, 5.500 x \$10);
- ø (zero) de capital integralizado adicional, pois o capital social combinado excedeu a soma do capital integralizado total das empresas combinantes (ver comentários nos itens 5.2 e 5.2.7);
- lucros acumulados de \$85.000 (\$80.000 da São Paulo + \$10.000 da Paraná, menos \$5.000 pelo excesso do capital social sobre o capital integralizado total) (ver comentário no item 5.2); e
- patrimônio líquido de \$280.000 (\$230.000 da São Paulo + \$50.000 da Paraná).

Vale notar que \$90.000 é o valor máximo de lucros acumulados que pode ser combinado (\$80.000 da São Paulo e \$10.000 da Paraná), que nesse caso foi reduzido em \$5.000 pelo excesso do capital social sobre a soma do capital integralizado total das empresas resultantes.

Os seguintes registros devem ser realizados na empresa combinada São Paulo:

	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>
Ativo Circulante	\$15.000	
Imobilizado	60.000	
Intangíveis	35.000	
Capital Integralizado adicional	10.000	
Exigível		\$40.000
Exigível a Longo Prazo		20.000
Capital Social (acionistas PR)		55.000
Lucros Acumulados		5.000

Registro pela emissão de 5.500 ações pela incorporação da empresa Paraná

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo após os lançamentos da incorporação é apresentado na ilustração 5E:

ILUSTRAÇÃO 5E – BALANÇOS PATRIMONIAIS – INCORPORAÇÃO					
Caso 3: Capital Social excede o Capital Integralizado Total					
	<u>Ajustes São Paulo</u>				São Paulo
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Combinada
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Total do Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000		20.000	195.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000	15.000		- 0 -
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			195.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000		5.000	85.000
Total do P. Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

Os três casos ilustrados foram exemplos de incorporações contabilizadas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), no qual a combinação das empresas individuais São Paulo (sobrevivente) e Paraná (extinta juridicamente) resultou na formação de uma nova entidade contábil (empresa combinada São Paulo). Os próximos casos serão exemplificados considerando-se que as empresas individuais foram extintas juridicamente, formando a empresa Brasil – resultante da combinação dos ativos líquidos das empresas São Paulo e Paraná.

5.2.4 - Caso 4: Fusão; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora

A empresa Brasil, resultante da combinação, emitiu 17.500 ações de valor nominal \$10 cada ação, sendo 14.000 ações para os acionistas da empresa São Paulo e 3.500 ações para os acionistas da empresa Paraná, em troca dos seus ativos líquidos.

A soma do capital integralizado total das empresas combinantes, \$190.000 (\$150.000 da São Paulo + \$40.000 da Paraná), excedeu em \$15.000 o capital social da empresa combinada Brasil (entidade resultante), \$175.000 (\$140.000 pelas 14.000 ações emitidas para os acionistas da São Paulo, $14.000 \times \$10$, + \$35.000 pelas 3.500 ações emitidas aos acionistas da Paraná, $3.500 \times \$10$). Esse excesso, \$15.000, representa um capital integralizado adicional na entidade combinada. Como resultado da fusão, a empresa combinada Brasil deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$175.000 (\$140.000 dos acionistas da São Paulo + \$35.000 dos acionistas da Paraná);
- capital integralizado adicional de \$15.000 (\$190.000 da soma de capital

integralizado total das empresas combinantes menos \$175.000 de capital social combinado, ou 17.500 ações emitidas x \$10 de valor unitário nominal);

- lucros acumulados de \$90.000 (\$80.000 da São Paulo + \$10.000 da Paraná); e
- patrimônio líquido de \$280.000 (\$230.000 da São Paulo + \$50.000 da Paraná).

Os registros pela extinção da empresa São Paulo na fusão são os seguintes:

	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>
Capital Social (acionistas SP e PR)	140.000	
Capital Integralizado Adicional	10.000	
Lucros Acumulados	80.000	
Exigível	50.000	
Exigível a Longo Prazo	60.000	
Ativo Circulante		100.000
Imobilizado		160.000
Intangíveis		80.000

Registro pela extinção da empresa São Paulo na fusão contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

Os registros pela extinção da empresa Paraná na fusão são os seguintes:

	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>
Capital Social (acionistas SP e PR)	35.000	
Capital Integralizado Adicional	5.000	
Lucros Acumulados	10.000	
Exigível	40.000	
Exigível a Longo Prazo	20.000	
Ativo Circulante		15.000
Imobilizado		60.000
Intangíveis		35.000

Registro pela extinção da empresa São Paulo na fusão contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

A nova empresa criada – Brasil - abre seus livros com os seguintes registros:

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	115.000	
Imobilizado	220.000	
Intangíveis	115.000	
Exigível		90.000
Exigível a Longo Prazo		80.000
Capital Social (acionistas SP e PR)		175.000
Capital Integralizado Adicional		15.000
Lucros Acumulados		90.000

Registro pela emissão de 14.000 ações para os acionistas da empresa São Paulo, e 3.500 ações para os acionistas da empresa Paraná. Fusão contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa Brasil após os lançamentos da fusão¹⁴⁴ é apresentado na ilustração 5F:

ILUSTRAÇÃO 5F – BALANÇOS PATRIMONIAIS – FUSÃO					
Caso 4: Capital Integralizado Total excede o Capital Social					
	Ajustes na Brasil				
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Brasil
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Total do Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000			175.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000			15.000
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000			90.000
Total do P. Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

Neste caso de fusão, o patrimônio líquido da empresa Brasil é o mesmo da empresa

São Paulo verificado no caso 1 de incorporação.

5.2.5 - Caso 5: Fusão; Capital Integralizado excede o Capital Social da Emissora

A empresa Brasil emitiu 18.000 ações com valor unitário nominal \$10, sendo 14.300 ações para os acionistas da empresa São Paulo e 3.700 ações para os acionistas da empresa Paraná, em troca dos seus ativos líquidos.

A soma do capital integralizado total das empresas combinantes de \$190.000 (\$150.000 da São Paulo + \$40.000 da Paraná) excedeu em \$10.000 o capital social da empresa combinada Brasil, \$180.000 (\$143.000 pelas 14.300 ações emitidas para os acionistas da São Paulo, $14.300 \times \$10$; mais \$37.000 pelas 3.700 ações emitidas aos acionistas da Paraná, $3.700 \times \$10$). Esse excesso, \$10.000, representa um capital integralizado adicional na empresa combinada. Como resultado da fusão, a empresa combinada Brasil deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$180.000 (\$143.000 dos acionistas da São Paulo + \$37.000 dos acionistas da Paraná);
- capital integralizado adicional de \$10.000 (\$190.000 da soma de capital integralizado total das empresas combinantes menos \$180.000 de capital social combinado);
- lucros acumulados de \$90.000 (\$80.000 da São Paulo + \$10.000 da Paraná); e
- patrimônio líquido de \$280.000 (\$230.000 + \$50.000).

Os registros pela extinção das empresas São Paulo e Paraná são os mesmos

apresentados no caso 4.

A nova empresa criada - Brasil – abre seus livros com os seguintes registros:

	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>
Ativo Circulante	115.000	
Imobilizado	220.000	
Intangíveis	115.000	
Exigível		90.000
Exigível a Longo Prazo		80.000
Capital Social (acionistas da SP e da PR)		180.000
Capital Integralizado Adicional		10.000
Lucros Acumulados		90.000

Registro pela emissão de 14.300 ações para os acionistas da empresa São Paulo e 3.700 ações para os acionistas da empresa Paraná. Fusão contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa Brasil após os lançamentos da fusão é apresentado na ilustração 5G:

ILUSTRAÇÃO 5G – BALANÇOS PATRIMONIAIS – FUSÃO					
Caso 5: Capital Integralizado Total excede o Capital Social					
			<u>Ajustes Brasil</u>		
	<u>São Paulo</u>	<u>Paraná</u>	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>	<u>Brasil</u>
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Total do Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000		5.000	180.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000	5.000		10.000
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000			90.000
Total do P. Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

Nesse caso de fusão, o patrimônio líquido da empresa Brasil é o mesmo da empresa São Paulo verificado no caso 2 de incorporação.

5.2.6 - Caso 6: Fusão; Capital Social da Emissora excede o Capital Integralizado

A empresa Brasil, resultante da combinação, emitiu 19.500 ações de valor unitário nominal \$10, sendo 15.600 para os acionistas da empresa São Paulo e 3.900 para os acionistas da empresa Paraná, em troca de seus ativos líquidos. Nesse caso, o capital social combinado de \$195.000 (\$156.000 pelas 15.600 ações emitidas aos acionistas da São Paulo, $15.600 \times \$10$; mais \$39.000 pelas 3.900 ações emitidas aos acionistas da Paraná, $3.900 \times \$10$) excedeu em \$5.000 a soma do capital integralizado total das empresas combinantes de \$190.000 (\$150.000 da São Paulo + \$40.000 da Paraná). Como resultado da incorporação, a empresa combinada Brasil deverá apresentar:

- ativos iguais à soma dos ativos das empresas combinantes;
- passivos iguais à soma dos passivos das empresas combinantes;
- capital social de \$195.000 (\$156.000 dos acionistas da São Paulo + \$39.000 dos acionistas da Paraná);
- $\emptyset$ (zero) de capital integralizado adicional, pois o capital social combinado excedeu a soma do capital integralizado total das empresas combinantes (ver comentários nos itens 5.2 e 5.2.7);
- lucros acumulados de \$85.000 (\$80.000 da São Paulo mais \$10.000 da Paraná, menos \$5.000 pelo excesso do capital social combinado sobre a soma do capital integralizado total das empresas combinantes) (ver comentários nos itens 5.2);
- patrimônio líquido de \$280.000 (\$230.000 + \$50.000).

Vale notar que \$90.000 é o valor máximo de lucros acumulados que pode ser combinado (\$80.000 da São Paulo e \$10.000 da Paraná), que nesse caso foi reduzido em \$5.000 pelo excesso do capital social combinado sobre a soma do capital integralizado total das empresas combinantes.

A nova empresa criada- Brasil – abre seus livros com os seguintes registros:

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	115.000	
Imobilizado	220.000	
Intangíveis	115.000	
Exigível		90.000
Exigível a Longo Prazo		80.000
Capital Social (acionistas da SP e da PR)		195.000
Lucros Acumulados		85.000

Registro pela emissão de 15.600 ações para os acionistas da empresa São Paulo e 3.900 ações para os acionistas da empresa Paraná. Fusão contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

Os registros pela extinção das empresas São Paulo e Paraná são os mesmos apresentados no caso 4.

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa Brasil após os lançamentos da fusão é apresentado na ilustração 5H:

ILUSTRAÇÃO 5H – BALANÇOS PATRIMONIAIS – FUSÃO					
Caso 6: Capital Social excede o Capital Integralizado Total					
	Ajustes Brasil				
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Brasil
Ativo Circulante	100.000	15.000			115.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			450.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Total do Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000		20.000	195.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000	15.000		- 0 -
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			195.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000	5.000		85.000
Total do Patrimônio Líquido	230.00	50.000			280.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			450.000

Nesse caso de fusão, o patrimônio líquido da empresa Brasil é o mesmo da empresa São Paulo verificado no caso 3 de incorporação.

5.2.7 – Resumo do Tratamento do Patrimônio Líquido

O resumo dos Balanços Patrimoniais da entidade combinada (resultante) em cada um dos seis casos de combinações tratadas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) são apresentados nas ilustrações 5I e 5J:

ILUSTRAÇÃO 5I – RESUMO DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS: SÃO PAULO TRATAMENTO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO EM INCORPORAÇÕES			
	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Ativo	450.000	450.000	450.000
Passivo	170.000	170.000	170.000
Capital Social	175.000	180.000	195.000
Capital Integralizado Adicional	15.000	10.000	- 0 -
Capital Integralizado Total	190.000	190.000	195.000
Lucros Acumulados	90.000	90.000	85.000
Patrimônio Líquido	280.000	280.000	280.000

ILUSTRAÇÃO 5J – RESUMO DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS: BRASIL			
TRATAMENTO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO EM FUSÕES			
	Caso 4	Caso 5	Caso 6
Ativo	450.000	450.000	450.000
Passivo	170.000	170.000	170.000
Capital Social	175.000	180.000	195.000
Capital Integralizado Adicional	15.000	10.000	- 0 -
Capital Integralizado Total	190.000	190.000	195.000
Lucros Acumulados	90.000	90.000	85.000
Patrimônio Líquido	280.000	280.000	280.000

Como pode ser observado nas ilustrações 5I e 5J, independente da combinação ser estruturada por uma incorporação ou uma fusão, os efeitos no ativo, no passivo e principalmente nas contas do patrimônio líquido são os mesmos (ver comparativamente os casos 1 e 4, 2 e 5, 3 e 6).

Quando o capital social combinado é maior que a soma do capital integralizado total das empresas combinantes, os efeitos nas contas do patrimônio líquido são diferentes de quando ocorre o inverso.

Portanto, quando o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) for usado, tanto em incorporações quanto em fusões, ocorrerão os seguintes efeitos no patrimônio líquido:

- a) O capital social combinado (entidade resultante) será sempre igual ao valor nominal das ações totais (existentes + emitidas na incorporação ou emitidas na fusão), independente da porção da soma de capital integralizado total das empresas combinantes sobre capital social combinado (ver os casos 1, 2, 3, 4, 5 e 6).
- b) O capital integralizado total combinado será sempre igual à soma do capital integralizado total das empresas combinantes quando a soma do capital

integralizado total das empresas combinantes for maior que o capital social combinado (ver casos 1, 2, 4 e 5).

- c) Os lucros acumulados combinados (entidade resultante) serão sempre iguais à soma dos lucros acumulados das empresas combinantes quando a soma do capital integralizado total das empresas combinantes for maior que o capital social combinado (ver casos 1, 2, 4 e 5).
- d) O valor do excesso da soma do capital integralizado total das empresas combinantes sobre o capital social combinado deve ser reconhecido como capital integralizado adicional na entidade resultante (*additional paid-in capital*) (ver casos 1, 2, 4 e 5).
- e) Os lucros acumulados combinados serão diferentes da soma dos lucros acumulados das empresas combinantes quando o capital social combinado for maior que a soma do capital integralizado total das empresas combinantes (ver casos 3 e 6).
- f) O valor do excesso do capital social combinado sobre a soma do capital integralizado total das empresas combinantes deve reduzir os lucros acumulados combinados, e a empresa resultante não deve registrar qualquer valor como capital integralizado adicional (*additional paid-in capital*) (ver casos 3 e 6).

5.3 – Incorporação de 100% das Ações

A empresa São Paulo incorporou, em 31 de dezembro de 1999, 100% das ações com direito a voto da empresa Paraná através da emissão de 3.500 ações com direito a voto aos seus acionistas, os quais transferiram para a São Paulo todas as suas ações com direito a voto na Paraná. Nesse caso a empresa Paraná será extinta juridicamente, sobrevivendo apenas a

empresa São Paulo.

Hipoteticamente será admitido que a combinação possui todos os requisitos para ser contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e que o valor nominal e de mercado de cada ação emitida é, respectivamente, \$10 e \$25.

Antes da combinação, em 31 de dezembro de 1999, os Balanços Patrimoniais das duas empresas e o *fair value* dos ativos e passivos da empresa Paraná se apresentavam conforme a ilustração 5K:

ILUSTRAÇÃO 5K – BALANÇOS PATRIMONIAIS			
(Antes da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)			
		Paraná	
	São Paulo	Histórico	Fair Value
Ativo Circulante	100.000	15.000	20.000
Imobilizado	160.000	60.000	75.000
Intangíveis	80.000	35.000	33.000
Total do Ativo	340.000	110.00	
Exigível	50.000	40.000	40.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000	18.000
Total do Passivo	110.000	60.000	
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000	
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000	
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000	
Lucros Acumulados	80.000	10.000	
Total do Patrimônio Líquido	230.000	50.000	
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000	

As Demonstrações do Resultado das duas empresas em 31 de dezembro de 1999, imediatamente antes da combinação, são apresentas na ilustração 5L:

ILUSTRAÇÃO 5L – DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO		
(Antes da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)		
	São Paulo	Paraná
Receitas	150.000	70.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(57.000)
Despesas	(24.000)	(7.000)
Lucro Líquido ^(A)	32.000	6.000

Observação:

(A) Os lucros líquidos imediatamente antes da combinação das empresas, observados nessa ilustração, se referem apenas ao ano de 1999. Como as empresas apresentaram lucros acumulados em 1999 de \$80.000 na São Paulo e \$10.000 na Paraná, conforme ilustração 5K, os lucros acumulados até o ano anterior (1998) foram de \$48.000 e \$4.000, respectivamente.

Nas combinações tratadas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), a empresa que emitiu as ações (São Paulo) incorpora os ativos e passivos da empresa incorporada (Paraná) pelos valores históricos registrados na contabilidade da incorporada. Portanto, os valores de mercado (*fair value*) dos ativos e passivos apresentados na ilustração 5K e o valor de mercado das ações emitidas, não serão usados quando o método usado for o de União de Participações.

Os custos diretos adicionais incorridos na combinação e pagos pela empresa São Paulo foram:

- a) custos de impressão e emissão dos certificados de ações, \$2.000; e
- b) outros custos diretos incorridos na combinação, \$3.000.

Segundo a APBO 16, os custos diretos incorridos e os custos de emissão das ações usadas na combinação contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), devem ser debitados como despesas do período.

Na extinção da empresa Paraná pela combinação, os registros da sua dissolução seriam:

	Débito	Crédito
Capital Social	\$35.000	
Capital Integralizado Adicional	5.000	
Lucros Acumulados	10.000	
Exigível	40.000	
Exigível a Longo Prazo	20.000	
Ativo Circulante		\$15.000
Imobilizado		60.00
Intangíveis		35.000

Registro da dissolução final da empresa Paraná pela incorporação à empresa São Paulo

Os registros na empresa combinada pela incorporação da empresa Paraná são:

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	\$15.000	
Imobilizado	60.000	
Intangíveis	35.000	
Exigível		\$40.000
Exigível a Longo Prazo		20.000
Capital Social (acionistas PR)		35.000
Capital Integralizado Adicional		5.000
Lucros Acumulados		10.000

Registro pela emissão de 3.500 ações pela incorporação da empresa Paraná

A empresa combinada São Paulo deve registrar também os custos diretos incorridos na combinação conforme o seguinte lançamento:

	Débito	Crédito
Despesas da combinação (Resultado)	5.000	
Caixa (Circulante)		5.000

Despesas de emissão e impressão dos certificados das ações e outros custos diretos da combinação

Como resultado da incorporação, a empresa combinada São Paulo deverá apresentar:

- ativos de \$445.000 (\$340.000 da São Paulo mais \$110.000 da Paraná menos \$5.000 do pagamento de despesas na incorporação);
- passivos de \$170.000 (\$110.000 da São Paulo + \$60.000 da Paraná).

A Demonstração Combinada do Resultado com a inclusão das despesas da combinação é apresentada na ilustração 5M:

ILUSTRAÇÃO 5M – DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO			
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)			
	São Paulo	Paraná	São Paulo Combinada^(A)
Receitas	150.000	70.000	220.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(57.000)	(151.000)
Despesas	(24.000)	(7.000)	(31.000)
Despesas da Combinação ^(B)	- 0 -	- 0 -	(5.000)
Lucro Líquido Combinado	32.000	6.000	33.000

Observações:

(A) As receitas, custos dos produtos vendidos e despesas das duas empresas são somados para formar a Demonstração Combinada do Resultado.

(B) Custos ocorridos na combinação (\$2.000 de custos de impressão e emissão das ações + \$3.000 de outros custos).

Os lucros acumulados combinados da empresa São Paulo são calculados conforme ilustração 5N:

ILUSTRAÇÃO 5N – DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS ACUMULADOS	
(Na Combinação de 100% das Ações: 31/12/1999)	
Lucros Acumulados 01/12/1999 (SP)	48.000
Acréscimo pela Combinação (PR)	4.000
Lucros Acumulados Combinados 01/12/1999	52.000
Lucro Líquido Combinado 1999 ^(A)	33.000
Lucros Acumulados Combinados 31/12/1999	85.000

Observação:

(A) Conforme ilustração 5M.

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo após os lançamentos da incorporação e dos pagamentos das despesas (custos) de incorporação é apresentado na ilustração 5O.

ILUSTRAÇÃO 5O – BALANÇO PATRIMONIAL COMBINADO					
(Depois da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)					
	Ajustes São Paulo		São Paulo		
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Combinada^(A)
Ativo Circulante	100.000	15.000		^(B) 5.000	110.000
Imobilizado	160.000	60.000			220.000
Intangível	80.000	35.000			115.000
Total do Ativo	340.000	110.000			445.000
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000			80.000
Passivo	110.000	60.000			170.000
Capital Social	140.000	35.000			^(C) 175.000
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000			^(D) 15.000
Capital Integralizado Total	150.000	40.000			190.000
Lucros Acumulados	80.000	10.000	^(B) 5.000		^(E) 85.000
Patrimônio Líquido	230.00	50.000			^(F) 275.000
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000			445.000

Observações:

- (A) O balanço combinado refere-se à soma das contas da empresa São Paulo com as da empresa Paraná pelo seu valor histórico¹⁴⁵.
- (B) Valor pago pela empresa São Paulo referente a custos da combinação em 31/12/1999 (\$2.000 de impressão e emissão das ações + \$3.000 de outros custos) lançados no resultado do período.
- (C) Capital social de \$175.000 (\$140.000 originado da São Paulo + \$35.000 das novas ações emitidas, 3.500 x \$10).
- (D) Capital integralizado adicional de \$15.000 (\$190.000 da soma de capital integralizado total das empresas combinantes menos \$175.000 de capital social combinado).
- (E) Lucros acumulados de \$85.000 (ver ilustração 5N).
- (F) Patrimônio líquido de \$275.000 (\$230.000 da São Paulo mais \$50.000 da Paraná menos redução nos lucros acumulados pelo pagamento das despesas incorridas na incorporação, \$5.000).

5.4 – O Projeto do FASB para o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

O *Financial Accounting Standards Board* – FASB, através do *Exposure Draft* 201-A – projeto para emissão de norma – pretende eliminar o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) nas combinações de empresas. Nesse projeto, o FASB menciona que a maioria das combinações de empresas (*business combinations*), mesmo a maioria das transações envolvendo troca de ações, falha em algum dos critérios do Método de União de Participações e por isso são contabilizadas pelo Método de Compra (*Purchase*

Method).

O projeto do FASB menciona quatro razões para não manter a disponibilidade dos dois métodos:

- 1) Ela dificulta para o investidor a comparação das Demonstrações Contábeis de empresas que usam métodos diferentes de combinação.
- 2) Ela afeta a competição nas fusões e aquisições, já que as empresas que podem usar o Método de União de Participações não são afetadas pela amortização do *goodwill* e por outras alterações, que fazem com que essas empresas estejam dispostas a pagar mais pela outra empresa do que se o Método de Compra fosse utilizado.
- 3) Ela aproxima os Estados Unidos das normas e práticas internacionais – muitos países proíbem o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e outros permitem seu uso em casos excepcionais.
- 4) O alto grau de regras exigidas muitas vezes não tem sido suficiente para limitar o uso indevido do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

Em quase trinta anos desde que a APB *Opinion* 16 – *Business Combinations* – foi emitida¹⁴⁶, o FASB pretende mudar o conceito de *business combination*, que, se aprovado, deverá considerar que todas as combinações de empresas sejam tratadas como compras e contabilizadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*), apresentado no capítulo seguinte.

Capítulo 6

MÉTODO DE COMPRA (*Purchase Method*)

A finalidade deste capítulo é explorar de forma prática o usos do Método de Compra (*Purchase Method*) para contabilizar combinações de empresas. Esse método já foi explorado teoricamente no capítulo 3 deste estudo. Através de exemplos simples, pretende-se dissecar esse método de combinação de empresas a fim de compará-lo, no capítulo 8, com o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), apresentado no capítulo 5, e com o Método *Push-Down Accounting*, apresentado no capítulo 7.

6.1 – Tratamento do Investimento

O custo de uma empresa adquirida em uma combinação de empresas deve ser mensurado pelo valor de caixa desembolsado, ou pelo *fair value* dos outros ativos cedidos, ou pelos títulos emitidos. O custo de aquisição de uma empresa deve conter também os custos diretos da combinação (como contadores, advogados e consultores) e custos de registro e emissão das ações. Os custos de registro e emissão das ações são lançados pelo *fair value* dos títulos emitidos, normalmente como uma redução do capital integralizado adicional.

Para ilustrar, considera-se que a empresa São Paulo emitiu 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná em troca da totalidade de seus ativos líquidos; que a combinação não possui todos os requisitos para ser tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*); e que os custos diretos adicionais da combinação pagos pela empresa São Paulo foram:

- c) custos de impressão e emissão dos certificados de ações, \$2.000;
- d) outros custos diretos incorridos na combinação, \$3.000.

O valor unitário nominal das ações de ambas as empresas é \$10 e o valor de mercado das ações é \$12 na incorporada (Paraná) e \$18 na incorporadora (São Paulo).

Os Balanços Patrimoniais das duas empresas e o *fair value* dos ativos e passivos da empresa Paraná, adquirida pela empresa São Paulo, são apresentados na ilustração 6A:

ILUSTRAÇÃO 6A – BALANÇOS PATRIMONIAIS e FAIR VALUE			
		Paraná	
	São Paulo	Histórico	Fair Value
Ativos	340.000	110.000	128.000
Passivos	110.00	60.000	58.000
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000	
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000	
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000	
Lucros Acumulados	80.000	10.000	
Total do Patrimônio Líquido	230.000	50.000	

Os custos diretos incorridos na combinação contabilizada pelo Método de Compra (*Purchase Method*) devem fazer parte do custo de aquisição da transação. Já os custos com a emissão das ações devem reduzir o *fair value* das ações emitidas aos acionistas da empresa adquirida.

Pela incorporação dos ativos e assunção dos passivos da empresa Paraná, a empresa São Paulo emitiu 5.500 ações avaliadas em \$18 a ação, totalizando um custo inicial de \$99.000. O registro dessa transação deve ser realizado da seguinte forma:

	Débito	Crédito
Ativos	128.000 ^(A)	
<i>Goodwill</i>	29.000 ^(B)	
Passivos		58.000 ^(A)
Capital Social		55.000 ^(C)
Capital Integralizado Adicional		44.000 ^(D)

Registro pela emissão de 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná pela sua aquisição. Valor unitário de mercado da ação, \$18.

Observações:

(A) Ativos e passivos identificáveis da empresa Paraná incorporados na empresa São Paulo, avaliados pelo *fair value*.

(B) Diferença entre o custo de aquisição, \$99.000 (5.500 ações x \$18 de cotação unitária da ação), e o *fair value* dos ativos líquidos, \$70.000 (\$128.000 de ativos menos \$58.000 de passivos).

(C) Número de ações emitidas, 5.500, multiplicado pelo valor nominal unitário da ação, \$10.

(D) diferença entre o custo de aquisição (valor de mercado das ações), \$99.000, e o capital social emitido (valor nominal das ações emitidas), \$55.000.

Os custos diretos adicionais da combinação e os custos de emissão das ações devem ser registrados pela empresa São Paulo da seguinte forma:

	Débito	Crédito
<i>Goodwill</i>	3.000 ^(A)	
Capital Integralizado Adicional	2.000 ^(B)	
Caixa		5.000 ^(C)

Registro dos custos diretos adicionais, \$3.000, e custos de emissão das ações, \$2.000, na aquisição da empresa Paraná

Observações:

- (A) Os custos diretos adicionais ocorridos na combinação, \$3.000, devem fazer parte do custo de aquisição. Como os ativos e passivos já foram incorporados pelo *fair value*, essa quantia deve ser incorporada ao *goodwill* apurado no lançamento anterior, que agora passou a totalizar \$32.000 (\$29.000 + \$3.000).
- (B) Os custos de emissão das ações devem abater o valor de mercado das ações emitidas. Como a diferença entre o valor de mercado das ações emitidas, \$99.000, e o seu valor nominal, \$55.000, já havia sido creditada na conta de capital integralizado adicional, os custos de emissão são agora debitados na mesma conta, a fim de refletir a redução do valor de mercado das ações, que passa a figurar pelo seu valor líquido.
- (C) Valor pago pelos custos (despesas) da aquisição da empresa Paraná pela empresa São Paulo.

Caso a empresa adquirida continue a existir juridicamente, os lançamentos anteriormente feitos nas contas de ativos e passivos identificáveis e *goodwill* devem ser feitos na empresa São Paulo (controladora), na conta "investimento na empresa Paraná".

	Débito	Crédito
Investimento na Empresa Paraná	102.000 ^(A)	
Capital Social		55.000
Capital Integralizado Adicional		42.000 ^(B)
Caixa		5.000 ^(C)

Registro pela emissão de 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná pela sua aquisição. Valor unitário de mercado da ação, \$18.

Observações:

- (A) Valor de mercado das ações emitidas, \$99.000, mais \$3.000 de custos diretos da combinação.
- (B) Capital integralizado adicional inicialmente apurado, \$44.000, menos o custo de emissão das ações, \$2.000.
- (C) Valor pago referente aos custos diretos adicionais, \$3.000, mais os custos de emissão das ações, \$2.000.

No papel de trabalho da consolidação ou na posterior extinção da empresa subsidiária, a conta de investimento na empresa Paraná deve ser eliminada em favor da avaliação pelo *fair value* dos ativos líquidos (ativos menos passivos).

	Débito	Crédito
Ativos Identificáveis	128.000	
<i>Goodwill</i>	32.000 ^(A)	
Passivos		58.000
Investimento na Empresa Paraná		102.000 ^(B)

Registro pela emissão de 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná pela sua aquisição. Valor unitário de mercado da ação, \$18.

Observações:

- (A) *Goodwill* apurado inicialmente de \$29.000, mais \$3.000 dos custos diretos adicionais pagos pela empresa São Paulo.
- (B) Eliminação da conta de investimentos registrada na empresa controladora.

6.2 - Contingências

Um acordo de compra de uma empresa algumas vezes pode exigir que a compradora dê uma compensação adicional para os acionistas da empresa adquirida se certos eventos ou transações futuras ocorrerem. Essa contingência requer o pagamento em dinheiro (ou outros ativos) ou a emissão de títulos adicionais.

Durante o período de contingência, o comprador possui um passivo contingente que deve ser corretamente evidenciado nas notas explicativas das Demonstrações Contábeis. Se a transação ou evento especificado ocorrer, o comprador deve registrar a compensação adicional dada pelo ajuste no preço de aquisição original da transação.

As contingências envolvidas nas combinações são tratadas de acordo com sua natureza. Elas podem ser:

- a) baseadas nos lucros; ou
- b) baseadas no preço das ações.

6.2.1 – Contingências Baseadas nos Lucros

O comprador pode concordar em fazer um pagamento na forma de uma contingência baseada nos lucros da empresa adquirida durante um período futuro especificado. Se durante esse período os lucros da empresa adquirida alcançarem ou excederem a quantia acordada, deve ser feito um pagamento ao final do período da contingência.

Em essência, o valor total ou parcial do *goodwill* é normalmente calculado antes que o custo total da empresa adquirida seja conhecido. Contudo, quando existe uma contingência baseada nos lucros, o preço total a ser pago pela empresa adquirida não é conhecido até o final do período contingencial.

Como o pagamento inicial feito pelo comprador deve ser registrado pelo *fair market value* da compensação entregue, incluindo o valor de mercado dos títulos adicionais emitidos, normalmente o valor do pagamento adicional resultará em um acréscimo do *goodwill*. Os ajustes em outros ativos também poderão ser feitos, desde que a contingência acordada esteja baseada em seus valores.

Exemplo: A empresa São Paulo adquiriu os ativos da empresa Paraná em dezembro de 1999. Em troca, a empresa São Paulo emitiu novas ações para os acionistas da empresa Paraná.¹⁴⁷

Considerando que a transação não possuía todos os requisitos para ser tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), ela foi tratada pelo Método de Compra (*Purchase Method*).

Na negociação, a São Paulo concorda em emitir, em janeiro de 2003, 1.100 ações ordinárias adicionais para os acionistas da Paraná, caso os lucros médios anuais antes dos impostos para os três anos seguintes à combinação alcancem ou excedam \$10.000.

Durante o período contingencial, a São Paulo deverá evidenciar esse passivo contingencial nas notas explicativas de suas Demonstrações Contábeis. Caso a condição de lucros seja satisfeita, a empresa São Paulo deverá registrar o pagamento em janeiro de 2003, aumentando o valor do *goodwill*. Supondo que as 1.100 ações tenham um valor nominal de \$10 e um valor de mercado de \$25 por ação em janeiro de 2003, o registro a ser feito será:

	Débito	Crédito
<i>Goodwill</i>	27.500 ^(A)	
Capital Social		11.000 ^(B)
Capital Integralizado Adicional		16.500 ^(C)

Observações:

(A) Valor de mercado da ação em 2003, \$25, multiplicado pelas 1.100 ações emitidas.

(B) Valor nominal de cada ação, \$10, multiplicado pelas 1.100 ações emitidas.

(C) Diferença entre o valor de mercado das novas ações emitidas, \$27.500 (1.100 ações x \$25 de valor unitário de mercado), e o valor nominal dessas ações, \$11.000 (1.100 ações x \$10 de valor unitário nominal).

O *goodwill* registrado pelo pagamento da contingência deve ser amortizado durante a vida remanescente do *goodwill* original, e nenhum ajuste retroativo deve ser feito na amortização de períodos anteriores¹⁴⁸.

6.2.2 – Contingências Baseadas no Preço das Ações Emitidas

Na troca dos seus ativos, a empresa adquirida pode relutar em aceitar ações da compradora. Essa relutância da empresa adquirida é causada pela expectativa de um eventual declínio no valor de mercado das ações. Nesse caso, a compradora, para garantir o valor total das ações numa data futura, transfere ativos adicionais, ou emite um número adicional de ações nessa data na quantia pela qual o valor garantido exceder o valor de mercado em uma determinada data, pela compensação da expectativa desfavorável da vendedora.

Exemplo: Em dezembro de 1999 a empresa São Paulo emitiu 5.500 ações de seu capital social com valor nominal unitário de \$10 e valor de mercado de \$18, pela troca dos ativos da empresa Paraná.¹⁴⁹

Supondo que a transação não possua todos os requisitos para ser tratada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), ela é contabilizada pelo Método de Compra (*Purchase Method*). Com isso, os registros são:

	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>
Ativos	128.000 ^(A)	
<i>Goodwill</i>	32.000 ^(B)	
Passivos		58.000 ^(A)
Capital Social		55.000 ^(C)
Capital Integralizado Adicional		42.000 ^(D)
Caixa		5.000 ^(E)

Registro pela emissão de 5.500 ações aos acionistas da empresa Paraná pela sua aquisição. Valor unitário de mercado da ação, \$18.

Observações:

(A) Ativos e passivos identificáveis avaliados pelo *fair value*, conforme ilustração 6A.

(B) Diferença entre o custo de aquisição inicial da empresa Paraná, \$99.000, mais o valor dos custos indiretos pagos pela empresa São Paulo, \$3.000, e o *fair value* dos ativos líquidos identificáveis, \$70.000.

(C) 5.500 ações emitidas, multiplicadas pelo valor nominal unitário \$10.

(D) Diferença entre o valor de mercado das ações emitidas, \$99.000, e o seu valor nominal, \$55.000, menos o custo de emissão das ações, \$2.000.

(E) Valor pago pela empresa compradora referente aos custos diretos adicionais da combinação, \$3.000, e aos custos de emissão das ações, \$2.000.

A empresa São Paulo garantiu à empresa Paraná o preço de \$18 por ação em janeiro de 2003. Caso seja necessário, a compensação adicional deverá ser paga em dinheiro.

Durante o período contingencial, a empresa São Paulo deve evidenciar esse passivo contingente. Se em janeiro de 2003 o preço de mercado da ação atingir valor menor que \$18, a empresa deverá registrar a compensação adicional paga.

Supondo que em janeiro de 2003 o valor de mercado atinja a \$15 por ação, o valor garantido, devido à queda do preço de mercado das ações, será de \$16.500 (5.500 ações x \$3 de queda no preço da ação). Portanto, a empresa São Paulo deverá pagar aos acionistas da empresa Paraná um adicional de \$16.500 em caixa. Nesse caso, o pagamento não é baseado na reavaliação do *goodwill*, como no caso de contingências baseadas nos lucros. Esse pagamento reflete o fato de que o valor acordado na emissão original das ações é um valor estimado, e que a quantia final deve ser determinada em período futuro.

Esse ajuste deve ser registrado no crédito original feito na conta de capital integralizado adicional.

	Débito	Crédito
Capital Integralizado Adicional	16.500	
Caixa		16.500

Nesse exemplo a garantia foi satisfeita em caixa, mas poderia envolver a emissão de ações adicionais. A empresa São Paulo deveria emitir 1.100 ações adicionais (\$16.500 de redução do valor de mercado dividido pelo valor corrente de mercado de cada ação, \$15). Portanto, a empresa São Paulo precisaria de 6.600 ações (5.500 do acordo inicial + 1.100 adicionais referentes ao acordo contingencial baseado no preço das ações emitidas) para atingir a compensação originalmente satisfeita com 5.500 ações. O registro nesse caso seria:

	Débito	Crédito
Capital Integralizado Adicional	11.000	
Capital Social		11.000

Vale notar que o valor recebido em dinheiro, \$16.500, foi substituído pela emissão de 1.100 ações com valor nominal de \$10 cada ação, e que, avaliadas pelo valor de mercado,

\$15, essas ações correspondem ao mesmo valor recebido em dinheiro na primeira situação, \$16.500 (1.100 ações adicionais emitidas x \$15 da cotação corrente no mercado).

6.3 - Aquisição de 100% das Ações¹⁵⁰

A empresa São Paulo adquiriu, em 31 de dezembro de 1999, todas as ações com direito a voto da empresa Paraná através da emissão de 3.500 ações com direito a voto aos seus acionistas, os quais transferiram para a empresa São Paulo todas as suas ações com direito a voto na Paraná. Nesse caso a empresa Paraná (adquirida) será extinta juridicamente, sobrevivendo apenas a empresa São Paulo (compradora)

Hipoteticamente, será admitido que a combinação não possui todos os requisitos necessários para ser contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), por isso o Método de Compra (*Purchase Method*) é utilizado¹⁵¹. O valor nominal unitário das ações de ambas as empresas é \$10, e o valor de mercado unitário das ações da empresa São Paulo é \$25.

Antes da combinação, em 31 de dezembro de 1999, os Balanços Patrimoniais das duas empresas e o *fair value* dos ativos e passivos da empresa Paraná se apresentam conforme a ilustração 6B:

ILUSTRAÇÃO 6B – BALANÇOS PATRIMONIAIS e FAIR VALUE			
(Antes da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)			
	Paraná		
	São Paulo	Histórico	Fair Value¹⁵²
Ativo Circulante	100.000	15.000	20.000
Imobilizado	160.000	60.000	75.000
Intangíveis	80.000	35.000	33.000
Total do Ativo	340.000	110.00	128.000
Exigível	50.000	40.000	40.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000	18.000
Total do Passivo	110.000	60.000	58.000
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000	
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000	
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000	
Lucros Acumulados	80.000	10.000	
Total do Patrimônio Líquido	230.000	50.000	
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000	

As Demonstrações do Resultado das duas empresas em 31 de dezembro de 1999, imediatamente antes da combinação, são apresentas na ilustração 6C.

ILUSTRAÇÃO 6C – DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO		
(Antes da aquisição de 100% das ações: 31/12/1999)		
	São Paulo	Paraná
Receitas	150.000	70.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(57.000)
Despesas	(24.000)	(7.000)
Lucro Líquido	32.000	6.000

Nas combinações tratadas pelo Método de Compra, a empresa que emitiu as ações (São Paulo) incorpora os ativos e passivos avaliados pelo *fair value* da empresa adquirida (Paraná).

Os custos diretos adicionais incorridos na combinação e pagos pela empresa São Paulo foram:

- a) custos de impressão dos certificados de ações, \$2.000; e
- b) outros custos indiretos incorridos na combinação, \$3.000.

Os custos diretos incorridos na combinação contabilizada pelo Método de Compra (*Purchase Method*) devem fazer parte do custo de aquisição da transação. Já os custos com a emissão das ações devem reduzir o *fair value* das ações emitidas aos acionistas da empresa adquirida.

A empresa São Paulo adquiriu os ativos e assumiu os passivos da empresa Paraná pagando através da emissão de 3.500 ações, cujo valor unitário de mercado na data da combinação é \$25, totalizando um custo de aquisição inicial de \$87.500 (3.500 x \$25). Mas a empresa São Paulo pagou ainda \$3.000 de custos diretos adicionais, e esses custos devem ser adicionados ao custo de aquisição. Portanto, o custo final de aquisição da empresa Paraná foi \$90.500 (\$87.500 + \$3.000).

O *fair value* dos ativos adquiridos, dos passivos assumidos e do ativo líquido são, respectivamente, \$128.000, \$58.000 e \$70.000 (\$128.000 - \$58.000). Com isso, o valor do *goodwill* adquirido apurado é de \$20.500 (\$90.500 de custo de aquisição total menos \$70.000 de ativos líquidos), conforme a ilustração 6D:

ILUSTRAÇÃO 6D – FAIR VALUE e GOODWILL				
Empresa Paraná				
	<i>Fair value</i>^(A)	Histórico^(A)		Excesso
Ativo Circulante	20.000	15.000	^(B)	5.000
Imobilizado	75.000	60.000	^(C)	15.000
Intangíveis	33.000	35.000	^(D)	(2.000)
Total do Ativo	128.000	110.000		18.000
Exigível	40.000	40.000	^(E)	- 0 -
Exigível a Longo Prazo	18.000	20.000	^(F)	(2.000)
Total do Passivo	58.000	60.000		(2.000)
Total do Ativo Líquido	^(G) 70.000	^(G) 50.000	^(H)	20.000
Custo Total de Aquisição	^(I) 90.500			
Goodwill	^(J) 20.500			

Observações:

- (A) O *fair value* e o valor histórico dos ativos e passivos da empresa Paraná foram transportados da ilustração 6B.
- (B) A diferença entre o *fair value* e o valor histórico do ativo circulante ocorreu devido os estoques da empresa Paraná, avaliados pelo UEPS (último que entra, primeiro que sai), encontravam-se subavaliados na sua contabilidade.
- (C) Os ativos imobilizados estavam contabilizados por valores inferiores ao valor de mercado.
- (D) As marcas e patentes (adquiridas) da empresa Paraná foram avaliadas por valores inferiores ao registrado pela contabilidade.
- (E) O valor contábil do exigível (curto prazo) da empresa Paraná estava de acordo com o seu *fair value*.
- (F) O exigível a longo prazo foi descontado por uma taxa de juros de mercado na data da combinação.
- (G) Apurado pela diferença entre os ativos e passivos.
- (H) Apurado pela diferença entre o *fair value*, \$70.000, e o valor histórico dos ativos líquidos, \$50.000. Representa a parte do custo de aquisição atribuída (identificada) aos ativos e passivos..
- (I) Valor de mercado das ações emitidas, \$87.500, mais os custos diretos adicionais pagos, \$3.000.
- (J) Calculado pela diferença entre o custo de aquisição total, \$90.500, e o *fair value* dos ativos líquidos da empresa Paraná.

Apurado o valor do *goodwill*, a empresa São Paulo precisa fazer os lançamentos de

incorporação dos ativos e passivos na empresa combinada.

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	20.000 ^(A)	
Imobilizado	75.000	
Intangíveis	33.000	
<i>Goodwill</i>	20.500 ^(B)	
Exigível		40.000
Exigível a Longo Prazo		18.000
Capital Social		35.000 ^(C)
Capital Integralizado Adicional		50.500 ^(D)
Caixa		5.000 ^(E)

Registro pela incorporação dos ativos e assunção dos passivos da empresa Paraná, através da emissão de 3.500 ações aos acionistas da empresa Paraná. Valor unitário de mercado da ação emitida, \$25.

Observações:

- (A) Os ativos, com exceção do *goodwill*, e os passivos foram lançados pelo *fair value*, conforme a ilustração 6B.
- (B) Calculado conforme demonstrado na ilustração 6D.
- (C) Aumento do capital social através da emissão de 3.500 ações, com valor unitário nominal de \$10, aos acionistas da empresa Paraná (3.500 x \$10).
- (D) Diferença entre o valor de mercado, \$87.500 (3.500 ações x \$25 de cotação unitária), e o valor nominal das ações emitidas, \$35.000 (3.500 ações x \$10 de valor nominal unitário), menos o custo de emissão dessas ações, \$2.000.
- (E) Custos diretos adicionais, \$3.000, mais o custo de emissão das ações, \$2.000.

A Demonstração Combinada do Resultado é apresentada na ilustração 6E:

ILUSTRAÇÃO 6E – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DO RESULTADO		
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)		
	São Paulo	São Paulo Combinada^(A)
Receitas	150.000	150.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(94.000)
Despesas	(24.000)	(24.000)
Lucro Líquido Combinado^(B)	32.000	32.000

Observações:

(C) As receitas, os custos dos produtos vendidos e as despesas da empresa adquirida até a data da aquisição não devem fazer parte do resultado da empresa combinada. Portanto, o resultado da empresa combinada, contabilizada pelo Método de Compra, deve incluir apenas o resultado da empresa compradora (São Paulo).

(D) Não há despesas de combinação, pois os custos diretos adicionais e os custos de emissão das ações foram lançados, respectivamente, nas contas do *goodwill* e de capital integralizado adicional.

Os lucros acumulados combinados da empresa São Paulo são calculados conforme a ilustração 6F:

ILUSTRAÇÃO 6F – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DOS LUCROS ACUMULADOS	
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)	
Lucros Acumulados 01/12/1999 (SP) ^(A)	48.000
Acréscimos (Reduções) ^(B)	- 0 -
Lucros Acumulados Combinados 01/12/1999	48.000
Lucro Líquido Combinado 1999 ^(C)	32.000
Lucros Acumulados Combinados 31/12/1999	80.000

Observações:

(A) Obtido pela diferença entre os lucros acumulados até 1999, \$80.000 (ver ilustração 6B), e o lucro apurado no ano de 1999, \$32.000 (ver ilustração 6D).

(B) Não há qualquer redução ou acréscimo, pois os lucros acumulados da empresa adquirida não são incorporados na compradora.

(C) Apurado conforme demonstrado na ilustração 6E.

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo, após todos os lançamentos de incorporação dos ativos líquidos da empresa Paraná, contabilizados de acordo com o Método de Compra (*Purchase Method*), pode ser verificado na ilustração 6G:

ILUSTRAÇÃO 6G – BALANÇO PATRIMONIAL COMBINADO						
(Depois da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)						
	São Paulo	Paraná	Ajustes na São Paulo		São Paulo	
			Débito	Crédito	Combinada ^(A)	
Ativo Circulante	100.000	15.000	(B) 5.000	(C) 5.000		115.000
Imobilizado	160.000	60.000	(B) 15.000			235.000
Intangível	80.000	35.000		(B) 2.000		113.000
Goodwill	- 0 -	- 0 -	(D) 20.500			20.500
Total do Ativo	340.000	110.000				483.500
Exigível	50.000	40.000				90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000	(B) 2.000			78.000
Passivo	110.000	60.000				168.000
Capital Social	140.000	35.000		(E) 35.000		175.000
Capital Integralizado adicional	10.000	5.000		(F) 50.500		60.500
Capital Integralizado Total	150.000	40.000				235.500
Lucros Acumulados	80.000	10.000			(H)	80.000
Patrimônio Líquido	230.00	50.000				315.500
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000				483.500

Observações:

(A) Os ativos e passivos da empresa adquirida, quando tratada pelo Método de

Compra (*Purchase Method*), devem ser incorporados aos ativos e passivos da empresa compradora avaliados pelo *fair value*.

- (B) Complementos aos valores históricos dos ativos e passivos da empresa Parará para adaptá-los ao *fair value*, conforme a ilustração 6D.
- (C) Valor pago pela empresa São Paulo referente a custos diretos adicionais e a custos de emissão das ações.
- (D) *Goodwill* apurado na combinação, conforme cálculo demonstrado na ilustração 6D.
- (E) Valor nominal das 3.500 ações emitidas ($3.500 \times \$10$).
- (F) Valor de mercado das ações emitidas, \$87.500 ($3.500 \times \25), menos o custo de emissão das ações, \$2.000, menos o valor nominal das ações emitidas, \$35.000 ($3.500 \times \10).
- (G) Lucros acumulados da empresa São Paulo, conforme apuração feita na ilustração 6F.

6.4 – O Projeto do FASB para o Método de Compra (*Purchase Method*)

O *Financial Accounting Standards Board* – FASB, através do *Exposure Draft* 201-A – projeto para emissão de norma – pretende eliminar o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) nas combinações de empresas, mantendo apenas o Método de Compra (*Purchase Method*).

O projeto do FASB prevê que todas as combinações de empresas (*business combinations*), mesmo aquelas que hoje satisfaçam os doze critérios estipulados na APB *Opinion* 16 – *Business Combinations*, sejam contabilizadas pelo Método de Compra

(Purchase Method).

Esse projeto de norma prevê também a redução do prazo máximo de amortização do *goodwill* apurado nas combinações. Nessa proposta de mudança da APB *Opinion* 17 – *Intangible Assets*, as alterações mais significativas para contabilização do *goodwill* são:

- Redução do prazo máximo de amortização do *goodwill*, passando de 40 para 20 anos.
- A despesa de amortização do *goodwill* deve ser apresentada em uma linha separada, conforme a ilustração 6H.
- Apresentação da quantia de amortização de *goodwill* por ação, apresentada na Demonstração de Resultado (ver ilustração 6H).

ILUSTRAÇÃO 6H – PROPOSTA DE APRESENTAÇÃO DA AMORTIZAÇÃO DO GOODWILL NA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO			
Resultado antes dos Impostos e da Amortização do <i>Goodwill</i>	2.500		
Imposto de Renda (30%)	<u>(750)</u>		
Resultado antes da Amortização do <i>Goodwill</i>	1.750	(A)	1,75
Amortização do <i>Goodwill</i> ^(B)	<u>(250)</u>		<u>0,25</u>
Resultado Líquido	1.500		1,50

Observações:

(A) Resultado antes da amortização do *goodwill* dividido pelo número de ações, considerando neste exemplo 1.000 ações. Os demais itens dessa coluna seguiram o mesmo processo: valor apresentado na demonstração dividido pelo número de ações.

(B) Considerando um *goodwill* de \$5.000, amortizado em 20 anos.

O FASB considerou dois fatores para propor a redução do prazo máximo de amortização do *goodwill*:

- 1) O rápido movimento das mudanças tecnológicas que acabam por encurtar o ciclo de vida dos produtos;
- 2) Em pesquisa de campo, verificou-se que as empresas normalmente amortizam o *goodwill* em períodos inferiores a 20 anos.

Segundo o FASB, esta proposta de alteração da contabilidade para o *goodwill* é similar àquelas usadas em muitas jurisdições estrangeiras. Todos os membros do G4+1 exigem o reconhecimento do *goodwill* como um ativo, e muitos exigem que seja amortizado em até 20 anos¹⁵³. O Reino Unido e o International Accounting Standards Committee – IASC – presume que a vida útil do *goodwill* é de 20 anos, mas permite amortização em prazos maiores. O Reino Unido permite a não amortização, mas somente se a situação reunir critérios específicos. A comparação do tratamento do *goodwill* entre os membros do grupo G4+1 pode ser verificada na ilustração 6I:

ILUSTRAÇÃO 6I – COMPARAÇÃO DA CONTABILIDADE PARA O <i>GOODWILL</i> NO G4+1			
	Reconhece como Ativo?	Exige Amortização?	Prazo Máximo de Amortização em Anos
Estados Unidos (Proposto)	Sim	Sim	20
Reino Unido	Sim	Sim (Geralmente)	Não é estipulado (Presume-se 20)
Canadá (Proposto)	Sim	Sim	20
Austrália e Nova Zelândia	Sim	Sim	20
IASC	Sim	Sim	Não é estipulado (Presume-se 20)

Este projeto do FASB menciona ainda que o prazo máximo de amortização do *goodwill* pode ser amortizado em períodos maiores do que 20 anos desde que reúna certos critérios. É citada uma situação em que o prazo de 20 anos pode ser estendido: o *goodwill* é gerado em função de um direito contratual de geração de energia elétrica com prazo de 60 anos.

A tentativa do FASB de eliminar o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) resultará no uso exclusivo do Método de Compra (*Purchase Method*).

Mas e o *Push-Down Accounting*? Continuará sendo usado?

Capítulo 7

MÉTODO *PUSH-DOWN ACCOUNTING*

A finalidade deste capítulo é explorar de forma prática o Método *Push-Down Accounting* para combinação de empresas. Esse método de combinação já foi explorado teoricamente no capítulo 3 e suas normas foram apresentadas no capítulo 4. Através de um exemplo simples, similar ao apresentado nos capítulos 5 e 6, pretende-se ilustrar a aplicação prática desse método, a fim de compará-lo no capítulo 8 com o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), apresentado no capítulo 5, e com o Método de Compra (*Purchase Method*), apresentado no capítulo 6.

Pelo Método *Push-Down Accounting*, o *fair value* dos ativos e passivos da subsidiária adquirida, que representa uma parte do custo de aquisição da empresa controladora, deve ser registrado nas Demonstrações Contábeis da subsidiária adquirida.

Esse método é exigido pela *Securities Exchange Commission* – SEC – quando a propriedade da empresa adquirida é substancialmente alterada (acima de 90%). Entretanto, quando a subsidiária apresenta dívidas ou ações preferenciais substanciais em poder do público, ou quando existe uma participação significativa dos minoritários (de 11% a 20%), a SEC apenas encoraja a aplicação do *Push-Down Accounting*, sem exigí-lo¹⁵⁴.

7.1 - Aplicação do *Push-Down*¹⁵⁵

A empresa São Paulo adquiriu, em 31 de dezembro de 1999, todas as ações com direito a voto da empresa Paraná através da emissão de 3.500 ações com direito a voto aos seus acionistas, os quais transferiram para a São Paulo todas as suas ações com direito a voto

na Paraná.

Hipoteticamente será admitido que nenhuma das empresas foi extinta juridicamente, fato que criou a relação controladora – subsidiária.

Também será admitido que a combinação não possui todos os requisitos necessários para ser contabilizada pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), por isso o Método de Compra (*Purchase Method*) deve ser utilizado. Porém, devido ao percentual de alteração na propriedade da empresa adquirida atingir mais que 90%, a Comissão de Valores Mobiliários determinou que o Método *Push-Down Accounting* fosse utilizado.

O valor nominal unitário das ações de ambas as empresas é \$10, e o valor unitário de mercado das ações da empresa São Paulo é \$25.

Antes da combinação, em 31 de dezembro de 1999, os Balanços Patrimoniais das duas empresas e o *fair value* dos ativos e passivos da empresa Paraná¹⁵⁶ apresentavam-se conforme a ilustração 7A:

ILUSTRAÇÃO 7A – BALANÇOS PATRIMONIAIS e FAIR VALUE			
(Antes da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)			
	Paraná		
	São Paulo	Histórico	Fair Value
Ativo Circulante	100.000	15.000	20.000
Imobilizado	160.000	60.000	75.000
Intangíveis	80.000	35.000	33.000
Total do Ativo	340.000	110.00	128.000
Exigível	50.000	40.000	40.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	20.000	18.000
Total do Passivo	110.000	60.000	58.000
Capital Social (\$10 por ação)	140.000	35.000	
Capital Integralizado Adicional	10.000	5.000	
Total do Capital Integralizado	150.000	40.000	
Lucros Acumulados	80.000	10.000	
Total do Patrimônio Líquido	230.000	50.000	
Total do Passivo e P. Líquido	340.000	110.000	

As Demonstrações do Resultado das duas empresas em 31 de dezembro de 1999, imediatamente antes da combinação, são apresentas na ilustração 7B:

ILUSTRAÇÃO 7B – DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO		
(Antes da aquisição de 100% das ações: 31/12/1999)		
	São Paulo	Paraná
Receitas	150.000	70.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(57.000)
Despesas	(24.000)	(7.000)
Lucro Líquido	32.000	6.000

Nas combinações tratadas pelo Método *Push-Down Accounting*, a subsidiária (Paraná) deve ajustar na sua contabilidade os seus ativos e passivos pelo *fair value*, e registrar o valor do *goodwill*. O *goodwill* deve ser calculado pela diferença entre o preço total pago pela empresa controladora para adquirir a subsidiária e o *fair value* dos ativos líquidos (ativos menos passivos).

A empresa São Paulo adquiriu a empresa Paraná pagando inicialmente \$87.500 (3.500 ações x \$25 do valor de mercado de cada ação na data da combinação). Como a empresa Paraná continuará existindo após a combinação, o custo final de aquisição da subsidiária deverá ser registrado pela empresa São Paulo na conta de Investimento na Empresa Paraná.

	Débito	Crédito
Investimento na Empresa Paraná	87.500	
Capital Social (\$10 por ação)		35.000 ^(A)
Capital Integralizado Adicional		52.500 ^(B)

Registro pela emissão das ações na aquisição da empresa Paraná

Observações:

(A) Número de ações emitidas, 3.500, multiplicado pelo valor unitário nominal das

ações, \$10.

(B) Diferença entre o valor de mercado total das ações emitidas, \$87.500 (3.500 x \$25), e o valor nominal total das ações emitidas, \$35.000 (3.500 x \$10).

Os custos diretos adicionais incorridos na combinação e pagos pela empresa São Paulo foram:

- e) custos de impressão e emissão dos certificados de ações, \$2.000; e
- f) outros custos diretos incorridos na combinação, \$3.000.

Os outros custos diretos incorridos na combinação contabilizada pelo Método *Push-Down Accounting* devem fazer parte do custo de aquisição da transação, nesse caso debitado na conta de investimento na subsidiária. Já os custos com a emissão das ações devem reduzir o *fair value* das ações emitidas aos acionistas da empresa adquirida através do ajuste na conta de capital integralizado adicional.

	Débito	Crédito
Investimento na Empresa Paraná	3.000	
Capital Integralizado Adicional	2.000	
Caixa		5.000
Registro do pagamento em dinheiro de outros custos diretos e de emissão das ações na aquisição da empresa Paraná		

O custo total de aquisição da empresa Paraná pela empresa São Paulo foi de \$90.500 (\$87.500 pela ações emitidas + \$3.000 dos outros custos diretos). Após esses lançamentos, o Balanço Patrimonial da empresa São Paulo será apresentado conforme a ilustração 7C:

ILUSTRAÇÃO 7C – BALANÇO PATRIMONIAL	
Empresa São Paulo	
(Evolução depois do registro do investimento na empresa Paraná: 31/12/1999)	
	São Paulo
Ativo Circulante	(A) 95.000
Investimento na Empresa Paraná	(B) 90.500
Imobilizado	160.000
Intangíveis	80.000
Total do Ativo	425.500
Exigível	50.000
Exigível a Longo Prazo	60.000
Total do Passivo	110.000
Capital Social (\$10 por ação)	(C) 175.000
Capital Integralizado Adicional	(D) 60.500
Total do Capital Integralizado	235.500
Lucros Acumulados	80.000
Total do Patrimônio Líquido	315.500
Total do Passivo e P. Líquido	425.500

Observações:

(A) Saldo anterior de \$100.000, menos \$5.000 de pagamento dos custos da combinação.

(B) Valor do custo total de aquisição da empresa Paraná.

(C) Saldo anterior de \$140.000 (14.000 ações x \$10) mais o valor das novas ações emitidas, \$35.000 (3.500 x \$10).

(D) Saldo anterior de \$10.000, mais \$52.500 da diferença entre os valores de mercado e nominal das ações emitidas, menos \$2.000 do custo das ações emitidas.

O *fair value* dos ativos adquiridos, dos passivos assumidos e do ativo líquido são, respectivamente, \$128.000, \$58.000 e \$70.000 (\$128.000 - \$58.000). Com isso, o valor do *goodwill* adquirido apurado é de \$20.500 (\$90.500 de custo de aquisição total menos \$70.000

do *fair value* dos ativos líquidos), conforme a ilustração 7D:

ILUSTRAÇÃO 7D – FAIR VALUE e GOODWILL				
Empresa Paraná				
	<i>Fair value</i> ^(A)	Histórico ^(A)		Excesso
Ativo Circulante	20.000	15.000	(B)	5.000
Imobilizado	75.000	60.000	(C)	15.000
Intangíveis	33.000	35.000	(D)	(2.000)
Total do Ativo	128.000	110.000		18.000
Exigível	40.000	40.000	(E)	- 0 -
Exigível a Longo Prazo	18.000	20.000	(F)	(2.000)
Total do Passivo	58.000	60.000		(2.000)
Total do Ativo Líquido	^(G) 70.000	^(G) 50.000	^(H)	20.000
Custo de Aquisição Total	^(I) 90.500			
Goodwill	^(J) 20.500			

Observações:

- (K) O *fair value* e o valor histórico dos ativos e passivos da empresa Paraná foram transportados da ilustração 7A.
- (L) A diferença entre o *fair value* e o valor histórico do ativo circulante ocorreu porque os estoques da empresa Paraná, avaliados pelo UEPS (último que entra, primeiro que sai), encontravam-se subavaliados na sua contabilidade.
- (M) Os ativos imobilizados estavam contabilizados por valores inferiores ao valor de mercado.
- (N) As marcas e patentes da empresa Paraná foram avaliadas por valores inferiores aos registrados pela contabilidade.
- (O) O valor contábil do exigível (curto prazo) da empresa Paraná estava de acordo com o seu *fair value*.

- (P) O exigível a longo prazo foi descontado por uma taxa de juros de mercado na data da combinação.
- (Q) Apurado pela diferença entre os ativos e passivos.
- (R) Apurado pela diferença entre o *fair value*, \$70.000, e o valor histórico dos ativos líquidos, \$50.000. Representa a parte do custo de aquisição atribuída (identificada) aos ativos e passivos.
- (S) Valor de mercado das ações emitidas, \$87.500, mais os custos diretos adicionais pagos, \$3.000.
- (T) Calculado pela diferença entre o custo de aquisição total, \$90.500, e o *fair value* dos ativos líquidos da empresa Paraná.

Apurado o valor do *goodwill*, a empresa Paraná precisa fazer os lançamentos de ajustes de *push-down* para a nova base contábil de seus ativos e passivos.

	Débito	Crédito
Ativo Circulante	5.000 ^(A)	
Imobilizado	15.000 ^(A)	
<i>Goodwill</i>	20.500 ^(B)	
Exigível a Longo Prazo	2.000 ^(A)	
Lucros Acumulados	10.000 ^(C)	
Intangíveis		2.000 ^(A)
Capital <i>Push-Down</i>		50.500 ^(D)
Registro pelos ajustes de <i>push-down</i> dos ativos e passivos avaliados pelo <i>fair value</i> e do <i>goodwill</i> na combinação com a empresa São Paulo		

Observações:

- (F) Ativos e passivos ajustados pelo *fair value*, conforme ilustração 7A.

(G) *Goodwill* calculado conforme demonstrado na ilustração 7C.

(H) Eliminação dos lucros acumulados pela aquisição total das ações da empresa Paraná pela empresa São Paulo.

(I) Acréscimo feito no patrimônio líquido pelos ajustes de *push-down* nos ativos e passivos.

O Balanço Patrimonial da empresa Paraná com o reflexo dos ajustes de *push-down* apresentado anteriormente pode ser observado na ilustração 7E:

ILUSTRAÇÃO 7E – BALANÇO PATRIMONIAL			
Empresa Paraná			
(Depois dos ajustes de <i>push-down</i> : 31/12/1999)			
	Paraná		
	Base Antiga	Ajustes de <i>Push-Down</i> ^(A)	Nova Base
Ativo Circulante	15.000	5.000	20.000
Imobilizado ^(B)	60.000	15.000	75.000
Intangíveis	35.000	(2.000)	33.000
<i>Goodwill</i>		20.500	20.500
Total do Ativo	110.00		148.500
Exigível	40.000		40.000
Exigível a Longo Prazo	20.000	(2.000)	18.000
Total do Passivo	60.000		58.000
Capital Social (\$10 por ação)	35.000		35.000
Capital Integralizado Adicional	5.000		5.000
Total do Capital Integralizado	40.000		40.000
Lucros Acumulados	10.000	(10.000)	- 0 -
Capital <i>Push-Down</i>		50.500	50.500
Total do Patrimônio Líquido	50.000		90.500
Total do Passivo e P. Líquido	110.000		148.500

Observações:

(A) Os lançamentos dos ajustes de *push-down* foram realizados anteriormente.

(B) O ativo imobilizado foi apresentado neste capítulo e nos capítulos 5 e 6, líquido

da depreciação acumulada. Como no Método *Push-Down Accounting* é criada uma nova base contábil para os ativos e passivos, a depreciação acumulada deve ser eliminada na conta do ativo imobilizado para refletir um novo início para a subsidiária. Por exemplo, caso o ativo imobilizado seja \$80.000 e a depreciação acumulada \$5.000, este valor deve ser eliminado das duas contas da seguinte forma:

	Débito	Crédito
Depreciação Acumulada	5.000	
Imobilizado		5.000

Conceitualmente, a análise da conta de investimento da controladora (São Paulo) na subsidiária (Paraná), considerando apenas valores históricos, é composta dos seguintes elementos:

Elementos do custo a valores históricos				
Custo Total =	Capital Social (Ações)	+ Capital Integralizado Adicional	+ Lucros Acumulados	+ Capital <i>Push-Down</i>
\$90.500 =	\$35.000	+ \$5.000	+ \$0	+ \$50.500

Após o lançamento de todos os ajustes para a montagem do Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo, a Demonstração Combinada do Resultado no ano da combinação deve ser apresentada conforme a ilustração 7F:

ILUSTRAÇÃO 7F – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DO RESULTADO		
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)		
	São Paulo	São Paulo Combinada^(A)
Receitas	150.000	150.000
Custo dos Produtos Vendidos	(94.000)	(94.000)
Despesas	(24.000)	(24.000)
Lucro Líquido Combinado^(B)	32.000	32.000

Observações:

- (E) As receitas, os custos dos produtos vendidos e as despesas da empresa adquirida, até a data da aquisição, não devem fazer parte do resultado da empresa combinada. Portanto, o resultado da empresa combinada, contabilizada pelo Método *Push-Down Accounting*, deve incluir apenas o resultado da empresa compradora (São Paulo).
- (F) Não há despesas de combinação, pois os custos diretos adicionais e os custos de emissão das ações foram lançados, respectivamente, nas contas do *goodwill* e de capital integralizado adicional.

Os lucros acumulados combinados da empresa São Paulo são calculados conforme a ilustração 7G:

ILUSTRAÇÃO 7G – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DOS LUCROS ACUMULADOS	
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)	
Lucros Acumulados 01/12/1999 (SP) ^(A)	48.000
Acréscimos (Reduções) ^(B)	- 0 -
Lucros Acumulados Combinados 01/12/1999	48.000
Lucro Líquido Combinado 1999 ^(C)	32.000
Lucros Acumulados Combinados 31/12/1999	80.000

Observações:

- (D) Obtido pela diferença entre os lucros acumulados até 1999, \$80.000 (ver ilustração 7A), e o lucro apurado no ano de 1999, \$32.000 (ver ilustração 7F).
- (E) Não existe qualquer redução ou acréscimo, pois os lucros acumulados da empresa adquirida não são incorporados na compradora.
- (F) Apurado conforme demonstrado na ilustração 7F.

O Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo, de acordo com o Método de *Push-Down*, pode ser verificado na ilustração 7H, que é uma composição dos balanços apresentados nas ilustrações 7C e 7E.

ILUSTRAÇÃO 7H – BALANÇO PATRIMONIAL COMBINADO					
(Depois da combinação de 100% das ações: 31/12/1999)					
			Ajustes São Paulo		São Paulo^(A)
	São Paulo	Paraná	Débito	Crédito	Combinada
Ativo Circulante	95.000	20.000			115.000
Investimento na Empresa Paraná	90.500			(B) 90.500	- 0 -
Imobilizado	160.000	75.000			235.000
Intangível	80.000	33.000			113.000
<i>Goodwill</i>		20.500			20.500
Total do Ativo	425.500	148.500			483.500
Exigível	50.000	40.000			90.000
Exigível a Longo Prazo	60.000	18.000			78.000
Passivo	110.000	58.000			168.000
Capital Social	175.000	35.000	(B) 35.000		175.000
Capital Integralizado adicional	60.500	5.000	(B) 5.000		60.500
Capital Integralizado Total	235.500	40.000			235.500
Lucros Acumulados	80.000				80.000
Capital <i>Push-Down</i>		50.500	(B) 50.500		- 0 -
Patrimônio Líquido	315.500	90.500			315.500
Total do Passivo e P. Líquido	425.500	148.500			483.500

Observações:

(H) A empresa São Paulo combinada reflete seus números originais mais os números da empresa Paraná com os ajustes *push-down*.

(I) Eliminação do investimento registrado na empresa São Paulo e nas contas do patrimônio líquido da empresa Paraná.

É importante notar que o Balanço Patrimonial Combinado da empresa São Paulo usando-se o Método *Push-Down Accounting*, conforme a ilustração 7H, é igual ao que foi

apresentado na ilustração 6G do capítulo 6, que tratou da incorporação pelo Método de Compra (*Purchase Method*).

O Método *Push-Down Accounting* representa na verdade uma variante do Método de Compra (*Purchase Method*). A diferença é que nele o *fair value* dos ativos e passivos e o *goodwill* são reconhecidos nas Demonstrações Contábeis da subsidiária (adquirida). Com esse procedimento, o processo de consolidação das demonstrações das empresas torna-se mais simples, sendo necessário apenas a eliminação do investimento feito pela controladora na subsidiária¹⁵⁷.

PARTE FINAL

Comparação dos Métodos

Conclusão

Bibliografia

Capítulo 8

COMPARAÇÃO ENTRE O MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES E OS MÉTODOS DE COMPRA E *PUSH-DOWN ACCOUNTING*

A finalidade deste capítulo é abordar as diferenças e as semelhanças entre os três principais métodos de contabilidade para combinação de empresas, realizando uma comparação teórica e prática através de um exemplo hipotético aplicado ao Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), Método de Compra (*Purchase Method*) e Método *Push-Down Accounting*.

Vale observar que os três métodos são mutuamente excludentes, ou seja, não podem ser usados em uma mesma combinação de empresas. Entretanto, foi usado o mesmo exemplo desenvolvido nos capítulos 5, 6 e 7 para que os efeitos nas Demonstrações Contábeis Combinadas pudessem ser melhor visualizados e entendidos.

8.1 – Comparação Teórica

Geralmente, os ativos líquidos reportados na empresa combinada apresentem valores mais altos no Método de Compra (*Purchase Method*) e no Método *Push-Down Accounting* do que no Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Isso ocorre pelos seguintes fatores:

- a) Os ativos líquidos da empresa “adquirida” devem ser reportados pelo *fair value* quando a combinação for tratada pelos Métodos de Compra e *Push-Down Accounting*. Já pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), as empresas continuam usando seus valores históricos (*book value*).

- b) Alguns ativos da empresa adquirida, como patentes geradas internamente, não devem ser reconhecidos quando for utilizado o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), mas deverão ser combinados pelo *fair value* quando forem utilizados os Métodos de Compra e o *Push-Down Accounting*.
- c) A diferença entre preço pago pela compradora (emissora das ações) e os ativos líquidos da empresa adquirida (incorporada) avaliados pelo *fair value* gera o *goodwill*. Portanto, o *goodwill* somente deve ser reconhecido nas combinações tratadas pelos Métodos de Compra e *Push-Down Accounting*.

Por outro lado, o resultado líquido da empresa resultante (combinada) geralmente é maior quando é utilizado o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Isso ocorre pelos seguintes fatores:

- a) Pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), a Demonstração de Resultado anual da empresa resultante da combinação deve incluir os resultados das empresas separadas de todos os doze meses do ano. Pelos Métodos de Compra e *Push-Down Accounting*, os resultados da empresa adquirida antes de se consumir a combinação devem ser excluídos da Demonstração Combinada do Resultado.
- b) Devido ao uso do *fair value* para avaliar os ativos líquidos da empresa adquirida, a utilização dos Métodos de Compra e *Push-Down Accounting* resulta, normalmente, em ativos líquidos maiores que pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Conseqüentemente, o uso dos Métodos de Compra e *Push-Down Accounting* geralmente resulta em resultados líquidos menores que o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

A ilustração 8A apresenta a comparação das principais diferenças observadas entre o

Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e os Métodos de Compra e *Push-Down Accounting*:

ILUSTRAÇÃO 8A – COMPARAÇÃO TEÓRICA ENTRE O MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES E OS MÉTODOS DE COMPRA E <i>PUSH-DOWN ACCOUNTING</i>		
Itens	União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>)	Métodos de Compra e <i>Push-Down Accounting</i>
Tipo de compensação dada pela compradora (emissora das ações)	A maior parte (90%) deve ser de ações com direito a voto	Caixa, dívidas, ações preferenciais ou com direito a voto
Ativos e passivos da empresa "adquirida"	Valor contábil na combinada ^(A)	<i>Fair value</i> determinado na data em que a combinação é consumada. Pelo <i>Push-Down</i> , a nova base contábil (<i>fair value</i>) deve ser refletida nas Demonstrações Contábeis da empresa adquirida.
Patentes desenvolvidas internamente	Ignorado	<i>Fair value</i> determinado na data em que a combinação é consumada
Excesso do custo de aquisição sobre o <i>fair value</i> dos ativos líquidos da adquirida	Ignorado ^(B)	<i>Goodwill</i> . No <i>Push-Down</i> o <i>goodwill</i> deve ser reconhecido na contabilidade da adquirida.
Diferentes tratamentos contábeis para os ativos e passivos das empresas combinantes (estoques: PEPS x UEPS)	Ajustados, pois na empresa combinada deve prevalecer um único tratamento	Não são ajustados, pois todos os ativos e passivos são registrados pelo <i>fair value</i> .
Despesas de amortização do <i>goodwill</i> adquirido na combinação	Não existe, pois não reconhece o <i>goodwill</i>	Afeta o resultado combinado, pois considera-se o <i>goodwill</i>
Despesas de Depreciação	Ativos são depreciados pelo valor histórico	Afeta o resultado combinado, pois os ativos da empresa adquirida são avaliados pelo seu <i>fair value</i>
Pagamentos adicionais por contingências	Desconsiderado	Pode ser acordado pelo valor dos lucros futuros ou pelo preço das ações
Custo dos produtos vendidos	Não afeta o resultado combinado, pois a soma dos valores das empresas combinantes é igual ao da empresa combinada.	Afeta o resultado combinado devido ao <i>fair value</i> dos estoques na empresa adquirida e às despesas de depreciação incluídas no custo
Resultados subsequentes à combinação	Exceto pelos resultados sinérgicos, os resultados subsequentes serão a soma dos resultados individuais	Além dos resultados sinérgicos, os resultados subsequentes serão diferentes da soma dos resultados individuais, devido aos quatro últimos itens mencionados nesta ilustração
Títulos emitidos dados em compensação	O montante do capital integralizado da empresa "adquirida" é fixado pelo capital integralizado das ações emitidas ^(C)	O valor de mercado das ações emitidas na data da combinação é adicionado ao capital integralizado

Lucros acumulados da empresa "adquirida"	Somados aos lucros acumulados da empresa emissora das ações (compradora) ^(C) .	Ignorados, pois somente os lucros acumulados da empresa compradora são levados para a empresa combinada
Resultado líquido (receitas e despesas) do ano fiscal da combinação	Inclui (somados) os resultados líquidos de ambas as empresas, compradora e adquirida, dos doze meses do ano	Inclui apenas o resultado líquido da compradora
Base contábil da empresa adquirida	Permanece	Alterada. Pelo <i>Push-Down</i> a nova base contábil deve ser refletida na contabilidade da empresa adquirida.
Custos diretos incorridos na combinação	Despesas do período	Custo de aquisição da empresa adquirida
Custos indiretos incorridos na combinação	Despesas do período	Despesas do período
Custos de emissão e registro dos títulos usados como forma de pagamento	Despesas do período	Deduzido do valor dos títulos emitidos
<p>(A) Quando o valor contábil dos ativos exceder o <i>fair value</i>, os ativos deverão ser registrados pelo <i>fair value</i>, e os lucros acumulados da empresa combinada deverá ser reduzido.</p> <p>(B) O <i>goodwill</i> existente antes da combinação deverá ser reconhecido pelo seu valor contábil.</p> <p>(C) Os lucros acumulados da empresa adquirida devem ser reduzidos para se encontrar a paridade com a emissão de ações (ver item 5.2.3 e 5.2.6 no capítulo 5).</p>		

O conjunto de diferenças relacionadas na ilustração 8A resulta, na maioria das vezes, em efeitos significativos nas Demonstrações Contábeis Combinadas. O valor dos ativos e passivos e os lucros acumulados são influenciados pelo método utilizado para combinar as empresas, mas são os resultados apresentados na combinação e nos períodos seguintes que estão levando muitos gestores a optarem por um dos métodos, quando o correto seria analisar a natureza e a essência da transação.

O impacto que a utilização dos três métodos pode causar no resultado é apresentado na ilustração 8B:

ILUSTRAÇÃO 8B – COMPARAÇÃO DOS EFEITOS NAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS		
Itens	União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>)	Métodos de Compra e <i>Push-Down</i>
Despesas	Menores	Maiores
Resultado Líquido	Maior	Menor
Lucro por Ação	Maior	Menor
Ativos	Menores	Maiores
Passivos	Iguais	Maiores ou Menores
Ações do Capital	Maiores	Menores
Lucros Acumulados	Maiores	Menores

8.2 – Comparação Aplicada

O exemplo apresentado a seguir pretende ilustrar e dimensionar os efeitos sobre as Demonstrações Contábeis na utilização de cada um dos três métodos de contabilidade para combinação de empresas. Esse exemplo foi também utilizado nos itens 5.3 (Método de União de Participações), 6.3 (Método de Compra) e 7.1 (Método *Push-Down Accounting*).

A empresa São Paulo adquiriu, em 31 de dezembro de 1999, todas as ações com direito a voto da empresa Paraná através da emissão de 3.500 ações com direito a voto aos seus acionistas, os quais transferiram para a empresa São Paulo todas as suas ações com direito a voto na Paraná.

O valor nominal unitário das ações de ambas as empresas é \$10, e o valor de mercado unitário das ações da empresa São Paulo é \$25.

Os custos diretos adicionais incorridos na combinação e pagos pela empresa São Paulo foram:

- c) custos de impressão dos certificados de ações, \$2.000;
- d) outros custos indiretos incorridos na combinação, \$3.000.

Após a combinação, em 31 de dezembro de 1999, os Balanços Patrimoniais

Combinados da empresa São Paulo contabilizados pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), pelo Método de Compra (*Purchase Method*), e pelo Método *Push-Down Accounting* se apresentam conforme ilustração 8C:

ILUSTRAÇÃO 8C – BALANÇOS PATRIMONIAIS COMBINADOS: 3 MÉTODOS			
Empresa São Paulo			
	União de ^(A) Participações	Método de ^(B) Compra	<i>Push-Down</i> ^(C) <i>Accounting</i>
Ativo Circulante	110.000	115.000	115.000
Imobilizado	220.000	235.000	235.000
Intangível	115.000	113.000	113.000
<i>Goodwill</i>	- 0 -	20.500	20.500
Total do Ativo	445.000	483.500	483.500
Exigível	90.000	90.000	90.000
Exigível a Longo Prazo	80.000	78.000	78.000
Passivo	170.000	168.000	168.000
Capital Social	175.000	175.000	175.000
Capital Integralizado adicional	15.000	60.500	60.500
Capital Integralizado Total	190.000	235.500	235.500
Lucros Acumulados	85.000	80.000	80.000
Patrimônio Líquido	275.000	315.500	315.500
Total do Passivo e P. Líquido	445.000	483.500	483.500

Observações:

(A) Ver a ilustração 5O do capítulo 5.

(B) Ver a ilustração 6G do capítulo 6.

(C) Ver a ilustração 7H do capítulo 7.

As Demonstrações Combinadas do Resultado da empresa São Paulo pelos três métodos são apresentadas na ilustração 8D:

ILUSTRAÇÃO 8D – DEMONSTRAÇÕES COMBINADAS DO RESULTADO: 3 MÉTODOS			
(Na combinação de 100% das ações: 31/12/1999)			
	União de Participações ^(A)	Método de Compra ^(B)	<i>Push-Down Accounting</i> ^(C)
Receitas	220.000	150.000	150.000
Custo dos Produtos Vendidos	(151.000)	(94.000)	(94.000)
Despesas	(31.000)	(24.000)	(24.000)
Despesas da Combinação	(5.000)	- 0 -	- 0 -
Lucro Líquido Combinado ^(B)	33.000	32.000	32.000

Observações:

(A) Ver ilustração 5M do capítulo 5.

(B) Ver ilustração 6E do capítulo 6.

(C) Ver ilustração 7F do capítulo 7.

Para efetuar uma análise detalhada dos efeitos dos três métodos nos resultados projetados para o próximo período, são necessárias algumas informações sobre o prazo de amortização do *goodwill* adquirido e dos prazos remanescentes dos ativos e passivos da empresa Paraná, conforme ilustrações 8E e 8F:

ILUSTRAÇÃO 8E – PRAZOS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO ^(A)	
	Anos
Imobilizado	15
Intangível	19
<i>Goodwill</i> ^(B)	20
Exigível a Longo Prazo	18

Observações:

(A) Todos os prazos de depreciação e amortização dos itens especificados na ilustração 8E foram arbitrariamente determinados apenas para propósito deste trabalho.

(B) O US.GAAP permite que o *goodwill* seja amortizado em até 40 anos, mas, como foi mencionado nos capítulos 4 e 6, estuda-se uma redução deste prazo para 20 anos. Por esses motivos, e pelo IASC já prever o prazo de 20 anos, preferimos adotar um prazo que atendessem às três situações.

ILUSTRAÇÃO 8F – COMPOSIÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE DA EMPRESA PARANÁ		
	Histórico	<i>Fair value</i>
Caixa	2.000	2.000
Contas a Receber	3.000	3.000
Estoques	10.000	15.000
Ativo Circulante Total	15.000	20.000

Supondo que os resultados obtidos pelas empresas anteriormente separadas se repitam para o próximo período, quais seriam os efeitos no resultado combinado do uso dos três métodos de contabilização da combinação?

8.2.1 – Método de União de Participações (*Pooling of Interests*)

Pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), o resultado combinado para o ano 2000 será igual à soma dos resultados das empresas separadas. A Demonstração Combinada do Resultado para o ano 2000 deverá ser igual à demonstração apresentada nas ilustrações 5M e 8D, com exceção das despesas da combinação, que não existirão nesse ano (ver ilustração 8G):

ILUSTRAÇÃO 8G – DEMONSTRAÇÃO PROJETADA COMBINADA DO RESULTADO: EMPRESA SÃO PAULO MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES	
31 de dezembro de 2000	
Receitas	220.000
Custo dos Produtos Vendidos	(151.000)
Lucro Bruto	69.000
Despesas	(31.000)
Lucro Líquido Combinado	38.000

Todos os valores apresentados na ilustração 8G são resultados da soma dos itens das duas empresas. As despesas da empresa Paraná, \$7.000, que foram acrescidas às despesas da empresa São Paulo, \$24.000, é composta pelos valores apresentados na ilustração 8H:

ILUSTRAÇÃO 8H – COMPOSIÇÃO DAS DESPESAS DA EMPRESA PARANÁ MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES	
31 de dezembro de 2000	
Depreciação do imobilizado	4.000
Amortização do intangível	1.842
Amortização do exigível a longo prazo	1.111
Outras despesas	47
Despesas totais	7.000

8.2.2 – Método de Compra (*Purchase Method*) e Método *Push-Down Accounting*

Pelo Método de Compra (*Purchase Method*), o resultado combinado para o ano 2000 será diferente da soma dos resultados das empresas separadas. A Demonstração Combinada do Resultado para o ano 2000 deverá ser diferente da demonstração apresentada nas ilustrações 6E e 8D, pois as despesas de depreciação e amortização serão elevadas devido ao uso do *fair value* nos ativos e passivos da empresa adquirida, e devido ao reconhecimento do *goodwill*. Os custos dos produtos vendidos também serão alterados, pois os estoques da empresa Paraná (adquirida), avaliados pelo *fair value*, deverão ser levados ao resultado por valor superior ao seu valor histórico.

A ilustração 8I apura o excesso do valor da despesa de depreciação do imobilizado da empresa adquirida incorporado pelo *fair value*:

ILUSTRAÇÃO 8I – DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO MÉTODO DE COMPRA	
IMOBILIZADO	
Valor histórico do imobilizado	60.000
Vida útil (em anos)	15
Despesa de depreciação: valor histórico	4.000
<i>Fair value</i> do imobilizado	75.000
Vida útil (em anos)	15
Despesa de depreciação: <i>fair value</i>	5.000
Depreciação sobre excesso: <i>fair value</i> / valor histórico	1.000

Como o imobilizado da empresa Paraná foi combinado pelo seu *fair value*, o excesso desse valor sobre o valor histórico do imobilizado também deve ser depreciado. Portanto, o novo valor depreciável do imobilizado é o seu *fair value*, \$75.000. A separação do excesso e o valor original depreciado é realizada para facilitar a conciliação com o resultado calculado pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*).

A depreciação original do imobilizado está embutida na conta de despesas.

A ilustração 8J apura o excesso do valor da despesa de amortização do intangível da empresa adquirida, que foi incorporado pelo *fair value*:

ILUSTRAÇÃO 8J – DESPESAS DE AMORTIZAÇÃO MÉTODO DE COMPRA	
INTANGÍVEL	
Valor histórico do Intangível	35.000
Vida útil (em anos)	19
Despesa de amortização: valor histórico	1.842
<i>Fair value</i> do intangível	33.000
Vida útil (em anos)	19
Despesa de amortização: <i>fair value</i>	1.737
Amortização sobre excesso: <i>fair value</i> / valor histórico	(105)

Como o intangível da empresa Paraná foi combinado pelo seu *fair value*, o excesso desse valor sobre o seu valor histórico também deve ser amortizado. Portanto, o novo valor amortizável do intangível é o seu *fair value*, \$33.000. Nesse caso, o *fair value* do intangível incorporado, \$33.000, é menor que o seu valor histórico, \$35.000, e portanto a sua despesa de amortização deve ser reduzida em \$105, conforme o cálculo apresentado na ilustração 8J.

A amortização original do intangível também está embutida na conta de despesas.

A ilustração 8K apura o excesso do valor da despesa de amortização da dívida de longo prazo que foi incorporada pelo seu *fair value*:

ILUSTRAÇÃO 8K – DESPESAS DE AMORTIZAÇÃO MÉTODO DE COMPRA	
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	
Valor histórico do exigível a longo prazo	20.000
Prazo de amortização da dívida (em anos)	18
Despesa de amortização: valor histórico	1.111
<i>Fair value</i> do exigível a longo prazo	18.000
Prazo de amortização da dívida (em anos)	18
Despesa de amortização: <i>fair value</i>	1.000
Amortização sobre excesso: <i>fair value</i> / valor histórico	(111)

Como o exigível a longo prazo da empresa Paraná foi combinado pelo seu *fair value*, o excesso desse valor sobre o seu valor histórico também deve ser amortizado. Portanto, o novo valor amortizável do exigível a longo prazo é o seu *fair value*, \$18.000. Nesse caso, o *fair value* do exigível a longo prazo incorporado, \$18.000, é menor que o seu valor histórico, \$20.000, e portanto a sua despesa de amortização deve ser reduzida em \$111, conforme o cálculo apresentado na ilustração 8K.

A amortização original do exigível também está embutida na conta de despesas.

A ilustração 8L apura o valor da despesa de amortização do *goodwill* gerado pela

aquisição da empresa Paraná, e que nesse caso deve sofrer sua primeira amortização.

ILUSTRAÇÃO 8L – DESPESAS DE AMORTIZAÇÃO MÉTODO DE COMPRA	
<i>GOODWILL</i>	
Custo de aquisição total da empresa Paraná	90.500
<i>Fair value</i> do ativo líquido adquirido	70.000
<i>Goodwill</i>	20.500
Vida útil do <i>goodwill</i> (em anos)	20
Despesas de amortização	1.025

Com esses dados, as despesas projetadas totais da empresa combinada totalizará \$32.809, conforme a ilustração 8M:

ILUSTRAÇÃO 8M – DESPESAS TOTAIS MÉTODO DE COMPRA	
Paraná	8.809
Depreciação do imobilizado	5.000
Amortização do intangível	1.737
Amortização do <i>goodwill</i>	1.025
Exigível a longo prazo	1.000
Outras despesas	47
São Paulo	24.000
Despesas projetadas combinadas	32.809

A ilustração 8N apresenta o cálculo do Custo dos Produtos Vendidos (CPV) projetado para o ano 2000, para a empresa São Paulo combinada. Nesse cálculo, o valor do CPV da empresa São Paulo, \$94.000, foi somado ao CPV da empresa Paraná, \$57.000, e acrescido de \$5.000, que é o valor do excesso do *fair value* dos estoques, \$15.000, sobre o seu valor contábil, \$10.000 (ver ilustração 8F).

Para simplificação da comparação, admitir-se-á que a empresa Paraná utiliza o PEPS, e vende todo o seu estoque inicial no período.

ILUSTRAÇÃO 8N – CÁLCULO DO CPV PARA O ANO 2000 MÉTODO DE COMPRA	
Custo Dos Produtos Vendidos	
Paraná	57.000
São Paulo	94.000
Soma dos CPVs	151.000
Estoque inicial vendido no período: valor histórico	10.000
Estoque inicial vendido no período: <i>fair value</i>	15.000
Excesso <i>fair value</i> / valor histórico	5.000
CPV projetado da empresa combinada	156.000

Com esses dados já é possível montar a Demonstração Combinada do Resultado projetada para o ano 2.000 da empresa São Paulo (ver ilustração 8O):

ILUSTRAÇÃO 8O – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DO RESULTADO PROJETADA PARA O ANO 2000: EMPRESA SÃO PAULO MÉTODO DE COMPRA	
31 de dezembro de 2000	
Receitas ^(A)	220.000
Custo dos Produtos Vendidos ^(B)	(156.000)
Lucro Bruto	64.000
Despesas ^(C)	(32.809)
Lucro Líquido Combinado	31.191

Observações:

(A) Soma das receitas das duas empresas (\$150.000 + \$70.000).

(B) Conforme cálculo apresentado na ilustração 8N.

(C) Conforme cálculo apresentado na ilustração 8M.

As Demonstrações Contábeis Combinadas da empresa São Paulo, tanto pelo Método de Compra quanto pelo Método *Push-Down Accounting*, apresentam os mesmos valores. Como foi mencionado nos capítulos 3 e 7, o Método *Push-Down Accounting* é uma variante

do Método de Compra. A diferença entre os dois métodos é que no *Push-Down Accounting* as Demonstrações Contábeis da empresa adquirida (subsidiária) devem refletir a nova base contábil gerada pela alteração substancial na sua propriedade. Portanto, todo o processo apresentado neste item (8.2.2) vale tanto para o Método de Compra quanto para o Método *Push-Down Accounting*.

8.2.3 – Análise da Comparação Aplicada

Os Balanços Patrimoniais Combinados e suas diferenças são apresentados na ilustração 8P:

ILUSTRAÇÃO 8P – BALANÇOS PATRIMONIAIS COMBINADOS: DIFERENÇAS DOS 3 MÉTODOS			
Empresa São Paulo			
31 de dezembro de 1999			
	União de Participações	Compra e <i>Push-Down Accounting</i>	Diferenças
Ativo Circulante	110.000	115.000	5.000
Imobilizado	220.000	235.000	15.000
Intangível	115.000	113.000	(2.000)
<i>Goodwill</i>	- 0 -	20.500	20.500
Total do Ativo	445.000	483.500	38.500
Exigível	90.000	90.000	- 0 -
Exigível a Longo Prazo	80.000	78.000	(2.000)
Passivo	170.000	168.000	(2.000)
Capital Social	175.000	175.000	- 0 -
Capital Integralizado adicional	15.000	60.500	45.500
Capital Integralizado Total	190.000	235.500	45.500
Lucros Acumulados	85.000	80.000	(5.000)
Patrimônio Líquido	275.000	315.500	40.500
Total do Passivo e P. Líquido	445.000	483.500	38.500

A ilustração 8Q apresenta a conciliação do ativo pelos três métodos estudados:

ILUSTRAÇÃO 8Q – CONCILIAÇÃO DO ATIVO		
3 MÉTODOS		
União de Participações		445.000
Goodwill ^(A)		20.500
<i>Fair value</i> : Ativos da adquirida ^(A)	128.000	
Valor histórico: Ativos da adquirida	(110.000)	18.000
Métodos de Compra e <i>Push-Down</i>		483.500

Observação:

(A) Apurado conforme ilustrações 6D e 7D dos capítulos 6 e 7.

Outra forma de conciliação do ativo é apresentada na ilustração 8R:

ILUSTRAÇÃO 8R – CONCILIAÇÃO do ATIVO		
3 MÉTODOS		
Valor dos Ativos		
Método de Compra e <i>Push-Down Accounting</i>		483.500
União de Participações (<i>Pooling of Interests</i>)		445.000
Diferença dos Métodos		38.500
Goodwill		(20.500)
Goodwill Identificado		18.000
Ativos: <i>Fair Value</i>		128.000
Ativos: Valor histórico		(110.000)
Diferença: <i>fair value</i> – valor histórico		18.000

As Demonstrações Combinadas do Resultado da empresa São Paulo projetadas pelos três métodos para o ano 2000 são apresentadas na ilustração 8S:

ILUSTRAÇÃO 8S – DEMONSTRAÇÃO COMBINADA DO RESULTADO: COMPARAÇÃO DOS 3 MÉTODOS		
31 de dezembro de 2000		
	União de Participações	Compra e Push-Down
Receitas de Vendas	220.000	220.000
(-) C P V	(151.000)	(156.000)
Lucro Bruto	69.000	64.000
(-) Despesas	(31.000)	(32.809)
Lucro Líquido	38.000	31.191

As diferenças encontradas nos resultados projetados da empresa São Paulo pelos três métodos estão no CPV e nas despesas que englobam todas as despesas combinadas das empresas Paraná e São Paulo, mais os ajustes das despesas de depreciação e amortização, conforme conciliação apresentada na ilustração 8T:

ILUSTRAÇÃO 8T – CONCILIAÇÃO DO RESULTADO PROJETADO UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES x MÉTODOS DE COMPRA e PUSH-DOWN		
Custo dos Produtos Vendidos		
Paraná	57.000	
São Paulo	94.000	
CPV Combinado: União de Participações	151.000	(A)
Acréscimo pelo <i>Fair Value</i> dos Estoques	5.000	(B)
CPV Combinado: Método de Compra e Push-Down	156.000	(C)
Despesas		
Paraná	7.000	
São Paulo	24.000	
Despesas Combinadas: União de Participações	31.000	(D)
Depreciação do Imobilizado – Excesso <i>fair value</i> / valor histórico	1.000	(E)
Amortização dos Intangíveis – Excesso <i>fv</i> / <i>vh</i>	(105)	(F)
Amortização do <i>Goodwill</i>	1.025	(G)
Amortização do Exigível LP – Excesso <i>fv</i> / <i>vh</i>	(111)	(H)
Despesas Combinadas: Método de Compra e Push-Down	32.809	(I)

Observações:

(A) Ver ilustração 8G.

(B) Ver ilustração 8N.

(C) Ver ilustração 8O.

(D) Ver ilustração 8H.

(E) Ver ilustração 8I.

(F) Ver ilustração 8J.

(G) Ver ilustração 8L.

(H) Ver ilustração 8K.

(I) Ver ilustração 8M.

Finalmente, a ilustração 8U apresenta a comparação de alguns indicadores retirados das Demonstrações Contábeis Combinadas da empresa São Paulo pelos três métodos:

ILUSTRAÇÃO 8U – COMPARAÇÃO DE ALGUNS INDICADORES		
UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES x MÉTODOS DE COMPRA e <i>PUSH-DOWN</i>		
	União de Participações	Compra e <i>Push-Down</i>
Lucro Líquido	38.000	31.191
Número de Ações	17.500	17.500
Lucro por Ação	2,17	1,78
Valor dos Ativos	445.000	483.500
Retorno s/ Ativo	8,54%	6,45%
Valor do P. Líquido	275.000	315.500
Retorno s/ P. Líquido	13,82%	9,89%

As informações obtidas na ilustração 8U demonstram sinteticamente as diferenças no ativo, no patrimônio líquido e no resultado, entre a utilização dos três métodos contábeis de combinações de empresas abordados neste estudo. Caso os indicadores originados das Demonstrações Contábeis realmente influenciem a tomada de decisão na hora de investir ou desinvestir em uma empresa, a opção e a utilização de cada um dos métodos pode vir precedida de uma transação planejada para que os indicadores reflitam a situação (indicadores e lucros) desejada.

8.3 – Tendência de uso do Método de União de Participações e do Método de Compra

Em 1978, HONG, KAPLAN e MANDELKER¹⁵⁸ realizaram uma pesquisa que concluiu que muitos gestores preferiam o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) devido ao efeito favorável nas Demonstrações Contábeis. Entretanto, o lucro maior apresentado pelas empresas resultantes de combinações tratadas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) não se refletia em elevação dos preços das ações, e uma elevação no preço das ações foi constatada em uma pequena amostra de combinações tratadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*).

A pesquisa anual divulgada pelo *American Institute of Certified Public Accountants* – AICPA¹⁵⁹ – sobre as tendências e as técnicas utilizadas nas Demonstrações Contábeis das empresas norte-americanas de 1990 até 1997, revela que o Método de Compra (*Purchase Method*) é vastamente utilizado na grande parte das combinações de empresas ocorridas naquele país (ver ilustração 8V).

ILUSTRAÇÃO 8V – COMBINAÇÕES DE EMPRESAS								
USO DO MÉTODO DE UNIÃO DE PARTICIPAÇÕES E DO MÉTODO DE COMPRA PESQUISA AICPA								
	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
União (<i>Pooling</i>)	38	32	32	19	21	17	16	10
Percentual s/ total	12%	11%	12%	8%	10%	9%	9%	5%
Compra (<i>Purchase</i>)	278	256	244	215	200	182	160	190
Percentual s/ total	88%	89%	88%	92%	90%	91%	91%	95%
Total	316	288	276	234	221	199	176	200

Apesar de o Método de Compra ser usado na maioria das combinações, a ilustração 8V demonstra que a utilização do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) vem crescendo, de forma lenta mas constante, de 1990 até 1997. Conseqüentemente, o Método de Compra, em 1990, foi usado em 95% das combinações realizadas entre as principais empresas norte-americanas, e em 1997, em 88% das combinações, portanto uma redução de sete pontos percentuais.

CONCLUSÃO

Observando os principais trabalhos dos mais respeitados autores e estudiosos do assunto "Contabilidade para Combinações de Empresas" (*Accounting for Business Combinations*) na perspectiva da teoria da contabilidade, pode-se constatar que suas preocupações estão de alguma forma ligadas à utilização dos Métodos de União de Participações (*Pooling of Interests*) e de Compra (*Purchase*).

ILUSTRAÇÃO 1B – DIFERENTES PREOCUPAÇÕES PARA AS TRANSAÇÕES DE COMBINAÇÕES DE EMPRESAS			
<u>MOST</u>	<u>WYATT</u>	<u>CATLETT e OLSON</u>	<u>HENDRIKSEN</u>
Utilidade e escolha de cada um dos métodos.	Forma de obtenção do controle e a unidade econômica surgida na transação.	Diferentes tratamentos nas negociações e o valor a ser contabilizado.	Avaliação dos ativos e classificação do patrimônio líquido.

As diferentes preocupações observadas e a perturbação que o assunto vem despertando no mercado e na academia fizeram com que algumas questões fossem objeto deste estudo:

- a) Quando utilizar cada um dos métodos de contabilidade para combinações de empresas?
- b) Como utilizar cada um dos métodos?
- c) Quais as consequências da utilização de cada um dos métodos nas Demonstrações Contábeis?

As respostas para essas três questões foram discutidas ao longo deste trabalho. Através dos objetivos específicos e geral, tentou-se buscar e seguir uma trilha que levasse ao conhecimento e entendimento das igualdades e diferenças teóricas dos métodos de

contabilidade para combinações de empresas, finalizando com a aplicação prática de cada um desses métodos para que as observações teóricas fossem vistas na prática.

Em toda a trilha percorrida neste trabalho verificou-se que os Métodos de União de Participações (*Pooling of Interests*) e de Compra (*Purchase Method*)¹⁶⁰ possuem diferentes concepções do conceito de custo histórico. Numa transação em que as partes combinam seus interesses, não existe um comprador e um vendedor. As partes simplesmente comungam seus interesses, dando continuidade às suas participações acionárias. Já numa transação de compra, um comprador está disposto a adquirir a outra parte sujeitando-se ao preço estabelecido por ela (vendedora). Nessa transação, presume-se um novo começo do ponto de vista contábil para a empresa adquirida.

Teoricamente os dois métodos teriam lugar expressivo no arcabouço de práticas contábeis utilizadas pelo mercado, mas a utilização do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) de forma planejada para apresentar lucros superiores aos do Método de Compra (*Purchase Method*) fez com que os órgãos reguladores inibissem a opção de escolha.

Após a emissão da APBO 16 em 1970, a maioria das combinações passaram a ser tratadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*); no ano seguinte à sua emissão, 43% das transações eram tratadas pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e 57% pelo Método de Compra. Uma pesquisa realizada nos Estados Unidos em 1997, utilizando as Demonstrações Contábeis de 1996, revelou que nesse ano 89% das combinações de empresas foram tratadas pelo Método de Compra e apenas 11% pelo Método de União de Participações.

Algumas pesquisas realizadas nos EUA mostraram que muitos gestores preferem o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) devido ao efeito favorável nas Demonstrações Contábeis combinadas. Entretanto, o melhor resultado apresentado pelas empresas resultantes de combinações tratadas pelo Método de União de Participações não se refletiu em elevação do preço das ações. Em contraste, essa elevação foi constatada em uma

pequena amostra de combinações tratadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*).

O uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) em situações típicas de concorrências e licitações com o fim de dar a impressão de tamanho e geração de resultado camufla a intenção da combinação e não reflete a natureza da transação.

A mensuração da lucratividade das empresas calculada pelo retorno dos ativos é duplamente afetada quando o Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) é utilizado. Primeiro, o lucro é inflado pelo não reconhecimento da amortização do *goodwill* e pela menor depreciação dos ativos, que causam efeitos na própria despesa de depreciação e nos custos dos produtos vendidos. Segundo, os ativos apresentam-se ao seu valor histórico, portando, na maioria das vezes, abaixo do seu *fair value*. A combinação de lucro maior com ativos menores resulta em um alto índice de retorno do ativo. Contrariamente, pelo Método de Compra (*Purchase Method*), obtém-se lucros inferiores, pois há o reconhecimento da amortização do *goodwill* e das depreciações sobre o *fair value* nos ativos.

O *goodwill* verificado nas combinações tratadas pelo Método de Compra (*Purchase Method*) e conseqüentemente pelo Método *Push-Down Accounting*, reconhecido quando o preço de compra excede o *fair value* dos ativos líquidos, teoricamente significa o pagamento antecipado de lucros médios superiores projetados obtidos pelas operações da empresa adquirida na empresa combinada. A diferença entre o preço de compra e o valor contábil do ativo líquido (ativos menos passivos) é composta por duas partes:

- 1) Pelo potencial de geração de caixa líquido de cada ativo individual. Esse valor é resgatado quando apurado o *fair value* dos ativos.
- 2) Como a soma dos ativos líquidos avaliados pelo *fair value* na maioria das vezes não totaliza o preço de compra, a diferença entre o preço de compra e a soma dos ativos líquidos tratados como na 1ª parte representa a sinergia entre a utilização

coordenada dos ativos operacionais pela administração da empresa combinada, refletida nas reduções de custos, na melhora da capacidade de produção e distribuição, e finalmente em lucros melhores que os obtidos pelas empresas individuais separadas.

Portanto, o *goodwill* ou sinergia deve ser reconhecido em qualquer combinação tratada pelo Método de Compra (*Purchase Method*), pelo Método *Push-Down Accounting*, ou pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*). Os lucros maiores obtidos pela combinação deverão ocorrer independentemente do tratamento contábil empregado, ou seja, haverá um reconhecimento de receitas superiores às obtidas pelas empresas separadas e, se o método empregado não realizar uma distribuição confrontada dos custos que foram necessários para conseguir essas receitas, estará o método em desacordo com um dos princípios contábeis: confrontação das receitas com as despesas relacionadas.

Contudo, na prática, a capitalização do *goodwill* não tem fundamento pelos preceitos da contabilidade financeira, pois objetivamente o preço pago para adquirir uma empresa deveria ser distribuído aos ativos efetivamente adquiridos. Mas, e pela teoria contábil, que conceitua um ativo como o potencial de geração de benefícios futuros, qual é o potencial de geração de benefícios futuros do *goodwill*? Na verdade, ele não é o agente dessa geração de benefícios futuros, ele é o próprio potencial de geração de benefícios futuros.

BIBLIOGRAFIA

- AICPA, *American Institute of Certified Public Accountants. Accounting Trends & Techniques*. 48th, 49th e 51th editions, 1995 e 1997.
- ASSAF NETO, A. *Matemática Financeira e suas Aplicações*. São Paulo: Atlas, 1998, 4^a. edição.
- BEAMS, F. A. *Advanced Accounting*. Prentice Hall. 1996. 6^a edition.
- BLAKE, J. and AMAT, O. *European Accounting*. Pitman Publishing, 1993.
- BREALEY, R. A. e MYERS, S. C. *Princípios de Finanças Empresariais*. Portugal: McGraw-Hill, 1992, 3^a edição. Tradução e Supervisão de H. Caldeira Menezes e J. C. Rodrigues da Costa.
- CATLETT, G.R. and OLSON, N.O. *Accounting for Goodwill*. ARS 10, AICPA, 1968.
- COPELAND, R.M. and WOJDAK, J. F. "Income Manipulation and the Purchase – Pooling Choice". *Journal of Accounting Research*. Autumn, 1969.
- COPELAND, T. KOLLER, T. and MURRIN, J. *Valuation – Measuring and Managing the Value of the Companies*. John Wiley, 1995. 2^a edition. .
- CRC São Paulo. *Contabilidade no Contexto Internacional*. São Paulo: Atlas, 1997.
- EL HAJJ, Z.S. "Business Combination e Consolidação": uma abordagem comparativa entre as normas dos US.GAAP, IASC e Brasil. Dissertação de Mestrado. FEA.USP: São Paulo, 1999.
- EPSTEIN, B. J., DELANEY, P. R., ADLER, J. R., and FORAN, M. F. *GAAP 99 Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles*.
- FERRARI, L.F. *Aquisições, Fusões e Incorporações*. Dissertação de mestrado, FEA.USP. 1996.
- FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras – USP. *Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações*. 4^a ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- _____ e ARTHUR ANDERSEN. *Normas e Práticas Contábeis no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2^a edição, 1994.
- FISHER, P.M. and TAYLOR, W.J. *Advanced Accounting*. South-Western, 1995, 6^a edition.
- GAUGHAN, P.A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. New York: Wiley. 1996.
- GAZETA MERCANTIL LATINO AMERICANO. "Os bancos portugueses estão entre os maiores". 08.03.1999.
- GAZETA MERCANTIL. "Fusões e aquisições em fogo brando". 29.01.99, c-6.
- GITMAN, L. J. *Princípios de Administração Financeira*. São Paulo: Harbra, 1997, 7^a edição.
- GLAUTIER, M. W. and UNDERDOWN, B. *Accounting Theory and Practice*. London: Pitman Publishing, 5^a edition.

- HARIED, A. A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R.. *Advanced Accounting*. John Wiley. 1994.
- HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. *Accounting Theory*. Irwin. 5th. edition, 1992.
- _____. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, tradução da 5^a. edição de 1992, 1999.
- HONG, H. KAPLAN, R. and MANDELKER, G. “*Pooling vs Purchase: The Effects of Accounting for Merges on Stock Prices*” *The Accounting Review*, January, 1978.
- IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores. *Princípios Contábeis*. São Paulo: Atlas, 1994. 2^a edição.
- _____. – Normas Internacionais de Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1999.
- IUDÍCIBUS, S. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas. 1981. 1 ed.
- _____. e KANITZ, S. C. Contabilidade Intermediária. São Paulo: Atlas, 1981.
- KAN, V. *Accounting Theory*. Wiley. 1986.
- MARTINS, E. "Contribuição à Avaliação do Ativo Intagível. Tese de doutoramento, FEA.USP. 1972.
- MARTINS, G. A, Manual de Elaboração de Monografias e Dissertações. São Paulo: Atlas.1994. 2^a ed.
- MELLO JUNIOR, J. “Avaliação de Empresas para Compra e Venda, Fusões e Incorporações”. Dissertação de Mestrado. São Paulo: EAESP / FGV, 1990.
- MENEZES, E. A. “O Impacto de Fusões e Aquisições de Empresas sobre a Riqueza dos Acionistas – um estudo empírico no mercado de capitais brasileiro”. Tese de Doutorado em Administração. São Paulo: EAESP / FGV, 1994
- MOONITZ, M. JORDAN, L.H. *Accounting an Analysis of its Problems*. v.II.
- MOST, K. S. *Accounting Theory*. Ohio: Grid, 1977.
- MUNIZ, I. P. A. Reorganizações Societárias. São Paulo: Makron Books, 1996.
- NURNBERG, H. and GRUDE, C. “*Alternative Methods of Accounting for Business Combinations*” *The Accounting Review*, October, 1970.
- O ESTADO DE SÃO PAULO. “AT&T adquire TCI por US\$ 48 Bilhões”, 25.06.1998
- PAHLER, A. J. and MORI, J. E., *Advanced Accounting - Concepts and Practice*. Dryden Press, 1977, 6^a edition.
- PRATT, J. SCOTT, F. and LITTLE, B. *Financial Accounting*. Illinois: Grenview, 1990.
- PRICE WATERHOUSE. Dicionário Técnico – Contábil: Inglês – Português, Português – Inglês. São Paulo: Atlas, 1989.
- _____. Relatórios Especiais. “O Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas”. 1989.
- RADEBAUGH, L. H. and GRAY, S. J. *International Accounting and Multinational Enterprises*. New York: Wiley, 1993, 3^a edition.
- ROSENFELD, P. and STEVEN, R. *Consolidation, Translation, and Equity Method*. Wiley, 1985.
- ROSS, S. A., WESTWRFIELD, R. W. *Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1995. 3^a edição. Tradução de Antonio Z. Sanvicente.

SAPIENZA, S. “*Pooling Theory and Practice in Business Combinations*” *The Accounting Review*, April, 1962.

STANDERSKI, W. *Consolidação de Balanços de empresas Nacionais e Multinacionais*. São Paulo: Pioneira, 1976.

SPERO, A. and KREISER, L. “*Pooling: Going...Going...Gone?*” *The Ohio CPA Journal*, February, 1997.

STICKNEY I, C.P. and WEIL I, R. L. *Financial Accounting*. Dryden. 1995, 8^a edition.

VAN HORNE, J. C. *Fundamentos de Administração Financeira*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1984. 5^a edição. Tradução de José R. B. Azevedo.

_____. *Políticas de Administração Financeira*. Rio de Janeiro: LTC, São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1974. Tradução e Supervisão de Alfredo Fileline e Lenita C. T. Vieira.

WESTON, J. F. e BRIGHAM, E. *Administração Financeira das Empresas*. Rio de Janeiro: Interamericana, 1979. 4^a edição. Tradução de Eduardo L. P. Fortuna.

WHITE, G. I. SONDHI, A.C. and FRIED, D. *The Analysis and Use of Financial Statements*. Wiley, 1998, 2^a. edition.

WILLIAMS, J. R. GAAP Guide, Harcourt Brace, 1997.

WOLD, H.I. FRANCIS, J.R. and TEARNEY, M.G. *Accounting Theory*. Boston: Kent, 1984.

WYATT, A. R. *A Critical Study of Accounting for Business Combinations*. ARS 5, AICPA, 1963.

_____. “*Accounting for Business Combinations: What Next?*” *The Accounting Review*, July, 1965.

Notas

¹ Em toda a parte introdutória deste estudo (introdução e capítulos 1 e 2), as transações envolvendo a negociação de empresas serão denominadas "fusões e aquisições de empresas", pois as empresas de consultoria e auditoria (por exemplo, PriceWaterhouse Coopers e KPMG), os órgãos do governo (CADE e SDE) e a imprensa (Gazeta Mercantil e O Estado de São Paulo) têm utilizado essa expressão, que representa muito mais um termo de negócios do que um termo legal (fusões e incorporações) ou contábil (combinações de empresas). Já nos capítulos 3, 4, 5, 6, 7 e 8 será utilizado o termo "combinações de empresas", normalmente utilizado para descrever os aspectos contábeis dessas transações. Ver no capítulo 1 as definições dos termos utilizados neste estudo.

² Por se tratar de um estudo da área contábil e não da área jurídica, esse trabalho usará o termo "entidade" para se referir a uma entidade econômica ou contábil. Quando for necessário caracterizar a forma jurídica, será utilizada a denominação "entidade jurídica".

³ Em setembro de 1999 o FASB norte-americano emitiu um projeto para emissão de uma norma (*Exposure Draft* 201-A) com a intenção de eliminar o uso do Método de União de Participações (*Pooling of Interests*) e reduzir o prazo para amortização do *goodwill* das combinações de empresas. Apesar disso, esse método ainda é usado por muitos países e é previsto na IAS 22 do *International Accounting Standards Committee* – IASC (ver ilustração 3J).

⁴ GAUGHAN, P. A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. New York: Wiley, 1996, p. 8.

⁵ GAUGHAN, P. A. Op. cit., p. xi.

⁶ WYATT, A. R. *A Critical Study of Accounting for Business Combinations*. ARS 5, AICPA, p. 1. 1963.

⁷ GAUGHAN, P. A. Op. cit. p. 4 e O Estado de São Paulo, "AT&T adquire TCI por US\$ 48 Bilhões". 25.06.1999 (ver ilustrações 2Q e 2R no capítulo 2).

⁸ Gazeta Mercantil. "Nasce brasileira a quinta multi de bebidas". 02 de Julho de 1999.

⁹ IUDÍCIBUS, S. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1981, p. 31.

¹⁰ Os termos fusão e aquisição estão sendo empregados neste capítulo de acordo com a nota 1 da introdução.

¹¹ Importante estudo comparativo sobre as normas de contabilidade para fusões e aquisições foi desenvolvido por El Hajj, Z. S. "Business Combination e Consolidação": uma abordagem comparativa entre as normas dos US.GAAP, IASC e Brasil. Dissertação de Mestrado. FEA.USP: São Paulo, 1999.

¹² A partir do capítulo 3 o termo "fusões e aquisições" será substituído pelo termo "combinações".

¹³ MARTINS, G. A. Manual de Elaboração de Monografias e Dissertações. São Paulo: Atlas. 1994. 2ª ed., p. 30.

¹⁴ IUDÍCIBUS, S. e KANITZ, S. C. *Contabilidade Intermediária*. São Paulo: Atlas, 1981.

¹⁵ FIPECAFI – USP. *Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações*. São Paulo: Atlas, 1995. 4ª edição

¹⁶ FIPECAFI e ARTHUR ARDERSEN. *Normas e Práticas Contábeis no Brasil*. São Paulo: Atlas. 1994. 2ª edição.

¹⁷ IBRACON – Instituto Brasileiro de Contadores. *Princípios Contábeis*. São Paulo: Atlas, 1994. 2ª edição.

¹⁸ IBRACON – *Normas Internacionais de Contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1999.

¹⁹ HENDRIKSEN, E. S., VAN BREDÁ, M. F. *Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1999. 5ª edição. Tradução de Antonio Z. Sanvicente.

-
- ²⁰ CRC São Paulo. *Contabilidade no Contexto Internacional*. São Paulo: Atlas, 1997.
- ²¹ STANDERSKI, W. *Consolidação de Balanços de empresas Nacionais e Multinacionais*. São Paulo: Pioneira, 1976.
- ²² PRICE WATERHOUSE. *Dicionário Técnico–Contábil: Inglês–Português, Português – Inglês*. São Paulo: Atlas, 1989.
- ²³ ROSS, S. A., WESTWRFIELD, R. W. *Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1995. 3ª edição. Tradução de Antonio Z. Sanvicente.
- ²⁴ EL HAJJ, Z. S. *Business Combination e Consolidação: Uma Abordagem Comparativa entre as Normas dos US.GAAP, IASC e Brasil*. Dissertação de Mestrado apresentada na FEA-USP.
- ²⁵ WESTON, J. F. e BRIGHAM, E. *Administração Financeira das Empresas*. Rio de Janeiro: Interamericana, 1979. 4ª edição. Tradução de Eduardo L. P. Fortuna.
- ²⁶ VAN HORNE, J. C. *Fundamentos de Administração Financeira*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1984. 5ª edição. Tradução de José R. B. Azevedo.
- ²⁷ BREALEY, R. A. e MYERS, S. C. *Princípios de Finanças Empresariais*. Portugal: McGraw-Hill, 1992, 3ª edição. Tradução e Supervisão de H. Caldeira Menezes e J. C. Rodrigues da Costa.
- ²⁸ VAN HORNE, J. C. *Políticas de Administração Financeira*. Rio de Janeiro: LTC, São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1974. Tradução e Supervisão de Alfredo Fileline e Lenita C. T. Vieira.
- ²⁹ MELLO JR. J. *Avaliação de Empresas para Compra e Venda, Fusões e Incorporações*. Dissertação de Mestrado apresentada na EAESP-FGV: São Paulo, 1990.
- ³⁰ A definição do IASC, traduzida pelo IBRACON como "união de interesses" designa a estrutura da combinação e não o método contábil. Contabilmente são as participações que estão sendo unidas e não os interesses, pois os interesses das partes envolvidas são subjetivos e diferentes para cada situação; já as participações são objetivas e determinadas.
- ³¹ MENEZES, E. A. "O Impacto de Fusões e Aquisições de Empresas sobre a Riqueza dos Acionistas – um estudo empírico no mercado de capitais brasileiro. Tese de Doutorado em Administração. São Paulo: EAESP / FGV, 1994.
- ³² MELLO JUNIOR, J. "Avaliação de Empresas para Compra e Venda, Fusões e Incorporações". Dissertação de Mestrado. São Paulo: EAESP / FGV, 1990.
- ³³ MUNIZ, I. de Porto Alegre. *Reorganizações Societárias*. São Paulo: Makron Books, 1996.
- ³⁴ FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras – USP. *Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- ³⁵ FIPECAFI. Op. cit., p. 777.
- ³⁶ GLAUTIER, M. W. and UNDERDOWN, B. *Accounting Theory and Practice*. London: Pitman Publishing, 5th edition.
- ³⁷ RADEBAUGH, L. H. and GRAY, S.J. *International Accounting in Multinational Enterprises*. 3rd ed. New York: 1993, p. 213.
- ³⁸ MOST, K. S. *Accounting Theory*. Ohio: Grid, 1977, p. 295.
- ³⁹ Segundo PEÑA, E. F. *Integración de Balanços*. Madrid, Espanha: Aguiar Ediciones, 1961. p. 34. Apud STANDERSKI, W. Op. cit. p. 11, a primeira sociedade a ter apresentado demonstrativos consolidados foi a American Cotton Oil Trust, em 1886.
- ⁴⁰ MOST, K. S. Op. cit., p. 296.
- ⁴¹ WYATT, A. Op. cit. p. xi

-
- ⁴² WYATT, A. Op. cit. p. 12
- ⁴³ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BRED, M. F. *Accounting Theory*. Irwin. 5th edition, 1992. p. 823.
- ⁴⁴ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BRED, M. F. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1999, p. 496. Tradução de Antonio Z. Sanvicente.
- ⁴⁵ IUDÍCIBUS, S. Op. cit. p. 58.
- ⁴⁶ CATLETT, G. R. and OLSON, N. O. *Accounting for Goodwill*. ARS 10, AICPA, 1968. p. 2.
- ⁴⁷ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BRED, M. F. Op. cit. p. 827.
- ⁴⁸ Os valores das transações de fusões e aquisições apresentadas neste capítulo não contemplam efeitos inflacionários.
- ⁴⁹ PRICE WATERHOUSE. Relatórios Especiais. "O Mercado de Fusões e Aquisições de Empresas". 1989.
- ⁵⁰ Neste trabalho, optou-se por apresentar os dados fornecidos pelas estatísticas divulgadas, mesmo sabendo-se de suas divergências.
- ⁵¹ MENEZES, E. A. "O Impacto das Fusões e Aquisições de Empresas sobre a Riqueza dos Acionistas – um estudo empírico no mercado de capitais brasileiro". Tese de Doutorado em Administração. São Paulo: EAESP / FGV, 1994.
- ⁵² GAZETA MERCANTIL LATINO AMERICANO. "Os bancos portugueses estão entre os maiores". 08.03.1999.
- ⁵³ Gazeta Mercantil. "Fusões e aquisições em fogo brando". 29.01.1999, c-6.
- ⁵⁴ GAUGHAN, P. A. Op. cit. p. 18.
- ⁵⁵ COPELAND, T. KOLLER, T. and MURRIN, J. *Valuation – Measuring and Managing the Value of the Companies*. John Wiley, 1995. 2nd edition. Pg. 425.
- ⁵⁶ HARIED, A. A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R.. *Advanced Accounting*. John Wiley. 1994, p.2.
- ⁵⁷ GITMAN, L. J. Princípios de Administração Financeira. São Paulo: Harbra, 1997, 7^a, edição. pg 741.
- ⁵⁸ GITMAN, L. J. Op. cit. p.. 737.
- ⁵⁹ GAUGHAN, P. A. Op. cit. p. 18.
- ⁶⁰ BUTTERS, J. K., LINTNER, J. and CARY, W. L. *Effects of Taxation. Corporate Merger*, p. 288. 1951. Apud WYATT, A. R. Op. cit., p. 3, e GAUGHAN, P. A. Op. cit., p. 20.
- ⁶¹ GAUGHAN, P. A. Op. cit. p. 40.
- ⁶² A partir deste capítulo as transações de fusões e aquisições de empresas passarão a ser denominadas "combinações de empresas".
- ⁶³ O Método de Equivalência Patrimonial - MEP ou *Equity Method* é também conhecido nos Estados Unidos como "one-line consolidation" (consolidação em uma só linha).
- ⁶⁴ WILLIAMS, J. R. *GAAP Guide*, Harcourt Brace, 1997. p. 6.03.
- ⁶⁵ WILLIAMS, J. R. op. cit. p. 6.03.
- ⁶⁶ Apud, HENDRIKSEN e VAN BRED. Op. cit. p. 475.
- ⁶⁷ APB *Opinion* nº 16. "Accounting for Business Combinations". 1970, parágrafo 5.
- ⁶⁸ WILLIAMS, J. R. *Miller GAAP Guide. A comprehensive restatement of current promulgated Generally Accepted Accounting Principles*. Harcourt Brace, 1997, p. 6.03.
- ⁶⁹ BEAMS, F. A. *Advanced Accounting*. Prentice Hall. 1996. 6th edition, p.69.

-
- ⁷⁰ ROSENFELD, P. and RUBIN, S. *Consolidation, Translation and Equity Method - Concepts and Procedures*. New York: John Wiley, 1985, p. 15.
- ⁷¹ BEAMS, F. A. *Advanced Accounting*. Prentice Hall. 1996. 6th edition, p.6.
- ⁷² As cisões de empresas não são objeto de estudo neste trabalho.
- ⁷³ BEAMS, F. A. Op. cit., p.4.
- ⁷⁴ Os critérios para que uma combinação seja tratada pelo Método de União de Participações será abordado mais adiante neste capítulo e no capítulo 4.
- ⁷⁵ HARIED, A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R. E. *Advanced Accounting*. John Wiley. 1994, 6th edition, p. 6.
- ⁷⁶ BEAMS, F. A. *Advanced Accounting*. Prentice Hall. 1996. 6th edition, p. 4.
- ⁷⁷ O principal objetivo e o resultado da norma APBO nº 16 foi eliminar a flexibilidade existente antes de sua emissão no uso dos métodos para uma mesma combinação, para evitar o planejamento prévio de qual deles utilizar. O capítulo 4 apresenta o embasamento para estas afirmações.
- ⁷⁸ HARIED, A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R. E. Op. cit. p. 8. Essa afirmação poderá ser testada na aplicação e comparação dos métodos, capítulos 5, 6, 7 e 8.
- ⁷⁹ O *Financial Accounting Standards Board* - FASB, emitiu em setembro de 1999 um projeto para emissão de uma norma (*Exposure Draft - ED 201-A – Proposed Statement of Financial Accounting Standards: Business Combinations and Intangible Assets*) que pretende eliminar a opção pelos métodos de contabilidade para combinações de empresas (*business combinations*) e reduzir o prazo de amortização do *goodwill* para até 20 anos. Através deste *Exposure Draft*, o FASB propõe que somente o Método de Compra (*Purchase Method*) seja utilizado para transações de combinações de empresas. O Método de União de Participações (*Pooling of Interests Method*) seria eliminado.
- ⁸⁰ APB Opinion nº 16. 1970, parágrafo 43.
- ⁸¹ WYATT, A. R. Op. cit. p. 15.
- ⁸² HENDRIKSEN, E. S. e VAN BREDA, M. F., op. cit., p. 496.
- ⁸³ Deve-se notar que os Métodos *Fresh-Start* e *Push-Down Accounting* são utilizados em situações bem específicas; observar mais adiante os comentários sobre cada um dos métodos e capítulos específicos de cada um.
- ⁸⁴ APBO nº 16. AICPA, 1970, par. 49. Poderá também ser observado no capítulo 4 deste estudo.
- ⁸⁵ A *Securities Exchange Commission* - SEC - exige que a divulgação anual seja feita comparando-se dois anos anteriores à combinação.
- ⁸⁶ APB Opinion nº 16. 1970, op. cit., parágrafo 52.
- ⁸⁷ O assunto será abordado com mais detalhes no capítulo 4.
- ⁸⁸ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. *Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1999. 5^a edição, p. 498.
- ⁸⁹ WYATT, A. R. *A Critical Study of Accounting for Business Combinations*. *Accounting Research Study* nº. 5. AICPA, 1963, p. 104.
- ⁹⁰ CATLETT, G. E., OLSEN, N. O. *Accounting for Goodwill*. *Accounting Research* nº 10. AICPA, 1968, p. 110.
- ⁹¹ Grupo de representantes dos conselhos de normas de contabilidade dos Estados Unidos, Canadá, Austrália e Nova Zelândia, Reino Unido e do *International Accounting Standards Committee* – IASC. FASB, "Methods of Accounting for Business Combinations: Recommendations of the G4+1 for Achieving Convergence." December 1998, p. 44.

-
- ⁹² HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1999. 5ª edição, p. 497.
- ⁹³ O projeto do FASB (ED 201-A) pretende reduzir o prazo para amortização do *goodwill* para 20 anos. Ver prazo de amortização utilizado por outros países e pelo IASC na ilustração 4C.
- ⁹⁴ Esta foi uma desvantagem citada por alguns autores, embora este estudo não tenha o propósito de discutir o assunto com relação à abordagem fiscal e tributária.
- ⁹⁵ O *Exposure Draft* 201-A, emitido no final de 1999, prevê a redução do tempo máximo para a amortização do *goodwill* para 20 anos.
- ⁹⁶ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. Op. cit. p. 496.
- ⁹⁷ Uma breve história da contabilidade para o *goodwill* nos Estados Unidos é apresentada no capítulo 4.
- ⁹⁸ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. Op. cit. p. 392
- ⁹⁹ Embasamento para tal afirmação é verificado em: Hendriksen e Van Breda, op. cit. p. 392. Pahler, A. J. e Mori, J. E. Op. cit. p. 126. Fisher, P. M. and Taylor, W. J. *Advanced Accounting*. South-Western College, 1995. 6th edition, p. 13.
- ¹⁰⁰ Ver: Hendriksen e Van Breda, op. cit. p. 391 e 393. Fisher, P. M. and Taylor, W. J., op. cit., p. 14.
- ¹⁰¹ HENDRIKSEN, E. S. and VAN BREDA, M. F. Op. cit. p. 393.
- ¹⁰² MARTINS, E. Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível. São Paulo: Tese de Doutorado, FEA/USP. 1972, p. 104 e 105.
- ¹⁰³ BEAMS, F. A. Op. cit., p. 19.
- ¹⁰⁴ BEAMS, F. A. Op. cit. p. 56.
- ¹⁰⁵ HENDRIKSEN, E. S. e VAN BREDA, M. F., Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 1999, p. 496.
- ¹⁰⁶ WYATT, A. R. Op. cit. p. 14.
- ¹⁰⁷ A expressão "ativos líquidos", muito utilizada no mercado norte-americano, se refere aos ativos totais menos os passivos.
- ¹⁰⁸ FASB, *Financial Accounting Series*. Nº 192-A. December, 1998.
- ¹⁰⁹ Esse estudo foi elaborado pelo grupo G4+1, grupo que inclui representantes dos conselhos de padrões de contabilidade da Austrália e Nova Zelândia, Canadá, Reino Unido e Estados Unidos, além dos representantes do *International Accounting Standards Committee* - IASC, que participam como observadores.
- ¹¹⁰ FIPECAFI, Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras. Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações. São Paulo: Atlas, 4ª. edição, 1995, e FIPECAFI & Arthur Andersen. Normas e Práticas Contábeis no Brasil. São Paulo: Atlas, 2ª. edição, 1994.
- ¹¹¹ HARIED, A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R. E. Op. cit. p. 151.
- ¹¹² Conforme mencionado no início deste capítulo, a consolidação é a forma (processo) de apresentação das Demonstrações Contábeis de duas ou mais empresas sob mesmo controle. Portanto, a consolidação pode ou não originar-se de uma combinação (ver itens 3.1 e 3.2).
- ¹¹³ A SEC tem exigido seu uso em determinadas circunstâncias (ver o item 4.6 do capítulo 4).
- ¹¹⁴ HARIED, A. H., IMEDIEKE, L. F. and SMITH, R. E. op. cit. p.151.
- ¹¹⁵ FISCHER, P.M. and TAYLOR, W.J. *Advanced Accounting*. South-Wetern College Publishing, 1995, 6th edition, p. 88.

¹¹⁶ EPSTEIN, B. J., DELANEY, P. R., ADLER, J. R., and FORAN¹¹⁶, M. F. *GAAP 99 Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles*, p. 422.

¹¹⁷ PAHLER, A. J. and MORI, J. E., op. cit. p. 298.

¹¹⁸ Esse é um tratamento típico abordado pela Teoria da Entidade, que pode ser observada em HENDRIKSEN, E. S. e VAN BREDA, M. F.; em KAN, V.; em IUDÍCIBUS, S.; e em BEAMS, F. A. (ver bibliografia).

¹¹⁹ Esse é um tratamento típico abordado pela Teoria da Empresa Controladora, que pode ser observada em HENDRIKSEN, E. S. e VAN BREDA, M. F.; em KAN, V.; em IUDÍCIBUS, S.; e em BEAMS, F. A. (ver bibliografia).

¹²⁰ Como foi mencionado no capítulo 1, o termo "união de interesses" é usado para designar um tipo de combinação (Método de União de Participações) e não um método contábil.

¹²¹ WYATT, A. R. Op. cit. p. 27.

¹²² WYATT, A. R.. Op. cit. p.28.

¹²³ PAHLER, A. J. and MORI, J. E., *Advanced Accounting - Concepts and Practice*. Dryden Press, 1977, 6th edition, p. 270.

¹²⁴ HARIED, A. A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R. S. *Advanced Accounting*. Wiley, 1994, 6th edition, p. 23.

¹²⁵ A IAS 22 será abordada com mais detalhes no item 4.3.

¹²⁶ HENDRIKSEN, E.S. e VAN BREDA, M. F. Op. cit. p.498.

¹²⁷ *Opinion of the Accounting Principles Board* nº 16, apud Haried, A. A., Imdieke, L. F. and Smith, R. E. Op. cit. p. 24.

¹²⁸ Apud. HARIED, A., IMDIEKE, L. F. and SMITH, R. E. Op. cit. p. 415.

¹²⁹ HENDRIKSEN, E. S., VAN BREDA, M. F. Op. cit. p. 497.

¹³⁰ PAHLER, A. J., MORI, J. E. *Advanced Accounting*. Dryden Press. 6th edition, 1997, p. 259.

¹³¹ PAHLER, A. J. and MORI, J. E. Op. cit. p. 124.

¹³² O *Exposure Draft* 201-A do FASB propõe reduzir o prazo máximo de amortização do *goodwill* para 20 anos.

¹³³ Já no Brasil, o principal estudo sobre o assunto foi divulgado nesse período, em 1972, na tese de doutoramento defendida na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, pelo Professor Eliseu Martins: "Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível".

¹³⁴ RADEBAUGH, L. H. GRAY, S. J. Op. cit., p. 234.

¹³⁵ Em alguns países o *goodwill* não é calculado pela diferença entre o preço de compra e o *fair value* dos ativos líquidos (ver ilustração 4C).

¹³⁶ Estados Unidos e Canadá emitiram, em 1999, projetos para a emissão de normas que irão exigir, além de outras coisas, a redução do prazo máximo de amortização do *goodwill*.

¹³⁷ Na verdade parece não haver um consenso entre os autores pesquisados sobre o percentual de propriedade alterada para que o Método *Push-Down* seja utilizado. O percentual aqui utilizado foi retirado de PAHLER, A. J. e MORI, J. E. Op. cit. p.298 (ver discussão no capítulo 3).

¹³⁸ As normas e as práticas brasileiras não contemplam tratamento contábil específico para as operações de combinações de empresas (métodos contábeis). Por isso, este trabalho não pretende comparar a aplicação dos métodos de contabilização das combinações de empresas, usados nos Estados Unidos e recomendados pelo IASC, com a prática brasileira que não reconhece nenhum dos métodos [Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), Método de Compra (*Purchase*

Method), Método *Push-Down Accounting* e Método *Fresh-Start*]. Portanto, este trabalho objetiva comparar a aplicação desses métodos diante das normas e práticas norte-americanas para combinações de empresas (*business combinations*). A comparação entre as normas brasileiras de consolidação e as normas do US.GAAP e do IASC podem ser encontradas na dissertação de Zaina Said El Hajj – *Business Combination e Consolidação: Uma Abordagem Comparativa entre as Normas dos US.GAAP, IASC e Brasil* – FEA.USP, 1999.

¹³⁹ A APBO 16 limita em 10% a quantia máxima de caixa envolvido em transações contabilizadas pelo Método de União de Participações.

¹⁴⁰ O tratamento detalhado sobre as variações nas contas do patrimônio líquido é apresentado no item 5.2.

¹⁴¹ Esses exemplos foram adaptados de BEAMS, F. A. Op. cit. p. 10 –12. Eles não apresentam relação sequencial com o exemplo apresentado no item 5.2.

¹⁴² A ilustração 5A servirá para alimentar os seis casos apresentados.

¹⁴³ Como pelo Método de União de Participações os ativos e passivos das empresas combinantes são simplesmente somados, os ajustes só serão apresentados no papel de trabalho quando o valor a ser apresentado na empresa combinada não corresponder à soma do valor corresponde das duas empresas.

¹⁴⁴ Nos casos de incorporação 1, 2 e 3, devido à continuidade jurídica da empresa São Paulo, as contas do seu balanço foram somadas ou diminuídas dos ajustes devido à incorporação da empresa Paraná, extinta juridicamente na incorporação. Já nos casos de fusão 4, 5 e 6, devido à extinção jurídica das duas empresas, as contas patrimoniais das duas empresas são somadas e ajustadas.

¹⁴⁵ Pelo Método de União de Participações (*Pooling of Interests*), as contas do ativo e do passivo das empresas combinantes são simplesmente somadas. Já no patrimônio líquido, esse tratamento só é possível quando o valor da soma do capital integralizado total for maior que o capital social combinado, como ocorre neste caso. Diferentes situações na composição do patrimônio líquido foram apresentadas no item 5.1.

¹⁴⁶ A APBO 16 foi emitida em agosto de 1970 (ver capítulo 4).

¹⁴⁷ Os exemplos sobre contingências foram adaptados de: FISHER, P. M. and TAYLOR, W. J. *Advanced Accounting*. South – Estern, 1995, 6th edition, p. 24.

¹⁴⁸ APBO 16, parágrafo 80.

¹⁴⁹ Os dados desse exemplo são os mesmos apresentados no item 6.1.

¹⁵⁰ Os dados desse exemplo são similares aos apresentados nos capítulos 5 e 7.

¹⁵¹ A troca da totalidade das ações da empresa adquirida é apenas um dos fatores necessários para que uma combinação seja tratada pelo Método de União de Participações (ver capítulo 4), portanto a troca de ações não caracteriza o uso desse método. Como usamos a troca de ações no capítulo 5 para explicar o Método de União de Participações e pelo motivo de as maiores combinações envolverem a troca de ações, optamos por manter a mesma forma de compensação para ajudar no entendimento e para clarear as diferenças numéricas nas Demonstrações Contábeis comparadas, apresentadas no capítulo 8. Vale lembrar que, por exemplo, pelas normas britânicas e internacionais do IASC, a troca de ações é uma das principais características de uma união de interesses.

¹⁵² A forma de se determinar o *fair value* dos ativos e passivos foi apresentada no capítulo 3.

¹⁵³ Como já foi especificado, esse grupo reúne membros dos conselhos de contabilidade dos Estados Unidos, Canadá, Austrália e Nova Zelândia, Reino Unido e do IASC.

¹⁵⁴ O uso desses percentuais não são unânimes entre os autores pesquisados (ver item 3.7.6.1 / ilustração 3U).

¹⁵⁵ Os dados deste exemplo são similares aos apresentados nos capítulos 5 e 6, com exceção de que aqui ambas as empresas sobrevivem após a combinação, formando a relação controladora –

subsidiária.

¹⁵⁶ A forma de se determinar o *fair value* dos ativos e passivos foi apresentada no capítulo 3.

¹⁵⁷ Caso as empresas apresentem transações pendentes entre si na data da consolidação, essas transações devem ser eliminadas para a construção das Demonstrações Contábeis da nova entidade combinada.

¹⁵⁸ HONG, H. KAPLAN, R. S. and MANDELKER, G. “*Pooling vs. Purchase: The Effects of Accounting for Mergers on Stock Prices*” *The Accounting Review*. January, 1978.

¹⁵⁹ AICPA – *Accounting Trends & Techniques*. 48th, 49th, 51th e 52th editions, 1994, 1995, 1997 e 1998.

¹⁶⁰ Como foi mencionado no capítulo 7, o Método *Push-Down Accounting* representa uma variante do Método de Compra (*Purchase Method*). Em outras palavras, o *Push-Down* é o próprio Método de Compra, exceto pelo fato de que os ajustes realizados na combinação feita pelo Método *Push-Down Accounting* são refletidos nas Demonstrações Contábeis da empresa adquirida. Portanto, qualquer observação técnica, com exceção das estatísticas, feitas ao Método de Compra se aplicam também ao Método *Push-Down Accounting*.