UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

EDUARDO GUIMARÃES MARTINEZ

**Essência sobre a Forma na Interface Jurídico-Contábil: o Ágio
Interno nas Demonstrações Individuais**

São Paulo

2015

Prof. Dr. Marco Antonio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Andson Braga de Aguiar
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

EDUARDO GUIMARÃES MARTINEZ

**Essência sobre a Forma na Interface Jurídico-Contábil: o Ágio Interno nas
Demonstrações Individuais**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Alexsandro Broedel Lopes

Versão Original

SÃO PAULO

2015

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Guimarães Martinez, Eduardo

Essência sobre a forma na interface jurídico-contábil: o ágio interno nas demonstrações individuais / Eduardo Guimarães Martinez. – São Paulo, 2015.

102 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2015.

Orientador: Alessandro Broedel Lopes.

1. Ágio 2. Goodwill 3. Ágio interno 4. Grupo econômico 5. Combinação de negócios I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 657.46

AGRADECIMENTOS

A autossuficiência e a arrogância não tornam alguém menos inteligente ou eficiente, entretanto a humildade confere ao ser humano a possibilidade de lembrar da onde veio e como chegou, proporcionando que o adjetivo “humano” supere o substantivo “ser”.

A partir disso, definitivamente, o primeiro agradecimento é a Deus. Em nossa perspectiva a leitura que o mundo que nos envolve é repleto de milagres sobrepõe-se àquela visão da inexistência de milagre algum. Agradeço, portanto, pela vida, pela proteção, pelo direcionamento, pela capacidade que hoje tenho e por todas oportunidades que têm me proporcionado.

Por ordem cronológica, aos meus avós. Tanto aos que ainda tenho a chance de conviver como aos que já descansam. Porque primordialmente nunca seria possível a minha existência sem eles, mas principalmente por toda torcida por mim, pelos conselhos e orientações nos diversos momentos vividos.

Pelos meus pais. Seria inimaginável tentar alcançar esse estágio de conhecimento, aprendizado e educação sem todo o esforço que fizeram em todos os anos de minha infância, adolescência e juventude. Obrigado pelo amor incondicional e por tudo que nem soube que fizeram por mim.

À família. Aos sogros, aos tios, aos primos e ao cunhado (que alguns dizem que não é parente, mas no meu caso é) pela proximidade, convivência e relacionamento.

Entretanto, e falando de família, ninguém foi tão importante durante esse período do Mestrado que a Adriana. Existiram momentos de grande dificuldade e desafio, seja por escassez de tempo, seja pela incerteza do que estaria por vir. Obrigado por todo suporte nessa minha jornada que esta se findando e que na sua, que se inicia, eu possa ser ao menos metade do co-piloto que você foi para mim. Obrigado pelo carinho, pelo esforço, pela ajuda e pelo amor. Obrigado por estar ao meu lado quando precisei e quando não precisei porque aprendi que o relevante não é o verbo precisar e sim o verbo estar.

Já no âmbito acadêmico, agradeço em muito aos professores que tive. Reinaldo: pela alegria e informalidade (além do ensino sobre Custos e Sistema). Bruno, Múrcia e Isabel: pelas aulas sempre descontraídas e pela disponibilidade de todos vocês em ajudar (além de todos IFRS e Casos aprendidos, certamente a disciplina - ao lado da seguinte a ser mencionada - que diferencia um aluno de Contábeis). Nelson e Eric: pela generosidade e interatividade tanto dentro como fora da sala de aula (além de toda Teoria Contábil e disposição em auxiliar no nosso trabalho, sem contar o ponto sublinhado da disciplina anterior). Gerlando: pelos desafios provocados (além das regressões, dados em painel, teste de hipóteses e todo o conjunto de Métodos Quantitativos). Lucas: pela didática, acessibilidade e pelo modelo que é como professor e pessoa (além de todo pacote de Mercado Financeiro). Ainda aos Professores do Largo São Francisco: Paulo Ayres e Schoueri. Que aceitaram minha

participação em suas disciplinas proporcionando aprendizado excepcional complementando minha formação jurídica, além da possibilidade de interação com tais professores e profissionais de extremo gabarito.

Bem verdade que o ano de 2014 foi muito mais solitário, com teor muito mais introspectivo e intrapessoal, dado o natural caminho desse processo acadêmico. Entretanto, este primeiro ano, 2013, foi cheio de trabalhos e atividades interpessoais.

Agradeço imensamente aos grandes amigos, Fabio e Cristiana Tiemi pelos inúmeros trabalhos em grupo que fizemos no 1º semestre. Utilizamos a grande lição aprendida com o Capitão Anderson (companheiro de outras tantas batalhas): “Sempre direcione seus esforços ao inimigo mais próximo”. E obviamente, não só pelo trabalho, mas pelos momentos cômicos, angústias e amizade construída durante todo esse período.

Ainda no 1º semestre também tive a chance de agregar esforços, mesmo que em apenas uma oportunidade, porém sendo também de grande relevância. Portanto, os agradecimentos: à Bruna, ao Carlos Kuhl e à Cristiana Gobbi.

Já no 2º semestre, além dos celebrados acima, tive também a honra de trabalhar com Alex, Raquel, Eduardo Flores e Fernando Torres. Agradeço profundamente a vocês não só pelos trabalhos produzidos, mas por me ensinarem o mais alto grau de profissionalismo, dedicação e companheirismo. Obviamente tudo isto temperado com muitas risadas e alegria.

Contudo seria demasiadamente inverossímil se não agradecesse aos demais amigos que não tive a oportunidade de trabalhar com tanta intensidade, lado a lado, mas cujas aflições, sucessos ou tristezas, além de reflexões, foram divididos em muitos momentos. Por isso, um muito obrigado à: Verônica, Sara, Paula, Catarina, Denis, Talles, Cíntia, Rudah, Letícia, Marcus, Diogo, Patrícia, Diane, André, Sayuri, Carlos, Christopher, João, Sandro, Sérgio, Gisele e Eduardo Alves.

Se me perguntassem se faria tudo de novo, talvez na minha cabeça surgisse uma dúvida inicial. No entanto, se tivesse a garantia que tudo se daria com as mesmas pessoas minha resposta seria indubitavelmente SIM.

Agradeço também aos amigos pessoais que acompanharam todo o processo e em muitos momentos durante esse período insistiram em conferir um pouco mais de vida social a esse enclausuramento acadêmico. A maioria das vezes sem sucesso, mas em outras poucas oportunidades foram momentos importantes para descontrair e relaxar intelectualmente. Muito obrigado por isso.

Agradeço também ao BACEN que concedeu a licença para que isso tudo fosse possível. Contudo, o BACEN também é composto por pessoas. Agradeço ao Enrico e ao Sandro (que em um momento ou outro nos tornamos contemporâneos neste mesmo caminho do Mestrado) pelas dicas, conversas, alertas e ponderações nessa trilha.

Ao Daniel, orientador técnico no BACEN, pela serenidade, segurança e companheirismo em todas as horas. Alguns metros à frente, ao Antikeira e à Elide pela tranquilização, prudência e clarificações em momentos de indefinição do trabalho.

Ao Geová e ao Geraldo pela compreensão e suporte nos momentos iniciais e anteriores ao curso, além do apoio que, não só deles, mas também sempre foi manifestado pela Rosana, Paulo e Cláudio.

Ao Rodomarque, Ricardo Terranova, Sérgio Watanabe e Fernando Umezu pelo interesse, descrição das pedras e incentivo no início e durante todo o processo.

Além de toda ala no BACEN pré-mestrado que proporcionou ambiente de trabalho, conversa, companheirismo e aprendizado ímpar composta por: Toshio, Toninho, Ronald, Jair, Fred, Marcos, Ribamar, Cássio, João, Adriano, Fernandos, Camila, Zé Luis.

Contudo não resta dúvida que para a confecção deste trabalho as pessoas que mais contribuíram foram os membros da banca. Tive a honra de receber contribuições e orientações dos Profs. Alexsandro, Eliseu e Quiroga. O quilate dessa banca é tão alto que não há nem necessidade de apresentações, pois o renome desses profissionais é de notório conhecimento mesmo para público não especializado.

Agradeço ao Prof. Quiroga não só pelas sugestões e direcionamentos, mas porque, lá no Largo São Francisco, foi meu principal incentivador quanto ao meu ingresso no Mestrado sempre abordando com entusiasmo as possibilidades de pesquisa na interface entre Direito e Contabilidade.

Agradeço ao Prof. Eliseu não só pelas ponderações e suporte, mas principalmente pela disposição em ajudar e pelas conversas e reflexões, seja presencialmente ou por Skype, que contribuíram enormemente para o trabalho. É incrível como uma pessoa de tamanha envergadura acadêmica e profissional mantenha tão vivamente esse desejo em ajudar sendo ainda prontamente acessível a quem o procura.

Finalizo agradecendo meu orientador. Prof. Alexsandro que também é conhecido como Prof. Broedel, entretanto o nome que aparece nas publicações é Lopes. Seja qual for o nome faz todo o sentido terminar os agradecimentos com essa pessoa, pois foi nele que este trabalho teve início. Agradeço por me confiar o assunto em pauta dada a enorme repercussão e relevância do tema. Mais do que isso, agradeço pelo relacionamento e checagem do caminho a ser tomado durante todo o processo, bem como o respeito e relacionamento desenvolvidos com nesse período de maior proximidade.

Sem essas pessoas acima poderia até tentar imaginar a possibilidade de finalizar algum trabalho, mas seguramente não teria a qualidade do que se seguirá nas próximas páginas. Por isso, Muito Obrigado !

*“Pois o que você ouve e vê depende do lugar em que se coloca,
como depende também de quem você é.”*

C.S. Lewis

RESUMO

Tanto na esfera profissional como acadêmica, combinações de negócios demandam contadores, administradores, economistas, estatísticos, advogados e financistas pela complexidade e altas cifras envolvidas. Contudo, relevante lacuna normativa referente à contabilização de eventual Goodwill gerado em transação dentro de grupo econômico (Ágio Interno) nas Demonstrações Individuais proporciona celeuma espinhosa. No Brasil tivemos interpretações e mesmo regulações conflitantes nos últimos anos. Da mesma forma, internacionalmente não existe pacificação alguma. A questão basicamente repousa na analogia do IFRS 3, CPC 15 brasileiro (destinado à combinação de negócios entre terceiros e à Demonstração Consolidada). Tanto aqui como lá, por diferentes razões, discutem-se 3 possibilidades para o Goodwill intragrupo: sempre contabilizá-lo, nunca contabilizá-lo ou o aclamado “depende”. Este estudo teórico interdisciplinar se valeu de teoria e doutrina societária e contábil. Bem como suporte de teorias econômicas, elementos de teoria geral do direito civil e do direito das obrigações. Além dos normativos legislativos brasileiros e internacionais. Na análise das 3 correntes, nesta perspectiva jurídico-contábil, buscou-se aprofundamento conceitual de Goodwill e de Grupos Econômicos, orientando-se pelos parâmetros estruturantes do IFRS. Como consequência, a pesquisa normativa concluiu pelo “depende”. A aplicação da analogia, verificação da legitimidade do ágio interno, instaura-se não na singela constatação de controle acionário e sim na independência das partes. Majoritariamente quem detém o controle acionário acaba direcionando a transação. Entretanto, pode ocorrer descasamento entre o controle acionário e o efetivo controle de gestão (direcionamento da transação) surgindo casos de partes independentes dentro de grupo e, por outro lado, partes dependentes em relações externas.

Palavras-chave: Ágio, Goodwill, Ágio Interno, Grupo Econômico, Combinação de Negócios.

ABSTRACT

In the professional sphere as well as in the academy, business combinations require accountants, managers, economists, statisticians, lawyers and financiers due to the complexity and the high figures involved. However, relevant regulatory gap related to the recognition of eventual goodwill generated by transaction inside an economic group in the Individual Financial Statements provides thorny turmoil. In Brazil interpretations and even regulations have conflicted over the last few years. Further there is no international agreement regarding this issue. The question basically rests on the analogy of IFRS 3, CPC 15 in Brazil (addressed for business combination between third parties and Consolidated Statement). Both here and there, for different reasons, three possibilities for the Intragroup Goodwill are discussed: always recognize it, never recognize it, or the acclaimed 'It depends.' This theoretical and interdisciplinary study made use of theory and doctrine from Corporate Law and Accounting. It was also supported by economic theories, elements from General Theory of Civil Law and Obligation Law, as well as the Brazilian and international legislative standards. In the analysis of these 3 views, through this accounting and legal perspective, we sought to deepen the concepts of Goodwill and Economic Groups, guided by the structuring parameters of the IFRS. As a result, the normative research concluded in favour of 'It depends.' The application of the analogy, when legitimacy of intragroup goodwill is verified, is established not on the simple check of stock control, but through the parties' independence. In most cases, the controlling stock holder ends up directing the transaction. Nevertheless, mismatch can occur between the stock control and the effective management control (transaction's direction) resulting in cases of independent parties inside the group and, on the other hand, dependent parties in external relations.

Keywords: Goodwill, Economic Group, Business Combination, BCUCC.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	2
LISTA DE QUADROS	3
LISTA DE FIGURAS	4
1. INTRODUÇÃO	5
1.1 Panorama de Inserção da Pesquisa	5
1.2 A Celeuma.....	8
1.3 Justificativa e Importância do Tema	14
1.4 Método e Objetivo.....	16
1.5 Estrutura do Trabalho.....	22
2. GOODWILL X ÁGIO JURÍDICO	23
2.1 Goodwill – Ambiente Contábil	23
2.2 Problemática conceitual do DL 1.598/77 e alinhamento gradativo trazido pela lei 12.973/14	29
3. GRUPO ECONÔMICO	34
3.1 Retrospectiva histórica	38
3.1.1 Dos Comerciantes Individuais até as Sociedades Comerciais	38
3.1.2 Contexto dos Grupos Econômicos	44
3.2 Grupos de Fato e de Direito	46
3.3 Motivações para Formação de Grupo Econômico e Efeitos Decorrentes.....	48
3.4 The Nature of the Firm.....	51
3.5 Connected Contracts	52
3.6 Custos de Transação e Connected Contracts em nosso contexto.....	53
3.7 Entidades sob o sentido econômico e a relação de dependência.....	55
4. SUBSÍDIOS NO ÂMBITO DAS IFRS	58
4.1 Elementos Essenciais para Contabilização de Goodwill em BCUCC	58
4.2 EFRAF – “Accounting for Business Combinations Under Common Control”	63
4.3 Análise sobre as três Correntes do EFRAG	65
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	70
5.1 Presunções em 3 Categorias	81
5.2 Implicações Profissionais	83
5.3 Implicações Societárias	86
5.4 Implicações Tributárias	87
5.5 Exemplos Brasileiros.....	89
5.5.1 Âmbito Societário	89
5.5.2 Âmbito Tributário	90
5.6 Relembrando a Ressalva	92
6. REFERÊNCIAS	94

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCUCC: *Business Combinations Under Common Control*

CARF: Conselho Administrativo de Recursos Fiscais

CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CVM: Comissão de Valores Mobiliários

DL: Decreto-Lei

EFrag: *European Financial Reporting Advisory Group*

FASB: *Financial Accounting Standards Board*

IAS: *International Accounting Standards*

IASB: *International Accounting Standards Board*

ICPC: Interpretação Técnica do Comitê de Pronunciamentos Contábeis

IFRS: *International Financial Reporting Standards*

Ltda: Sociedade Limitada

PND: Programa Nacional de Desestatização

S.A.: Sociedade Anônima

SIC: *Standard Interpretations Committee*

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Teoria Normativa.....	18
Quadro 2 – Autores e Casos registrados de Goodwil.....	23

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: A estrutura ideal de pesquisa	17
Figura 2: Tipos de erros na conceituação do resíduo de Goodwill	27

1. INTRODUÇÃO

1.1 Panorama de Inserção da Pesquisa

Em 23 de junho de 1998, pela Copa do Mundo da França, a seleção brasileira enfrentava a equipe da Noruega, em Marselha. Já nos minutos finais da partida o árbitro americano Esfandiar Baharmastr marcaria uma das mais controversas penalidades máximas da história do futebol, uma suposta infração do zagueiro brasileiro Júnior Baiano no norueguês Tore André Flo.

Durante as transmissões nenhuma imagem de nenhuma câmera (das incontáveis que são destinadas à transmissão) apontava alguma irregularidade. O espanto e indignação ancoravam o clima gerado pela visualização dos ângulos, até então, apresentados.

Mais tarde, em um jornal noturno, eis que surge outro ângulo. Uma imagem de um novo ponto de vista, inesperado, alheio à sistemática habitual da captação de imagens. Sob esse novo prisma observa-se claramente o pênalti corretamente delineado pelo árbitro, devido a um puxão de camisa acintoso dentro da área.

No nosso contexto, novos pontos de vista seguramente têm a capacidade de conferir mais robustez a pesquisas que buscam maior similitude com o ambiente real. Segundo Duindan e Verstegen (2000) a multidisciplinariedade é uma alternativa eficiente para trazer novas abordagens em pesquisas contábeis, que sob o olhar fechado na contabilidade se tornaram questionáveis por muitos pesquisadores da área.

Este trabalho se valeu do estudo na interface entre duas áreas do conhecimento, Direito e Contabilidade. Tal interdisciplinaridade vem se consolidando como uma poderosa perspectiva, capaz de lançar luz em questões cada vez mais complexas e desafiadoras em uma sociedade cada vez mais sofisticada.

Originalmente a inexistência desse horizonte remete, precipuamente, ao fato do Direito e da Contabilidade crescerem em lares separados devido ao modo de organização, educação e pesquisa de nossa sociedade. Em determinadas questões, o distanciamento entre

eles recrudescem, sobretudo, devido a essa criação segregada. Com valores, princípios e modo de agir enraizados por modelos estruturais desenhados distintamente.

Consequentemente a demanda pela sutura de pontos entre os dois campos se intensifica à medida que ocorrem inúmeras situações em que as áreas acabam se permeando porque remetem ao mesmo evento do mundo fenomênico. Da mesma forma que um único evento pode demandar o Direito Penal, o Direito Civil, o Direito Administrativo e o Direito Trabalhista; um único evento pode ter desdobramentos jurídicos e contábeis.

Roberto Quiroga Mosquera e Aleksandro Broedel Lopes (2010) relembram que o conteúdo da ciência contábil sempre esteve conectado aos assuntos fundamentais das várias disciplinas da ciência jurídica. O estudo de certas áreas do Direito exige uma forte capacitação com princípios e regras da contabilidade. No mesmo sentido, a Contabilidade não pode desconsiderar o fenômeno jurídico, pois as normas contábeis, em muitas situações, transformam-se em texto de lei e regulamentações.

Dado o grande relacionamento que a Contabilidade possui com aspectos jurídicos que cercam o patrimônio, assunto latente nessa região fronteira é a forma jurídica deixar de retratar a essência econômica. Segundo Iudícibus; Martins, Gelbcke e Santos (2010) nessas situações, deve a Contabilidade guiar-se pelos seus objetivos de bem informar, seguindo, se for necessário, a essência ao invés da forma.

Essa dicotomia eclode, em casos nem tão remotos, pelo fato da Estrutura Conceitual Contábil Internacional (CPC 00) estabelecer em seus princípios axiais que a informação aos usuários deve ser o da representação fidedigna das transações e que estas sejam contabilizadas de acordo com sua substância e realidade econômica, desconsiderando qualquer forma jurídica que lhe seja contrária.

Não que o Direito em seus ideais procure formas vazias para balizar suas diretrizes. Todavia, apesar de muitas vezes doutrinadores e acadêmicos já sinalizarem a necessidade de reparo em interpretações calcadas em contextos já superados, não raras as vezes em que a conservação da jurisprudência constituída, a inércia legislativa ou mesmo a supremacia de determinados meios de prova acabam enrijecendo a readequação da leitura desse novo fato econômico, ao passo que ao registro contábil é exigida sua evidenciação desde logo.

Exemplos dessas diferenças (visão jurídica x visão contábil) foram primordialmente retratadas por Mosquera e Lopes (2010): Ação Preferencial Resgatável (título de capital x passivo), Arrendamento Financeiro (propriedade da arrendadora x ativo da arrendatária), Cessão de Recebíveis (transfere a propriedade x só quando transfere riscos e benefícios), Valor do Ativo (custo x valor justo), Ágio Rentabilidade Futura (amortização x impairment), Reconhecimento de Receitas (documento fiscal x realização econômica) entre outras.

Certamente que muito mais harmônico para a absorção do conhecimento e sua evolução seria se a sociedade criasse no mesmo lar esses dois campos. Melhor ainda se nunca tivesse existido tal segregação. O estudo poderia ser dividido em grupos de eventos (com toda amplitude de ramos do conhecimento daquele evento) e não em áreas do conhecimento na tentativa de enquadrar os, cada vez mais, eventos multidisciplinares.

Porém como não foi essa a trilha escolhida cabe aos operadores da Contabilidade e do Direito desvendar enigmas criados nas regiões de interface que peremptoriamente exigem a harmonização, algumas vezes muito próximas e em outras nem tanto, desses indivíduos.

Um desses desafios é a busca pelo apropriado tratamento a ser conferido à figura do ágio. Que já na própria conceituação do instituo apresenta arestas que veem sendo dirimidas conforme progride o envolvimento entre os profissionais, antes isolados em seus polos.

Mais especificamente este trabalho volta-se a um tipo de ágio especial, o ágio interno. Apesar da natureza de um termo qualificador ser o de, restringir uma espécie a partir de algo mais amplo, neste caso, a discussão em si, toma contornos de elevado grau de abrangência e desafio.

Seguramente que não se terá a pretensão de esgotar o assunto, ainda mais pelo tema ser de grande extensão e profundidade, entretanto acreditamos que a opção por uma construção utilizando elementos das duas áreas do conhecimento visando costurar eventual distanciamento proporciona, além de novo panorama, a possibilidade de minimizar os imbróglis, custos e a incerteza em diferentes esferas que se utilizam desse conceito.

1.2 A Celeuma

A revisão bibliográfica do capítulo 2 apresentará os contornos do Goodwill, entretanto já se adianta que existe pacificação quanto a um aspecto. Em nenhum conjunto de normas contábeis o ativo gerado internamente, denominado subjetivo, é reconhecido nas Demonstrações da empresa, apenas o Goodwill objetivo, aquele proveniente de uma transação.

Entretanto, o que seria essa geração interna não admitida pela Contabilidade? Que características demarcariam uma geração interna ou, em oposição, o que seria a validação externa?

A questão aparentemente simples, se tratada superficialmente, tem contornos mais profundos e até mesmo práticos quando o olhar recai sobre as combinações de negócios de entidades sob controle comum (BCUCC – Business Combinations Under Common Control).

Em uma combinação de negócios de sociedades sob mesmo controle surge a questão: Deveria ser originado o Goodwill na contabilidade individual da adquirente, não deveria, ou ainda a resposta deveria ser o aclamado “depende”?

Tal discussão, sobre esse tratamento: “interno” ou “externo” foi muito bem levantada primordialmente por Iudícibus e Martins (2013) apontando a falta de clareza com relação à definição de entidade, inclusive por parte do IASB que ainda não emitiu orientação a esse respeito.

O Brasil adotou as normas IFRS tanto para Consolidado como para as Demonstrações Individuais, entretanto um primeiro e relevante esclarecimento refere-se ao pano de fundo desse novo ordenamento contábil internacional. Os normativos IFRS e as harmonizações do FASB (americano) e do IASB (europeu) sempre estiveram preocupados em trazer orientações com relação aos balanços consolidados.

Nesse sentido, o conjunto de normas que se assemelharia à discussão em pauta é o IFRS 3, trazido ao Brasil via CPC 15, cujo objeto é exatamente o tratamento de combinações de negócios, porém em transações entre terceiros (não há tratamento para BCUCC) e ainda, direcionado às Demonstrações Consolidadas, como é o norte do regramento IFRS.

A regulação do consolidado, nesta questão especificamente, BCUCC, não traria grandes alterações, isso porque mesmo que escolhido determinado tratamento de reconhecimento do Goodwill no individual, este seria eliminado no processo de consolidação.

Ocorre que para as Demonstrações Individuais temos uma relevância enorme. Isso porque diferentemente dos EUA que utilizam o consolidado para fins tributários e societários, muitos países, inclusive o Brasil e jurisdições da Europa Continental, utilizam-se não do consolidado e sim das Demonstrações Individuais para fins tributários e societários.

Dessa forma a lacuna normativa atinge o tratamento em relação à BCUCC e seu apropriado registro em Demonstrações Individuais.

Mas como de fato se deu, desde o advento das normas IFRS, o tratamento do Goodwill, em BCUCC, nas Demonstrações Individuais aqui no Brasil?

Eliseu Martins e Jorge Vieira da Costa Junior (2004), mesmo antes da Lei 11.638, de 28 de dezembro de 2007, que permitiu a introdução do conjunto composto pelas IFRS no Brasil, já abordavam o tema e alertavam para a ausência de essência econômica em algumas operações dentro de grupos e o temerário registro do Goodwill nas Demonstrações Individuais, apesar de não só permitido como exigido pela lei 6.404/76.

Na legislação pátria, a lei 6.404 nos arts. 248, I, e 250, III, ao mencionar o processo de equivalência e de consolidação, respectivamente, apontam para a exclusão de lucros. Isso implica dizer que tais lucros existem nas Demonstrações Individuais. Existindo tais lucros, a consequência é que na Demonstração Individual do adquirente exista o total do preço pago, sendo o Goodwill uma parcela desse montante.

Art. 248. No balanço patrimonial da companhia, os investimentos em coligadas ou em controladas e em outras sociedades que façam parte de um mesmo grupo ou estejam sob controle comum serão avaliados pelo método da equivalência patrimonial, de acordo com as seguintes normas: (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

I - o valor do patrimônio líquido da coligada ou da controlada será determinado com base em balanço patrimonial ou balancete de verificação levantado, com observância das normas desta Lei, na mesma data, ou até 60 (sessenta) dias, no máximo, antes da data do balanço da companhia; no valor de patrimônio líquido não serão computados os resultados não realizados decorrentes de negócios com a companhia, ou com outras sociedades coligadas à companhia, ou por ela controladas;

Art. 250. Das demonstrações financeiras consolidadas serão excluídas:

III – as parcelas dos resultados do exercício, dos lucros ou prejuízos acumulados e do custo de estoques ou do ativo não circulante que corresponderem a resultados, ainda não realizados, de negócios entre as sociedades.

Ainda, a lei 6.404 no art. 245 menciona a possibilidade das transações ocorrerem dentro do grupo, apenas sendo necessário observar condições de mercado:

Art. 245. Os administradores não podem, em prejuízo da companhia, favorecer sociedade coligada, controladora ou controlada, cumprindo-lhes zelar para que as operações entre as sociedades, se houver, observem condições estritamente comutativas, ou com pagamento compensatório adequado; e respondem perante a companhia pelas perdas e danos resultantes de atos praticados com infração ao disposto neste artigo.

Em vista disso, e pelo viés em geral enraizado em países de civil law, a entidade se materializa na própria sociedade. Assim, realizada uma transação de uma sociedade com outra, independente de fazerem parte do mesmo grupo ou da natureza da transação, pela prevalência do formalismo jurídico societário é tida como uma transação externa e contabilizado o Goodwill.

Contudo com a recepção do CPC 18 e da ICPC 09, esta última tratando da Interpretação Técnica sobre o tema, nova postura seria trazida para a aplicação contábil.

A origem dessa alteração nasce a partir do CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro – que possibilita, em caso de lacuna normativa das IFRS, buscar em outro conjunto de normas contábeis a solução a ser aplicada.

Sendo assim, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis, através do CPC 18 e da ICPC 09, insere a diretriz americana no que tange às Demonstrações Individuais em operações de BCUCC. A diretiva, em certa medida, pode ser ilustrada com a figura de um pêndulo no sentido oposto. Pois se entendia agora que o “interno” representa todo o grupo econômico em oposição à ideia anterior que o “interno” seria delimitado por cada sociedade do grupo. Agora, com o CPC 18 e a ICPC 09, nenhuma transação dentro do grupo deveria ter registro na Demonstração Individual, apenas quando a operação fosse com uma parte externa ao grupo.

Da mesma forma, o CPC 18 e a ICPC 09, abordaram o Goodwill de maneira reflexa através do não reconhecimento do lucro na alienante. O reconhecimento do ativo no balanço

da adquirida não foi tratado, mas novamente ressalta-se que era uma consequência, pois se não há reconhecimento de lucro na alienante, na adquirente também não haveria o Goodwill. Esse sentido apontado pelo CPC 18 e ICPC 09 permaneceu vigente em 2010 e 2011.

CPC 18

- 22A. Os resultados decorrentes de transações ascendentes (*upstream*) e descendentes (*downstream*) entre a controladora e a controlada não são reconhecidos nas demonstrações contábeis individuais da vendedora enquanto os ativos transacionados estiverem no balanço da adquirente pertencente ao grupo econômico. O mesmo ocorre com transações entre as controladas do mesmo grupo econômico. Devem ser observadas nessas situações o disposto na Interpretação Técnica ICPC 09 - Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método de Equivalência Patrimonial.

ICPC 09

Lucros não realizados em operações com controlada

55. Nas operações com controladas os lucros não realizados são totalmente eliminados tanto nas operações de venda da controladora para a controlada, quanto da controlada para a controladora ou entre as controladas.
56. Nas demonstrações individuais, quando de operações de vendas de ativos da controlada para a controladora ou entre controladas, a eliminação do lucro não realizado se faz no cálculo da equivalência patrimonial, deduzindo-se, do percentual de participação da controladora sobre o resultado da controlada, cem por cento do lucro contido no ativo ainda em poder do grupo econômico. Nas demonstrações consolidadas, o excedente desses cem por cento sobre o valor decorrente do percentual de participação da controladora no resultado da controlada é reconhecido como devido à participação dos não controladores.

Como em toda mudança do status quo surge a possibilidade da formação de arestas. Devido a grande quebra de paradigma, da própria legislação societária em vigor e da não aceitação do tratamento pelos sócios minoritários, houve uma revisão do Comitê de Pronunciamentos Contábeis e a linha norte americana foi deixada de lado, resgatando o procedimento mais alinhado a países civil law.

Com a revisão dos normativos, o CPC 18 (R1) e o ICPC 09 (R1) retomam o reconhecimento do lucro na Demonstração Individual da alienante e como consequência o reconhecimento do Goodwill na adquirente. Com apenas uma exceção, tal qual o usualmente contabilizado pelos europeus continentais, não se reconhece o lucro em operação *downstream*.

CPC 18 (R1) – tais enunciados encontram-se também no CPC 18 (R2), itens 28 A e 28 B.

- 22A. Os resultados decorrentes de transações descendentes (*downstream*) entre a controladora e a

controlada não devem ser reconhecidos nas demonstrações contábeis individuais da controladora enquanto os ativos transacionados estiverem no balanço de adquirente pertencente ao mesmo grupo econômico. Aplica-se o disposto neste item inclusive quando a controladora é, por sua vez, controlada de outra entidade do mesmo grupo econômico.

- 22B. Os resultados decorrentes de transações ascendentes (*upstream*) entre a controlada e a controladora e de transações entre as controladas do mesmo grupo econômico devem ser reconhecidos nas demonstrações contábeis da vendedora, mas não devem ser reconhecidos nas demonstrações contábeis individuais da controladora enquanto os ativos transacionados estiverem no balanço de adquirente pertencente ao grupo econômico.

ICPC 09 (R1)

Lucros não realizados em operações entre controladora e controlada e entre controladas

55. Nas operações com controladas, os lucros não realizados devem ser totalmente eliminados nas operações de venda da controladora para a controlada. São considerados não realizados os lucros contidos no ativo de qualquer entidade pertencente ao mesmo grupo econômico, não necessariamente na controlada para a qual a controladora tenha feito a operação original.

55B. Nas demonstrações individuais, quando de operações de venda de ativos da controladora para suas controladas (*downstream*), a eliminação do lucro não realizado deve ser feita no resultado individual da controladora, deduzindo-se cem por cento do lucro contido no ativo ainda em poder do grupo econômico, em contrapartida da conta de investimento (como se fosse uma devolução de parte desse investimento), até sua efetiva realização pela baixa do ativo na(s) controlada(s).

56. Nas operações de venda da controlada para a controladora (*upstream*) ou para outras controladas do mesmo grupo econômico, o lucro deve ser reconhecido na vendedora normalmente. No caso das coligadas e joint ventures, adota-se o mesmo procedimento.

Cabe lembrar que do ponto de vista da Teoria Contábil, o que se faz necessário é a formação de um preço justo. O denominado ágio interno é aquele gerado em operações dentro de um grupo societário. Se as partes não forem independentes não se poderia falar em formação de um preço justo e, portanto, nada teria sido gerado. Já se o ágio surge de uma transação comutativa, independente e sem preponderância das partes envolvidas haveria a formação do preço justo, conforme Martins e Costa (2004).

A partir disso, a celeuma ganha novas dimensões quando surge o questionamento de partes tidas como dependentes, porém que teriam essência independente (ou com elevado grau de independência) negociarem dentro do mesmo grupo.

Exemplo do exposto é encontrado no Processo Administrativo CVM RJ 2010/16.665, da sessão de 22 de março de 2011, caso Mahle Metal Leve. A Sociedade Anônima adquire uma Limitada em que ambas eram controladas pela GmbH.

Ressalta-se que o caso em pauta é datado no período da vigência do CPC 18 e da ICPC 09 que, tal qual a linha americana, indicavam o não reconhecimento do Goodwill dentro do grupo.

Entretanto, mesmo nesse contexto a diretoria da CVM entendeu que havia indicativos que as partes que negociaram a transação, a S.A. e a Ltda, eram independentes. Não havendo direcionamento por parte do controlador na negociação e consequentemente o Goodwill era devido nas Demonstrações Individuais.

Assim, o problema da pesquisa pode ser sintetizado da seguinte maneira: **Como deve ser o tratamento do Ágio Interno em Demonstrações Individuais sob a luz das IFRS?**

1.3 Justificativa e Importância do Tema

Combinações de Negócios e a frequente geração de Goodwill, ágio decorrente da expectativa de benefícios futuros, proveniente de suas transações seguramente estão relacionadas ao cenário de elevadas cifras no mercado nacional e mundial. Dado que a mercadoria a ser negociada, uma empresa, é dos itens mais valiosos em nossa atual sociedade.

Além dos montantes negociados, as combinações de negócios impactam fortemente decisões de investidores, de credores, de fornecedores, de clientes, e mesmo de funcionários ou consumidores.

Como não se trata de um negócio simplório, advogados de diversas áreas, contadores, administradores, economistas, estatísticos e financistas estão entre os profissionais demandados em uma operação dessa complexidade. Também por essa razão, muitas áreas do conhecimento tanto no mercado como no meio acadêmico acabam voltando seus olhos para essa direção.

No passado recente brasileiro, década de 90, uma grande quantidade de combinações de negócios ocorreu, sobretudo, devido ao período de desestatização, quando empresas sob controle do Estado foram alienadas no contexto do PND – Programa Nacional de Desestatização. No período de 1990 a 2002, as combinações somaram US\$ 105,298 bilhões ao governo federal, segundo Nakayami (2012).

Posteriormente às privatizações públicas, o contexto legislativo resultante também terminava por incentivar as combinações de negócios privadas. Ponto este que, em certa medida, parece suscitar divergência interna dentro dos limites governamentais quanto ao uso ou não de incentivo para consolidar forças no mercado gerando eficiência e competitividade internacional.

Fato é que a combinação de negócios emerge acentuadamente no espaço temporal correlacionado à globalização, manifestando uma reação natural das empresas em um contexto de alteração dos parâmetros competitivos e acirramento dos esforços por mercado, volume e margens.

Segundo Camargos e Barbosa (2003) as combinações de negócios constituem a maneira mais rápida de uma empresa crescer, entrar em mercados em que ainda não esteja presente, defender-se de aquisições indesejáveis ou aproveitar oportunidades de investimento.

A despeito de toda importância mencionada, o tratamento contábil e o próprio entendimento da transação quando realizada dentro do mesmo grupo econômico desencadeiam interpretações diversas quanto às Demonstrações Individuais e muitas delas conflitantes ao redor do mundo.

O próprio Comitê de Políticas Contábeis tem sido desafiado a enfrentar as diferentes abordagens, analisando suas consequências no contexto nacional sopesando com visões de outras jurisdições como a norte-americana, já que as IFRS se voltam apenas para o consolidado.

As implicações dessa discussão atingem a prática dos profissionais de contabilidade, além de proporcionar desdobramentos na seara societária e tributária. Isso considerando a potencial utilização do resultado final do trabalho ou ao menos pelo embasamento que pode ser fornecido a esses ramos do direito, fomentando o direcionamento por melhor técnica jurídica alinhada ao fato econômico.

Por conseguinte, a pesquisa se justifica por razões práticas e acadêmicas, tanto no âmbito nacional como internacional.

1.4 Método e Objetivo

Sérgio de Iudícibus, professor emérito da FEA-USP, em seu curso virtual intitulado: Teoria da Contabilidade, publicado na internet em 2012, encontrado em <https://www.youtube.com/watch?v=msnbsAfl188>, critica o fato de certas conceituações de pesquisa tenderem a uma complexidade específica, dando uma ideia às vezes falsa que pesquisa seria apenas aquele estudo realizado com métodos quantitativos.

O Professor alinha-se à conceituação de pesquisa como sendo, todo estudo que leve a um incremento de conhecimento sobre o assunto. Acrescenta afirmando que na definição de pesquisa não estaria determinada que necessariamente devesse ser quantitativa ou qualitativa, que o método a ser utilizado obrigatoriamente seria o indutivo ou o dedutivo, ou que a teoria deveria ser positiva ou normativa.

Conclui a lição dizendo que a pesquisa se resume, portanto, a um complexo processo mental posteriormente consubstanciado na forma escrita, que culmine em novo conhecimento em relação à determinada fenomenologia contábil, ou a validação do que já se tinha ou até mesmo que refute conhecimento anterior.

As palavras de Iudícibus trazem consigo posicionamento de grande perspicácia considerando que a academia contábil vivenciou nos anos recentes uma efervescência entre teoria normativa (deve ser) e positiva (é assim). Aquela mais relacionada à linha dedutiva (guarda referência com o que o cientista, filósofo ou pensador imagina sobre o mundo), também associada a uma postura *ex ante*, enquanto esta mais próxima da indução (partindo de uma observação feita do mundo, de uma realidade, ligada à experiência) e de uma visualização *ex post*. Ressalta-se que tais ilações não são absolutas e podem existir vinculações diferentes das expostas acima.

Lopes e Iudícibus (2004) elucidam com acurácia a diferença, ensinando que a metodologia positiva teria por objetivo descrever como a contabilidade se desenrola, no mundo real, e prever o que irá ocorrer (poder preditivo). Assim, a pesquisa positiva buscaria explicar e prever, enquanto que a normativa se limitaria a fazer prescrições.

Continuam os Professores, apontando a existência de concepções divergentes por parte dos pesquisadores acerca, até mesmo, do objetivo principal da contabilidade. Muitos considerando que a função primordial seria a de explicar e prever determinados fenômenos

como, por exemplo, identificar as razões que motivam algumas empresas a adotar certo método de avaliação de ativos, enquanto outros elegendo uma alternativa diferente. Em sentido oposto, há quem considere que o papel da contabilidade é essencialmente prescritivo, cabendo-lhe, portanto, indicar como deveria ser a prática contábil. Usando o exemplo anterior, esta última postura corresponderia a apontar qual seria o melhor método de avaliação de ativos, em vez de procurar explicar por que determinado método tem sido preferido a outro.

Ocorre ainda que para alguns, não só cabe um papel preponderante à corrente positiva, como acreditam que o positivismo surge em substituição e natural evolução ao normativismo. Entretanto não parece ser esta uma visualização precisa do cenário.

Eric Martins (2012) demonstra que antes de se chegar à metodologia, as pesquisas são baseadas nas escolhas ontológicas e epistemológicas realizadas. Passando só então para as teorias e metodologias a serem utilizadas, culminando na coleta e análise das informações, a fim de proporcionar resultado adequado ao problema inicial. Vide elucidação gráfica:

Figura 1: A estrutura ideal de pesquisa

Fonte: Extraída de Martins (2012)

Dessarte, o recorte do problema é o precursor da direção da pesquisa a ser realizada. Não cabendo inferir primazia desta ou daquela metodologia *à priori*.

Ainda, o pesquisador aponta para cenário mais fiel ao ideal esperado na pesquisa contábil que é o da coexistência entre as teorias normativa e positiva. Isto porque, segundo Eric Martins (2012) uma ontologia que buscasse proposições normativas para a melhoria de prática eminentemente social exigiria uma epistemologia que não somente aceite que elas sejam feitas, mas que auxilie na criação das suas fundamentações. E dessa forma uma visão positiva não atingiria o objetivo ontológico de atuação na prática, dada pesquisa *ex post*, impossível de ser feita antes de as propostas normativas serem postas em prática.

Ou seja, as abordagens se complementam existindo quando muito um pseudo-embate insuflado por pesquisadores mais afeitos a uma das linhas de trabalho.

Conclui-se que o método, em suma, é o caminho a ser trilhado para atingir o objetivo. Dizer que apenas uma abordagem é suficiente implica em abdicar de todo outro rol de problemas da outra linha de pesquisa, que inclusive servia de combustível no ciclo evolutivo do conhecimento. Nessa toada, também já afirmava Martins (2005) que a teoria normativa (abrindo as possibilidades) e a teoria positiva (checando se seriam caminhos válidos e retroalimentando para novos horizontes) demonstram a harmonização desejada e sua convivência dentro da pesquisa contábil.

Quanto a este trabalho, em especial, o teor da pesquisa se filia à corrente normativa. A interdisciplinaridade com o Direito, em geral, acaba sugerindo adequação apropriada nessa trilha, pelo próprio caráter da discussão interpretativa e conceitual. Entretanto, o que definiu, por certo, a linha metodológica foi o problema a ser atacado, definido no tópico anterior.

Em adequação ao apresentado, definição precisa, a partir de quadro didático, é trazida na lição de Lopes (2002):

Quadro 1 – Teoria Normativa

<i>Abordagem</i>	<i>Foco da Pesquisa</i>	<i>Método</i>
Teoria Normativa	Descrição contábil do ideal econômico não observável	Proximidade conceitual das normas contábeis com os conceitos econômicos sem validação empírica

Fonte: Quadro extraído de Lopes (2002)

Cabe ressaltar um ponto, por vezes criticado na teoria normativa, que o foco da pesquisa buscando a descrição do ideal não observável, levaria consigo parâmetros subjetivos e não neutros do pesquisador, diminuindo a legitimidade do trabalho. Entretanto o que se esquece, ou se tenta esquecer, é que qualquer pesquisa, mesmo empírica e quantitativa ao extremo, carrega em todas suas fases (na escolha do problema, no recorte a ser observado, no tratamento e lapidação dos dados, culminando na análise e conclusão) escolhas baseadas nos valores éticos e sociais, formação acadêmica direcionada por esta ou aquela corrente, além das ideologias filosófica, e até mesmo, religiosa e política do pesquisador. Conceder uma áurea de neutralidade à pesquisa quantitativa por seus dados serem provenientes de registros no plano observável seria fechar os olhos para a própria natureza do processo científico. Por óbvio que tabelas estatísticas e indicações empíricas são excelentes instrumentos de força argumentativa a serviço dos objetivos da pesquisa, contudo isso não implica que a pesquisa, com todos os outros passos que possui, seja neutra.

Hopwood e Miller (1994) afirmam que a própria Contabilidade não pode defender os auspícios de neutralidade em seus contornos. Isso porque a Contabilidade se insere em contexto embebido por relações sociais. Não só influencia como é influenciada. Dado este cenário e a tentativa de alteração constante de processos e busca por objetivos, dizer que a contabilidade é neutra seja por seus documentos e relatórios reportando “os fatos” da atividade econômica, seja pela sua suposta objetividade, é uma impressão falsa. A Contabilidade pode ser vista como um conjunto de práticas que afeta o mundo que vivemos. Enxergar a contabilidade dessa forma é entender a complexa inter-relação entre as organizações e indivíduos.

Tendo isso em mente e acatando sugestão de Lopes e Iudícibus (2004): “*Cremos que estudos tentando hipotizar as relações entre as normas contábeis vigentes e, principalmente, a forma de enunciação e os valores culturais, institucionais, jurídicos vigentes no país também terão um futuro bastante promissor*”, a finalidade dessa pesquisa é apresentar um estudo interdisciplinar, utilizando teoria e doutrina nos campos do conhecimento societário e contábil, bem como de teorias econômicas, elementos de teoria geral do direito civil e do direito das obrigações. Juntamente com normativos legislativos brasileiros e internacionais no âmbito das IFRS, busca-se amálgama argumentativo almejando o problema de pesquisa, e que, por certo, provoca reflexos no âmbito profissional, societário e tributário.

O objetivo do trabalho pode ser definido como sendo a busca por: **analisar o tratamento do ágio interno no contexto brasileiro nas Demonstrações Individuais, bem como as possibilidades aventadas no âmbito internacional, sob a luz do entendimento conceitual da natureza dos grupos econômicos e dos princípios norteadores das IFRS.**

Talvez a principal virtude de um estudo interdisciplinar seja o de projetar pontes entre as áreas próximas da interface, se valendo de pilares em ambas regiões. Consequentemente proporcionando ao observador o exame do problema sob novo ponto de vista, antes impossível de ser avistado por cada campo isoladamente.

Por certo que todo estudo apresenta limitações e escopos. Em especial destacamos que a análise do ágio interno, sob o aspecto das combinações de negócios, pretende seguir a contextualização das IFRS que intencionalmente não busca distinguir as possíveis formas jurídicas de reorganização societária inerente em cada país. Em vista disso, o Manual de Contabilidade e o CPC 15 apontam:

A obtenção do controle de um ou mais negócios pode ocorrer por diferentes meios, tais como a aquisição de um conjunto de ativos líquidos de outra empresa que constituem um negócio, aquisição de ações em quantidade suficiente para obtenção do controle de outra sociedade, cisão para transferência de parte de um patrimônio para terceiros etc. O negócio de aquisição de ativos ou participação numa *entidade* e que é a combinação de negócios, e não o processo jurídico de incorporação fusão ou cisão. A essência objeto do CPC 15 é a aquisição do negócio, e não se juridicamente isso da origem a uma simples compra, seguida ou não de fusão ou incorporação etc.

CPC 15

Apêndice A

Combinação de negócios é uma operação ou outro evento por meio do qual um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios, independentemente da forma jurídica da operação.

Acresça-se a isso, essa abordagem generalizada adotada pelas normas internacionais e recepcionada pelo CPC, não adentrando nas diferentes possibilidades das espécies jurídicas brasileiras citadas, sem mencionar as peculiaridades e características possíveis em cada espécie, acaba por nos auxiliar evitando o risco de obsolescência do trabalho, pelo surgimento de novas formas, ou mesmo o risco de interpretação errônea da pesquisa, no sentido de

aplicação deste ou daquele tratamento através de analogias a formas de combinações exemplificadas, desvirtuando do alvo que é a essência sugerida.

Com efeito, a partir do cenário exposto, basicamente o que se propõe é uma investigação eminentemente teórica, porém, por certo, com implicações práticas, perseguindo os elementos necessários em uma transação de entidades sob controle comum, entendendo o contexto societário dos grupos econômicos, sob a luz dos princípios estruturantes advindos do conjunto das IFRS, dado que o Brasil também as adotou nas Demonstrações Individuais.

1.5 Estrutura do Trabalho

Este trabalho está estruturado em cinco partes. A primeira parte corresponde a essa introdução, apresentando o panorama de inserção da pesquisa, o problema, sua justificativa e importância, além do método e objetivo.

O segundo capítulo procura identificar os perímetros conceituais do substantivo objeto do trabalho, o Ágio. No tópico inicial, o Ágio como sinônimo de Goodwill, através da doutrina contábil, enquanto o segundo tópico justifica-se pela verificação de percalços conceituais, por parte da legislação brasileira, quanto a essa definição do item anterior.

Firmadas as bases da concepção de ágio, o terceiro capítulo adentra em terreno certamente mais árido relacionado ao seu termo qualificador: “Interno”. A partir da análise dos Grupos Econômicos e da crítica da doutrina societária, se valendo de teorias econômicas a fim de delinear a empresa, o problema de pesquisa começa a ser abalroado.

Se valendo do desenvolvido até então, o capítulo quatro evoca subsídios no âmbito das IFRS. Objetivando rechaçar ou alinhar correntes aventadas no seio internacional quanto ao tratamento do CPC 15 em BCUCC.

Por fim, o quinto capítulo apresenta as considerações finais que através da aglutinação de razões busca-se encorpar o caminho até então traçado. Além de sugerir uma proposta de auxílio na operacionalização da corrente e parâmetros defendidos, bem como as implicações profissionais, societárias e tributárias decorrentes dela. Finaliza com casos brasileiros relacionados ao tema e a ressalva a ser lembrada.

Eis, portanto, aqui presentes nossos desafios, os quais serão enfrentados nas próximas linhas.

2. GOODWILL X ÁGIO JURÍDICO

2.1 Goodwill – Ambiente Contábil

Do ponto de vista contábil, há muito tempo atrás encontramos registros mencionando o Goodwill. Cabe a ressalva que esses registros mais antigos mencionavam apenas a localização e a fidelidade da clientela representando tal instituto.

Autores que apontaram registros desses casos mais antigos foram:

Quadro 2 – Autores e Casos registrados de Goodwill

<i>Autores</i>	<i>Casos registrados</i>
LEAKE	1571
YANG	1620
ELDON	1810
WOOD	1859
SRAFFA	1907

Fonte: Quadro confeccionado pelo autor baseada em Iudícibus e Martins (2013)

Lopes e Martins (2012) continuam o resgate histórico, lembrando que a caracterização do Goodwill muito mais próxima do que temos atualmente pode ser percebida na definição dada por Paton em 1922, como sendo o valor estimado da renda futura excedente. Ainda, autores italianos conceituaram no mesmo sentido, o aviamento. Tendo como correspondente o atual Goodwill, a definição de intangível, além de procurar representar o valor do todo valendo mais que a soma das partes. Fabio Besta, sec. XIX, já dizia que o valor do aviamento de uma empresa era igual ao valor atual do excesso de lucros comparado a uma administração normal.

Dessa linha de raciocínio infere-se que só existe Goodwill se houver capacidade da empresa produzir lucro acima da normalidade. Sendo lucro normal o custo do capital total aplicado.

Objetivando chegar à definição atual relembremos alguns autores que trataram de Goodwill.

Martins (1972) registrou o que se discutia à época quanto a três possíveis caminhos de definições de Goodwill: os Super Lucros, a Subavaliação de Ativos e o Master Valuation Account. O primeiro com a ideia dos lucros gerados acima da normalidade, o segundo trazendo nova avaliação de um ativo anteriormente subavaliado pelo registro contábil e o terceiro que refletiria a diferença entre o excedente dos ativos avaliados a mercado até o valor transacionado. Em certa medida a conceituação de Goodwill atual é construída em torno do primeiro (Super Lucros) e do terceiro (Master Valuation Account). Abandonando o segundo item, Subavaliação de Ativos, que sustenta hoje o conceito de mais-valia.

Cabe destacar que a função contábil busca retratar a realidade da situação patrimonial com maior acurácia dentro de suas demonstrações. Dentro do foco em questão, em alguns casos, essa meta, parece mais próxima de ser alvejada como o Goodwill objetivo via montante residual, e em outros ainda não, Goodwill subjetivo.

A dificuldade de mensuração desse último, Goodwill gerado internamente, se mostra obstáculo grandioso para a contabilidade. Contudo não seria por isso que este não exista, apenas não teria seu reconhecimento validado e trazido para o balanço. Já o Goodwill adquirido tem sido aceito universalmente dada a possibilidade de mensuração pelo montante residual do preço pago. E é dessa forma que Edwards e Bell (1962) destacaram o Goodwill subjetivo, calculado por qualquer avaliador, e o objetivo, fruto de uma relação comercial.

Diante dessa dicotomia dada pela existência de dois olhares sobre o Goodwill: subjetivo (apreciado pelo proprietário, pelo gestor, pelo mercado, por um avaliador) e objetivo (quando ocorre uma operação de transferência), a diferença entre o reconhecimento ou não, dentro do balanço, se dará pelo mínimo grau de certeza.

Esse grau de certeza pode ser depreendido do Goodwill objetivo exatamente pelo crivo da transação realizada. Diferencia-se do Goodwill subjetivo, pois este contém um grau de incerteza muito alto, tal qual ativos contingentes, e por isso não é reconhecido. Por certo que a contabilidade em quase sua totalidade contém subjetividade inerente e juízo de valor, porém o que se nota no Goodwill subjetivo, e em muitos outros ativos intangíveis, é a baixa

ancoragem em qualquer parâmetro plausível de pacificação entre possíveis avaliadores tornando inviável sua entrada no balanço patrimonial.

Saliers (1923) destacava outro ponto. Quando o preço final é atingido algo se perdeu. Isso porque devido à negociação não se consegue o preço idealizado e dessa forma o Goodwill subjetivo é glosado pelo preço da transação. Em suma, o Goodwill objetivo, na grande parte dos casos, não é a representação perfeita do Goodwill subjetivo imaginado anteriormente pela empresa.

Há autores como Chambers (1966) que defenderam que nem mesmo o Goodwill objetivo deveria ser inserido no balanço, por florescer uma situação de incomparabilidade entre empresas que balizaram o Goodwill através de uma transação de aquisição, e outras que o geraram internamente, Goodwill subjetivo, e, portanto não passíveis de mensuração com nível mínimo de confiabilidade. No mesmo sentido foram Dicksee (1897) e Canning (1929).

Apesar da questão pertinente sobre a comparabilidade apontada acima, a maioria dos países segue os padrões internacionais da contabilidade que consideram o Goodwill objetivo como um ativo registrável.

Retomando agora, com relação especificamente ao Goodwill objetivo, Gynther (1969) alertava que esse valor pago a mais pode significar a mensuração do Goodwill e não sua definição. Por outro lado convém lembrar que, apesar disso, esse valor a mais, pago, é exatamente o que fundamenta o ágio por expectativa de rentabilidade futura e dá critérios mais objetivos para seu reconhecimento.

Um desses critérios e certamente o principal para diferenciação entre Goodwill e os outros intangíveis foi destacado por Bedford (1970) quando apontou que no Goodwill não há a identificação dos agentes responsáveis pelo resultado esperado. Uma patente pode ser transferida a terceiros e não será Goodwill. Já na hipótese da transferência só se tornar possível se juntamente estiver agregado equipamentos e rede de distribuição, aí sim será Goodwill.

Similarmente, uma lista de clientes que puder ser vendida a parte não é ágio por expectativa de resultados futuros, já a fidelidade desses clientes é Goodwill.

Portanto, Goodwill é um resíduo tanto do ponto de vista da diferença até o valor da negociação como da diferenciação entre os ativos. Algo que não passou pelo filtro da separabilidade dos ativos. Goodwill é tido como o mais intangível de todos os intangíveis.

As reflexões desses autores mencionados anteriormente são perceptíveis na definição atual no âmbito do IFRS.

É um ativo que representa benefícios econômicos futuros resultantes dos ativos adquiridos em combinação de negócios, os quais não são individualmente identificados e separadamente reconhecidos (apêndice A, CPC 15).

Deve ser reconhecido na adquirente pela diferença entre o valor pago e os ativos e passivos a FV (parágrafo 32, CPC 15).

O ágio derivado da expectativa de rentabilidade futura (Goodwill) gerado internamente não deve ser reconhecido como ativo (parágrafo 48, CPC 04).

Nota-se a utilização do contido na ideia dos Super Lucros e do Master Valuation Account; do conceito de renda futura excedente e excesso de lucros de Paton e também de Besta; do afastamento da linha de não ativação de Dicksee, Canning e Chambers; da segregação entre Goodwill objetivo e subjetivo de Edwards e Bell; além da diferenciação com relação aos demais intangíveis de Bedford.

Ainda acrescentando subsídios para melhor nitidez do conceito de Goodwill, Martins observa que o Goodwill nasce de uma razão ou uma porção de razões ou, em geral, pela sinergia de diversas razões. Iudícibus e Martins (2013) também apontam que o Goodwill está vinculado à empresa não podendo ser vendido separadamente. Dessa forma, o Goodwill não pode ser identificado, alienado ou mensurado individualmente.

Outro ponto a atentar antes de consolidar os diversos itens abordados, é a justificativa da remuneração acima do custo de capital. Há quem a entenda como algo acima do custo de oportunidade, como Iudícibus (2006) enquanto outros associam à remuneração acima da média do setor, como Schoreder e Clark (1998). Em nossa perspectiva adotamos o entendimento contido na primeira opção que vincula o lucro anormal a algo acima do lucro normal, sendo que este último não corresponderia à média do setor e sim ao custo de capital próprio e de terceiros da própria empresa. Pensar de maneira diversa seria dizer que

determinada empresa com remuneração abaixo da média do setor nunca teria Goodwill, o que nos parece pouco plausível.

Antes de apresentarmos uma síntese do exposto sobre Goodwill realçamos ainda a dificuldade de definição desse conceito evidenciada no artigo de Martins, Almeida, Martins e Costa (2010). Ali os autores analisaram trabalhos contendo definições de Goodwill e descobriram seis tipos diferentes de erros conceituais, apenas no que tange ao resíduo entre o valor pago e o valor de mercado da empresa.

Os erros quanto ao Goodwill foram: definir como a distância entre o PL contábil e o PL a valor de mercado (isso, na verdade, é a mais-valia), definir como diferença entre o PL contábil e o valor pago (isso engloba mais-valia e Goodwill, é o ágio do DL 1.598 que trataremos a seguir), apontar como a diferença entre valor pago e o valor da empresa (a empresa vale o valor negociado por mais que o proprietário acredite que tenha valor maior), indicar como a diferença entre o PL contábil e o valor da empresa (semelhante ao segundo erro, apenas utiliza como extremo o valor da empresa e não o valor pago, que são iguais, portanto aqui também a definição engloba mais-valia e Goodwill, é o ágio jurídico), não indicar os dois pontos da diferença desse resíduo (apenas dizendo que é a distância entre o valor pago e algo) e, por fim, definir como a diferença entre PL a valor de reposição e o valor da empresa (valor de reposição não é sinônimo de valor de mercado).

Figura 2: Tipos de erros na conceituação do resíduo de Goodwill

Fonte: Extraída de Martins, Almeida, Martins e Costa (2010)

Assim, em uma tentativa de sumarizar os pontos trazidos até então, Goodwill seria o conjunto dos itens:

- 1) Benefícios Econômicos Futuros acima do custo de capital
- 2) Proveniente de uma razão ou mais (em geral da sinergia delas)
- 3) Resultante de uma transação
- 4) De caráter residual (diferença entre preço e valor de mercado dos ativos)
 - a. Sem Individualidade
 - b. Tendo individualidade, mas se vendido terminaria com a empresa
 - c. Tendo individualidade, podendo ser vendido, mas não é mensurável

A partir disso, a título exemplificativo, para melhor clarificar o exposto teórico, lembramos três diferentes destinos de ativos não tangíveis, ativos não palpáveis, na atual classificação contábil. Relembramos o destaque para o Goodwill que pertence a este gênero, sendo especificamente o mais intangível de todos:

- Ativos não tangíveis (porém não alocados à Classificação Contábil – Ativos Intangíveis): prêmio de seguro e duplicatas a receber.
- Ativos não tangíveis (alocados à Classificação Contábil – Ativos Intangíveis): patentes, franquias, direitos autorais, fórmulas secretas, banco de dados e marca de um produto.
- Goodwill: marca da empresa, localização, fidelidade dos clientes, qualidade da administração, economia de escala, qualidade do corpo de vendas, capital intelectual, organização interna, relacionamento com empregados, know-how, capacidade tecnológica e reputação.

Por óbvio que essa relação exemplificativa não pode ser usada como sustentáculo referencial sem ressalvas, pois, dependendo do caso e do desenho imaginado, tal ativo teria destinação diversa da apresentada anteriormente. Assim, os parâmetros conceituais dos itens 1, 2, 3 e 4 (a, b e c) certamente são os elementos que merecem confiabilidade para uma decisão definitiva.

2.2 Problemática conceitual do DL 1.598/77 e alinhamento gradativo trazido pela lei 12.973/14

Este tópico visa tão somente destacar que a moldura conceitual do ágio, descrita anteriormente, não era (e em alguma medida ainda não é) recebida no meio jurídico tão aplainada como o exposto.

O principal ponto recai sobre o Decreto-Lei 1.598/1977.

No ambiente contábil internacional, o IASB, através do normativo IFRS 3, no Brasil o CPC 15, tratando de Combinação de Negócios, aborda o Goodwill. Do total do preço pago é possível subdividir, inicialmente a parte relativa ao valor registrado contabilmente, acima deste valor há o montante pago pelo que seria o valor de mercado dos ativos individualizados, depois eventuais ativos intangíveis não reconhecidos anteriormente que até então eram apenas Ativos subjetivos (ex. marca, patentes, banco de dados de clientes, ainda ativos e passivos contingentes) e por fim essa diferença residual até o preço pago simbolizando o Goodwill – ágio por expectativa de rentabilidade futura.

O Decreto-Lei 1.598 adere à determinação de ativar o Goodwill objetivo, o ágio por expectativa de rentabilidade futura, tal qual a contabilidade internacional, entretanto a confusão tomou lugar quando o Decreto-Lei preconizou que o ágio corresponderia a toda diferença entre o valor pago e o registrado contabilmente, art. 20, I e II (nesse meio, pela teoria contábil, ainda teria o valor de mercado e o reconhecimento de Goodwill que antes eram subjetivos):

Art 20 - O contribuinte que avaliar investimento em sociedade coligada ou controlada pelo valor de patrimônio líquido deverá, por ocasião da aquisição da participação, desdobrar o custo de aquisição em:

I - valor de patrimônio líquido na época da aquisição, determinado de acordo com o disposto no artigo 21; e

II - ágio ou deságio na aquisição, que será a diferença entre o custo de aquisição do investimento e o valor de que trata o número I.

§ 1º - O valor de patrimônio líquido e o ágio ou deságio serão registrados em subcontas distintas do custo de aquisição do investimento.

§ 2º - O lançamento do ágio ou deságio deverá indicar, dentre os seguintes, seu fundamento econômico:

- a) valor de mercado de bens do ativo da coligada ou controlada superior ou inferior ao custo registrado na sua contabilidade;
- b) valor de rentabilidade da coligada ou controlada, com base em previsão dos resultados nos exercícios futuros;
- c) fundo de comércio, intangíveis e outras razões econômicas.

§ 3º - O lançamento com os fundamentos de que tratam as letras a e b do § 2º deverá ser baseado em demonstração que o contribuinte arquivará como comprovante da escrituração.

O diploma refere-se ao ágio de rentabilidade futura § 2º, b, que seria o Goodwill, porém a alínea anterior, (a), também chama de ágio a mais-valia.

A diferença entre o valor contábil (custo histórico – que ficou para trás, defasado) e o valor de mercado, a mais-valia, nunca foi chamada de ágio na Teoria Contábil. Porém a legislação brasileira assim o fez durante anos.

Iudícibus e Martins (2011) relembram ainda que a alínea (a) do art. 20, § 2º, menciona apenas ágio vinculado a ativos. Na verdade o ágio pode referir-se a passivos também, como é o caso de debêntures avaliadas a preço inferior ao contábil. A compra de sua própria dívida (recompra de debêntures) com valor inferior ao contabilizado representa um maior valor como um todo da empresa.

Relembrando que o ágio por expectativa de rentabilidade futura, o Goodwill, alínea (b), só pode ser reconhecido quando ocorre uma transação, quando os ativos antes gerados internamente e, portanto subjetivos tornam-se objetivos. Por isso, realce deve ser conferido quando ocorre uma combinação de negócios, por exemplo.

Contudo se até agora se fazia presente um problema de definição pontual em (a) e (b), quanto a mais-valia, já na alínea (c) ocorre um enigma sem solução entre a Contabilidade e o DL.

Começa com a menção dos “intangíveis” que por si só já é prejudicial, pois contida tacitamente na definição de ativo, em (a). Ativo que pode ser tangível ou intangível, monetário ou não monetário, circulante ou não circulante, entre outras possíveis qualificações.

Ainda a expressão “outras razões econômicas” pouco acrescenta em orientação do pretendido pelo legislador e nunca aceito pela CVM pela vagueza e imprecisão do enunciado.

Já quanto ao termo “fundo de comércio”, conforme ensinamento de Lopes e Martins (2012), o Direito Comercial vinha interpretando tal instituto tal qual o estabelecimento comercial, vide Oscar Barreto Filho. Carvalho de Mendonça baliza tal direcionamento quando descreve fundo de comércio como sendo o complexo dos meios materiais e imateriais pelos quais o comerciante explora determinada espécie de comércio.

Em vista disso, fundo de comércio já estaria definido em (a), pois ali já se encontram o caixa, os estoques, o imóvel, os recebíveis, enfim o fundo de comércio em si.

No entanto o fundo de comércio vai além, envolve localização, relacionamento com a clientela, nome, reputação, tecnologia, marca, patente, entre outras possibilidades. Sendo assim, fundo de comércio também teria parcela definida em (b), pois isso é o Goodwill.

Por outro lado, o da linguagem contábil, para Eliseu Martins, Sérgio de Iudícibus e José Carlos Marion, fundo de comércio é sinônimo de Goodwill somente, não englobando os ativos identificáveis. Em passo semelhante, ou ao menos convergente, como já ressaltava Ricardo Mariz de Oliveira (2011), também o direito, em certos casos, vem interpretando este instituto (Fundo de Comércio, "fonds de commerce" para os franceses ou "avviamento" para os italianos) com viés mais próximo ao contábil, ou seja, como sinônimo de Goodwill. Tal posicionamento é frequentemente observado em julgamentos em que é solicitada a apuração de haveres das partes.

Antes de prosseguir esse choque entre DL e a conceituação contábil quanto ao fundo de comércio, retomamos que toda a diferença entre o valor pago e o valor contábil refere-se a duas categorias: mais-valia dos ativos em relação ao mercado (incluídos também os ativos intangíveis separáveis e com vida independente que antes não eram reconhecidos), (a), e a outra parcela até o valor pago que é o Goodwill, (b).

Mas então, por fim, o que seria (c)? Seria a duplicidade do apontado anteriormente tanto do prisma jurídico como do contábil. Do jurídico porque fundo de comércio abrangeria todos os ativos e até mesmo o Goodwill. Do contábil, ou mesmo da mais convergente interpretação jurídica bem lembrada por Mariz, porque fundo de comércio é sinônimo de Goodwill, já abarcado em (b).

Os termos “ativos intangíveis” e “outras razões econômicas” também pouco acrescentam. Este por não conter significado algum e aquele por já estar contida na definição de ativo de (a).

Outro ponto no contexto do Decreto-Lei era a discussão se haveria uma ordem de aplicação das alíneas. À prima facie alguns foram pela corrente alinhada à ausência de ordem expressa. Assim, como não havia determinação legal exigindo uma ordem não haveríamos de inventá-la.

Entretanto, a partir do mero entendimento do sentido econômico do instituto percebe-se a inviabilidade na ausência de uma ordem por determinação lógica. Isso porque o Goodwill se torna reconhecível da conversão de sua subjetividade em objetividade por meio de uma transação. Essa aquisição só mostra o montante do Goodwill pela diferença residual dos itens identificáveis (após a diferença entre valor contábil e o valor de mercado dos ativos separáveis). Nesse diapasão, abandonando o que se diz em (c), é imperioso que primeiro se apure (a) para, por diferença, chegarmos a (b).

Ilustração pode ser desenhada tal qual um canhoto de cheque que a pessoa se esquece de anotar o valor, apenas lembra que aquilo se refere a uma compra de um relógio. Têm marcados os outros canhotos e sabe o montante final dos gastos pela conta corrente. Para encontrar esse valor do relógio (analogia aqui feita à mensuração do Goodwill) tendo o montante dos gastos, primeiro destinaria quais gastos foram relativos aos outros canhotos e a diferença residual seria o valor do relógio, o valor procurado. Impossível pensar em primeiro destinar um valor aleatório ao relógio e depois ir tentando acomodar os demais canhotos identificados ao montante total.

Como o ágio (Goodwill) só pode se referir a um intangível e ainda àquele que não tenha mercado individualizado, pois não é separável, não tem vida própria, acaba sendo apurado residualmente.

Com o advento da Lei 12.973, em maio de 2014, houve pacificação parcial, quanto aos pontos expostos, entre o conceito contábil e a legislação brasileira. As modificações trazidas alteraram o DL 1.598/77 nos seguintes incisos e parágrafos pertinentes ao tema:

Art. 20. O contribuinte que avaliar investimento pelo valor de patrimônio líquido deverá, por ocasião da aquisição da participação, desdobrar o custo de aquisição em:

.....

II - mais ou menos-valia, que corresponde à diferença entre o valor justo dos ativos líquidos da investida, na proporção da porcentagem da participação adquirida, e o valor de que trata o inciso I do caput; e

III - ágio por rentabilidade futura (Goodwill), que corresponde à diferença entre o custo de aquisição do investimento e o somatório dos valores de que tratam os incisos I e II do caput.

Também alterado no mesmo art. 20 do DL 1.598:

§ 5º A aquisição de participação societária sujeita à avaliação pelo valor do patrimônio líquido exige o reconhecimento e a mensuração:

I - primeiramente, dos ativos identificáveis adquiridos e dos passivos assumidos a valor justo; e

II - posteriormente, do ágio por rentabilidade futura (Goodwill) ou do ganho proveniente de compra vantajosa.

Dessa forma, os incisos II e III, do caput, apresentaram a segregação da mais-valia e do Goodwill aclamadas pela Contabilidade, antes contidas em um mesmo inciso e considerados de natureza comum, encerrando a divergência entre esses institutos.

Também o parágrafo 5º do mesmo artigo trouxe o caráter residual do Goodwill. Algo elementar na mensuração contábil, porém que até então permanecia com arestas a serem dirimidas.

Restaram ainda sem alteração imediata as alíneas (a), (b) e (c) do parágrafo 2º. Todavia o art. 117, III, c, da Lei 12.973, contém no teor do caput a revogação de todo § 2º do DL 1.598 a partir de primeiro de janeiro de 2015. Pondo fim às discrepâncias.

A partir de agora alteraremos o direcionamento dos holofotes, diminuindo momentaneamente a ênfase no substantivo objeto do trabalho: “Ágio”, para adentrar em terreno certamente mais árido relacionado ao seu termo qualificador: “Interno”.

3. GRUPO ECONÔMICO

O problema central da pesquisa, tópico 1.2, parte da celeuma existente entre os tratamentos, em Demonstrações Individuais, não equânimes em relação ao Goodwill nas operações dentro do mesmo grupo econômico. No Brasil, a lei 6.404/76 trata cada sociedade dentro do grupo como uma entidade. A perspectiva norte-americana faz o oposto ao considerar a contabilização do Goodwill apenas com partes fora do grupo. O Comitê de Políticas Contábeis adotou este posicionamento americano em 2010 e 2011, porém mudou o direcionamento em seguida com as revisões do CPC 18 (R1) e da ICPC 09 (R1).

A partir do cenário exposto, a proposta agora é investigar as possibilidades de tratamento do Goodwill, em BCUCC, no que tange às Demonstrações Individuais, deixando de lado momentaneamente a legislação posta brasileira, bem como o procedimento oposto americano. Visando então um prisma que busque a natureza negocial dentro dos grupos econômicos (presente capítulo) e os princípios estruturantes advindos do conjunto IFRS (capítulo 4), dado que o Brasil também os adotou nas Demonstrações Individuais.

Com isso, o objetivo deste capítulo é, a partir da reflexão aprofundada de Eduardo Munhoz, valendo-se também das teorias de Ronald Coase e Connected Contract, além do precursor direcionamento de Fabio Konder Comparato já na década de 70, buscar sustentar:

- a) Baseado na doutrina societária que critica o fato do direito posto, quanto a grupos econômicos, ainda estar assemelhado à disciplina de sociedades isoladas, sintetizar o aspecto que as sociedades dentro de um grupo econômico não têm autonomia tal como se estivessem fora dele. Daqui, em seguida (capítulo 5), infere-se que a aplicação do CPC 15 em todas as transações dentro de um grupo não parece ser a solução mais adequada.
- b) Que o oposto, considerar o controlador como o orientador e definidor das transações das sociedades, aparentemente mais próximo da realidade, porém podendo existir transações em que as decisões não partiram do controlador e sim da sociedade controlada. Assim, o grupo econômico também não pode ser confundido com uma grande empresa e seus departamentos. Deste ponto, também

mais a frente (capítulo 5), será afastado o tratamento de não aplicação do CPC 15 em nenhuma operação dentro do grupo.

- c) Que apesar da preponderante relação entre o controle acionário do controlador sobre o grupo e o efetivo controle de gestão, tais atributos podem não ter correspondência plena em certas situações. Sendo possível então existir uma dissociação entre o controle acionário e o controle de gestão. Nesse sentido, também se valendo do desenvolvido neste ponto, defenderemos (capítulo 5) a aplicação do CPC 15 dentro do grupo em algumas situações onde for verificada tal dissociação.

Das próprias metas estampadas nas alíneas anteriores cabe, desde logo, abordar o termo “Controle” para fins deste capítulo e os desdobramentos que se seguirão.

A palavra “Controle” comportaria ao menos cinco possibilidades nesse ambiente interdisciplinar entre Direito e Contabilidade.

Um primeiro, o Controle Acionário correspondente ao maior número de ações ou quotas em determinada sociedade. Em seguida, o Controle de Gestão inerente ao efetivo direcionamento e determinação das condutas da sociedade. Trataremos neste capítulo precipuamente a respeito destes dois primeiros, no entanto cabe registro sobre os outros três significados, advindos de normativos contábeis internacionais: IAS 27, SIC 12 e IFRS 10.

O último citado, do IFRS 10, definido pelo IASB e correspondente ao CPC 36 (R3), traz a atual definição no âmbito das IFRS:

CPC 36

6. O investidor controla a investida quando está exposto a, ou tem direitos sobre, retornos variáveis decorrentes de seu envolvimento com a investida e tem a capacidade de afetar esses retornos por meio de seu poder sobre a investida.

7. Assim, o investidor controla a investida se, e somente se, o investidor possuir todos os atributos seguintes:

- (a) poder sobre a investida (vide itens 10 a 14);

(b) exposição a, ou direitos sobre, retornos variáveis decorrentes de seu envolvimento com a investida (vide itens 15 e 16); e

(c) a capacidade de utilizar seu poder sobre a investida para afetar o valor de seus retornos (vide itens 17 e 18).

As versões anteriores ao CPC 36 (R3) traziam a definição do IAS 27 com o controle sendo *o poder para governar a política financeira e operacional da entidade de forma a obter benefícios de suas atividades*, de certa forma semelhante à primeira parte do IFRS 10. O SIC 12 indicava o controle correlacionado a quem detinha riscos e benefícios, semelhante à segunda parte da definição do IFRS 10. Assim, a concepção do CPC 36 (R3) acabou por harmonizar os conceitos existentes anteriormente (IAS 27 e SIC 12).

Ocorre que o próprio CPC 36, parágrafo 3º, afasta o uso de todo pronunciamento quanto à aplicação em combinações de negócios:

Este Pronunciamento não trata dos requisitos contábeis para combinação de negócios e seus efeitos sobre a consolidação, incluindo ágio por expectativa de rentabilidade futura (Goodwill) resultante de combinação de negócios (vide Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de Negócios).

Voltaremos a não aplicação do CPC 36 (R3) em combinações de negócios no próximo capítulo, entretanto, mesmo que fosse utilizado o conceito de controle do CPC 36 (na versão R3 ou revisões anteriores) para caracterização do grupo econômico em substituição ao controle acionário da Lei 6.404, art. 243, § 2º, descrito a seguir, não existiria alteração na conclusão deste capítulo, pois a definição da Lei 6.404 está contida em uma definição mais ampla do CPC 36 (ou IAS 27 e SIC 12) o núcleo extraído para discussão que se dará é coincidente.

Art. 243

§ 2º Considera-se controlada a sociedade na qual a controladora, diretamente ou através de outras controladas, é titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores.

Apesar da maior extensão das definições de Controle nos normativos contábeis em relação à da Lei 6.404, aquelas acabam por seguir a mesma trilha pavimentada pelo Controle Acionário. Caminho este que é o da conceituação baseada na capacidade, na possibilidade, da titularidade de direitos podendo ser exercidos ou não. A diferenciação, especificamente neste ponto, se dá na tentativa da norma internacional abarcar não só ações ou quotas, como também direitos de nomeação de pessoas, opções, direitos estatutários ou contratuais. Mas, em suma, todos representam igualmente um modelo de capacidade de utilização, não um modelo de efetiva utilização.

Assim, os contornos adequados ao termo “Controle” a serem estudados recaem sobre a oposição entre controle efetivo de tomada de decisão (controle de gestão) *versus* a titularidade de direitos que poderiam levar, e em geral levam, à intervenção da atividade (Controle Acionário da Lei 6.404 e os controles dos normativos contábeis). Utilizaremos o Controle de Gestão e o Controle Acionário neste capítulo. Este por representar o núcleo central coincidente desse modelo de capacidade de utilização, que além de possibilitar uma *proxy* com maior facilidade de utilização terminológica no decorrer do texto, permite a generalização para as outras definições de controle IFRS dentro desses parâmetros expostos.

Como o enfoque do trabalho é a análise das características essenciais para uma combinação de negócios, que é um tipo específico de transação, cabe investigar se nas partes da negociação esteve presente o Controle de Gestão, a orientação da transação, e por outro lado, se tal direcionamento corresponde ao Controle Acionário, à maioria das ações ou quotas do controlador em relação às suas controladas, concluindo sobre a dependência ou independência das partes.

Dito isso, o convite agora é adentrarmos em uma retrospectiva histórica do direito societário pontuando sua evolução durante os últimos séculos, tendo em mente a relação entre o Controle Acionário e o Controle de Gestão, culminando com os grupos econômicos.

3.1 Retrospectiva histórica

3.1.1 Dos Comerciantes Individuais até as Sociedades Comerciais

Esse trabalho não tem como objeto perquirir o nascedouro e desenvolvimento das sociedades e movimentações comerciais durante a história. A intenção aqui é apenas pontuar algumas das principais alterações no presente tópico.

Eduardo Secchi Munhoz (2002) enfatiza que a evolução da realidade econômica e social não foi acompanhada pelo modelo jurídico societário.

Com a queda do império romano e das invasões bárbaras, a Europa chega à Idade Média, mais precisamente no século IX, tendo o comerciante como centro de seu sistema econômico.

O direito comercial era um direito consuetudinário e de classe. Não era exigido um capital elevado e os riscos do negócio eram assumidos integralmente. O trabalho era realizado pelo próprio comerciante e alguns auxiliares, muitas vezes membros da própria família. Com o falecimento do comerciante extinguiam-se também a “empresa”.

A sociedade em nome coletivo (*societas*) surge reparando tal dificuldade. Assim, após a morte do comerciante, os herdeiros agora assumiam, formando uma sociedade chamada companhia, *cum e panis*, indicando a comunhão entre vida e trabalho. A companhia era a sociedade e os companheiros eram seus sócios, dessa forma a responsabilidade dos sócios era solidária e ilimitada.

Requião (revisado por Rubens Edmundo Requião, 2010) aponta que tais sociedades eram constituídas, em sua maior parte, entre irmãos ou outros parentes, assim sua origem tem raízes na associação familiar.

Continuando nesse lastro histórico surgem também as sociedades em comandita, de larga utilização no comércio marítimo italiano. Comanditário da época entrava com capital e o comanditado com o exercício da atividade.

Essa espécie permitiu que nobres, clérigos e autoridades públicas participassem de resultados obtidos nas atividades comerciais, pois havia vedação ética e religiosa quanto à empréstimos e juros. Foi a válvula de escape encontrada para se empenhar certa quantia de dinheiro e receber o resultado advindo dessa operação contornando da vedação da época. Um ponto também relevante é que já nas sociedades em comandita havia a possibilidade de limitação de responsabilidade até o capital aportado para a figura do comanditário (sócio capitalista).

Esse ponto, segundo Verçosa (2006), da limitação da responsabilidade do comanditário, foi crucial para o avanço do desenvolvimento à época. Já que na predecessora, sociedade em nome coletivo, a responsabilidade era ilimitada, o que causava diversas barreiras ao exercício do comércio, em razão da insegurança gerada aos capitais nela aportados pelos sócios. Problema este resolvido em parte na sociedade em comandita, ao menos na figura do sócio comanditário, pois este tinha suas perdas enclausuradas ao capital empregado. Por causa disso, lembra Rubião, as comanditas se difundiram largamente pelas vantagens que ofereciam em relação às sociedade em nome coletivo.

Verçosa lembra uma outra modalidade, sociedade comandita por ações, cujo capital era dividido em ações. Tal instituto se localiza quanto ao espaço temporal, predominantemente, no século XVIII, principalmente na França, como uma variante da sociedade comandita simples. Na comandita por ações a diferença era que as participações dos sócios podiam ser livremente negociadas, permitindo a entrada e saída dos sócios sem alteração no contrato social. Essa figura coexistiu com as Sociedades Anônimas nesse período.

Entretanto, os primeiros traços das Sociedades Anônimas remontam época anterior. Surgiram através dos panoramas e perspectivas econômicas nos séculos XV e XVI devido aos descobrimentos, através das Companhias Coloniais. Ascarelli (1945) afirma que é quando o direito público e privado se unem, pois as Companhias Coloniais nasceram da associação de Estados europeus com comerciantes. Com a proposta de arrecadar altas somas de dinheiro para conquistar o Novo Mundo e o Oriente, obviamente era um empreendimento que envolvia também riscos elevados.

Diversos autores apontam as Companhias Holandesas como exemplo típico do descrito no parágrafo anterior. Verçosa enfatiza ainda mais o caráter público dessa figura

histórica, descrevendo-as como uma expressão do direito público, ingressando no direito privado em sua inteireza apenas após os advenços da Revolução Francesa, quando foram abolidos os privilégios das corporações de ofício.

Esse caráter público era evidente porque a constituição dessas Companhias já dependia de uma espécie de contrato junto aos Estados que definiam direitos, obrigações e privilégios de exploração. A Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão é exemplo disso aqui no Brasil. Contudo, importante mencionar que já nas Companhias era possível vislumbrar dois pilares da futura Sociedade Anônima: responsabilidade limitada e divisão de capital em partes livremente transferíveis.

Com o surgimento da Revolução Industrial nos séculos XVIII e XIX, o surgimento da máquina a vapor e da eletricidade, a atividade produtiva se tornou mais dinâmica e consequentemente o ambiente econômico.

Até ali, no cenário privado não fora demandada nenhuma outra forma jurídica que as societatas e comendas, pois a economia era basicamente agrícola e artesanal. Porém agora, com a Revolução Industrial, tomam corpo as Sociedades Anônimas decorrente da evolução natural das Companhias Coloniais.

O ponto de diferenciação com relação às Companhias Coloniais era a maior liberdade de constituição e operação a ser conquistada pelas Sociedades Anônimas. Requião aponta que a questão da liberdade das Sociedades Anônimas sofreu também com as variações da política revolucionária francesa no final do século XVIII. A proclamação da plena liberdade dos indivíduos, incluindo ali a liberdade do comércio, proporcionava às sociedades comerciais melhor cenário de atuação. Entretanto, como exemplo oposto, a Lei Le Chapelier, logo em seguida, veio proibir as associações de qualquer espécie.

Continua Requião lembrando que o regime de plena liberdade acarretou muitos abusos, levando a codificação napoleônica a dar um passo atrás e sujeitar a constituição das sociedades por ações ao controle do Estado através da autorização governamental. Nesta época conviviam a sociedade por ações e a sociedade comandita por ações (citada linhas atrás, mantendo responsabilidade ilimitada no comanditado), tendo esta última total liberdade de constituição e funcionamento, proporcionando a febre das comanditas por ações.

Enquanto isso, na Inglaterra, dado o regime liberal, havia a livre constituição e funcionamento inclusive para as sociedades anônimas (responsabilidade limitada para todos os sócios). A partir de uma convenção firmada entre a França e a Inglaterra tal entendimento acabou se unificando, inicialmente para empresas inglesas no território francês, porém posteriormente foi estendida tal liberdade a todas sociedades.

No Brasil, tal processo também se desenvolveu com o período de autorização via o Código Comercial de 1850 (que trouxe a figura, hoje já extinta, da Sociedade de Capital e Indústria, uma espécie de antônimo da Sociedade Comandita, pois aqui, na Sociedade de Capital e Indústria, o sócio capitalista era quem respondia ilimitadamente) e posteriormente a plena liberdade das Sociedades Anônimas pelo Decreto 8.821, de 1882.

Com o atingimento dessa maior liberdade, dadas as características inerentes, as flexibilizações de exigências de constituição, de autorização por parte do Estado, e a relação ocorrer agora diretamente entre partes privadas, essa nova forma jurídica se torna amplamente disseminada favorecendo o desenvolvimento financeiro, econômico e produtivo.

Verçosa destaca que já era possível observar nas primeiras Sociedades Anônimas uma visão precoce capitalista, em função de características como:

- (i) livre negociação dos títulos formadores do seu capital;
- (ii) ausência de qualquer preconceito de raça, nacionalidade ou religião quanto às pessoas dos acionistas;
- (iii) limitação da responsabilidade ao montante das ações subscritas ou adquiridas;
- (iv) caráter de títulos de crédito quanto às ações;
- (v) direito dos acionistas ao recebimento de dividendos periódicos;
- (vi) reunião dos acionistas para a eleição dos diretores e para tomada de contas destes por meio de um conselho fiscal.

Dessa forma, as Sociedades Anônimas surgem como a forma jurídica adequada para atender o turbilhão econômico gerado pela Revolução Industrial que exigia a mobilização de grandes somas de capital e limitação do risco por parte do investidor. Enquanto as formas

anteriores, sociedades em nome coletivo e sociedades em comandita, vão perdendo espaço dado o caráter personalista, sem mobilidade de capitais, e a responsabilidade ilimitada dos sócios (no caso da sociedade em comandita a responsabilidade era ilimitada para o comanditado).

Pouco tempo depois, no século XX, surgem as Sociedades de Responsabilidade Limitada que visavam exatamente limitar a responsabilidade, porém, agora, o foco não era os grandes empreendimentos. Assim, na Alemanha nasce esse tipo societário intermediário, a sociedade por quota (também denominada limitada), próprio para limitar responsabilidade, agora também para pequenas e médias empresas. Segundo Verçosa, no Brasil as sociedades por quotas de responsabilidade limitada foram introduzidas através do Decreto 3.708, em 1919. Fruto direto do sucesso deste modelo na Alemanha e em Portugal.

Portanto, tendo como motor a transformação da realidade econômica, o florescer das sociedades anônimas e das sociedades limitadas, concretiza-se a passagem do modelo jurídico do comerciante individual, que vigorou até o século XIX, para o modelo jurídico das sociedades comerciais.

Este modelo atual se fundamenta na personalidade jurídica e na responsabilidade limitada. Este último elemento em patente contraposição à responsabilidade ilimitada das sociedades de pessoas, formas societárias anteriores, que traziam risco inaceitável para empreendimentos de dimensões maiores envolvendo grandes somas de capital.

Outro ponto de destaque diz respeito à personalidade jurídica não trazer paralelo a alguma “imitação” do ser humano. Segundo Fabio Konder Comparato (1983) não se trata de uma espécie do gênero pessoa. Toda disciplina jurídica concernente às personalidades jurídicas é reduzida a uma disciplina dos homens que as compõe.

Dessa forma, como bem aborda Eduardo Munhoz (2002) a personalidade jurídica é uma mera técnica jurídica, um instrumento, uma forma voltada a certa função. No caso, a função de separar o ente coletivo de seus respectivos membros e constituir um sujeito autônomo de direitos e obrigações, com estrutura patrimonial e organizacional independente, voltado a um interesse próprio.

Fabio Konder Comparato (1983) diz que a personalidade jurídica serve, portanto, para se atingir uma autonomia patrimonial e limitação de responsabilidades individuais.

Ascarelli (1945) ensina que sem a responsabilidade limitada, a irrelevância da pessoa dos sócios jamais seria alcançada, o que inviabilizaria a mobilização de capitais. Sendo condição necessária, para ter a mobilidade de capitais, a responsabilidade dos sócios. Isso porque se o sócio fosse ilimitadamente responsável, para comprar tal quinhão o novo integrante solicitaria parcela de controle, já que todo seu patrimônio pessoal estaria em risco.

Convém apenas frisar que apesar de muitas vezes a personalidade jurídica ser confundida com a própria responsabilidade limitada podem não ser inseparáveis. No Brasil, Sociedade em Nome Coletivo tem personalidade jurídica e responsabilidade ilimitada. Já a Sociedade em Conta de Participação não tem personalidade jurídica, porém sua responsabilidade é limitada.

Apesar disso, e na ampla maioria dos tipos societários, principalmente sociedades anônimas e sociedades limitadas, a personificação foi a técnica usada para efetivar a responsabilidade limitada nas sociedades anônimas.

3.1.2 Contexto dos Grupos Econômicos

Houve profunda mudança do cenário econômico no final do século XX, crucialmente na década de 1990, devido ao fenômeno da globalização. Em linhas gerais ocorreu integração de mercados, de serviços, de tecnologia e de capitais.

O processo de concentração se acelerou à medida que grandes empresas com estruturas organizacionais maleáveis foram capazes de enfrentar os novos desafios da economia global.

Em relação à concentração econômica Champaud (1962) já apontava diferenciação vislumbrando duas fases distintas.

A primeira fase ocorre com o surgimento de grandes impérios empresariais como Standard Oil Company e US Steel Corporation, visando aumentar a produção em escala, reduzindo o custo unitário, e elevando seu poder de mercado. Surgiram graves problemas de eficiência pelo tamanho das empresas e a tendência monopolística gerou reações na sociedade civil no início do século XX. Ainda nessa primeira fase não haveria descompasso junto ao modelo societário clássico, pois a empresa continua sendo um ente jurídico autônomo, apenas de proporções muito maiores.

Já na segunda fase, que acabou apresentando forte eclosão na globalização, o grupo de sociedades buscou responder à necessidade de maior flexibilidade, maior capacidade para rápidas decisões e especificidades no mundo moderno. Em vez de expandir as estruturas internas ocorre um alinhamento de sociedades dentro de um grupo. Cada sociedade do grupo mantém sua independência jurídica, porém ocorre perda de autonomia econômica.

Luiz Olavo Batista (1987) caracteriza a empresa multinacional ou transnacional como nada mais que um grupo de sociedades, porém sediadas em diversos países. Cada qual com certa autonomia, agindo por sua conta, mas em benefício do conjunto.

O grupo de sociedades é simbolizado pela diversidade jurídica aliada à unidade econômica, a diversidade na unidade, conforme Comparato (1978).

Aqui, nessa segunda fase nasce a defasagem com o modelo clássico societário. Isso porque a figura do grupo econômico, sendo uma reunião de sociedades com autonomia

jurídica, porém havendo uma unidade econômica, implica na superação da sociedade de personalidade jurídica autônoma com responsabilidade limitada.

A existência de patrimônio separado e organização independente são pressupostos da personalidade jurídica individual de responsabilidade limitada no modelo clássico. Quando o direcionamento econômico do grupo faz com que as sociedades a ele pertencentes se distanciem dos seus objetivos isolados e de sua orientação de recursos, o modelo vigente não mais correlaciona corretamente o poder de gestão e a responsabilidade do agente.

Segundo Eduardo Munhoz (2002) é aqui que se verifica a separação entre sociedade e empresa. Em muito nossa realidade econômica se afastou da sociedade comercial isolada. Não mais é a empresa societária e sim a empresa plurissocietária.

A meta da personificação era que a sociedade fosse um sujeito de direito autônomo, com vontade e interesse próprios. Não se confundindo com as vontades e interesses dos sócios. Mas, quando a sociedade participa de um grupo existe uma vontade e interesse que lhe são estranhos, sob sua perspectiva individual. Nestas não raras circunstâncias ocorrem, portanto, uma subordinação de vontade e interesse. Se tal cenário se mostra patente é evidente que a sociedade permanece vinculada à ação da controladora.

Ressalta-se, entretanto, que assumir o outro extremo, como se todas as relações intragrupos seguissem esse diapasão descrito anteriormente, tendendo a um tratamento generalizado, certamente incorremos em elevado risco de não estarmos retratando a realidade.

Tal ponto será explorado nos tópicos vindouros, no entanto, quanto ao sistema clássico (independente da situação concreta caso a caso), devido à necessidade de conjugação estrutural de interesses sociais e mesmo patrimoniais dentro do grupo econômico, há uma crise do arquétipo clássico da sociedade isolada e autônoma com a realidade posta.

3.2 Grupos de Fato e de Direito

A legislação destinada às Sociedades Anônimas já continha uma segregação que visava de certa forma, amenizar esse possível descasamento nos grupos. Entre quem exercia o direcionamento, a gestão, e a quem era endereçada a responsabilidade ou a atribuição das operações.

A lei 6.404/76 traz duas espécies de grupos. Grupos de Fato e Grupos de Direito. Estes referenciados no capítulo XXI da referida lei, enquanto aqueles definidos no capítulo XX.

Nos grupos de fato, grande maioria no Brasil, prevalecem os princípios do modelo clássico, assim a responsabilidade e atribuição das operações é destinada a cada sociedade isolada dentro do grupo.

Ocorre que tal regramento encontra-se muito longe de captar a realidade dos grupos, pois neles, em geral, há uma unidade central econômica.

Eduardo Munhoz (2002) critica esse sistema de grupos de fato afirmando que é pouco eficaz. Isso porque além de atribuir responsabilidade da operação a quem não foi o definidor da ação, exime quem deveria ter a responsabilidade. Ou seja, uma celebração do formalismo jurídico. Exceto pelo fato que nem mesmo o regramento é cumprido.

Assim, segundo o Professor, o art. 245 da Lei 6.404/76 é rotineiramente ofendido. Isso porque não se poderia, em prejuízo da companhia, favorecer coligada, controladora ou controlada. Entretanto quando uma sociedade age não visando a maximização do que persegue em seu objeto social e em prol de seus acionistas da sociedade isolada, alterando seu rumo em favorecimento do grupo ou do controlador, segundo o modelo clássico, estaria ferindo sua razão de ser.

Art. 245. Os administradores não podem, em prejuízo da companhia, favorecer sociedade coligada, controladora ou controlada, cumprindo-lhes zelar para que as operações entre as sociedades, se houver, observem condições estritamente comutativas, ou com pagamento compensatório adequado; e respondem perante a companhia pelas perdas e danos resultantes de atos praticados com infração ao disposto neste artigo.

Esse descumprimento é frequente no mercado dada a própria função econômica dos grupos que têm em sua natureza a unidade econômica das sociedades que abarcam.

Por outro lado, e agora em sentido oposto, os grupos de direito têm sua principal alteração na formação de uma convenção grupal, vide art. 265 da lei 6.404/76:

Art. 265. A sociedade controladora e suas controladas podem constituir, nos termos deste Capítulo, grupo de sociedades, mediante convenção pela qual se obriguem a combinar recursos ou esforços para a realização dos respectivos objetos, ou a participar de atividades ou empreendimentos comuns.

Dessa forma, aqui nos grupos de direito, através de celebração contratual, a atribuição das operações e da responsabilidade tende a recair sobre a sociedade controladora, pois há subordinação de interesses acordado previamente.

Certamente que este modelo, grupos de direito, se aproxima mais à realidade do mercado, porém apesar disso ainda não seria de todo adequado. Eduardo Munhoz (2002) aponta que mesmo que fosse levada à prática, tal divisão não estaria perfeita, isto porque poderiam existir grupos descentralizados escolhendo filiar aos grupos de direito. E da mesma forma grupos centralizados permanecendo no segmento de grupos de fato.

Aqui, ressalta-se desde logo a possibilidade de diferenças na organização de um grupo para outro ou mesmo dentro dele, devido ao espectro de diferentes graus de centralização nos grupos.

Por fim, com relação aos grupos de direito, levado a cabo um critério que usa como elemento definidor um contrato celebrado e estanque, seria vincular a atribuição da responsabilidade e das operações a um ente que poderia, com o decorrer do tempo, não mais ser o direcionador das transações. Seria trocar um formalismo jurídico societário que privilegia as formas das sociedades isoladas quando na essência não são entes isolados por um formalismo contratual que privilegiaria o celebrado no momento 0 (zero) em detrimento da realidade econômica nos momentos 1, 2 ou 3.

3.3 Motivações para Formação de Grupo Econômico e Efeitos Decorrentes

Em um grupo de sociedades surge a possibilidade da combinação de diversidade jurídica e de unidade econômica.

A integração vertical, junto a fornecedores permitindo diminuição de custos; a integração horizontal, junto a concorrentes permitindo maior poder de mercado e economia de escala; além da integração do conglomerado, permitindo redução de riscos pela diversificação das atividades; são vertentes das possíveis vantagens de constituição dos grupos econômicos.

Também a mitigação das dificuldades inerentes ao gigantismo como rigidez, burocracia e lentidão operacional proporciona maior eficiência econômica.

Com essa maior flexibilidade, os grupos podem assumir múltiplas formas de organização. Além de vantagem jurídica quanto à limitação ou divisão de riscos que não seria possível caso fosse uma grande sociedade englobando tudo. E por certo que uma das principais vantagens é a econômico-financeira. Pois, nos grupos é possível controlar um volume elevado de recursos via controlador.

No entanto, essa unidade econômica, pode produzir um efeito de esvaziamento quanto ao sentido autônomo da estrutura patrimonial individualizada de cada sociedade em prol de um interesse global. Os ativos e passivos de cada sociedade podem acabar se tornando, muitas vezes, ativos e passivos do grupo trabalhando em seu interesse. Isso se dá pela possibilidade do gerenciamento centralizado e pelo interesse na sinergia que pode ser criada com as transferências de recursos entre seus membros.

Cabe lembrar que tais transferências não são desconhecidas pela esfera tributária, além desta seara também exercer forte influência quanto à motivação de ações dentro de um grupo econômico. Na década de 1970 houve até alteração legislativa visando à tributação conjunta através do Decreto-Lei 1.598, de 26 de dezembro de 1977, em seus artigos 2º a 4º que faziam referência ao capítulo XXI da Lei 6.404 (Grupos de Fato). Neste Decreto-Lei havia definição de grupo e controle semelhante ao direcionamento da Lei 6.404, de mesma época, porém aqui mais restritiva: ao menos 80% de capital com direito a voto, além de outras condições a serem seguidas para que houvesse a possibilidade da consideração de Grupo Econômico para fins de

tributação conjunta. Entretanto, logo em seguida, a Exposição de Motivos, de 2 de janeiro de 1979, em seu art. 11, relata a razão pela qual foi inserido o art. 5º do Decreto-Lei nº 1.648 (revogando os artigos 2º a 4º do Decreto-Lei nº 1.598 que permitiam a tributação conjunta):

11. O art. 5º revoga a possibilidade de tributação conjunta de diferentes sociedades. Durante os trabalhos de regulamentação evidenciaram-se dificuldades intransponíveis que fatalmente tumultuariam o sistema fiscal e inviabilizaria na prática, a tributação pela unidade econômica – em oposição à jurídica – recomendando-se, por conseguinte, a revogação dos dispositivos que a autorizavam.

Obviamente que não é porque tal forma de tributação conjunta não vigorou que as transferências de recursos dentro do grupo deixaram de existir. Segundo Munhoz (2002) tais transferências podem ser classificadas em três categorias: downstream (mãe para filha), upstream (filha para mãe) ou cross-stream (entre irmãs). Ainda, tais transferências podem se tornar efetivas em diferentes vias como a concessão de empréstimos, os royalties, a transferências de tecnologia, a venda de mercadorias, a prestação de serviços, a distribuição de lucros, entre outras. Os valores dessas transações financeiras, dentro dos grupos, em geral, não seguem a lógica de mercado, mas tendem a obedecer uma lógica da organização.

Nos casos em que a quantidade a ser vendida, o preço, a estratégia de marketing, o controle nos estoques, o rateio de custos, as decisões gerenciais são tomadas fora da sociedade resta claro que as fronteiras da personalidade jurídica não são tão rígidas como proposto pelo modelo clássico.

Nesse cenário podem ficar prejudicadas a distribuição de lucros nas sociedades e a obtenção de informações junto às outras sociedades pertencentes ao grupo.

Engrácia Antunes (1994) alerta que tais efeitos eventualmente ocorrem não somente para os sócios das dominadas, mas também para os sócios das dominantes.

Dessa forma o tratamento conferido aos grupos econômicos, se valendo do modelo clássico em que as sociedades isoladas respondem por suas ações e transações, na grande maioria dos casos parece distanciar-se em muito da essência econômica do fenômeno.

No outro extremo e ainda que mais próximo do fenômeno, o esforço da perseguição a uma analogia em relação aos grupos de direito ou à Standard Oil Company, tendo o direcionamento da responsabilidade e a atribuição das operações total e plena ao controlador

parece também incorreta. Isso se elucida quando é verificado que a participação no capital acionário não é o único vínculo entre as sociedades, apesar de inegavelmente ser o principal vínculo.

A partir de agora discutiremos essa possibilidade de desconexão entre o controle acionário e o controle efetivo de gestão.

3.4 The Nature of the Firm

Publicado em 1937, *The Nature of the Firm*, por Ronald Coase, que mais tarde receberia o prêmio Nobel de Economia em 1991, foi e é obra seminal sobre teoria de empresa.

Em apertada síntese, Ronald Coase aponta que a teoria da mão invisível de Adam Smith, preços se ajustando no livre mercado, poderia não se aplicar em certos casos.

Dentro da lógica interna da empresa determinado funcionário vai de um departamento para outro não porque houve alteração no preço relativo ao seu trabalho, mas porque recebeu ordens para isso. Assim, o sistema de autoridade interno à empresa foi o determinante.

Ronald Coase identifica a fronteira da empresa nos custos de transação do mercado, como sendo:

- I- Processo de negociação. A necessidade de colher informações junto ao mercado.
- II- Risco da outra parte não cumprir o acordado.
- III- Impossibilidade de prever futuros desequilíbrios contratuais.

A partir dos custos de transação a empresa define se produz internamente (sistema de autoridade e direção) ou se vai ao mercado.

Na teoria de Coase encontramos uma explicação para os movimentos de concentração e desconcentração empresarial. A empresa pode seguir o caminho, a partir dos custos de transação, da concentração de atividades, inferindo na lógica da autoridade e não mais do mercado.

Ainda dentro desse contexto de Coase e com repercussões relevantes na discussão deste trabalho, há o controle externo, em que uma empresa tem o poder de orientar a atividade da outra sem participar do capital. Monopólios, Monopsônios, Terceirizações ou mesmo Franquias podem ser exemplos desse direcionamento externo sem nenhum controle acionário.

3.5 Connected Contracts

William Klein, Mitu Gulati e Eric Zolt, publicaram o artigo “*Connected Contracts*”, em 2000, pela University of California Law Review.

Os autores partem de uma abordagem distinta da hierárquica e tradicionalmente adotada no direito societário desvinculando a noção de empresa da sociedade personificada. A empresa é vista como um ente em movimento, moldado não pela forma jurídica e sim pelas relações entre todos os participantes da realidade econômica. Portanto, a personalidade jurídica é relativizada como critério de definição da empresa.

O centro da teoria dos Connected Contracts é o controle. Mas, qual controle?

O controle aqui não é a possibilidade em última análise de exercer a vontade. O controle aqui é a influência no direcionamento das decisões. É a participação ativa na tomada das ações e no processo de implementação. E também o lado restritivo desse efetivo, controle como a proibição de certos atos ou a aplicação de sanções. É o denominado neste trabalho, controle de gestão.

Convém apontar que esse controle nem sempre será alocado aos sócios. Isso porque a teoria não se baseia na sociedade e sim nesta definição de empresa, que não reconhece a fronteira da personalidade jurídica, a distribuição de riscos e responsabilidades, no raciocínio defendido, poderia ser alocada a diferentes participantes como administradores, fornecedores, credores ou até mesmo consumidores.

Com efeito, essa alocação do controle de gestão é influenciada pelos fatores de risco da ação e, de outro lado, pelo seu retorno.

O controle de gestão teria como fator fundamental essa possibilidade de modificação dos riscos, retorno e sua duração. E por oposição, em situações que não existe risco, perderia sentido qualquer preocupação com controle.

Portanto, o controle de gestão não estaria necessariamente ligado à propriedade de ações ou quotas. Esse controle poderia ser direcionado a qualquer participante que assuma determinada tomada de decisão objeto da análise. Isso faria com que o binômio decisão e responsabilidade fosse revitalizado em um contexto mais próximo da realidade.

3.6 Custos de Transação e Connected Contracts em nosso contexto

A diferenciação, demonstrada por Ronald Coase, entre as relações de mercado e as relações orientadas pela autoridade e direção, além do destaque desse controle de gestão (autoridade e direção) e a relativização da personalidade jurídica, vindo dos Connected Contracts, são os principais subsídios a fim de alcançar maiores esclarecimentos sobre o tratamento a ser dado para os grupos econômicos.

A explicação do fenômeno de concentração e desconcentração (decisão de terceirizar para ficar apenas com a sua própria especialidade), suportada pelos custos de transação, pode também apresentar a desconexão entre controle acionário e controle de gestão aventada anteriormente.

Por hipótese, ocorre um movimento de desconcentração, destinação de atividade antes interna para outro agente. E futuramente acaba se mostrando uma decisão que gerou menor resultado, pois o agente externo não atuou com a diligência devida. Porém a mesma situação pode se mostrar muito vantajosa se a desconcentração fosse vinculada a um elevado nível de influência sobre o agente externo. Possibilidade de decidir quando, como, com que velocidade, qual preço, entre outras peculiaridades.

Em um caso em que certa contratante e certa contratada não funcionem na lógica de mercado, e sim obedeçam à lógica de autoridade e direção, poderiam então ser tratadas como uma única empresa. Evidenciando a possibilidade da existência de controle de gestão sem nenhum controle acionário presente.

Do outro lado, caso quem detenha a propriedade de capital não exerça diretamente sua decisão, surgirá a hipótese oposta, controle acionário sem o controle de gestão. Pois alguém, sem o controle acionário, conduzirá a trilha a ser tomada.

Em síntese, na combinação de Coase e Connected Contracts tanto a personalidade jurídica como a propriedade de capital são afastadas para definição dos grupos econômicos. Melhor opção se dá quando o pilar central é delineado pela autoridade e direção das decisões. A empresa não tem como única alocação do controle de gestão, os sócios. Outros agentes podem assumir a direção de decisões em função das relações empresariais inerentes do cotidiano.

Eduardo Munhoz (2002) afirma que a concepção de empresa do modelo clássico, sociedade hierárquica, baseada na personalidade jurídica e sócios-proprietários, é propícia para sociedades isoladas, controladas por um sócio. Não para grupos. Ele propõe, quanto aos grupos econômicos, a substituição da preocupação com as fronteiras da personalidade jurídica pelo estudo da alocação do controle (autoridade e direção).

Assim, o conceito de entidade tomando como sinônimo de empresa sugere que a forma de organização pode não estar necessariamente baseada em propriedade de capital, mas sim em controle de gestão.

3.7 Entidades sob o sentido econômico e a relação de dependência

Fábio Konder Comparato (1983) há muito tempo atrás também já reconhecia a necessidade de um novo enfoque na disciplina jurídica dos grupos.

É fato que esse modelo contemporâneo não respeita as fronteiras da sociedade personificada, contendo múltiplos tipos de organização visando maior flexibilidade e rapidez às modificações do mercado globalizado.

Ocorre subordinação de interesses constantemente sempre que a controladora orienta e direciona a controlada em vista do interesse do grupo. Não que seja uma regra, apenas para fins exemplificativos, uma sociedade que tenha se transformado em um centro de custos do grupo, auferindo prejuízos durante exercícios seguidos, provavelmente tem seus interesses individuais subordinados aos do grupo.

Sob o ponto de vista do modelo clássico isto seria uma fraude, abuso de direito ou desvio de finalidade, ensejando em desconsideração da personalidade jurídica. Entretanto o que ocorre é que o modelo a ser aplicado não deveria ser o das sociedades isoladas que privilegia a sociedade, receptáculo jurídico, em detrimento da empresa.

O direito societário, um dos ramos do direito empresarial, tem na empresa seu epicentro. A base da definição da empresa remete ao art. 966 do Código Civil, tratando do empresário:

Art. 966, CC, Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços.

Assim, não é qualquer atividade, mas apenas a atividade organizada que pressupõe a coordenação de atos e de bens em torno de uma finalidade comum. A definição de empresa é alcançada através da definição de empresário. Munhoz (2002) sintetiza que a empresa no plano jurídico pode ser definida como:

“Atividade econômica organizada, exercida profissionalmente para a produção ou circulação de bens ou de serviços.”

Acontece que a expressão empresa é usada em diferentes ramos do direito remetendo a diferentes significados. Ora referindo-se a estabelecimento, ora referindo-se ao empresário, ora referindo-se à atividade, ora referindo-se à organização, ora referindo-se à instituição. Daí grande é a pluralidade de pensamentos e distanciamentos.

Já a sociedade é apenas uma técnica jurídica de organização da empresa. Em outras palavras, a empresa pertence ao mundo dos fatos e a sociedade seria sua proxy no âmbito jurídico, adequada para representar o modelo clássico de organização empresarial. Já os grupos econômicos necessitariam de um modelo próprio.

Nesse sentido, o âmago da crítica baseia-se na afirmação que a atual crise do direito societário pode ser resumida no desajuste entre o fenômeno social (empresa) e a forma jurídica (sociedade).

Convém, no entanto, lembrar que simplesmente alterar o receptáculo jurídico da sociedade isolada para o controlador e assumir que se trata de uma única grande entidade, apesar de mais próximo da realidade, não parece ser o caminho que melhor corresponda à realidade.

Uma análise mais cuidadosa dos processos econômicos e das estruturas da empresa certamente envolve a combinação entre os ramos do conhecimento cuja expressão do fenômeno se dá tanto no âmbito econômico como no jurídico. E por certo que tais ramos se interpenetram. Influenciando-se reciprocamente.

Tal interdisciplinaridade coloca no centro da análise a realidade atual da empresa. Onde o controle gerencial poderia determinar os próprios limites da empresa e assim fosse revitalizada a correspondência entre direção e responsabilidade. Dada a possibilidade de desconexão entre o controle acionário e o controle de gestão.

Ou seja, o formalismo jurídico é atacado também pela própria doutrina societária que enxerga um novo modelo de evolução. O direito do comerciante que deu lugar ao direito das sociedades comerciais que, agora, deve entrar nos próximos anos em processo de substituição pelo direito dos grupos.

Contudo, mesmo sem essa transição no direito societário culminando em um novo direito de grupos que busque vincular o instituto da entidade à empresa, mais próxima do

sentido das teorias econômicas, afastando-se, portanto, da vinculação à forma jurídica, resta claro como lição que pode existir aderência imperfeita entre o controle acionário e o controle de gestão.

No que tange à combinação de negócios que é um caso específico de transação, o relevante não seria identificar se as partes conteriam vínculo quanto ao controle acionário e, sim, se estaria presente o controle de gestão. Ou seja, saber se as partes da negociação são dependentes ou independentes.

A partir desse descompasso, parece límpida a possibilidade de geração de ágio “interno” (tomando como interno a referência usual relacionando a entes do mesmo grupo quanto ao controle acionário, um tendo participação acionária sobre o outro), porém sendo partes independentes, dessa forma, apesar do controle acionário poderia não estar presente o controle de gestão.

Do outro lado, também se mostra possível um ágio “externo” (um ente não tendo participação acionária sobre o outro), porém sendo as partes dependentes. E, portanto, neste caso, o Goodwill não deveria ser contabilizado, pois seria apenas um Goodwill subjetivo sem o filtro de uma transação independente que o legitime como Goodwill objetivo.

4. SUBSÍDIOS NO ÂMBITO DAS IFRS

O capítulo anterior teve em suas últimas linhas a defesa da possibilidade de descasamento entre o controle acionário, ter a maioria das ações ou quotas, e o controle de gestão, representado pelo direcionamento da decisão.

Assumindo agora o parágrafo acima como premissa, a busca do próximo tópico será sustentar que o controle acionário ou assemelhado (dependendo da definição a ser usada mais a frente pelo CPC) não é elemento necessário nas características das partes do negócio em BCUCC. O controle acionário é simplesmente o produto de troca, é a mercadoria a ser transacionada em troca de pagamento. Dessa forma não há que se verificar o controle acionário ou a ausência dele entre as partes, o que se deve verificar é a independência entre as partes.

4.1 Elementos Essenciais para Contabilização de Goodwill em BCUCC

O Goodwill é um ativo e, portanto, definido no CPC 04, parágrafo 8:

Ativo é um recurso:

- (a) controlado pela entidade como resultado de eventos passados; e
- (b) do qual se espera que resultem benefícios econômicos futuros para a entidade.

Entretanto, ponto de maior relevância para o estudo é a transformação que se dá quando um ativo gerado internamente, ativo subjetivo, passa ao mundo do reconhecimento e mensuração contábil através de uma transação, tornando-se um ativo objetivo, pois agora haveria parâmetro para nova base.

E essa nova base, no ambiente nas normas internacionais, é o denominado valor justo, o valor da transação. Sua definição pode também ser encontrada no mesmo CPC 04, parágrafo 8, originalmente descrita como:

Valor justo de um ativo é o valor pelo qual um ativo pode ser negociado entre partes interessadas, conhecedoras do negócio e independentes entre si, com ausência de fatores que pressionem para a liquidação da transação ou que caracterizem uma transação compulsória.

Em seguida alterada pela Revisão CPC 03 e remetendo ao CPC 46, específico de Mensuração do Valor Justo, parágrafo 9, alcança a seguinte redação:

Valor justo é o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração

Assim, tanto pela redação original como pela atual – CPC 04 (R1) que busca definição no CPC 46 – a base de mensuração é alterada para valor justo, transformando o Goodwill antes subjetivo em Goodwill objetivo, quando ocorre transação com requisito basilar: negócio em que se operem forças distintas visando o preço final, por conseguinte, livre vontade das partes.

Transação forçada, em contraposição à transação envolvida pelas leis de mercado, é, portanto, aquela descrita por Ronald Coase em que estão presentes a autoridade e a direção de uma parte em relação à outra.

O pronunciamento mais próximo das BCUCC certamente é o CPC 15 que trata de combinação de negócios. Entretanto o CPC 15, no apêndice B, demarca algo relevante. Tal pronunciamento teve endereçamento diverso do tratado nesse trabalho, além de não objetivar as demonstrações individuais. Portanto, a aplicação do CPC 15 não pode se dar diretamente a toda e qualquer transação de BCUCC, todavia também não há vedação de seu uso, mesmo porque toda discussão internacional trata da analogia do CPC 15 para determinados casos em BCUCC.

B1. Este Pronunciamento não se aplica a combinação de negócios de entidades ou negócios sob controle comum. A combinação de negócios envolvendo entidades ou negócios sob controle comum é uma combinação de negócios em que todas as entidades ou negócios da combinação são controlados pela mesma parte ou partes, antes e depois da combinação de negócios, e esse controle não é transitório.

Apesar disso é interessante notar que a definição de uma combinação de negócios fora do âmbito das BCUCC, portanto sob o manto do CPC 15 (que trata de obtenção de controle de um negócio distinguindo de transação simplesmente de ativos), aponta para a mesma característica fundamental:

Apêndice A

Combinação de negócios é uma operação ou outro evento por meio do qual um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios, independentemente da forma jurídica da operação. Neste Pronunciamento, o termo abrange também as fusões que se dão entre partes independentes (inclusive as conhecidas por true mergers ou merger of equals).

Negócio é um conjunto integrado de atividades e ativos capaz de ser conduzido e gerenciado para gerar retorno, na forma de dividendos, redução de custos ou outros benefícios econômicos, diretamente a seus investidores ou outros proprietários, membros ou participantes.

Daqui então, se elucida uma possível dúvida se a definição de valor justo vinculando ao elemento: “partes independentes”, para uma transação não forçada de um ativo, CPC 46, seria também válida para combinação de negócios. A resposta é sim, as partes serem independentes é elemento vital como característica a ser buscada tanto na transação de ativos como na combinação de negócios tratada no CPC 15.

Entretanto, se tanto na transação de um ativo como na transação de um negócio fica caracterizado que o elemento necessário para a consideração do Goodwill objetivo é um só: que as partes sejam independentes ou ainda que a transação não seja forçada, qual poderia ser a função do controle? E qual seria esse controle tratado?

O controle, pela definição de combinação de negócios do CPC 15, apresenta função única de ser a mercadoria de troca em que se faz jus o pagamento:

Combinação de negócios é uma operação ou outro evento por meio do qual um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios.

O Controle não é qualidade dos sujeitos da transação, o controle é o objeto do sinalagma. Uma parte entrega o controle e a outra efetua o pagamento.

Já para buscar alguma elucidação sobre qual o controle tratado, inicialmente cabe trazer o controle definido pelo CPC 15 originalmente (IAS 27) :

Apêndice A

Controle é o poder para governar a política financeira e operacional da entidade de forma a obter benefícios de suas atividades

Porém com a revisão do CPC 03 tal definição foi tachada. Entretanto a nova definição de controle nas IFRS é a do CPC 36 (R3) que o próprio normativo diz não ser aplicável a combinações de negócios.

CPC 36

6. O investidor controla a investida quando está exposto a, ou tem direitos sobre, retornos variáveis decorrentes de seu envolvimento com a investida e tem a capacidade de afetar esses retornos por meio de seu poder sobre a investida.

7. Assim, o investidor controla a investida se, e somente se, o investidor possuir todos os atributos seguintes:

(a) poder sobre a investida (vide itens 10 a 14);

(b) exposição a, ou direitos sobre, retornos variáveis decorrentes de seu envolvimento com a investida (vide itens 15 e 16); e

(c) a capacidade de utilizar seu poder sobre a investida para afetar o valor de seus retornos (vide itens 17 e 18).

Parágrafo 3

Este Pronunciamento não trata dos requisitos contábeis para combinação de negócios e seus efeitos sobre a consolidação, incluindo ágio por expectativa de rentabilidade futura (Goodwill) resultante de combinação de negócios (vide Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de Negócios).

Então de qual controle seria o objeto da transação de uma combinação de negócios?

O próprio normativo do CPC 15, em outros trechos retoma o conceito de controle tachado do seu Apêndice A, como por exemplo, na exclusão da aplicação do CPC 15 para BCUCC:

Apêndice B

B2. Um grupo de indivíduos deve ser considerado como controlador de uma entidade quando, pelo resultado de acordo contratual, eles coletivamente têm o poder para governar suas políticas financeiras e operacionais de forma a obter os benefícios de suas atividades. Portanto, uma combinação de negócios está fora do alcance deste Pronunciamento quando o mesmo grupo de indivíduos tem, pelo resultado de acordo contratual, o poder coletivo final para governar as políticas financeiras e operacionais de cada uma das entidades da combinação de forma a obter os benefícios de suas atividades, e esse poder coletivo final não é transitório.

Portanto, retomando o conceito tachado no Apêndice A do CPC 15, do controle no sentido da possibilidade, da faculdade de governar um negócio ou mesmo que fosse o controle do CPC 36 (R3) ambas as definições sugerem maior amplitude que o controle acionário da Lei 6.404, art. 243, § 2º, porém tendo núcleos conceituais coincidentes. O modelo é o mesmo, de capacidade de utilização, da titularidade de direitos que podem ser exercidos ou não.

Assim, definimos a conjuntura necessária para uma combinação de negócios:

- a) As partes do negócio, ou em uma roupagem jurídica: os sujeitos do negócio, devem ser independentes. Não pode existir controle de gestão entre as partes. Com essa independência e, portanto, ausência de controle de gestão, configura-se uma transação não forçada.
- b) O objeto do negócio que será trocado pelo pagamento é o controle acionário ou direito (derivativo, estatutário ou contratual) assemelhado a ele.

4.2 EFRAF – “Accounting for Business Combinations Under Common Control”

Conforme já mencionado, o IASB, que foca a padronização nas Demonstrações Consolidadas, nunca se manifestou quanto ao tratamento das combinações de negócios sob controle comum no escopo das Demonstrações Individuais.

Entretanto como o tema é de enorme relevância, devido à utilização das Demonstrações Individuais para fins societários e tributários, em diferentes países muitos deles localizados na Europa, o EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group), em outubro de 2011, emitiu documento que visava encorajar o IASB a considerá-lo em sua agenda.

Esse documento intitulado “*Accounting for Business Combinations Under Common Control*” é, até agora, devido ao estado ainda incipiente, a principal abordagem realizada no âmbito das normas internacionais. Não se trata de uma normatização e sim de pontos sintetizados sobre discussões e controvérsias colhidas em diferentes jurisdições a fim de futuramente subsidiar uma possível normatização do IASB.

O conteúdo do documento aponta para três correntes quanto ao tratamento em BCUCC:

- 1) IFRS 3 (CPC 15 – Combinação de Negócios) deve sempre ser utilizado.
- 2) IFRS 3 (CPC 15 – Combinação de Negócios) nunca deve ser usado.
- 3) IFRS 3 (CPC 15 – Combinação de Negócios) pode ser usado considerando o caso.

A corrente 1 sustenta que as normas IFRS já permitem a mensuração pelo valor justo onde não existiriam forças de mercado como é o caso do valor justo nível 3, portanto não haveria justificativa para se aplicar algo diverso. Ainda, a manutenção da mensuração ao custo seria uma exceção nas IFRS que prezam pelo valor justo como melhor informação a ser prestada. Também argumentam que as informações necessárias aos usuários em BCUCC são similares às de combinações de negócios. Dessa forma, pelos pontos trazidos existiria maior comparabilidade.

A corrente 2 defende o uso de sistemática semelhante ao “pooling” das fusões e aquisições (manutenção dos valores contábeis dos livros) ou “fresh-start” (valor justo em ambas entidades). Este último o próprio IASB se manifestou dizendo que deve ser usado apenas em casos mais raros e direcionado a operações de fusões. Portanto, precipuamente a corrente 2 defende o uso do “pooling” em direção oposta à corrente 1 que defende o valor justo via aplicação do IFRS 3. Argumenta-se, aqui, que em BCUCC há dificuldade em saber quem é o adquirente e mesmo sendo possível identificá-lo o controlador poderia direcionar a escolha. Ainda, a ausência de transação em mercado resultaria em não reconhecimento de Goodwill e outros ativos intangíveis, dado o problema da confiabilidade de mensuração. Corroborando esse pensamento, alega-se que em BCUCC dificilmente haveria risco envolvido no negócio, as partes já teriam toda informação disponível, descaracterizando uma transação não forçada.

Por fim, a corrente 3 defende que não se pode tratar as BCUCC como uma classe homogênea de transações. Nesse sentido, quando justificada a analogia ao IFRS 3 (CPC 15), as informações mais úteis aos usuários certamente seriam via mensuração a valor justo e não pela manutenção dos valores contábeis dos livros. Deve-se avaliar cada tipo de transação para decidir qual o melhor tratamento. A aplicação do IFRS 3 tomaria corpo quando houvesse aproximação de eventos econômicos similares a uma combinação de negócios usual. Quando não justificada a aplicação do IFRS 3 mantêm-se os valores ao custo original e isso é coerente pelo fato de BCUCC não representar uma única classe de transações.

4.3 Análise sobre as três Correntes do EFRAG

O que se irá sustentar neste tópico é o alinhamento à corrente 3 quanto ao tratamento do Goodwill nas Demonstrações Individuais. As justificativas fundamentais se baseiam no exposto do capítulo anterior, principalmente da possibilidade de descasamento entre o controle societário e o controle de gestão, além da busca pela convergência com a alma principiológica desse novo conjunto normativo contábil internacional no que tange à “essência sobre a forma”:

Prefácio CPC 00 (R1):

A característica essência sobre a forma foi formalmente retirada da condição de componente separado da representação fidedigna, por ser considerado isso uma redundância. A representação pela forma legal que difira da substância econômica não pode resultar em representação fidedigna, conforme citam as Bases para Conclusões. Assim, essência sobre a forma continua, na realidade, bandeira insubstituível nas normas do IASB.

Dentro do próprio documento do EFRAG há críticas com relação às três correntes, o que parece denotar grande divergência de tratamento e pensamento sobre o tema.

A corrente 1 que defende a aplicação do IFRS 3 em qualquer combinação dentro do grupo, assemelha-se, em seu produto final, ao entendimento usual de países civil law em que os limites da entidade são os mesmos das sociedades isoladas, modelo clássico das sociedades, abordado no capítulo anterior. Com isso, desde logo afastamos tal tratamento.

Um parêntesis neste ponto é que existem algumas vozes nessa discussão do EFRAG que suscitaram uma perspectiva dos proprietários (não haveria distinção entre a entidade e os sócios) em oposição à perspectiva da entidade (recursos entregues pelos sócios agora sendo da entidade). Essa primeira abordagem, perspectiva dos proprietários, representa um retrocesso ainda muito maior. Seria alinhar-se a um entendimento semelhante ao do direito dos comerciantes do século IX como apontado na evolução histórica do direito societário.

Retomando a corrente 1, o raciocínio da aplicação do valor justo mesmo sem que existam forças de mercado, dado que se utiliza o valor justo nível 3, no nosso entendimento faz sentido apenas em uma transação não forçada, entre partes independentes (lembrando que é possível a desconexão entre controle acionário e controle de gestão, portanto existiria a

possibilidade das partes pertencerem ao mesmo grupo, porém independentes). Aplicar generalizadamente como regra, mesmo para partes dependentes, portanto, transação forçada, conforme diretrizes de Coase, seria aplicar valor justo ignorando seu filtro central que é a transação, seria reconhecer Goodwill subjetivo.

Por fim, quanto à corrente 1, concordamos que a manutenção de mensuração do custo seria uma exceção dentro das normas IFRS que primam pelo valor justo e também que as informações demandadas em BCUCC são similares às de uma combinação de negócios externa, porém quanto a ambas argumentações o nosso prisma do que seriam essas operações equivalentes e quando deveria se utilizar o valor justo se referem unicamente àquelas transações BCUCC entre partes independentes. E dessa forma, diferentemente do que prega a corrente 1, todas as outras relações BCUCC entre partes dependentes seguiriam pelos valores contábeis de livros.

A corrente 2 defende que nunca se deve utilizar o IFRS 3. Em paralelo ao abordado páginas atrás, esta corrente assemelha-se ao tratamento conferido a uma grande sociedade e seus departamentos como a Standard Oil Company, do início do século XX, ou aos Grupos de Direito da lei 6.404. Não por coincidência é a linha utilizada pelos norte-americanos, a qual o CPC 18 e o ICPC 09 se filiaram em 2010 e 2011. A crítica já feita no capítulo anterior é que a mudança da corrente 1 para a corrente 2 se dá apenas no receptáculo jurídico, agora a entidade seria todo o grupo. Por mais que este tratamento esteja mais próximo da realidade econômica, a fissura surge quando é ignorada a possibilidade de dissociação entre o controle acionário e o direcionamento efetivo da decisão. E dessa forma, a corrente 2 acaba defendendo a impossibilidade da existência de substância econômica em BCUCC.

Também a corrente 2 defende o não uso do IFRS 3 em BCUCC alegando que há dificuldade em saber quem seria o adquirente ou mesmo que o controlador poderia direcionar tal escolha, baseando-se nos requisitos de uma combinação de negócios do IFRS 3 (CPC 15) que são a identificação do adquirente, obtenção do controle e aquisição de um negócio. A questão, portanto, recai sobre a identificação do adquirente (figura que adquire o controle segundo CPC 15, parágrafo 10) que poderia ser direcionada na operação pelo controlador. O contra-argumento neste quesito é duplo. Em uma combinação de negócios externa, tal preocupação não é afastada, pois também existe possibilidade das partes escolherem quem será o adquirente. E o segundo ponto, dentro do nosso desenvolvimento, é que assumindo que as partes são independentes, portanto sem controle de gestão entre elas, não há que se falar em

direcionamento da escolha do adquirente, pois não teria existido influência ou orientação do detentor do controle acionário no negócio.

Por fim, quanto à corrente 2, em referência à ausência de transação em condições de mercado, já externamos que caso a transação em BCUCC ocorra entre partes dependentes, transação forçada, deve-se aplicar o “pooling”, porém se as partes forem independentes a aplicação correta seria a do valor justo. E em certa medida, alguns defensores da corrente 2 terminam por concordar com uma abertura em sua regra geral quando destacam que em BCUCC difícilmente a transação envolveria risco para as partes. Da maneira como colocado, o termo “difícilmente”, acabam por confessar a existência de possibilidade de assimetria informacional em BCUCC, portanto risco no negócio. Em linha com a corrente 3 que avoca tal possibilidade de diferenciação.

O primeiro e grande mérito da corrente 3 é que não se pode tratar BCUCC como um classe homogênea de transações. Em contraposição aos defendem que BCUCC representa uma classe homogênea de transações, pois se assim fosse o resultado seria ter em qualquer transação de BCUCC sentido econômico (corrente 1) ou acreditar que não seria possível existir substância econômica em nenhuma transação de BCUCC (corrente 2). Essa ausência de homogeneidade foi também abordada no capítulo anterior quanto aos diferentes graus de concentração dentro de um grupo econômico e a dinamicidade que essa organização empresarial contemporânea apresenta em suas relações. Ratificando essa ideia, Marcos Shigueo Takata (2012) afirma nesse mesmo sentido condenando a colocação de todos os ágios internos numa “vala comum”.

A defesa de uma classe homogênea de transações, por um lado (corrente 1), significaria entender, por exemplo, que as decisões das sociedades filhas ocorrem sempre sem intervenção da controladora, tal qual fossem sociedades isoladas, sempre independentes. Por outro lado (corrente 2), significaria entender que sempre as decisões dentro do grupo são emanadas da controladora em todas as situações, portanto seria defender a impossibilidade de decisões dentro de um grupo sem que houvesse direcionamento da controladora, configurando dependência perene.

O Manual de Contabilidade quando aborda rapidamente as combinações envolvendo sociedades sob controle comum destaca o uso do conceito “arm’s length” dos anglo-saxões. Mediante o qual uma transação envolvendo partes independentes, conhecedoras do assunto e

dispostas a negociar, considerando uma relação de comutatividade e de não preponderância, dá origem a uma nova base de avaliação para os ativos líquidos adquiridos por uma das partes.

O “arm’s lenght”, transação envolvendo partes independentes, a ideia da transação não forçada, da ausência do controle de gestão, da ausência do direcionamento ou da autoridade mencionados por Coase, deve se sobrepor à observação simplória da presença de controle acionário. Mesmo porque, em uma transação, o controle acionário não é qualidade dos sujeitos do negócio, o atributo necessário aos sujeitos da relação é que sejam independentes, que tenham “arm’s lenght”.

O apoio à corrente 2 entendendo que na maioria das transações dentro do grupo a vinculação entre controle acionário e direcionamento das decisões está presente, mas admitindo a possibilidade de existir tal desconexão, portanto admitindo a possibilidade de “arm’s lenght” em BCUCC, entretanto defendendo a dificuldade operacional de detecção das transações que efetivamente apresentariam partes independentes, apesar de ainda não concordarmos, ao menos não apresentaria falha conceitual teórica, neste ponto, de acordo com o capítulo anterior.

Já a defesa da corrente 2 alegando que sempre que existir controle acionário estará presente o direcionamento das decisões, seguramente não é possível reconhecer correlação alguma com a essência econômica. Se não fosse possível tal desconexão, não haveria transações “arm’s lenght” em BCUCC e todas as transações fora do grupo seriam “arm’s lenght”.

O exemplo da presença de controle acionário, porém sem condução na tomada de decisão é o caso já citado da Mahle Metal Leve, com três fundos, não controladores, realizando a avaliação da empresa a ser comprada e tomando a decisão sem direcionamento do controlador alemão.

E o exemplo oposto, ausência de controle acionário, porém existindo controle de gestão pode ser encontrada em figuras econômicas envolvendo relações de monopólio, monopsonio ou terceirização dirigida.

O próprio documento do EFRAG faz menção ao fato das partes envolvidas no BCUCC, em geral não se envolvem em uma complexa negociação e processo de barganha, não

apresentando risco ou assimetria de informação. Ainda, a BCUCC representando uma transação entre partes relacionadas poderiam estar sujeitas a forças de mercado ou não. Assim, a possibilidade de defasagem entre o controle acionário e a dependência das partes justifica a precisão teórica da corrente 3.

Além disso, a corrente 3 (em especial defendida pelos ingleses, e que manuais de auditoria orientam para a aplicação do CPC 15, em alguns casos, mesmo em BCUCC) plasma o princípio da essência sobre a forma quando propõe a trilha do tratamento diferenciado, ora aplicando IFRS 3 ora mantendo os valores de livros.

A corrente 3 rejeitando a empresa como sinônimo de sociedade jurídica isolada tal qual o modelo clássico ou mesmo se afastando da singela alteração dessa forma jurídica para a figura do controlador do grupo, além de buscar a essência econômica visando analisar se houve uma transação não forçada, tanto o princípio da Estrutura Conceitual é atendido como a informação a ser entregue aos usuários torna-se mais fidedigna e plena, à medida que aproxima eventos econômicos similares (CPC 15 – para transações não forçadas seja dentro ou fora de um grupo).

Além da comparabilidade de eventos econômicos similares, a utilidade da informação também é destacada, pois permite ao usuário a possibilidade de distinta tomada de decisão a partir da consideração do negócio a valor justo em BCUCC, obviamente dentro do quadro de “arm’s length”.

Por fim, lembrando que as normas IFRS não suportam o conservadorismo e sim a representação fidedigna, apontada pela Estrutura Conceitual como redundância no que tange à essência sobre a forma, não parece viável aceitarmos a corrente 2 sob o argumento da dificuldade de detecção das transações em desconexão do controle acionário e do controle de gestão. Acolher isso poderia ser qualificado de diversas maneiras, mas nunca como um tratamento caracterizado pela fiel observação da essência sobre a forma. Sendo assim, o capítulo seguinte pretende sugerir critérios para melhor operacionalização da corrente 3 que certamente se mostra mais próxima das diretrizes internacionais contábeis.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A normatização contábil internacional, introduzida no Brasil pelo advento da Lei 11.638, carrega consigo, em seus alicerces, a busca pela representação fidedigna dos eventos econômicos contendo uma visão muito mais subjetiva e julgamental, pois agora a necessidade se materializa na busca da realidade individualizada daquela empresa ou transação que pode ser diferente de outra.

Dessa forma, a Contabilidade reproduzirá gradualmente como resposta, a uma sociedade mais complexa que demanda informações mais precisas e sofisticadas, soluções naturalmente menos simplórias e menos generalizadas.

Eduardo Munhoz em trabalho ainda mais recente (2011), retomando esse conceito de empresa contemporânea, enfoca que a forma dos negócios de reorganização societária no Brasil, em muitos casos, tem sido utilizada para escapar da finalidade maior da lei posta. Com a intensificação da complexidade da sociedade, da organização empresarial e da sofisticação das transações, esse fenômeno tende a distorcer ainda mais a essência buscada inicialmente. No âmbito do direito, a ferramenta de combate é a caracterização, em linhas gerais, da fraude à lei visando condenar a conduta tomada. Segundo França (2004):

Na fraude à lei, portanto, o agente procede formalmente de acordo com a lei ('salvas as palavras da lei'), mas contrariando o seu espírito.

Em outras palavras, e em ambiente contábil, a essência sobre a forma visa esse mesmo baluarte, busca-se evitar exatamente esse mesmo efeito pernicioso da exacerbação da forma. Estranheza inicial pode florescer em profissionais do direito (já sabedores desse ideário em sua seara) dado que isso não é algo novo. Entretanto, a diferença aqui, se é que há alguma (ou simplesmente trata-se de conferir peso correto a quem é devido), passa pela atual cultuação contábil em favor da essência em detrimento da forma. E isso não é tão comum na prática jurídica, principalmente em países code law, pois não raras são as vezes que o resultado judicial permite o contorno da essência utilizando a forma como ferramental. Mas, em suma, a teoria é a mesma em ambos os campos do conhecimento.

Para detalhamento desse caminho defendido aqui, não só da essência sobre a forma como também da utilização de um filtro mais fiel à realidade, nesse contexto de nossa sociedade naturalmente mais complexa, três relevantes aspectos, que muitas vezes passam

despercebidos, precisam ser considerados: o cuidado com a ancoragem no passado recente e, portanto, o desenvolvimento de miopia a longo prazo; adicionalmente e relacionado com o primeiro tópico, a desconsideração das interações do mundo que existe fora do papel; e por fim, a influência das ações de quem delinea os parâmetros a serem seguidos.

Quanto ao primeiro deles, o cuidado com a ancoragem no passado recente e a miopia a longo prazo, Lahneman e Tversky (1971) perceberam em seus estudos que as pessoas têm a propensão de atribuir um grande significado às primeiras tendências, ou seja, o início é tomado como verdade generalizada. No mesmo sentido, Richard Thaler e Werner De Bondt (1994) também salientaram que a maioria das pessoas acaba reagindo excessivamente a eventos novos, dramáticos e inesperados.

A ancoragem do sentimento ou impressão atual pode levar a conclusões equivocadas quanto ao futuro. Nos EUA, século XIX, sempre que o preço de produtos agrícolas caía, os fazendeiros reclamavam, eles culpavam a bolsa de futuros. No auge da rebelião em 1890 conseguiram aprovar leis que acabaram com todo mercado futuro. Da mesma forma, quando o avião foi inventado muitos desastres ocorreram, mas imagine se a conclusão tivesse sido por abortar tal ideia. Seguindo essa linha, Shiller (2008), destaca que a medicina só foi atravessar o limite de fazer mais bem do que mal aproximadamente em 1865, ainda bem que a sociedade pré-contemporânea não decidiu abrir mão dessa área do conhecimento.

O problema em questão é o de generalização a partir de recorte que não representa a realidade objeto da generalização. Justin Fox (2009) apresenta história, atribuída a Myron Scholes, de interessante reflexão junto a esse tema. Scholes dizia que seu rabino em Palo Alto sempre começava o sermão com uma história que aconteceu em sua família e fazia uma generalização para extrair uma lição de moral sobre todo o mundo. Por mais que essa técnica de oratória possa produzir bons efeitos, trata-se de erro crasso de inferência. Da mesma forma isso ocorre, mesmo que inconscientemente, quando se pega um mau-uso e se faz uma generalização, uma vedação, para todos os agentes do mercado. É proibir todos muçulmanos (universo acima de 1 bilhão de pessoas) de entrar no país porque houve um atentado provocado por 4 muçulmanos terroristas.

Esse ponto, da miopia e ancoragem no passado recente também foi sintetizado por John Mills (1871) quando salienta a tendência da mente humana de tirar das condições atuais a cor do futuro que ela prevê.

Trazendo para nosso contexto, um mau-uso do Goodwill, por exemplo, pode impregnar a ideia de conduta habitual e generalizada, e o oposto também é verdadeiro. Consequentemente, permitir ao mercado seguir sem muitos parâmetros em período de tranquilidade ou impor regra castradora após um episódio de mau-uso parece natural do ser humano, porém em ambos os casos o presente retratado pode não estar refletindo a realidade do todo.

Um segundo aspecto a ser considerado, no contexto dessa sociedade cada vez mais complexa, e que se relaciona com o primeiro é o fato de muitas vezes as interações realísticas do mundo que existe fora do papel serem desconsideradas.

Na obra *Valor e Capital*, apesar de Hicks (1946) não tratar especificamente do assunto deste trabalho, o direcionamento que é dado ali produz perfeita conexão entre este segundo tópico e o primeiro trazido nas linhas anteriores com respeito ao apego pelo momento. Isso porque Hicks critica a abordagem de um viés estacionário apontando para um conceito dinâmico da economia. O estado estanque nada mais é, segundo ele, que um caso especial.

Da mesma maneira, Merton Miller (1986) salienta, também sustentando a necessidade de se pensar além do modelo encastelado, que desenhar um mundo afastando-se do mundo real não significa que este deixará de existir. Assim, a simplificação de um modelo precisa levar em conta que não se podem generalizar certas situações porque as premissas originais não foram alteradas. Em outras palavras, dizer que aquela situação irá se repetir nos próximos anos pode significar erro quanto à generalização, pois é algo que serve apenas para o presente (ou até mesmo só valeu para o passado), dado que se acredita que tudo se manterá constante.

Convém notar que não são raras as vezes que essa ausência de nitidez é verificada. E essa confusão pode se estabelecer porque a situação inicialmente idealizada pode permanecer constante ou até apresentar resultados não tão contraditórios durante certo tempo.

Exemplos desses equívocos (ou ao menos patamares necessários, porém já superados) ocorreram na época que físicos desconsideravam o atrito em sua visão de mundo ou mesmo economistas, cada vez mais à vontade, ignorando realidades humanas que todo mundo sabia existir em seus modelos no século passado.

O problema se instaura no momento que não existe mais base para generalização pretendida. Tal qual a história do rabino de Scholes. E talvez o principal ponto deste segundo aspecto é que o mundo real apresenta interações múltiplas em seu desenvolvimento fático.

O economista austríaco Oskar Morgenstern (1935) criou uma história que Sherlock Holmes é perseguido pelo Dr. Moriarty. O médico vai matar Holmes, se conseguir pegá-lo. Em Londres, Holmes embarca em um trem. Ele vê Moriarty na estação. No começo pensa que o médico irá pegar um expresso direto até a estação final, assim Holmes decide saltar em uma estação intermediária. Mas Moriarty pode adivinhar que é isso que Holmes irá fazer, e nesse caso a melhor escolha é ir até o ponto final. E sempre surge uma corrente sem fim de reações e contra-reações recíprocas de pensamento.

Enfatizando tal tópico e abordando o mercado de capitais, George Soros (1994) sublinha que é a maneira como os participantes do mercado interpretam o comportamento do mercado que dará forma a esse comportamento.

Nesse mesmo sentido a linha de pesquisa denominada: “Law and Unintended Consequences”, tendo como expoentes Robert K. Merton e Gary Stanley Becker, traz alguns exemplos elucidadores.

Em 1990, o Estado de Victoria, na Austrália, tornou obrigatório o uso de capacete a todos os ciclistas. O objetivo era claro: reduzir o número de pessoas com acidentes na cabeça ou ao menos minimizá-lo. E realmente tal fim foi alcançado, entretanto algo que não estava previsto era a drástica redução de ciclistas juvenis e jovens que consideraram o equipamento fora de moda. Dessa forma a redução do número de acidentes, em grande medida, foi explicada pela eliminação de toda atividade em si (algo não desejado, pois a região incentiva a prática de atividade esportiva) em determinado grupo etário e consequente o risco ali não mais existia.

Na engenharia costuma-se dizer que é até possível construir uma ponte a prova de terremotos e maremotos do grau mais alto já documentado, portanto retirando completamente o risco. Porém seria uma ponte tão cara que inviabilizaria qualquer empreiteira e governo de fechar tal negócio. Assim, para a sociedade é melhor uma ponte bem estruturada com critérios bem definidos e sólidos, não eliminando todos os riscos, do que uma que elimine todos os riscos e como efeito colateral elimine também inúmeros benefícios que seriam realizados com o valor excedente empregado.

Trazendo para nosso contexto do ágio interno, castrar diversas transações por um critério que já não tem correlação perfeita certamente irá minimizará bastante o risco do mau-uso, entretanto o custo disso é que muitas transações genuínas deixaram de ser feitas e

consequentemente competitividade do país diminuirá pela simples adoção de critério que poderia ter sido melhor elaborado.

Note que não se faz aqui apologia à desregulação. O que se propõe é simplesmente uma regulação mais sofisticada, mais precisa.

Por certo que a melhor forma para eliminar os acidentes automobilísticos é colocar uma faca no pneu de cada carro somado a uma trava de câmbio. Porém a sociedade preferiu se valer dos cintos de segurança e dos air bags. O problema da primeira opção é óbvio, promove a inutilização de uma ferramenta de locomoção em nome dos danos que podem ser causados.

Um outro clássico exemplo de consequência não esperada ocorreu nos anos 20, nos EUA. O governo decidiu suprimir todo comércio de álcool com o objetivo de eliminar tal vício da sociedade, entretanto algo que não se imaginou foi o fato desta ação produzir como resultado a desativação de pequenos bares (o que era algo desejado), porém aglutinando de tal forma no mercado paralelo que deu suporte para o comércio em larga escala do crime organizado e indústria ilegal do álcool.

Note que a intenção era das melhores, porém não considerar uma possibilidade de contorno pode ser fatal na confecção de políticas regulatórias.

Esse efeito se complica ainda mais quando o critério utilizado, o parâmetro motivador apresenta ressalvas. Remunerar melhor o corpo de bombeiros que mais vai às ruas em atendimento às chamadas de emergência da região pode estar desincentivando a atuação preventiva naquela área.

No nosso contexto, a segregação entre o que será considerado ágio legítimo também nasce com defeito, pois permitir Goodwill externo não é o critério correto e pode desincentivar operações genuínas, independentes internamente. Da mesma maneira do outro lado, a completa vedação interna sem buscar a legitimidade pode ensejar operações em série com diversas distorções contendo apenas forma externa, sem conter independência alguma. Empresas criando outras ou se associando a outras para realizar operações que tipicamente seriam dependentes, porém com formas externas, pois haveria a chancela de apuração do Goodwill ou reconhecimento pelo fisco entre partes externas, é um cenário não desejado.

Tanto Coase (1937) como Williamson (1979) reforçam a ideia da análise da empresa pelo viés de dependência e independência refutando o sentido do formato jurídico que se apoia no interno e externo da personalidade jurídica. O que se transpõe para o direcionamento da linha 3, de buscar a essência, defendida neste trabalho.

Imagine que se pretenda fazer um censo, buscando saber a quantidade de pessoas com olhos azuis. Porém analisar todos os olhos das pessoas, uma a uma, é muito custoso e demorado. Então, muda-se o critério buscando pessoas com cabelos loiros porque é mais fácil segregar pessoas de cabelos loiros das que tem cabelos escuros. Entretanto, por mais que possa existir alta correlação entre pessoas de cabelos loiros e olhos azuis, obviamente existem pessoas loiras que não tem olhos azuis e também pessoas de cabelos escuros que tem olhos azuis.

Portanto, se o direcionamento assumir que todos que têm cabelos loiros têm automaticamente olhos azuis e todos que têm cabelo escuro não têm olhos azuis, certamente tal regra cometerá equívocos reiteradamente.

Ao passo que, entendendo que a separação pela cor de cabelo é simplesmente de mais fácil operacionalização, porém sendo possível que aqueles com cabelo escuro e olhos azuis possam também se apresentar como qualificados para o censo, parece-nos mais coerente. Da mesma forma, sendo possível verificar que também outros com cabelo loiro não têm as características para o censo.

Neste mesmo paralelo com linha 3, defendida neste trabalho, a ideia é otimizar as exceções existentes tanto em um grupo quanto em outro, caminhando para uma aproximação fidedigna da realidade. Dessa maneira não há a idiosincrasia gerada pelo fechamento absoluto das portas que assume erroneamente que não existem exceções em ambos os grupos.

Escolher o critério que adota loiro como sinônimo de olhos azuis significa que essa sociedade não tem clara distinção do que se busca no censo, confundindo olhos azuis com cabelos loiros. Ou mesmo quando a sociedade, sabendo que há possibilidade de distinção, considera que o custo de verificar as exceções é maior que o benefício em apurá-las. Essa segunda hipótese também não é plausível porque, além de implicar em injustiças, traria facilitação não para a economia e sim para quem deveria fazer o censo.

Nesta proposta que trazemos de alinhamento à linha 3 certamente a sociedade incorre em perigo com relação a empresas que se apresentem como geradoras de legítimo ágio (quando na verdade não são) e passem despercebidos. Tal qual passageiros que podem adentrar em determinado país com drogas sem que o setor de imigração perceba.

Entretanto, escolher o caminho do não reconhecimento da transação, aumentando o custo que poderá ensejar na inviabilização de certas operações legítimas dificultando ou impedindo reorganizações, certamente implicará na redução de interatividade entre os participantes do mercado. No exemplo da imigração seria dizer que é melhor as pessoas pararem de circular.

O que se propõe então é a utilização do filtro correto que extraia as relações legítimas, eliminando o joio, mas sem que para isso o trigo também seja eliminado.

A questão não se resolve vedando certo trigo que esteja no balde A e nem conferindo legitimidade ao joio que esteja no balde B. A questão se resolve atacando as externalidades negativas que poderão ser geradas.

Por outro lado dizer que tudo que está em A (internas) é joio e tudo que está em B (externas) é trigo trará outras externalidades e as principais delas são a eliminação de transações legítimas e as tentativas “criativas”, novamente, venerando a forma em detrimento da essência de transação genuína.

O último exemplo de consequência não esperada que trazemos foi do governo americano quando impôs cotas de importação para proteger a sua indústria do aço e não percebeu que sim, protegeu essa indústria, mas defasou a indústria automobilística que perdeu competitividade com seus concorrentes externos, pois a matéria-prima estava mais cara que a dos seus adversários.

A proibição de Goodwill interno pode aumentar sobremaneira a opção de negociação com empresa dentro do grupo, ainda mais em transações com poucas opções de contra-parte. O que poderá representar uma elevação desproporcional do preço do negócio pelo conhecimento de pretendente do negócio externo, dada a percepção deste último sobre a limitação intragrupo. Proporcionando ineficiência do mercado pela maior dificuldade do encontro de oferta e demanda ou nem mesmo ocorrer o negócio.

Convém novamente ressaltar, não se esta defendendo negócios entre partes dependentes dentro do grupo para supostamente aumentar a quantidade de ofertantes, o que estamos tentando sustentar é que é economicamente ineficiente glosar determinados agentes do mercado simplesmente por fazer parte do mesmo grupo.

E não só é ineficiente, é irrazoável o critério de separação pela assunção dos baldes A e B quanto ao joio e ao trigo, apesar de operacionalmente mais simples. Porém mais simples também é aplicar taxa de depreciação única para todas empresas pouco importando os diferentes graus de consumo, mais simples também é dizer que todas pessoas de certa etnia devem receber bolsa de estudo não importando sua condição social, mais simples também seria proibir que jovens saiam de carro à noite, não importando se estão indo à escola ou a bares, dado que o índice de acidentes nessa faixa etária é enorme.

Portanto, encerrando esse segundo tópico, parece que há grande dose de autossuficiência, além de ignorar completamente a história, acreditar que a imposição de certa regra, qualquer que seja, não proporcionará tentativa de adaptação e contorno pelo mercado em algum horizonte de tempo. E note, quem têm maiores condições de fazer isto são as grandes empresas, pois detêm maiores recursos financeiros e intelectuais.

No contexto deste trabalho, o único antídoto para essa interminável “caça de gato e rato” (fazer uma regra e ser contornada, fazer nova regra e ser contornada) é a essência sobre a forma porque esta é a ferramenta de adaptação à situação concreta, a possibilidade de avaliação à posteriori.

Fazer um modelo como o defendido pela linha 1 ou 2, generalizando tudo em um mesmo grupo é enganar-se duplamente. Primeiro porque assume falsos positivos na segregação do que é bom e do que é ruim, e segundo, porque a realidade econômica é dinâmica e um modelo baseado em regra não conseguirá captar as variações à prima facie.

O terceiro e último tópico a ser enfatizado com relação à percepção nesta nossa sociedade mais complexa aponta para a influência de quem delineia os parâmetros a serem seguidos.

Alguns autores como Friedman (1953) assumiam a linha que qualquer ação que o governo ou certo agente regulante tomasse seria errada. Obviamente que não se esta defendendo tal direcionamento.

Entretanto, Thomas Kuhn (2012) critica severamente o outro extremo, quando a comunidade científica transparece ser autossuficiente, ou seja, a comunidade científica julga saber como funciona o mundo, ou em última instância: a comunidade científica é que diz o que é realidade. Essa crítica pode ser estendida a qualquer entidade que vise modelar o mercado ou estabelecer regulações olhando para si própria, acreditando ser onipresente e onisciente, sem permitir que exista porosidade em sua interface através de interações com o mundo externo.

Hayek (1945) disse que a questão que se coloca quando se busca regular aspectos que atingem a economia é que não há maneira daqueles que estão no comando saberem tudo o que precisam para fazer um bom trabalho. O conhecimento necessário para fazer a economia andar nunca existe de forma concentrada, mas apenas em partes dispersas de conhecimentos incompletos, e com frequência contraditórios, que todas as pessoas possuem separadamente.

Mas, caso continuemos nesse diapasão, soa como indicativo que o trabalho defende a desregulamentação. Entretanto, em linhas anteriores já expressamos que não é o caso.

Há certa história, que não se sabe ao certo a quem atribuir a autoria, reportando importante lição no contexto da II Guerra Mundial. Tem-se a posse de um míssil e que pode ser fragmentado em 600 pedaços pequenos ou 20 grandes. Se forem grandes, quando atingirem os aviões inimigos farão um estrago considerável, mas, tendo poucos pedaços, não se terá muitas chances de atingir o alvo. Portanto, é preciso encontrar um equilíbrio. E buscar esse equilíbrio em geral não é fácil.

Mas nessa busca pelo equilíbrio, que passa por uma regulamentação mais precisa quanto ao seu filtro e motivadora quanto ao crescimento econômico do país, algo que se deve ter em mente é que em um cenário de interações múltiplas, como é o mundo globalizado atual, segundo Williamson (1979) o custo de oportunidade é um conceito chave na análise dos custos de transação da teoria de Coase.

Macneil (1980) afirma que qualquer sistema contratual tem esse propósito, o de facilitar a troca. Por óbvio que em nosso contexto estamos nos referindo às transações legitimamente independentes.

Nesse sentido, dado que as leis e costumes exercem grande influência sobre os tomadores de decisão individuais, o regulador seja ele em esfera societária, tributária ou profissional

pode alterar os custos de oportunidade conferindo maior efetividade ao mercado nos casos de reconhecimento de transações independentes dentro do grupo e ao mesmo tempo buscar inibir relações dependentes ditas externas.

Por certo que, e agora vai a dose de equilíbrio, reconhecer os perigos da possibilidade de oportunismo casuístico é algo vital para a perenidade da linha 3, porém ignorá-la pode significar a manutenção da lógica das grandes corporações que detém a capacidade de contornar qualquer que seja a regra posta, pois podem arcar com o custo envolvido e pulverizá-lo. Enquanto que, para empresas médias, apenas a análise da essência de cada transação caso a caso as manterá dentro do jogo, pois o contorno à regra para estas pode ser inviável.

Dessa maneira, pelos primeiros dois tópicos, do aprisionamento e generalização do passado recente somado à ingenuidade quanto à ausência de dinamicidade, temperado por um parâmetro impróprio para a segregação do joio e do trigo, torna-se insustentável o alinhamento à corrente 1 ou à corrente 2.

Por outro lado, a corrente 3 pede passagem como busca por um solucionamento mais adaptado a essa sociedade mais complexa através de regulação mais sofisticada e precisa quanto à separação do joio e do trigo, além da minimização da obsolescência das diretrizes postas através da avaliação à posteriori da essência sobre a forma caso a caso.

O último tópico, do papel do definidor dessas alterações, certamente passa pelo tradeoff de fomento à economia versus a preocupação quanto ao risco de um mau-uso do instituto.

Tal risco pode ser minimizado sobremaneira vislumbrando a tendência natural de um cenário cada vez mais sólido quanto à aplicação dos princípios IFRS em países civil law como o nosso. Apesar da natural resistência inicial, e da heterogeneidade de efetivo *enforcement* em diferentes esferas administrativas, esse caminho se mostra muito mais promissor e internacionalmente aceito do que a manutenção da forma (qualquer que seja, corrente 1 ou 2) acreditando que desta vez não haveria descolamento das novas realidades que já existem e das que estão por vir.

O fato da essência sobre a forma não trazer uma diretriz simples, acabada, enxuta, de operacionalização concisa (típica de regra), portanto com certa sensação de incerteza, não quer dizer que não seja o caminho correto a ser seguido.

Tudo que é novo causa estranheza, mas nem por isso é sinônimo de equívoco, talvez seja sinônimo apenas de desconforto ou receio.

Portanto, depreende-se que com o propósito de análise do tratamento do ágio interno no contexto brasileiro nas Demonstrações Individuais, bem como as possibilidades aventadas no âmbito internacional, a celeuma certamente é mais bem equacionada quando se busca compreender a natureza das transações dentro dos grupos econômicos associada à perseguição dos elementos necessários em BCUCC, sem abdicar da essência sobre a forma, princípio condutor e sustentáculo das normas IFRS.

O alinhamento à corrente 3 do EFRAG atende ao objetivo da pesquisa e ao mesmo tempo assenta essa tendência de soluções menos generalizadas, pois visa o exame da transação do caso concreto tendo por finalidade concluir pela independência ou dependência e consequente aplicação do CPC 15 ou não.

O reforço final e no âmbito nacional é trazido por Marcos Shiguelo Takata (2012) que também defende a análise caso a caso do ágio interno. Segregando em ágio interno sem causa e ágio interno com causa. Ressalta ainda que o ágio interno, formado dentro do grupo societário, para ser real ou com causa, deve ter uma efetividade econômica ou um significado econômico.

Partindo do entendimento desenvolvido nos capítulos anteriores, da inadequação teórica das correntes 1 e 2 do EFRAG e das razões oferecidas neste tópico ancorando esta direção, o que iremos propor a seguir trata-se de uma sugestão de operacionalização para auxílio de implementação da corrente 3, baseada na análise da dependência das partes sob a perspectiva julgamental das IFRS. Certamente que tal proposta não é a questão fulcral do trabalho, pois agora adentramos no “Como fazer?”. Entretanto entendemos por bem apresentar essa possibilidade de instrumentalização do caminho defendido vinculando à segmentação prática das transações.

5.1 Presunções em 3 Categorias

Takata (2012) já se afastava da regra estanque de aplicação do valor justo em todas BCUCC ou em nenhuma delas, por defender a existência de diferentes tipos de transações dentro dos grupos. Sendo, portanto, o estudo personalizado fundamental para segregar o, denominado por ele, ágio com causa e o ágio sem causa.

O Doutrinador também caminha trazendo um possível critério de orientação para essa segregação que seria a condenação do reconhecimento contábil do ágio interno quando não houvessem minoritários envolvidos no quadro societário.

O que se pode extrair daqui é a reprovação de aplicação do CPC 15 em transações envolvendo sociedade e sua subsidiária integral. Isso decorre do preponderante grau de dependência dessa relação. Aqui seria impensável o direcionamento da decisão não ser emanado do controlador, pois a este pertence a totalidade do controle acionário, sendo, desta forma, absoluto.

Do CPC 00 (R1), 4.25, alínea a, temos:

Receitas são aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da entrada de recursos ou do aumento de ativos ou diminuição de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com a contribuição dos detentores dos instrumentos patrimoniais;

Sendo a contribuição realizada pelo sócio à própria subsidiária que participa em 100% do capital, resta claro que a transação é dele com ele próprio. O que não pode ser considerada receita, nem lucro e nem consequentemente Goodwill do lado da adquirente. Em um caso desses, a analogia com a corrente 2, com o controlador sendo responsável por todas decisões e portanto sem aplicação do CPC 15 é perfeita. Sugere-se neste caso a utilização da presunção *iuris et de iure*, presunção absoluta que as partes são dependentes.

Já se o cenário apresentar uma transação em que o controle acionário não é total, existindo acionistas não controladores, a presunção não mais poderia ser a *iuris et de iure*. Isso devido à possibilidade de descompasso entre o controle acionário e o controle de gestão da operação, como o caso da Metal Leve Mahle.

Por certo, e já exposto anteriormente, que o controle acionário relativo não chega a alterar o sentido e orientação da relação entre as sociedades. Em regra o controlador exerce seu controle de gestão sobre suas controladas, por isso a dependência ainda se apresenta de maneira latente.

No entanto, devido aos diferentes graus de concentração dos diversos grupos econômicos e principalmente da possibilidade do direcionamento da transação não ser emanado do controlador, o que poderia ensejar em transação não forçada, o “arm’s length” estaria presente mesmo dentro do grupo, mesmo existindo controle acionário. Sugere-se neste quadro a presunção *iuris tantum*, presunção relativa que as partes continuam dependentes cabendo apresentação de indícios e elementos que possam demonstrar que no caso concreto as partes, mesmo sob controle acionário, foram independentes.

Por fim, dada a possibilidade de desconexão entre o controle acionário e o controle de gestão, há a hipótese de mesmo na ausência de controle acionário, existir o direcionamento via controle de gestão externo ao grupo. Isso pode ocorrer em transações envolvendo monopólios, monopsônios, franquias ou terceirizações.

Nessa conjuntura a presunção relativa, *iuris tantum*, se inverteria. A regra é que as partes, por não terem participação acionária, sejam independentes. Porém também haveria possibilidade de se verificar, posteriormente, que existiu a presença de controle de gestão na transação e, portanto, as partes na realidade agiram sob as diretrizes de Coase, de autoridade e direção, configurando dependência.

5.2 Implicações Profissionais

Com a operacionalização sugerida, os preparadores e auditores buscariam evidências da essência do negócio a partir do enquadramento nas duas últimas categorias, das transações nas presunções relativas, *iuris tantum*. Isso porque a relação entre o controlador e sua subsidiária integral seria automaticamente descaracterizada de uma transação genuína.

Pode surgir o questionamento se os preparadores e auditores deveriam examinar a transação, objeto de análise, considerando o histórico e perenidade da relação entre as partes ou se deveriam se debruçar apenas nas evidências daquela transação específica, concluindo pela manutenção da presunção ou indicando pela excepcionalidade. Sustentamos a última hipótese e os motivos são apresentados a seguir.

A doutrina societária, ao defender que o pilar central dos grupos econômicos não deveria ser o controle acionário e sim o direcionamento da decisão, alterando a própria composição do que seria interno ao grupo, preconiza que o olhar deveria fixar-se na perenidade relacional das partes para essa nova estrutura dos grupos econômicos. E faz todo sentido definir suas diretrizes de formação de um grupo levando em consideração a continuidade relacional entre as partes, mesmo porque caso assim não fosse o grupo poderia ser alterado em frequência que inviabilizaria o próprio alicerce organizacional a ser buscado.

Entretanto esse contexto ainda não existe, se existisse nem mesmo o descompasso entre os componentes do grupo acionário e da efetividade do controle de gestão teria espaço. No atual cenário prevalece o controle acionário como fio formador do grupo.

E a partir dessa constatação, da possibilidade dessa aderência imperfeita, que se permite o avanço no estudo de BCUCC. A análise de uma combinação de negócios, tal qual uma transação, não vincula o que ocorreu ontem, nem o que ocorrerá amanhã. E nesse quadro, o enfoque fundamental é constatar se uma transação tem essência econômica dentro dos limites dela própria.

Tentando exemplificar esse ponto, conhecedor do risco da falta de precisão pela simplificação e pela analogia entre sociedades e seres humanos, buscaremos ilustrar o conceito apontado.

Tício e Mévio são escravos de Caio. Durante todo o ano que se passou Caio dirigiu as ações de ambos, muitas delas envolviam a entrega de roupas e bens por parte de Mévio a Tício porque teria, a partir de então, menos utilidade a Mévio (por diversas razões como: alteração das medidas corporais ou mudança de função laborial). Caio além de decidir o momento da entrega das roupas e dos bens orientava um valor para que Tício retribuísse a Mévio pelos itens que receberia, entretanto esse preço não seguia as forças de mercado da região, seguia os parâmetros compensatórios de Caio.

Isso ocorreu durante todo o ano, no entanto uma transação em especial, no mês de abril, não seguiu tal dinâmica. Mesmo sem orientação de Caio, Mévio e Tício acordaram a troca de um bem, com a devida contraprestação monetária, sem interferência do seu senhor. O preço para tal transação se deu sob as bases do mercado da região, pois nem Tício e nem Mévio fariam tal transação não forçada em valores que fossem prejudiciais a um ou a outro.

Pois bem, levado o histórico da relação entre os personagens, a conclusão seria que Tício e Mévio são dependentes de Caio. Entretanto não é isso que se busca na avaliação da presença de controle de gestão em uma transação específica. A análise desse único negócio do mês de abril deixa claro que a transação objeto de exame ocorreu entre partes independentes, transação em que estiveram presentes as forças de mercado, culminando em um valor justo. No exemplo descrito, apesar de antes do mês de abril, e após, todas as relações apresentarem dependência entre as partes isso não implicou na contaminação da transação de abril.

Invertendo agora a presunção, imagine um novo personagem, Semprônio, um dos ferreiros da região. Caio não era senhor de Semprônio, este apenas prestava seus serviços a Caio. Porém essa relação era de tal sorte que caso Caio não mais se valesse dos serviços de ferreiro de Semprônio (contratados conforme os padrões de mercado da região), este não mais conseguiria se sustentar. Caio propõe que Semprônio compre alguns souvenirs que Mévio, seu escravo, fazia para ajudá-lo. Semprônio não se interessa inicialmente, mas Caio acaba insistindo a ponto de sugerir que procuraria outro ferreiro para atendê-lo. Assim, Semprônio acaba comprando os souvenirs contra sua vontade e acima do preço da região para auxiliar Mévio.

Daqui, da mesma forma, a presunção relativa é quebrada apenas nessa relação da compra dos souvenirs, todas as outras entre o ferreiro e o controlador seguiram as forças de mercado e ocorreram com independência. Portanto, tanto à exceção de presunção relativa dentro do

grupo (exceção seria uma transação não forçada) como fora dele (aqui a exceção seria uma transação forçada) deveriam ser avaliadas pontualmente.

Por certo que tarefa mais árdua se dará aos profissionais enfrontados nessas transações ao analisarem casos concretos, visto que no momento do exame de presunção relativa o estágio da vinculação automática a determinada regra seria superado. Contudo não parece plausível, em nome da simplificação, ademais fechando os olhos para a essência sobre a forma, esquecer-se da máxima: *Melhor a busca por estarmos aproximadamente certos ao invés da certeza de estarmos constantemente errados.*

5.3 Implicações Societárias

Em 2010 e 2011, através do CPC 18 e da ICPC 09, vigorava a vedação completa do reconhecimento do lucro dentro do grupo, semelhante ao defendido pela corrente 2 do EFRAG.

A partir de 2012, o CPC 18 (R1) e a ICPC 09 (R1) retroagem ao direcionamento anterior, permitindo novamente o reconhecimento de todo resultado dentro do grupo, semelhante ao defendido pela corrente 1, com exceção do lucro downstream.

Iudícibus e Martins (2013) retrataram que a vida curta da orientação de 2010 e 2011, e posterior substituição pelos normativos revisados, não se deu precipuamente por alterações teóricas sobre o tema ou por busca de melhor técnica. Entre os motivos relevantes estavam o invólucro da cultura contábil brasileira que colidia frontalmente com a prática norte-americana, a problemática com sócios minoritários que não mais teriam resultados antes considerados de imediato, além de contrariar o tratamento europeu, na maior parte dos países, e o Brasil ter normatizado algo que o próprio IASB ainda está por se posicionar.

Deste modo, as implicações societárias (e mesmo as profissionais) só haveriam de existir caso fossem superadas essas razões expostas pelos doutrinadores. Em especial, o alinhamento do CPC à corrente 3 do EFRAG. Visando a aplicação das IFRS na Demonstração Individual sob a égide da essência sobre a forma e a superação societária quanto aos “direitos” dos minoritários que por ora, em muitos casos de transações entre partes dependentes, não apresentam fundamento negocial para seu registro e muito menos sua distribuição.

A consequência de mudança de posicionamento se aproximaria do obtido em 2010 e 2011, porém sem atingir o extremo da época. A Demonstração Individual de sociedade dentro do grupo tenderia a ficar mais enxuta pela manutenção do registro das transações internas a custo, excetuando as transações em que se observasse a independência das partes.

Em relações com entes fora do grupo poderia também existir ajustes reduzindo o patrimônio pela verificação de transação não genuína, operando sob as diretrizes de Coase.

5.4 Implicações Tributárias

Interessante observar que a Lei 12.973, de 13 de maio de 2014, conversão da aclamada MP 627, traz posicionamento tributário oposto ao viés societário brasileiro.

Art. 25. Para fins do disposto nos arts. 20 e 22, consideram-se partes dependentes quando:

I - o adquirente e o alienante são controlados, direta ou indiretamente, pela mesma parte ou partes;

II - existir relação de controle entre o adquirente e o alienante;

III - o alienante for sócio, titular, conselheiro ou administrador da pessoa jurídica adquirente;

IV - o alienante for parente ou afim até o terceiro grau, cônjuge ou companheiro das pessoas relacionadas no inciso III; ou

V - em decorrência de outras relações não descritas nos incisos I a IV, em que fique comprovada a dependência societária.

Parágrafo único. No caso de participação societária adquirida em estágios, a relação de dependência entre o(s) alienante(s) e o(s) adquirente(s) de que trata este artigo deve ser verificada no ato da primeira aquisição, desde que as condições do negócio estejam previstas no instrumento negocial.

Enquanto o direito societário preconiza a pessoa jurídica como entidade, indicando preferencial alinhamento ao ambiente contábil na atual redação CPC 18 (R2) – similar neste ponto ao CPC 18 (R1) – e ICPC 09 (R1), a lei tributária trata a dependência como sinônimo de controle acionário (e ainda vai além trazendo outros incisos que assume como situação de dependência), tal qual a corrente 2, linha norte-americana, em maior consonância com o utilizado pelo CPC no Brasil em 2010 e 2011.

Novamente não nos cabe afirmar qual posicionamento este campo do conhecimento deve tomar, entretanto certamente a definição não corresponde à realidade econômica de grupos.

Humberto Ávila (2014), já na própria seara tributária, enfatiza que tal dispositivo é inconstitucional. Alertando, coerentemente, que o ágio sendo uma parte do preço da transação, é custo de aquisição, portanto despesa necessária e sua dedutibilidade é imposição constitucional.

O Professor ainda alerta que a não consideração de ágio dentro do grupo, mesmo tendo essência econômica é medida desproporcional. Isso porque a discriminação usada, para

definir qual transação apresenta legitimidade e qual não, além de arbitrária, ignora qualquer inferência no sentido econômico ou jurídico.

Assim não mais estaríamos buscando a legitimidade das transações entre as partes e sim assumindo que todas as transações dentro do grupo são inválidas, defeituosas ou fraudulentas. Por contraste, as negociações fora do grupo seriam elevadas a um grau de confiabilidade, distinto das internas, sem fundamento algum. Com isso haveria claro direcionamento de escolha para incentivos fiscais fora do grupo em detrimento a sociedades de dentro do grupo.

A consequência deste trabalho, sendo admitido como subsídio no âmbito tributário, levaria a contribuir pela possibilidade de elucidação quanto à consideração de ágio interno genuíno quando estiverem presentes elementos de independência entre as partes. Com isso seria retomado o equilíbrio entre potenciais partes, tanto dentro como fora do grupo, baseado não no controle acionário e sim na transação não forçada, reconduzindo à discriminação para seu filtro próprio e lícito que é o da verificação da essência econômica.

5.5 Exemplos Brasileiros

A corrente 3 sob o viés da independência das partes, defendida nesse trabalho, pôde ser observada no território nacional em duas oportunidades emblemáticas. Uma na seara societária, caso Mahle, e outra na tributária, caso GMAC.

5.5.1 Âmbito Societário

O caso Mahle, Processo Administrativo CVM nº RJ 2010/16665, de 22 de março de 2011, pode ser condensado no desenho de uma sociedade controladora alemã, Mahle Industriebeteiligungen GmbH, detendo uma subsidiária integral (Mahle Participações Ltda) e também o controle de outra empresa, a Mahle Metal Leve S.A. (17% de seu capital pertencente a minoritários que eram basicamente três fundos independentes entre si e todos totalmente independentes do grupo econômico em questão).

Esta última comprou a Mahle Participações Ltda. Entretanto o que se deve buscar é a independência ou não das partes do negócio. Nessa transação em questão, a controladora alemã se absteve de votar na ponta compradora, tal decisão se deu pela vontade dos minoritários, no caso os três fundos independentes.

Na manifestação externa da CVM, o então Diretor Alexsandro Broedel Lopes aponta:

A transação é realizada, no entanto, sem o voto dos acionistas controladores. Os acionistas controladores abstiveram-se de votar e ainda escolheram um dos avaliadores responsáveis pelo valuation da operação. Tal fato caracteriza, em essência, uma transação realizada entre os acionistas controladores de um lado e acionistas minoritários do outro. Ou seja, trata-se, de fato de uma transação realizada entre partes não relacionadas neste caso concreto. Tal fato é essencial para que possamos analisar a questão e embasa as conclusões subsequentes.

Também o Diretor-Relator Otávio Yazbek ressalta:

A avaliação econômica das cotas da Mahle Par foi efetuada por dois avaliadores independentes (um deles indicado pelos minoritários) e a reorganização societária foi deliberada em 30.11.2010, em assembleia geral extraordinária, exclusivamente pelos acionistas não controladores da Recorrente.

Ele ainda ressalta que apesar da Gerência Técnica entender que o não exercício do poder de voto do controlador na aprovação da reorganização não poderia ser considerado suficiente para caracterizar a transação como "arm's length" e, conseqüentemente, autorizar o reconhecimento de Goodwill, a manifestação externa da CVM, através da consolidação do voto do colegiado, vai na direção oposta quanto à independência. Entendendo, portanto, que a abstenção de voto do acionista controlador e ainda a avaliação econômica por avaliadores independentes (um deles indicado pelos minoritários) foram indicadores de que a transação se deu entre partes independentes.

5.5.2 Âmbito Tributário

Já o caso emblemático na seara tributária, quanto a este ponto, é o do grupo GM e o banco GMAC, acórdão 1301-001.224 – 3ª Câmara / 1ª Turma Ordinária, de 11 de junho de 2013.

Apesar de o caso apresentar inúmeras outras questões como a discussão de transferência ou não de recursos, empresa-veículo, motivação empresarial ou exclusivamente tributária e abuso de direito, entre outras, o ponto que queremos salientar é do ágio interno e a discussão entre partes independentes mesmo dentro do grupo.

O caso surge de uma autuação no período que comporta 2005 a 2009, referente à glosa de ágio gerado intragrupo. O Grupo GM dos EUA solicitou um laudo da Ernst & Young sobre o valor justo do Banco Gmac S. A. (até aquele momento braço da GM americana). O objetivo do grupo GM era segregar o setor financeiro e permanecer apenas com o setor industrial. Para isso utilizou a GM brasileira e outras empresas intermediárias.

Apesar de a decisão utilizar do conceito de Ágio Jurídico (diferentemente deste trabalho que usa o Goodwill) e afirmar que a contabilidade só permitiria o reconhecimento do ágio entre terceiros (ressalvamos que a contabilidade discute tal questão que é o teor deste trabalho), o voto traz um primor destacável.

Isso porque o voto reconhece como legítimo o ágio interno alicerçando-se em dois pontos. O primeiro, pouco relevante para nós, busca diferenciar o direito tributário e a contabilidade (ponto do parágrafo anterior, dada a assunção que a contabilidade não permitiria

isso, quando na verdade se discute a questão) e o segundo, exatamente o ponto em pauta que destacamos: a independência das empresas apesar de fazerem parte do mesmo grupo.

No acórdão há a reiteração da impossibilidade de se condenar de antemão alienação intragrupo de determinado investimento com ágio. O que deve ser objeto de repulsa é a simulação e o abuso de direito.

Finalizamos a sintetização do caso com trecho do voto em questão aludindo ao teor aqui discutido:

Neste caso específico, equivocou-se, data vênia, a decisão recorrida, pois a incorporação fica ao alvedrio exclusivo dos acionistas, inclusive de empresas ditas “veículos”, bem como a sua extinção por incorporação, independe de qualquer motivação econômica ou financeira, pois está na órbita exclusiva da decisão dos sócios (...)

Os motivos para incorporação de companhia controlada são bem variados, como concentração empresarial, para ganhos de eficiência, possibilidade de maior crescimento, benefícios tributários, oportunidades de aquisição a preços baixos, integrações verticais, proteção contra ofertas hostis, entre outros (...)

Já a decisão da incorporação, independe da motivação, decorre apenas de uma única vontade, a dos controladores da incorporadora.

Nesse diapasão, o acórdão decidiu no sentido que havia partes distintas na negociação e não apenas uma única vontade.

5.6 Relembrando a Ressalva

Após abordarmos esses dois exemplos de alinhamento com a corrente 3, sob o filtro da independência, cabe finalizar o trabalho com uma reflexão ou ao menos um destaque com relação à Contabilidade, ao Direito Societário e ao Direito Tributário no âmbito do CPC 15.

O IFRS 3, CPC 15 aqui no Brasil, é um normativo destinado à combinação de negócios entre terceiros e endereçado à Demonstração Consolidada.

Estamos tratando aqui, neste trabalho, de partes internas a um Grupo Econômico e Demonstrações Individuais.

E é justamente por isso que existe a discussão nacional e as diferentes abordagens (linha 1, 2 e 3) no âmbito internacional.

O cuidado que se exige aqui é lembrar o endereçamento e os objetivos do IFRS 3. No *Basis for Conclusion* deste pronunciamento não há direcionamento algum para as Demonstrações Individuais nem vedação ou encorajamento de utilização nas operações intragrupo. Mais do que isso, fica claro pelo *Basis for Conclusion* que o normativo (como todo o foco do IASB) procura harmonizar regras contábeis e não tinha como diretriz repercussões de sua aplicação direta em searas que não a contábil, como ,por exemplo, utilização no Direito Societário ou no Direito Tributário. O IASB não regula Direito Societário ou Direito Tributário. O IASB não sugere nem sugerirá, muito menos aponta legislação a ser seguida para esses ramos do direito.

Assim, alardear que se deve utilizar este ou aquele dispositivo do IASB automaticamente no Direito Societário ou no Tributário é, no mínimo, uma precipitação.

O que se buscou tratar aqui foi a discussão de tratamento análogo no âmbito contábil para essa lacuna específica (Transações Intragrupo nas Demonstrações Individuais), que é a discussão inclusive internacional das três correntes. Entretanto, os impactos disso quando admitidos em outras searas devem ser avaliados previamente, inclusive porque cada país tem seu regramento específico no âmbito do Direito Societário e Tributário.

Por mais que o Direito Societário possa ter afinidade e dinamicidade em sua natureza, guardando interatividade e facilidade de amálgama nesse novo contexto que se coloca a

Contabilidade Internacional, há que se ter o devido cuidado ao importar automaticamente tal ideia.

Essa precaução se intensifica ainda mais no âmbito Tributário, muito menos poroso e menos flexível em suas raízes. Por certo que a tendência futura é que os campos de conhecimento acabem convergindo, seja em um futuro próximo, seja em um futuro mais distante, porém a ressalva que se faz aqui é a da não supressão desse relevante passo de interpretação e adequação por outras áreas de estudo ligadas ao tema.

6. REFERÊNCIAS

- Antunes, J. E. (1994). *Os Direitos dos sócios da Sociedade-Mãe na formação e Direcção dos Grupos Societários*. Porto: Universidade Católica Portuguesa.
- Ascarelli, T. (1945). *Problemas das Sociedades Anônimas no Direito Comparado*. São Paulo: Saraiva.
- Ávila, H. (2014). Notas sobre o Novo regime Jurídico do Ágio. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.5. São Paulo: Dialética.
- Baptista, L.O. (1987). *Empresa Transnacional e Direito*. São Paulo: Revista dos Tribunais.
- Barreto Filho, O. (1969). *Teoria do Estabelecimento Comercial – Fundo de comércio ou fazenda mercantil*. Max Limonad.
- Bedford, N. M. (1970). *Goodwill*. Handbook of Modern Accounting. McGraw-Hill Book Co. New York.
- Camargos, M. A. e Barbosa, F. V. (2003). Fusões, Aquisições e Takeovers: Um levantamento Teórico dos motivos, hipóteses testáveis e evidências empíricas. *Caderno de Pesquisa em Administração*, v. 10.
- Canning, J. B. (1929). *The Economics of Accountancy*. The Ronald Press. New York.
- Carvalho, N. (2010). *Essência x Forma na Contabilidade*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.1. São Paulo: Dialética.
- Chambers, R. J. (1966). *Accounting, evaluation and economic behavior*. Sydney Classics in Accounting. The University of Sydney.
- Champaud, C. (1962). *Le Pouvoir de Concentration de la Société par Actions*. Paris: Sirey.

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*. v.4.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-00 (2008). *Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-00 (R1), (2011). *Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-04 (R1), (2010). *Ativo Intangível*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-15 (2009). *Combinação de Negócios*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-15 (R1), (2011). *Combinação de Negócios*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-18 (2009). *Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-18 (R1), (2012). *Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-18 (R2), (2012). *Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-36, (2009). *Demonstrações Consolidadas*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-36 (R1), (2010). *Demonstrações Consolidadas*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-36 (R2), (2011). *Demonstrações Consolidadas*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-36 (R3), (2012). *Demonstrações Consolidadas*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. CPC-46 (2012). *Mensuração do Valor Justo*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. Interpretação Técnica ICPC-09 (2009). *Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método da Equivalência Patrimonial*. Brasília: CPC.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. Interpretação Técnica ICPC-09 (R1), (2012). *Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método da Equivalência Patrimonial*. Brasília: CPC.

Comparato, F. K. (1978). *Ensaio e Pareceres de Direito Empresarial*. Rio de Janeiro: Forense.

Comparato, F. K. (1983). *O Poder de Controle na Sociedade Anônima*. (3ª Ed.) Rio de Janeiro: Forense.

Costa, J. V. (2008). *Retornos Anormais versus Performances Operacionais Anormais de Firms Brasileiras envolvidas em Fusões e Aquisições no período de 2002 a 2006*. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis. Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, SP, Brasil.

De Bondt, W. F., & Thaler, R. H. (1994). Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective (No. w4777). National Bureau of Economic Research.

Decreto-Lei n ° 1.598, de 26 de dezembro de 1977 (1977). Brasília.

Decreto-Lei n ° 1.648, de 18 de dezembro de 1978 (1978). Brasília.

Dicksee, L. R. (1897). *Goodwill and its Treatment in Accounts*. Londres.

Duidam,, S. e Verstegen, B. (2000). Theory for Accounting or Accounting Theory: An Essay on the Interaction between Economics and Accounting. *European Journal of Law and Economics*, v. 10, p. 125-138.

Edwards, E.O. e Bell, P. W. (1962). *The theory and measurement of business income*. California Prees.

EFRAG (2011). *Accounting for Business Combinations Under Common Control*. Discussion Paper. http://www.efrag.org/files/BCUCC/BCUCC_DP.pdf

Fox, J. (2009). *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward, and Delusion on Wall Street*. New York Harper Business.

França, E. V. A. (2004). Sociedade anônima fraude à lei; alteração dos estatutos com intuito de evitar que os acionistas preferencialistas adquiram o direito de voto à vésperas de completar o terceiro exercício social sem o pagamento de dividendos; abuso de poder de controle (parecer). *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, 43(133), 259-275.

Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. *Essays in positive economics*, 3(3).

Gulati, G. M.; Klein, W.A. e Zolt, E. M. (2000). *Connected Contracts*. *UCLA Law Review*. v.47.

Gynther, R. S. (1969). Some “Conceptualizing” on Goodwill. *Accounting Review*, vol. XLIV.

Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American economic review*, 519-530.

Hicks, J. R. (1946). *Value and Capital – An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford University Press.

Homepage oficial do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2013). Acesso em 21 de jul. de 2014 em: <http://www.cpc.org.br/index.php>

Homepage oficial do Financial Accounting Standards Board (2013). Acesso em 25 de jul. de 2014 em: <http://www.fasb.org/home>

Homepage oficial do IFRS Foundation and the IASB (2013). Acesso em 29 de jul. de 2014 em: <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx>

Hopwood, A. G. e Miller, P. (1994). *Accounting as Social and Institutional Practice*. Cambridge University Press.

Iudícibus, S. (2006). *Teoria da Contabilidade*. 8, São Paulo: Atlas.

Iudícibus, S. (2010). *Essência sobre a Forma e o Valor Justo: duas Faces da Mesma Moeda*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alessandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.1. São Paulo: Dialética.

Iudícibus, S. e Martins, E. (2011). *Intangível – Sua relação Contabilidade/Direito – Teoria, Estruturas Conceituais e Normas – Problemas Fiscais de Hoje*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alessandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.2. São Paulo: Dialética.

Iudícibus, S. e Martins, E. (2013). *Ágio Interno – É um mito?* In: Roberto Quiroga Mosquera e Alessandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.4. São Paulo: Dialética.

Iudícibus, S., Martins, E. e Carvalho, N. (2005). *Contabilidade: Aspectos Relevantes da Epopéia de sua Evolução*. *Revista Contabilidade e Finanças - USP*, 38, pp. 7 – 19.

- Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke E. R. e Santos, A. (2010). *Manual de Contabilidade Societária – aplicável a todas as demais sociedades* (1ª Ed.) São Paulo: Atlas.
- Kuhn, T. S. (2012). *The structure of scientific revolutions*. University of Chicago press.
- Lei n ° 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (1976). Brasília.
- Lei n ° 9.532, de 10 de dezembro de 1997 (1997). Brasília.
- Lei n ° 11.638, de 28 de dezembro de 2007 (Brasília).
- Lei n ° 12.973, de 13 de maio de 2014 (Brasília).
- Lopes, A. B. (2002). *A informação Contábil e o mercado de capitais*. São Paulo: Pioneira.
- Lopes, A. B. e Iudícibus, S. (2004). *Teoria Avançada da Contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Lopes, A. B. e Martins, E. (2005). *Teoria da Contabilidade – uma nova Abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Lopes, A. B. e Martins, E. (2012). *Do Ágio Baseado em Expectativa de Rentabilidade Futura – Algumas Considerações Contábeis*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)*, v.3. São Paulo: Dialética.
- Macneil, I. R. (1980). Economic analysis of contractual relations: its shortfalls and the need for a rich classificatory apparatus. *Nw. UL Rev.*, 75, 1018.
- Martins, E. (1972). *Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível*. Tese de Doutorado, EAC FEA, São Paulo, SP, Brasil.
- Martins, E. (2005). Normativismo e/ou Positivismo em Contabilidade: Qual o Futuro? *Revista Contabilidade & Finanças*, n. 39.

- Martins, E. e Costa, J. V. (2004). A incorporação Reversa com Ágio Gerado Internamente: Consequências da Elisão Fiscal sobre a Contabilidade. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil.
- Martins, E., Almeida, D. L., Martins, E. A. e Costa, P. S. (2010). Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos. *Revista Contabilidade e Finanças- USP*, v. 21, 52.
- Martins, E. A (2012). *Pesquisa contábil brasileira: uma análise filosófica*. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis. Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, SP, Brasil.
- Medida Provisória n ° 627, de 11 de novembro de 2013 (2013). Brasília.
- Mendonça, J. X. C.. *Tratado de Direito Comercial brasileiro*. Vol. I, nº 165.
- Miller, M. H. (1986). Financial innovation: The last twenty years and the next. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 21(04), 459-471.
- Mills, J. (1871). Inaugural Address on the Scope and Method of Statistical Enquiry, and on Some Questions of the Day. *Transactions of the Manchester Statistical Society*, 1871-72.
- Morgenstern, O. (1935). Perfect foresight and economic equilibrium. *Selected economic writings of Oskar Morgenstern*, 169-83.
- Mosquera, R. Q. (2012). *Aspectos práticos e polêmicos da amortização do ágio e a jurisprudência do CARF*. In.: Valdir de Oliveira. (coord.). *Grandes questões atuais do Direito tributário. Dialética*, 16ª v., p. 327-347.
- Mosquera, R.Q. e Freitas, R. (2011). *Aspectos Polêmicos do Ágio na Aquisição de Investimento: (i) Rentabilidade Futura e (ii) Ágio Interno*. In: Roberto Quiroga

- Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.2. São Paulo: Dialética.
- Mosquera, R. Q. e Lopes, A. B. (2010). *O Direito Contábil. Fundamentos Conceituais, Aspectos da Experiência Brasileira e Implicações*. In: _____ (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)*, v.1. São Paulo: Dialética.
- Mosquera, R. Q. e Lopes, A. B. (Coord.) et al. (2010, 2011, 2012, 2013, 2014). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)*, *Dialética*. v.1, v.2, v.3, v.4 e v.5
- Munhoz, E. S. (2002). *Empresa Contemporânea e Direito Societário: Poder de Controle e Grupos de Sociedades*. São Paulo: Juarez de Oliveira.
- Munhoz, E. S. (2011). *Aquisição de Controle Acionário, Alienação e Tomada*. Tese de Livre Docência. Departamentos de Direito, Universidade de São Paulo, SP, Brasil.
- Nakayama, W. K. (2012). *Divulgação de Informações sobre Operações de Combinação de Negócios na Vigência do Pronunciamento técnico CPC 15*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis. Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, SP, Brasil.
- Oliveira, R. M. (2011). *Questões Atuais sobre o Ágio – Ágio Interno – Rentabilidade Futura e Intangível – Dedutibilidade das Amortizações – As Inter-relações entre a Contabilidade e o Direito*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)*, v.2. São Paulo: Dialética.
- Paton, W. A. (1922). *Accounting theory: with especial reference to the corporate enterprise*. The Ronald Press Company.
- Requião, R. (2010). *Curso de Direito Comercial*. rev. e atual. por Rubens Edmundo Requião. São Paulo: Saraiva. v.1 e v.2

Saliers, E. A. (1923). *Accounting's Handbook*. The Ronald Press. New York.

Schoroeder, R. G., Clark, M. W. (1998). *Accounting theory: text and readings*. 6., New York.

Schoueri, L. E. (2012). *Ágio em reorganizações societárias (aspectos tributários)*. Dialética.

Shiller, R. J. (2008). *The subprime solution: How today's global financial crisis happened, and what to do about it*. Princeton University Press.

Soros, G. (1994). *The theory of reflexivity*. Soros Fund Management.

Takata, M. S. (2012). *Ágio Interno sem Causa ou “Artificial” e Ágio Interno com Causa ou Real – Distinções Necessárias*. In: Roberto Quiroga Mosquera e Alexsandro Broedel Lopes (Coord.). *Controvérsias Jurídico-Contábeis (Aproximações e Distanciamentos)* v.3. São Paulo: Dialética.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological bulletin*, 76(2), 105.

Verçosa, H. M. D. (2006). *Curso de Direito Comercial*. São Paulo: Malheiros Editores. v.1, v.2 e v.3.

Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of law and economics*, 233-261.