A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail bibfea@usp.br para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD).

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

01 10
DEDALUS - Acervo - FEA

20600034554

CONTRIBUIÇÃO A MENSURAÇÃO E
CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL NÃO ADQUIRIDO

- TESE DE DOUTORAMENTO -

6/757

MASSANORI MONOBE

ORIENTADOR: Prof. Dr. Eliseu Martins

SÃO PAULO
1986

DEDICO este trabalho

aos meus pais Massaro e Sumie que, não tendo oportunidade de acesso a uma formação escolar mais aprimorada, não mediram esforços no sentido de consegui-la para os seus filhos, provendo todas as condições materiais e o necessário amparo espiritual nas horas mais defíceis;

à minha esposa Regina Célia, pela compreensão que sempre manifestou, pelos incentivos nos momentos cruciais e pelo amor com que me motivou para o empreendimento desta árdua tarefa;

a todos os meus familiares que sempre me propiciaram um alegre e sadio convívio, bem como os estímulos indispensáveis a superação dos obstáculos surgidos.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de manifestar o meu mais sincero agradecimento ao Prof.Dr. Eliseu Martins que, gentil e amigavelmente, dedicou horas de seu precioso e escasso tempo à orientação do presente trabalho, não poupando momentos do seu merecido descanso.

Da mesma forma, não poderia esquecer o Prof.Dr.Sérgio de Iudícibus, cujas sábias ponderações e cujo incentivo muito contribuíram para a consecução desta obra.

Um especial agradecimento aos Profs.Drs. Antonio Peres Rodrigues Filho, Antonio Pereira do Amaral, Alecseo Kravec e Alkindar de Toledo Ramos pelo imprescindível incentivo e apoio à busca desse caminho que tão brilhantemente trilharam.

A Profa. Cecília A.K.Chinen, Masayuki Nakagawa, Lázaro Plácido Lisboa, enfim, a todos os professores e companheiros do Departamento, que sempre me incentivaram ao empreendimento dessa tarefa, os meus sinceros agradecimentos.

Finalmente, não poderia deixar de agradecer aqueles que, já na sua fase final de elaboração, permitiram o "fechamento" deste trabalho: Luis S. Monobe e Gerson Ota, pela feitura dos preciosos gráficos; Maridí pelos imprescindíveis serviços datilográficos; e, Yoshito Fujii, pela cessão gentil de sua copiadora xerox.

INTRODUÇÃO

A Contabilidade, modernamente definida como um *sistema de informações* para a tomada de decisões, atua num universo onde as mudanças são cada vez mais rápidas, impondo a necessidade de uma adequação a essa realidade, sob o risco de tornar-se "descartável" como fonte informativa.

Com o advento e desenvolvimento, no contexto da economia, da Administração Científica, a preocupação crescente com a utilização e combinação mais eficazes dos recursos escassos, bem como a necessidade de conhecer as perspectivas futuras da entidade, tornou-se imprescindível, para melhor cumprimento dos objetivos administrativos, a função Planejamento-Execução-Controle, cujo bom desempenho depende das informações geradas pela Contabilidade.

Por outro lado, com a sofisticação da economia e o acirramento da concorrência, as decisões concernentes ao futuro passaram a ser definitivamente mais importantes, com o planejamento estratégico tomando tempo cada vez maior dos executivos de alto escalão. O fornecimento de dados relevantes acerca do futuro, não só para os usuários internos, mas também para os externos, constitui-se no momento num dos grandes desafios da Contabilidade, cujos procedimentos convencionais não mais satisfazem as necessidades de informações

dos tomadores de decisões, motivando severas críticas.

O futuro sempre se cercará do risco da incerteza, mas ignorá-lo por essa razão, apegando-se no conservadorismo e na objetividade dos dados verificáveis, trará, como consequência, igualmente, a não confiabilidade dos dados contábeis por totalmente irrelevantes para os usuários.

Nesse necessário esforço de adequação da Contabilidade para o melhor desempenho de sua real função, qual seja a de fornecer informações relevantes para a tomada de decisões, é imprescindível uma maior participação de estudiosos e profissionais da área contábil - o resultado bem sucedido será uma maior aproximação de suas afins a Economia e a Administração.

Buscando esse objetivo de maior aproximação com a Economia e Administração, estudos pioneiros foram realizados por professores da Faculdade de Economia e Administração da USP, entre os quais podem ser citados: "Contribuição a Teoria dos Ajustamentos Contábeis" e "Aspectos da Avaliação de Estoques a Preços Correntes", ambos de autoria do Prof. Dr. Sergio de Iudicibus, "O Problema da Depreciação e as Necessidades Administrativas das Empresas", do Prof. Dr. Alkindar de Toledo Ramos, e, "Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível", do Prof. Dr. Eliseu Martins".

Dentro do mesmo espírito, o presente trabalho objetiva enfatizar a relevância e a comparabilidade das demonstrações contábeis, apresentando uma contribuição à mensuração e contabilização do goodwill não adquirido, um pro

cedimento muito reclamado por aqueles que apontam a contabilização apenas do goodwill adquirido como uma das grandes incongruências da Contabilidade, além de causa de inúmeras distorções. A escassez, para não dizer inexistência, de obras de autores europeus e japoneses, pertinentes ao assunto, em função do privilegiamento da literatura em inglês, impossibilitou um estudo comparativo com os desenvolvimentos da chamada escola americana.

"Contribuição a Mensuração e Contabilização do Goodwill não Adquirido" divide-se em cinco capítulos, a saber:

CAPÍTULO I . FUNÇÃO DA CONTABILIDADE E OBJETIVOS DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Nesse capítulo é abordada a Contabilidade no contexto do mundo das decisões, considerando a sua função de supridora de informações o que, como e para quem transmitir as informações contábeis, bem como as controvérsias relativas a publicação de dados prospectivos relevantes para os usuários.

CAPÍTULO II . GOODWILL: CONCEITOS E NATUREZA

Aqui foram apresentados os diversos conceitos de goodwill, a evolução conceitual desde o seu aparecimento e a natureza do goodwill, que tanta discussão tem suscitado.

CAPÍTULO III . MENSURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL

Neste capítulo são analisados, de forma bastante abrangente, os métodos de mensuração e contabilização do goodwill, os argumentos utilizados para sua adoção, bem como as dificuldades relacionadas com a mensuração do goodwill.

CAPÍTULO IV . PROCEDIMENTOS PROPOSTOS

Constitui-se na contribuição propriamente dita do autor deste trabalho, onde, na impossibilidade de avaliar o valor econômico individual dos ativos, para apurar o valor do goodwill sinérgico, é proposta a ativação de gastos com Pesquisa/Desenvolvimento e Propaganda/Publicidade e a avaliação do valor corrente dos ativos, como forma de obtenção de um goodwill mais relevante, principalmente em função de sua reavaliação anual. O enriquecimento das informações contábeis com a apresentação, mesmo que paralelamente, do goodwill global da empresa e de dados prospectivos a ela relacionados, fornecerá um amparo mais seguro às decisões dos usuários.

Entretanto, a solução definitiva para a grande maioria dos problemas está na ampliação dos fatores de lucro sujeitos à contabilização, que, por sua vez, depende da reformulação da teoria contábil, especialmente na parte concernente aos princípios¹⁹ e convenções contábeis geralmente aceitos.

ABSTRACT

This work intends to present a form of measuring and accounting non-purchased goodwill, as a way to avoid distortions in financial analysis by accounting information users.

In this sense, it is divided into four chapters as presented below:

Chapter I . Function of Accounting and Objectives of Financial Statements

This chapter focusses the Accounting in the context of world of decisions, considering Accounting as information supplier - What, How and Whom inform. The controversy about publication of predictive data useful for decision makers is also analysed.

Chapter II . Goodwill: Concepts and Nature

Here, it is presented several concepts of goodwill, and the historical of the nature of goodwill.

Chapter III . Measurement and Accounting of Goodwill

This chapter analyses all used methods of measuring and accounting of acquired goodwill. It also focusses difficulties related to goodwill measurement.

Chapter IV . Proposed Treatments to Goodwill

It is presented here the contribution of the author, that consists of measuring and accounting goodwill, including purchased and non-purchased goodwill, by using a form of current value accounting.

The presentation of predictive data in financial statements will certainly be of high utility for accounting information users in their decision models.

Í N D I C E

CAPÍTULO I

FUNÇÃO DA CONTABILIDADE E OBJETIVO DAS DEMONSTRAÇÕES

CONTÁBEIS	1
1.1. CONTABILIDADE COMO SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA A TOMADA DE DECISÕES.....	2
1.1.1. INFORMAÇÕES CONTÁBEIS E PROCESSO ADMINIS- TRATIVO DO PLANEJAMENTO, EXECUÇÃO E CON- TROLE	2
1.1.2. O QUE, COMO E PARA QUEM INFORMAR	4
1.1.3. OBJETIVOS DOS RELATÓRIOS FINANCEIROS	5
1.1.4. ESTÁGIO ATUAL DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS PUBLICADAS	7
1.1.5. CONTABILIDADE COMO INSTRUMENTO DE MENSU- RAÇÃO OU AVALIAÇÃO	8
1.2. CONTROVÉRSIAS SOBRE A PUBLICAÇÃO DE DADOS PROS- PECTIVOS	22
1.2.1. NATUREZA DAS PREVISÕES	22
1.2.2. POR QUE PUBLICAR DADOS PROSPECTIVOS?	23
1.2.3. RESISTÊNCIAS À PUBLICAÇÃO DE DADOS PROS- PECTIVOS	24
1.3. DILEMA DA CONTABILIDADE: PROGRESSO OU ESTAGNAÇÃO? ...	26
1.3.1. DINAMICIDADE DO CAMPO DE ATUAÇÃO DA CON- TABILIDADE	26
1.3.2. EXIGÊNCIA DE ADEQUAÇÃO DA CONTABILIDADE COMO SISTEMA INFORMATIVO	29
1.3.3. ÓRGÃOS QUE INTERVEM NO CAMPO CONTÁBIL	33
1.3.4. CONTABILIDADE PREDITIVA: UM OBJETIVO AL- CANÇÁVEL?.....	39

CAPÍTULO II

GOODWILL: CONCEITOS E NATUREZA	41
2.1. DEFINIÇÃO DE ATIVO INTANGÍVEL	42
2.1.1. O QUE É UM ATIVO INTANGÍVEL?.....	42

2.1.2. GOODWILL UM INTANGÍVEL MUITO ESPECIAL	44
2.2. CONCEITOS E NATUREZA DO GOODWILL	45
2.2.1. RAZÕES DA PREFERÊNCIA PELO TERMO GOODWILL	45
2.2.2. REFERÊNCIAS HISTÓRICAS	46
2.2.3. EVOLUÇÃO CONCEITUAL E NATUREZA DO GOODWILL ...	50
2.2.4. GOODWILL SEMPRE UM CONCEITO RESIDUAL?	58
2.2.5. GOODWILL NEGATIVO OU BADWILL	60
2.2.6. CONCEITO IDEAL: GOODWILL SINÉRGISTICO	60
2.3. VALOR DO GOODWILL E SUA RELEVÂNCIA PARA USUÁRIOS	62

CAPÍTULO III

MENSURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL	64
3.1. VALOR DO GOODWILL: UM DEPENDENTE	65
3.1.1. FATORES ENVOLVIDOS NA AVALIAÇÃO DO GOODWILL ..	65
3.1.2. FORMAS DE AVALIAÇÃO DO GOODWILL	66
3.1.3. DIFICULDADES RELATIVAS À MENSURAÇÃO	84
3.1.4. GOODWILL SINERGISTICO: UM RESULTADO DA MENSURAÇÃO IDEAL	90
3.2. TRATAMENTOS CONTÁBEIS ADOTADOS	103
3.2.1. GOODWILL UM INCONVENIENTE INEVITÁVEL	103
3.2.2. GOODWILL NÃO ADQUIRIDO X GOODWILL ADQUIRIDO ..	104
3.2.3. FORMAS DE TRANSAÇÃO E GOODWILL	115
3.2.4. PROCEDIMENTOS ADOTADOS QUANTO AO GOODWILL ADQUIRIDO	122

CAPÍTULO IV

PROCEDIMENTOS PROPOSTOS	134
4.1. MENSURAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL E REAVALIAÇÕES CONS- TANTES	135
4.1.1. SITUAÇÃO IDEAL	135
4.1.2. TRATAMENTO CONTÁBIL IDEAL	141
4.2. PROCEDIMENTOS IDEAIS X PROCEDIMENTOS PROPOSTOS	143
4.2.1. IMPRATICABILIDADE DOS PROCEDIMENTOS IDEAIS ...	143
4.2.2. MÉTODOS DISPONÍVEIS PARA MENSURAÇÃO DO GOODWILL	146

4.3. PROCEDIMENTOS PROPOSTOS	158
4.3.1. APURAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL UTILIZANDO MÉTODO DE VALORES CORRENTES	158
4.3.2. REAVALIAÇÕES ANUAIS DO GOODWILL GLOBAL	163
4.3.3. CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL	164
4.3.4. COMENTÁRIOS FINAIS	166
CONCLUSÕES	169
BIBLIOGRAFIA	173

CAPÍTULO I

FUNÇÃO DA CONTABILIDADE E OBJETIVOS DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

CAPÍTULO I

FUNÇÃO DA CONTABILIDADE E OBJETIVOS DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

1.1. CONTABILIDADE COMO SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA TOMADA DE DECISÕES

1.1.1. INFORMAÇÕES CONTÁBEIS E PROCESSO ADMINISTRATIVO DO PLANEJAMENTO EXECUÇÃO E CONTROLE

A evolução do sistema capitalista trouxe consigo o acirramento da concorrência como consequência natural, bem como a necessária profissionalização da Administração, na medida em que o bom senso deixou de ser um requisito suficiente para o sucesso dos negócios.

O uso de técnicas cada vez mais sofisticadas, integrando ciências correlatas como a Estatística, Sociologia, Psicologia, Economia e Contabilidade, entre outras, promoveu um rápido desenvolvimento do instrumental disponível ao administrador no desempenho de suas funções, sem o que sua tarefa seria dificultada pelo contexto de incertezas em que os negócios se desenrolam e onde as variáveis sociais tem um papel preponderante.

Atuar num contexto dessa natureza, sem um eficiente sistema de informações, impossibilitaria a tomada de qualquer decisão racional e confiável, aumentando consideravelmente o risco dos negócios. A Contabilidade registrando, classificando, analisando e resumindo os dados relativos as transações realizadas pela empresa propicia informações

indispensáveis para o funcionamento do processo administrativo de planejamento, execução e controle, o trinômio fundamental da Administração Moderna. Numa definição mais moderna, poder-se-ia dizer que a contabilidade é um sistema de processamento de informações destinado a captar e medir a essência econômica dos eventos que afetam a entidade e relatar seus efeitos econômicos sobre a mesma entidade para os tomadores de decisões.

Já o American Institute of Certified public Accountants (AICPA), através do "Statement of APB nº 4", Conceitos Básicos e Princípios Contábeis Subjacentes aos "Statements" Financeiros de Empresas, assim a definiu:

"Contabilidade é uma atividade serviço. Sua função é prover informação quantitativa, primordialmente de natureza financeira, acerca das entidades econômicas, julgada útil na tomada de decisões econômicas - em fazer escolhas racionais entre cursos alternativos de ação..."

Assim, a Contabilidade fornecendo as informações contábeis que, juntamente com as informações não contábeis, constituem o sistema de informações à disposição da Administração para fundamentar as suas decisões, desempenha um papel decisivo na gestão das entidades.

Igualmente, são indispensáveis as informações geradas pela Contabilidade aos usuários externos à empresa, pois é a única forma confiável pela qual podem avaliar o desempenho de uma entidade e o de seus administradores, com vistas a tomada de decisões a ela pertinentes.

1.1.2. O QUE, COMO E PARA QUEM INFORMAR

Tratando-se da forma pela qual os usuários, especialmente os externos, podem conhecer a empresa, são de crucial importância as questões relativas a "o que, como e para quem" destinar as informações contábeis, já que definem a estrutura necessária ao provimento dessas informações. São questões intimamente relacionadas entre si pois "o que e como" dependem do tipo de necessidades requeridas pelos usuários para as suas decisões, bem como de sua capacidade de interpretar corretamente as informações fornecidas nas demonstrações.

Parece razoável, dessa forma, iniciar a definição da estrutura informativa a partir dos usuários, a própria razão de ser das informações contábeis. No tocante a esse aspecto, são basicamente duas as alternativas:

- a. prover informações para usuários indistintos com múltiplos objetivos de decisão, i.é, elaborar relatórios financeiros para fins gerais;
- b. prover informações para grupos de usuários específicos com objetivos de decisão conhecidos, contendo as informações relevantes para os seus modelos particulares de decisão.

As questões relativas a "o que e como" ficam pelo menos parcialmente delimitadas com a definição dos usuários externos a que se destinam as informações, pois o seu conhecimento e o de suas necessidades determinarão não só o conteúdo dos relatórios contábeis, bem como a linguagem mais adequada para a sua comunicação.

1.1.3. OBJETIVOS DOS RELATÓRIOS FINANCEIROS

A função dos relatórios financeiros tem sido entendida como a de fornecer informação útil para a tomada de decisões econômicas — para possibilitar a escolha racional entre os usos alternativos de recursos escassos. Entretanto, não obstante a relativa antiguidade desse conceito, o conteúdo dos relatórios financeiros tem pecado pela sua insuficiência no cumprimento da finalidade proposta.

Em resposta às críticas aos Relatórios Financeiros das Sociedades Anônimas, o AICPA formou o Grupo de Estudos sobre os Objetivos dos Relatórios Financeiros (o "Trueblood Committee") para trabalhar sobre as seguintes questões:

1. Quem necessita dos relatórios financeiros?
2. Que informação necessitam?
3. Quanto da informação necessária pode ser fornecida pelos contadores?
4. Que estrutura é requerida para o provimento da informação necessária?

Em seu relatório, apresentado em 1973, o "Trueblood Committee" concluiu sobre os Objetivos dos Relatórios Financeiros:

- "... fornecer aos usuários informações necessárias para prever, comparar e avaliar a capacidade de lucro da empresa ...
- fornecer informações fatuais e interpretativas acerca das

transações e outros eventos, as quais são úteis para previsão, comparação e avaliação da já citada capacidade de lucro da empresa

- relatar os valores correntes, quando diferirem significativamente dos custos históricos..."

O Comitê enfatizou claramente a necessidade de as informações contidas nos Relatórios Financeiros serem úteis ao processo preditivo, embora não tenha recomendado explicitamente a publicação de previsões pela própria empresa.

Por outro lado, ressaltou as qualidades desejáveis nas informações fornecidas: relevância, verificabilidade, neutralidade, oportunidade e comparabilidade, entre outras.

Os dados preditivos tornam-se mais importantes na medida em que há uma preocupação crescente, tanto dos usuários internos como externos, com as expectativas futuras relativamente as empresas, desfrutando de maior vantagem aqueles que antecipam decisões por melhor "enxergarem" o futuro. Assim o fazem os investidores e investidores em potencial para avaliar os investimentos na empresa e tomar suas decisões. Da mesma forma, quanto mais alto o escalão administrativo, maior vai sendo a parcela de seu tempo gasto no exercício da "futurologia empresarial" — a concorrência mais importante não mais concerne a gestão do presente mas em delinear as decisões estatégicas relativas as conjunturas econômicas futuras cada vez mais distantes.

Nesse aspecto, são os usuários externos os grandes prejudicados pois tem que se basear primordialmente nos da dos publicados pela Contabilidade Financeira, sensivelmente mais pobres, enquanto os usuários internos, a Administração especialmente, tem a sua disposição todo um fluxo de informações privilegiadas propiciado por um campo específico da Contabilidade, a Contabilidade Gerencial, a qual não estando sujeita à restrição dos princípios e convenções contábeis, tem experimentado um grande desenvolvimento.

A respeito do aspecto formal dos relatórios contábeis, existe uma corrente na Teoria Contábil, os defensores do "Events Theory Accounting", que julgam muito mais relevantes para a tomada de decisões particulares o enfoque dos eventos que afetam a empresa, criticando especialmente a publicação de dados condensados, que poderiam esconder detalhes importantes.

1.1.4. ESTÁGIO ATUAL DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS PUBLICADAS

As informações contábeis decorrentes dos procedimentos de acordo com os princípios e convenções contábeis geralmente aceitos privilegiam apenas o passado, permitindo a avaliação nem sempre eficiente das decisões passadas. Para os usuários externos, essas informações contábeis representam a empresa como a fotografia de um "iceberg" — a parte invisível pode ser muito mais significativa para as

suas decisões que aquela que assoma à superfície das demonstrações.

A despeito das inúmeras resistências daqueles que defendem a imutabilidade da estrutura da teoria contábil, já existe quase um consenso de que pelo menos alguns princípios e convenções geralmente aceitos devem ser reformulados, face ao contexto em que foram estabelecidos e a dinamicidade crescente dos negócios e da ciência administrativa, que requerem uma postura condizente da Contabilidade, sob o risco de ser relegada a um segundo plano como fonte informativa.

A Contabilidade já não pode repousar na segurança de sua objetividade pois, da mesma forma, suas informações deixarão de ser confiáveis por irrelevantes. São assim, a Contabilidade Financeira proverá os usuários externos de informações mais relevantes, eliminando, pelo menos parcialmente, o "gap" informativo em relação aos usuários internos.

1.1.5. CONTABILIDADE COMO INSTRUMENTO DE MENSURAÇÃO OU AVALIAÇÃO

1.1.5.1. FUNÇÃO DA CONTABILIDADE

Na definição mais moderna de contabilização "captar e medir a essência econômica dos eventos que afetam a entidade ..." fica explícita essa sua importante função.

Alguns autores julgam ser a mensuração da renda a

função central da ciência contábil, realçando a importância da Demonstração de Resultados como fonte informativa do desempenho da empresa. Mas no que consiste realmente a renda, objeto da mensuração contábil?

1.1.5.2. CONCEITO ECONÔMICO E CONTÁBIL DE RENDA

a. RENDA ECONÔMICA - Trata-se da renda tal como definida pelos economistas. Para Keynes, considerado um dos maiores economistas de todos os tempos, renda correspondia a soma do consumo mais a poupança, um conceito macroeconômico de difícil, se não impossível, adaptação a mensuração contábil. A renda ideal ou padrão de Fisher equivale a soma algébrica dos recebimentos líquidos esperados de uma propriedade específica, que Canning adaptou, incluindo as mudanças de valor da propriedade até a sua realização. Os rendimentos líquidos da liquidação de uma firma mais as retiradas efetuadas pelos proprietários durante o período e menos o capital investido pelos mesmos constituiria a renda total final⁽¹⁾. Já se tornou clássica, por outro lado, a definição de renda de Hicks⁽²⁾, como o montante que um homem pode consumir durante um período e ainda permanecer tão rico no final do período quanto o era no início. Este conceito foi

(1) Apud Kenneth S. Most - "Accounting Theory" - 2nd Edition, Grid Publ. Inc. Columbus Ohio, 1979, p. 212/215.

(2) Hicks, J.R. - "Value and Capital" - Oxford University Press, 1939 - pg. 172.

adaptado para o contexto empresarial por Alexander⁽³⁾: o montante que a empresa poderia distribuir aos seus acionistas, sócios ou titulares, durante um período, e manter no final de período a mesma riqueza (igual patrimônio líquido) do início do período. Riqueza para Alexander seria medida em termos de fluxos futuros de caixa descontados a uma taxa de juros subjetiva, fluxos e taxa conhecidos com certeza. A taxa de juros subjetiva corresponderia a uma taxa de desconto em que para a entidade haveria uma indiferença quanto ao dinheiro futuro ou presente.

Embora o conceito ideal de renda, a necessidade de conhecimento com certeza do futuro é um fator limitante da sua aplicabilidade, o que foi reconhecido pelos seus próprios defensores.

Kenneth S. Most⁽⁴⁾ apresenta um exemplo numérico do que denomina Modelo de Fisher-Hicks, considerando as seguintes condições:

- . aquisição em t_0 de 10 000 ações da Cia AB por \$ 11 479;
- . recebimento de dividendos: \$ 1 000 em t_1 , \$ 2 500 em t_2 , \$ 3 700 em t_3 ;

(3) Alexander, Sidney S. - "Income measurement in a Dynamic economy" in Baxter, W.T. & Davidson Sidney (ed.). "Accounting Theory". Richard D. Irwin Inc. Homewood, Illinois, 1962, p. 139.

(4) Most, Kenneth S. - "Accounting Theory", 2nd edition, Grid Publishing Inc. 1981, pg. 215/216.

. venda das ações em t_4 por \$ 7 000;

. taxa de descontos: 7% a.a

. $Y_e = C + (k_n - k_{n-1})$, sendo

y_e a renda

C o fluxo líquido de caixa

k o capital (fluxos futuros de caixa descontados)

Assim, ter-se-ia:

períodos	C	k_n	k_{n-1}	Y_e	Depreciação Implícita
$t_0 - t_1$	1 000	11 282	11 479	803	197
$t_1 - t_2$	2 500	9 572	11 282	790	1 710
$t_2 - t_3$	3 700	6 542	9 572	670	3 030
$t_3 - t_4$	7 000	0	6 542	458	6 542

Renda Total 2 721

Depreciação Total (Poupança) 11 479

Note-se que a renda final, como não poderia deixar de ser, é a mesma do conceito contábil (\$ 14 200 - \$ 11 479), diferindo entretanto a sua distribuição pelos períodos.

Assumindo agora a reaplicação da renda à taxa de 7% a.a., ter-se-ia um retorno permanente de \$ 803, que corresponde a renda econômica sobre um capital constante:

períodos	Y_e	Juros s/ Poupança	Retorno Total	Cálculo dos Juros		
$t_0 - t_1$	803	0	803			-
$t_1 - t_2$	790	13	803	7%	x	197
$t_2 - t_3$	670	133	803	7%	x	1 907
$t_3 - t_4$	458	345	803	7%	x	4 937
$t_4 - t_5$	803	0	803	7%	x	11 479

b. RENDA CONTÁBIL - os contadores, em geral, consideram impraticável a mensuração da renda de uma empresa através de reavaliações anuais de todos os recursos da mesma. Renda de uma entidade, para os contadores, mais preocupados com a praticidade do conceito, corresponde ao lucro (receitas - despesas + ganhos - perdas) da mesma, o qual é mensurado de conformidade com os princípios e convenções contábeis geralmente aceitos.

Os componentes do Lucro Contábil teriam as seguintes definições:

b.1. RECEITA - "Entende-se por receita a entrada de elementos para o ativo, sob a forma de dinheiro ou direitos a receber, correspondentes, normalmente, à venda de mercadorias, de produtos ou à prestação de serviços " (Contabilidade Introdutória)⁽⁵⁾ ou

(5) Iudicibus, Sergio; Ramos, Alkindar de T.; Kanitz, Stephen C.; Martins, Eliseu; Weber, Fº Eduardo; Weber, Jr. Eduardo; Castilho, Edison e Benatti, Luiz - "Contabilidade Introdutória" - Atlas.

"inflows or other enhancements of assets of an entity or settlements of its liabilities (or a combination of both) during a period from delivering or producing goods, rendering services, or other activities that constitute the entity's ongoing major or central operations" (FASB, 1980)⁽⁶⁾ ou ainda

"... monetary expression of the aggregate of products or services transferred by an enterprise to its customers during a period of time" (Committee of Concepts and Standards for Accounting and Reporting, AAA, 1957).

- b.2. DESPESA - "Entende-se por despesa o consumo de bens ou serviços que, direta ou indiretamente, deverá produzir uma receita. Diminuindo o ativo ou aumentando o passivo, uma despesa é realizada com a finalidade de se obter uma receita cujo valor seja superior a diminuição que provoca no patrimônio líquido"(Contabilidade Introdutória) ou

"expenses are resources used during a period of time which are capable of expression in money, regardless whether they originate from

(6) FASB Statement of financial accounting concepts nº 3 "Elements of Financial Statements of Business Enterprises", 1980.

current, past or future expenditures"

- b.3. GANHOS E PERDAS - "Gains are increases in equity (net assets) from peripheral or incidental transaction of an entity and from all other events and circumstances affecting the entity during a period except those that result from revenues or investments by owners" - Accounting Principles Board (APB) Statement nº 4.

"losses are decreases in equity (net assets) from peripheral or incidental transactions or other events and circumstances affecting the entity during a period except those that result from expenses or distributions to owners"- Accounting Principles Board (APB) Statement nº 4.

Nesse sentido, são determinantes principais do lucro contábil os princípios da realização e a regra básica do "matching", embora todos os demais princípios e convenções contábeis geralmente aceitos influenciem direta ou indiretamente a apuração do resultado da empresa.

- b.4. REALIZAÇÃO - estabelece o critério geral de reconhecimento da receita e assim o define o FASB - Concepts Statements nº 3:

"Realization in the most precise sense means the process of converting noncash resources and rights into money and is most precisely used

in accounting and financial reporting to refer to sales of assets for cash or claims to cash"

Já o Accounting Principles Board (APB) Statement nº 4 assim o incluiu como princípio de mensuração:

"Realization: Revenue is generally recognized when both of the following conditions are met: (1) the earning process is complete or virtually complete, and (2) an exchange has taken place".

Exceções à aplicação da regra:

- a) reconhecimento do acréscimo (accretion) - representa um aumento no valor de ativos como recursos florestais por (crescimento) ou minerais (por descobertas);
- b) percentagem de acabamento - que permite, no caso de contratos de construção de longo prazo, o reconhecimento proporcional de receita, antes do término da obra. Um método alternativo é o reconhecimento proporcionalmente aos custos incorridos.
- c) reconhecimento da receita na produção - aplicável a metais preciosos com valor monetário fixo, sem custos significativos para sua colocação no mercado.

A Realização é um dos princípios determinantes do resultado, cuja validade muito se discute, sendo muito criticado pelos economistas que, com muita razão, consideram a formação da renda como um processo cumulativo, a partir da aquisição das matérias primas e não apenas como decorrência do ato da venda.

Já em 1943, George O. May⁽⁷⁾ apontava as deficiências do Princípio da Realização e a sua concordância com o ponto de vista dos economistas:

"Manifestly, when a laborious process of manufacturer and sales culminates in the delivery of the product at a profit, that profit is not attributable, except conventionally, to the moment when the sale or delivery occurred. The accounting convention which makes such an attribution is justified only by its demonstrated practical utility".

A praticidade e a objetividade parecem ser os principais trunfos para a aceitação, hoje não muito passiva, do princípio da realização, cujos efeitos distorcivos constituem-se num dos alvos principais das críticas.

b.5. 'MATCHING' - A mensuração de despesa é geralmente considerada mais difícil que a da receita, porque as vendas de bens e serviços são datadas, enquanto que muitas vezes isso não ocorre com as despesas. Daí a

(7) May, George O. - "Financial Accounting", The MacMillan Co, 1943. p. 30.

introdução do critério do "matching" para o reconhecimento de despesas, vinculando-o ao reconhecimento das receitas, pela utilização da relação de causa e efeito - despesas são necessárias à percepção de receitas, portanto, podem ser consideradas como causas da sua ocorrência.

O reconhecimento de despesas pelo "matching" pode basear-se em associação física (inventários e materiais), na decorrência de tempo (juros, seguros e depreciação) ou na impossibilidade de medir futuros benefícios (propaganda e publicidade, donativos, pesquisa e desenvolvimento).

A principal crítica ao "matching" decorre sobretudo do fato de fazer com que a determinação da despesa seja uma função das receitas, quando o razoável, segundo seus opositores, seria o seu reconhecimento independente. O próprio Accounting Principles Board (APB) Statement nº 4 (1970) explicitamente evita o termo, justificando:

"The term matching is often used in the accounting literature to describe the entire process of income determination. The term is also often applied in accounting, however, in a more limited sense to the process of expense recognition or in an even more limited sense to the recognition of expenses by associating costs with revenue on a cause and effect basis ... Because of the variety of its

meanings, the term matching is not used in this statement".

Em 1971, outro grande crítico do "matching", Robert T. Sprouse⁽⁸⁾ classificou-o como totalmente estéril.

1.1.5.3. TENTATIVA DE CONCILIAÇÃO DE CONCEITOS

David S. Solomons⁽⁹⁾, tentando especificar a distinção entre o conceito de renda econômica de Alexander e a renda contábil, assim a expressou:

Renda Contábil

(+) Ganhos não Realizados nos Ativos Tangíveis

(-) Ganhos Realizados nos Ativos Tangíveis ocorridos em períodos anteriores

(+) Alterações no Valor dos Ativos Intangíveis

(=) Renda Econômica

Em 1978, a Security and Exchange Commission (SEC) fez uma exigência às companhias de petróleo, no sentido de publicação de relatórios suplementares baseados em conceito econômico-contábil de renda, o método que ficou conhecido como o "Reserve Recognition Accounting"(RRA), o qual

(8) Sprouse, Robert T. - "The Balance Sheet - Embodiment of the most fundamental elements of Accounting Theory" - in Foundations of Accounting Theory, University of Florida Press, 1971, pg. 90/104.

(9) Solomons, David - "Economic and Accounting Concepts of Income" - The Accounting Review, July/1961, pg. 374/383.

consiste no cálculo do Valor Atual das reservas provadas de gás e petróleo, em um dado momento, usando os preços correntes de mercado de então e um fator de desconto anual de 10%. Em consequência do questionamento da utilidade do demonstrativo suplementar, sua obrigatoriedade foi afrouxada em 1981.

Numa das mais significativas tentativas de aproximar os conceitos econômico e contábil de renda, Edwards e Bell⁽¹⁰⁾ propuseram um conceito alternativo de renda, semelhante à renda pelo custo corrente, que chamaram renda dos negócios, assim como apresentaram um método de ajustamento em face aos efeitos da alteração do nível geral de preços. O modelo permite uma avaliação separada dos resultados de decisões concernentes as operações e daqueles decorrentes de decisões de manter ou não os ativos, abandonando assim o princípio da realização. Comparando com o conceito contábil convencional:

Renda contábil	Edwards e Bell
Vendas	Vendas
(-) Custo Histórico dos Bens Vendidos	(-) Custo Corrente dos Bens Vendidos
(+) Ganhos ou Perdas Realizados na manutenção de Ativos	(+) Ganhos ou Perdas Realizados na manutenção de Ativos
	(+) Ganhos ou Perdas não realizados na manutenção de ativos

(10) Edwards, Edgar O. e Bell Philip W. - "The theory and Measurement of Business Income" - University of California Press, 1961.

A propósito das controvérsias sobre o conceito de renda a adotar, o grupo de estudo que debateu as mudanças nos conceitos de renda dos negócios, em 1952, assim concluiu em seu relatório:

"Economists might disagree with the accounting view, accountants might agree with the economists that a gradual recognition of revenues on the basis of accretion might be preferable, but they might reject it as too seldom capable of implementation".

Decadas se passaram e permanece de pé o desafio da conclusão acima. Até quando?

1.1.5.4. MENSURAÇÃO E AVALIAÇÃO

Expressando a importância da mensuração, Lord Kelvin afirmou certa vez que, sem uma mensuração não se poderia ter o conhecimento completo de qualquer coisa. Em 1946, S.S. Stevens⁽¹¹⁾, um psicólogo, definiu de uma forma simples mensuração como "a atribuição de números a objetos ou eventos de acordo com regras".

Diferentemente da mensuração nas ciências exatas, a mensuração contábil encontra sérios obstáculos à sua consecução satisfatória, pois:

1º. a determinação do atributo ou objeto a ser medido e a

(11) Apud Kenneth, S. Most. "Accounting Theory". 2nd ed, Grid Publ. Inc., Columbus, Ohio, 1979, p. 238.

forma de sua realização dependem dos inúmeros conceitos de renda e sua relevância;

29. a unidade de medida dos fatos e eventos contábeis, a moeda, geralmente não se reveste das características de invariabilidade desejáveis num padrão de medida, trazendo problemas adicionais;

30. a restrição imposta pela convenção do conservadorismo, como uma reação prudente à incerteza e aos riscos a ela inerentes.

Os resultados da mensuração contábil informados aos usuários para a tomada de suas decisões devem ser principalmente relevantes (utilidade preditiva), oportunos, objetivos e neutros.

Como atender integralmente a todos esses requisitos qualitativos, considerando o contexto em que a contabilidade atua e ainda prover as informações desejadas pelos tomadores de decisão?

Até o momento, embora em detrimento da relevância, os contadores, no seu conservadorismo, tem privilegiado a segurança da objetividade, na elaboração dos relatórios contábeis destinados aos usuários externos.

1.1.5.5. INSATISFAÇÃO EM RELAÇÃO A DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Embora as críticas não se restrinjam a esse demonstrativo, serão apontadas abaixo algumas críticas ao Demonstrativo de Resultados, apesar dos esforços que tem si-

do feitos no sentido de melhorá-lo:

- 1º. falta de um conceito consensual de lucro líquido na teoria contábil e o problema do reconhecimento de receitas e despesas, em função dos princípios e convenções contábeis;
- 2º. inabilidade de chegar a um consenso sobre as mudanças no nível geral de preços e como relatá-los na demonstração de resultados;
- 3º. sua inutilidade para decisões de curto prazo;
- 4º. ausência de dados físicos e de comportamento que poderiam torná-la mais útil para análise;
- 5º. falta de dados sobre os maiores clientes e informações financeiras sobre áreas geográficas

1.2. CONTROVÉRSIAS SOBRE A PUBLICAÇÃO DE DADOS PROSPECTIVOS

1.2.1. NATUREZA DAS PREVISÕES

Previsões decorrem da combinação de julgamento e ciência, onde história, planos, reações, aspirações, limitações e pressões tem uma influência. São baseadas em hipóteses da administração sobre eventos futuros, alguns explícitos e outros implícitos, hipóteses essas por sua vez baseadas em situações presentes e informação interna e externa disponíveis.

Como são afetadas por fatores como receitas, cus-

tos, relações trabalhistas, controles governamentais, impostos e condições econômicas gerais, não há nenhuma segurança de que os resultados previstos serão alcançados.

Informações sobre o passado e o presente, bem como julgamento sobre a direção da mudança das condições, são necessários para a elaboração das estimativas, que podem não se confirmar no futuro, exigindo a revisão das mesmas, se as mudanças forem significativas.

A informação de previsões é substancialmente menos passível de verificação objetiva, ao contrário dos dados históricos. Por outro lado, o usuário deve estar sempre ciente da inacurácia inerente a qualquer previsão⁽¹²⁾.

Apesar do grau de risco da incerteza inerente a estimativa, a utilização crescente de modelos estatísticos, tem possibilitado o desenvolvimento de modelos preditivos que permitem avaliar a amplitude provável desse risco.

1.2.2. POR QUE PUBLICAR DADOS PROSPECTIVOS?

A Razão básica seria o fornecimento de informações mais relevantes para os usuários externos, especialmente a cionistas, tendo em vista suas decisões relativas às expec tativas sobre o futuro da empresa. De outra forma, teriam

(12) Management Advisory Services Executive Committee, Guideline Series nº 3 "Guidelines for Systems for the preparation of Financial Forecasts" - AICPA, march/1975, p. 5/6.

que basear-se em informações convencionais publicadas, em projeções efetuadas por analistas de investimento e em outras fontes externas à empresa, mais passíveis de erros, quando ninguém melhor que a própria empresa poderia fornecer os dados prospectivos relevantes.

A publicação das previsões evitaria também a possibilidade de ocorrência de privilégios à pessoas "selecionadas" que gozariam de uma vantagem injusta relativamente aos demais usuários.

1.2.3. RESISTÊNCIAS À PUBLICAÇÃO DE DADOS PROSPECTIVOS

Uma pesquisa efetuada, em 1972, pela "Financial Executives Research Foundation" revelou uma forte oposição da Administração das Empresas, que apresentaram os seguintes motivos:

- incorrência em despesas adicionais para o "disclosure" de dados prospectivos;
- perda de certas vantagens competitivas pelo fornecimento de informações importantes aos concorrentes;
- preferência pelos dados condensados em confronto com o maior detalhamento desejado pelos usuários externos para suas análises (custo maior para informação);
- inexistência de garantia de confiabilidade como compensação dos gastos efetuados;
- a possibilidade de perda de credibilidade como resultado da ocorrência de diferenças entre o real e o previsto;

- a tendência natural de a administração aumentar a amplitude de variação das previsões, como medida de segurança, diminuindo a utilidade das mesmas;
- resistência da auditoria face a necessidade de sua adequação a uma nova atribuição: opinar sobre as estimativas apresentadas.

Não obstante as objeções feitas pela Administração, recentemente, calorosas discussões sobre o "disclosure" de previsões de lucros, resultaram nas seguintes propostas:

- . o Grupo de Estudo sobre Objetivos dos Relatórios Financeiros do AICPA (1973), debatendo a relação entre o processo preditivo e os objetivos dos relatórios financeiros, recomendou que previsões financeiras fossem fornecidas, quando fossem úteis no processo preditivo.
- . a Security and Exchange Commission (SEC) anunciou, também em 1973, que seria permitida a inclusão de informação sobre previsões nos relatórios a ela destinados e, em 1975, propôs a implementação de tal informação.
- . o "Accountants International Study Group" (1974) recomendou um progresso ordenado, no sentido da publicação de previsões de lucros⁽¹³⁾.

(13) Accountants International Study Group - "Published Profit Forecasts" - December 1974.

1.3. DILEMA DA CONTABILIDADE: PROGRESSO OU ESTAGNAÇÃO?

1.3.1. DINAMICIDADE DO CAMPO DE ATUAÇÃO DA CONTABILIDADE

1.3.1.1. CRÍTICAS À CONTABILIDADE

A Contabilidade tem sido criticada, por contadores e não contadores, em função de muitas razões, entre as quais:

- é baseada nos irrelevantes custos históricos ao invés de custos de oportunidade
- ela apenas provê os usuários de uma descrição do passado, sem uma previsão do futuro
- seus modelos consistem exclusivamente de identidades e não permitem procedimentos de otimização
- ignora fatores psicológicos e usa procedimentos arbitrários de alocação
- o balanço patrimonial não é suficientemente compreensivo porque o critério de mensuração para inclusão é excessivamente superficial
- que suas mensurações não são acompanhadas de erros de estimação⁽¹⁴⁾.

Assim, embora a Contabilidade assegure a utilida-

(14) Mattessich, Richard - "Accounting and Analytical Methods - Measurement and Projection of Income and wealth in the Micro and Macro-Economy". Richard D. Irwin Inc., Homewood. 1964, p. 414.

de seu produto aos acionistas, os relatórios financeiros publicados não mostram os lucros disponíveis para dividendos; da mesma forma, a utilidade pretendida para os credores fica prejudicada pela não demonstração dos valores correntes de mercado dos ativos e os onus sobre os mesmos; e, finalmente, até mesmo para a legislação fiscal há necessidade de adaptação para avaliação dos impostos devidos.

1.3.1.2. ATRASO RELATIVO DA CONTABILIDADE FINANCEIRA

Apesar da evolução do conhecimento contábil, conforme demonstra o gráfico 1.1⁽¹⁵⁾ abaixo, a Contabilidade Financeira experimenta um atraso relativo, comparado à Contabilidade Gerencial, a qual livre das limitações impostas pelos princípios e convenções contábeis tem sido uma fonte informativa de grande utilidade para a Administração.

A urgência de adequação dos objetivos dos relatórios financeiros à realidade dinâmica do campo de atuação da contabilidade é reconhecida pelo FASB, em 1978, em "Statement of Financial Accounting Concepts"⁽¹⁶⁾:

"... the objectives of financial reporting are not immutable - they are affected by the economic, legal, political, and social environment in which financial reporting

(15) Most, Kenneth - "Accounting Theory" - 2nd - Grid Public Inc., Columbus, Ohio, 1979, pg. 5.

(16) Apud Welsch, Glenn A, Zlatkovich, Charles T. e Harrison, Walter T. Jr. - "Intermediate Accounting", 5th ed. Richard D. Irwin Inc. 1979, p. 23.

takes place".

Por outro lado, tais mudanças são ainda mais justificadas pelo fato de, atualmente os modelos de avaliação dos dados contábeis enfatizarem a habilidade preditiva dos mesmos, como o faz, por exemplo, Beaver, Kennelly e Voss⁽¹⁷⁾, em "Habilidade Preditiva como um Critério para a Avaliação dos Dados Contábeis".

A realçar a importância das informações contábeis, não sô para os seus interessados usuais, mas também para a própria comunidade, nos EUA, em 1974 e 1975, a Camara dos Deputados e o Senado Federal constituíram Comitê para investigação da profissão contábil e dos relatórios publicados.

1.3.2. EXIGÊNCIA DE ADEQUAÇÃO DA CONTABILIDADE COMO SISTEMA INFORMATIVO

1.3.2.1. FORNECIMENTO DE INFORMAÇÕES MAIS RELEVANTES PARA A TOMADA DE DECISÕES

Como já foi abordado em Objetivos dos Relatórios Contábeis, a relevância dos dados preditivos, que forneçam uma visão das expectativas futuras sobre a empresa, é in-

(17) Beaver, William H, Kennelly, John W. e Voss William M. - "predictive Ability as a Criterion for Evaluation of Accounting Data" in Hendrirsen, Eldon S. & Budge, Bruce P. - "Contemporary Accounting" - Dickenson Publ. Co Inc. California, 197 p. 36/48.

contestável para a tomada de decisões. E ninguém melhor que a própria empresa para fornecê-los.

1.3.2.2. NECESSIDADE DE ALTERAÇÃO DE ALGUNS PRINCÍPIOS E CONVENÇÕES CONTÁBEIS GERALMENTE ACEITOS

Estando os Relatórios Financeiros Publicados atados à observância rigorosa dos citados Princípios e Convenções, alguns dos quais constituem-se em verdadeiros entraves ao progresso da Contabilidade, o atendimento integral da função informativa da Contabilidade, de forma mais satisfatória, depende de revogação ou reformulação dos mesmos.

1.3.2.3. PROPOSTA DE REFORMULAÇÃO

Não é recente a iniciativa nesse sentido e inúmeros tem sido os estudos realizados em vários países, propondo a reformulação dos chamados Princípios e Convenções Contábeis Geralmente Aceitos, entre os quais pode-se citar: Littleton⁽¹⁸⁾, Odmark⁽¹⁹⁾ e Spacek⁽²⁰⁾, nos EUA.

(18) Littleton, A.C. - "Suggestions for the Revision of the Tentative Statement of Accounting Principles"-The Accounting Review, Vol. 14 pg. 57/64.

(19) Odmark, V.E. - "Current Challenges to Accounting Principles" - The Accounting Review april/1960, pg. 272/277.

(20) Spacek, Leonard - "A suggested Solution to Principles Dilemma" The Accounting Review - vol.39 pg. 264/274.

1.3.2.4. PRINCIPAIS ALVOS: CUSTO COMO BASE DE VALOR, DENOMINADOR COMUM MONETÁRIO, REALIZAÇÃO, CONSERVADORISMO E OBJETIVIDADE.

Em "Contabilidade Introdutória"⁽²¹⁾, seus autores elaboraram o Quadro 1.1. abaixo transcrito, avaliando os Princípios e Convenções Contábeis Geralmente Aceitos, bases da prática contábil e determinantes do conteúdo das informações contábeis:

(21) Op.cit. pg. 271.

QUADRO 1.1

PRINCÍPIOS E CONVENÇÕES CONTÁBEIS GERALMENTE ACEITOS - QUADRO SINÓTICO

ELEMENTOS	NO QUE CONSISTE	VALIDADE ATUAL	CONSEQUÊNCIAS	OBSERVAÇÕES
A) PRINCÍPIOS	Premissas básicas s/ fenômenos econômicos contemplados pela Contabilidade	Para alguns há discussão	Forma de ser da prática contábil	Derivam do consenso profissional (útil e prático)
1. Entidade	Contabilidade executada para entidades como pessoas distintas dos sócios	Total	Proteção c/ malversações e confusões	Antigamente a Contabilidade era para o Proprietário
2. Continuidade	Presume-se, em geral, que a empresa operará indefinidamente	Bom	"Custo como Base de Valor"	A aceitação da Descontinuidade mudaria a Contabilidade
3. Custo como Base de Valor	O que vale são os preços originais de aquisição ou fabricação	Muito discutível	Irrealidade de Balanços e Demonstrações	Custo, no caso igual a Custo Histórico
4. Denominador Comum Monetário	a) Contab. só registra eventos avaliáveis em moeda (dinheiro) b) Poder aquisitivo é constante	Limitada	Pode acarretar distorções nos demonstrativos	Está sendo alterado ultimamente (correção monetária)
5. Regime de Competência	Receitas e Despesas atribuídas de acordo com s/ "fato gerador" e não pagamento ou recebimento	Válido	"Ajustes"	E muito difícil obter exatidão total
6. Realização	Receita ocorre quando é realizada (na transferência)	Discutível	Afeta resultados	Aspecto da Competência
B. CONVENÇÕES	Qualificam e delimitam princípios	Razoável	Prática Contábil	Tão importantes quanto princípios
1. Consistência	Não mudar de crédito, sem aviso	Ótima	Comparabilidade	Audidores praticam
2. Conservadorismo	Ex.: Custo ou Mercado, o mais baixo	Muito discutível	Demonstrativos irreais	Vem de longa data
3. Relevância	Não se preocupar com miudezas	Muito bom	Economia	Questão de bom senso
4. Objetividade	Sempre que possível, apoiar-se em documentos e evidências as mais objetivas possíveis	Bom, quando não exagerada	Fê da Contabilidade perante juízo e terceiros	Inerente à própria finalidade informativa (externa) da Contabilidade
C. CONCLUSÕES	Conhecendo-se os princípios, as suas limitações e o que se vem fazendo para adequá-los à realidade, teremos condições de entender melhor o verdadeiro sentido da Contabilidade.			

(21) Op. cit., pg. 271.

1.3.3. ORGÃOS QUE INTERVEM NO CAMPO CONTÁBIL

1.3.3.1. AMBITO INTERNACIONAL

- "INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE" (IASC) -
 - organismo da profissão contábil, de caráter internacional, criado em 1973 e tendo por objetivo:
 - a. formular e publicar no interesse público, as normas de contabilidade a serem observadas na apresentação de demonstrações financeiras e promover sua aceitação e observância em âmbito mundial; e
 - b. trabalhar, em geral, pelo melhoramento e harmonização dos regulamentos, normas contábeis e procedimentos relativos à apresentação das demonstrações financeiras.

O IASC, portanto, como o próprio nome indica, visa basicamente a harmonização internacional da Contabilidade, influenciando no desenvolvimento dos procedimentos contábeis a nível mundial, já que seus membros se comprometem a aplicar todos os esforços no sentido de implantar em seus países as normas aprovadas pelo Conselho Diretor do Comitê.

Até o presente momento, o IASC emitiu 24 pronunciamentos acerca de procedimentos contábeis a serem observados internacionalmente.

- "INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS" (IFAC) - é o órgão de cúpula da profissão contábil no mundo, tendo sido criado em 1977, e visa desenvolver e aprimorar a profissão contábil, de forma internacionalmente coordenada,

através da harmonização das normas contábeis. Para consecução desse objetivo, compõe-se de 7 comissões: Auditoria, Educação, Ética, Contabilidade Administrativa, Organização Regional, Congresso Internacional e Planejamento.

A partir de 1987, segundo acordos assinados, haverá uma maior conjugação de esforços entre o IASC e a IFAC, para a consecução da harmonização e desenvolvimento da profissão contábil, cabendo à última a indicação dos 13 membros que comporão o primeiro.

1.3.3.2. COMUNIDADE EUROPÉIA

A "Union Européenne des Experts Comptables Economiques et Financiers" (UEC), embora fundada em 1951, somente passou a ser uma organização de âmbito verdadeiramente europeu, em 1963, sendo seus objetivos em termos gerais:

- a. habilitar os contadores a contribuir mais efetivamente para o desenvolvimento econômico da Europa e a trabalhar para a unidade européia;
- b. elaborar os padrões de conduta e conhecimento profissionais e trabalhar para as suas harmonizações em todos os países filiados a UEC;
- c. prover uma plataforma para o estudo e solução dos problemas da profissão contábil e a ela relacionados.

Para concretizar esses objetivos a UEC tem uma estrutura organizacional composta por uma Assembléia de Delegados dos países membros, uma Diretoria Executiva e uma Secre

taria Geral. A elaboração de estudos sobre assuntos especí-
ficos cabe aos 13 Grupos de Trabalho Permanentes, dividi-
dos em:

1. Grupos de Trabalho Científico e Técnico, compreendendo:

- . Terminologia Contábil
- . Legislação Contábil
- . Auditoria
- . Técnicas Contábeis
- . Controle Orçamentário e Administrativo
- . Pesquisa Econômica e Financeira
- . Matemática Financeira
- . Contabilidade Pública
- . Publicações
- . Pesquisa Tributária
- . Pesquisa Teórica e Histórica

2. Grupos de Trabalho Profissional, compreendendo:

- . Educação Profissional
- . Organização Profissional

Além dos relatórios a respeito de suas atividades normais, os Grupos de Trabalho são responsáveis pela publicação de Dicionários sobre Terminologia Contábil e Manuais de Auditoria, entre outras.

A UEC certamente é um órgão de importância fundamental, não só para a profissão contábil na Europa, mas tam-

bem porque a unidade européia fatalmente passará pela unificação do pensamento e procedimentos contábeis no Velho Mundo.

1.3.3.3. ESTADOS UNIDOS

. "AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS" , (AICPA), a associação dos auditores dos EUA, através de suas publicações (Journal of Accountancy entre elas), dos "Accounting Research Studies" (ARS) e dos seus "Statements" tem influenciado muito os procedimentos contábeis naquele país. Os "Accounting Research Bulletins" e o "Accounting Terminology Bulletin" (no período de 1938 a 1959) emitidos pelo Comitê sobre Procedimentos Contábeis, as Opiniões e os "Statements" do "Accounting Principles Board" (no período de 1959 a 1973), que substituiu o Comitê e, finalmente os "Statements" do "Financial Accounting Standards Board - FASB" (a partir de 1973), agora um órgão não mais constituído exclusivamente de auditores, muito tem contribuído para o disciplinamento da prática contábil. Face a necessidade de maior amplitude nos debates preliminares aos "Statements", para melhor auscultar os reclamos dos usuários, os "meetings" foram abertos ao público a partir de 1978.

. "AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION"(AAA), cujos membros são professores da área contábil e contadores das empresas e do governo, tem por finalidade o desenvolvimento da teoria contábil, através do encorajamento e patrocínio de

pesquisas contábeis. Publica o "The Accounting Review" , uma revista mundialmente conhecida no meio contábil, e tem emitido também "Statements", de caráter mais normativo, sobre Princípios Contábeis, Teoria Contábil, entre outros assuntos.

. "SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION" (SEC) é um órgão governamental com autoridade sobre o disciplinamento do mercado de títulos nos EUA, entretanto, em geral, a Comissão pouco tem interferido na prática contábil, confiando na iniciativa dos órgãos representativos da profissão contábil. Recentemente, no entanto, considerando que o interesse público não vinha sendo totalmente servido, o SEC⁽²²⁾ impôs o "Disclosure" de certos dados de custo corrente, no que foi acompanhado pelo FASB, que propôs o "Financial Reporting and Changing Prices" (1978) e com "disclosure" de dados sobre custo histórico corrigido ou custo de reposição corrente.

. "INTERNAL REVENUE SERVICE" (IRS), é o Imposto de Renda americano, que ao definir as condições de dedutibilidade de despesas e estabelecer restrições sobre a utilização de sistemas de avaliação de inventários - por exemplo: até bem pouco tempo atrás o LIFO ou UEPS não era aceito pelo IRS - tem influência sobre os procedimentos contábeis.

1.3.3.4. BRASIL

Apesar do brilhantismo de algumas contribuições, os correspondentes órgãos brasileiros, representativos da pro

(22) "Accounting Series Release (ASR)" nº 190, 1976.

fissão contábil, ainda não tem o nível de entrosamento alcançado nos EUA, em razão do fato de alguns serem relativamente novos como o Instituto Brasileiro de Contadores-IBRACOM (ex Instituto de Auditores Independentes do Brasil) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a quem cabe não só a fiscalização permanente das atividades e serviços do mercado de valores mobiliários, bem como a normatização do sistema de informações das companhias abertas, que só foi criada em 1976, pela Lei 6.385/76.

Entretanto, foi o Banco Central, através de suas Resoluções, que antecipou a padronização de demonstrativos contábeis e a obrigatoriedade de auditoria de demonstrativos a serem publicados, mais tarde consolidados na Lei das Sociedades por Ações (Lei nº 6.404/76), que introduziu uma série de inovações nas práticas contábeis do país.

A Secretaria da Receita Federal, órgão administrador dos Tributos Federais, vem de longa data influenciando os procedimentos contábeis, na medida em que a apuração dos Resultados Tributáveis nem sempre é extra-contábil como deveria sê-lo. São sobejamente conhecidos no meio contábil suas Portarias, Instruções Normativas, Atos Declaratórios Normativos e Pareceres Normativos.

O Conselho Federal de Contabilidade, um órgão de classe por excelência, tem tido participação, principalmente através da promoção de seminários, palestras e cursos de formação e especialização.

Não poderia ser esquecida, entretanto, a relevante contribuição de órgãos como a Fundação Instituto de Pes

quisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - FIPECAFI, uma das poucas entidades de pesquisas e cursos avançados de especialização na área contábil, existentes no país. O "Manual das Sociedades por Ações" por ela elaborado, um "best seller", tornou-se a bíblia dos contadores brasileiros.

Mais recentemente, o Instituto Brasileiro de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - IPECAFI, outra entidade de influência no meio contábil brasileiro, elaborou o estudo "Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade", uma ampliação do capítulo sobre Princípios Contábeis do citado Manual.

1.3.4. CONTABILIDADE PREDITIVA: UM OBJETIVO ALCANÇÁVEL?

A necessidade da publicação de dados preditivos parece ser um ponto pacífico, em função da sua relevância para os usuários externos, mas como fazê-lo sem ter que esperar pelas alterações estruturais exigidas na teoria contábil?

Uma solução possível poderia ser o fornecimento de demonstrativos alternativos: um na forma convencional, de acordo com os princípios e convenções, e outro com dados preditivos, com ressalvas de não observância daqueles princípios e convenções.

Os dados preditivos poderiam ser complementados com o "disclosure" dos seus fundamentos, cálculos e probabilidades, de forma a que o usuário pudesse ajustá-los aos

seus próprios modelos preditivos.

A solução definitiva, entretanto, requererá, sem dúvida, a participação de toda comunidade contábil, profissionais e estudiosos, bem como dos usuários, para a reformulação de alguns princípios e convenções contábeis atualmente vigentes. A inflexibilidade é incoerente com a realidade em que atua a Contabilidade.

CAPÍTULO II

GOODWILL: CONCEITOS E NATUREZA

CAPITULO II

GOODWILL: CONCEITOS E NATUREZA

2.1. DEFINIÇÃO DE ATIVO INTANGÍVEL

2.1.1. ORIGEM DO TERMO E "DEFINIÇÃO"

Tangível originou-se do latim "tango"(tocar), significando literalmente perceptível ao toque. Contrário senso, intangível significa não perceptível ao toque, o que acarretaria a definição de ativo intangível como aquele que possui valor econômico mas carece de substância física, i.é, constitui-se de ativo sem existência corpórea.

2.1.1.2. IMPRECISÃO CONCEITUAL OU CLASSIFICAÇÃO IMPRÓPRIA?

A falta de substância física, entretanto, não tem sido utilizada como condição, pelos contadores, para a separação entre Ativos Tangíveis e Intangíveis. Assim, Depósitos Bancários, Contas a Receber, Seguros e Títulos de Investimentos, apesar de representarem direitos, portanto, nada corpóreos, têm sido classificados como Ativos Tangíveis.

Então, o que realmente caracteriza um Ativo Intangível?

Em resposta, alguns autores, como Hendriksen⁽²³⁾, tem procurado atribuir-lhe adicionalmente a característica

(23) Hendriksen, Eldon S. - "Accountins Theory" - Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1970, p. 424.

de ativo cuja existência não pode ser desvinculada dos ativos tangíveis - o que na verdade não corresponde a realidade de muitos ativos intangíveis, que podem ser alienados isoladamente como, por exemplo, patentes e fórmulas - enquanto outros, como Hatfield⁽²⁴⁾, contornando o problema da imprecisão conceitual procura caracterizar ativo intangível por enumeração dos assim classificáveis.

Não foi sem razão que o Prof. Eliseu Martins em sua "Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível"⁽²⁵⁾ ao abordar o Ativo Intangível (capítulo III), com muita propriedade, começou-o por "Definição (ou falta de)".

Embora não tenham apresentado os critérios utilizados, Welsch, Zlatkovich e Harrison⁽²⁶⁾ classificam os intangíveis nos seguintes grupos:

- a. ativos correntes: caixa, direitos a receber, investimentos a curto prazo e pagamentos antecipados;
- b. fundos e investimentos: investimentos em ações e debêntures;
- c. outros ativos: direitos a receber a longo prazo;
- d. ativos operacionais ou fixos: patentes, franquias e goodwill
- e. ativos diferidos: pagamentos antecipados (longo prazo).

(24) Hatfield, Henry Rand - "Accounting: Its Principles and Problems" - D.Appleton and Co., Inc., NY, 1927, p.111.

(25) Martins, Eliseu - "Contribuição à Avaliação do Ativo Intangível" - Tese Doutorado - FEA-USP, 1972, p. 53.

(26) Op. cit., pg. 515.

2.1.2. GOODWILL UM INTANGÍVEL MUITO ESPECIAL

Embora alguns autores relutem ou até lhe neguem⁽²⁷⁾ a condição real de ativo, em função de suas características peculiares, o Goodwill enquadra-se, segundo a maioria, na classificação de Ativo Intangível. Um intangível ainda desprezado pela Contabilidade, a não ser que uma transação o traga a tona, tornando inevitável o seu reconhecimento e registro.

Some-se a essas características especiais a forma de apuração do seu valor contabilizável (ligado à continuidade da firma, um "going concern value"), uma forma hoje sempre residual, bem como a natureza de que se reveste, abordado com maiores detalhes no capítulo 2.3.

Pode-se dizer assim, que se trata de um Ativo Intangível Especial, distinto dos demais integrantes do seu grupo. O menos realizável dos Ativos e, segundo o prof. Iudícibus⁽²⁸⁾, o mais intangível dos intangíveis.

(27) Chambers, Raymond J. - "Accounting, Evaluation and Economic Behavior", Prentice Hall, 1966 (pg. 211): "o goodwill não atende as condições de severabilidade e de nenhuma forma aumenta a adaptabilidade da firma". Spacek, Leonard - "The Treatment of Goodwill in the Corporate Balance Sheet" (pg. 37 e 40) diz não querer incluir como um ativo no Balanço "o valor atual da diferença entre lucros futuros descontados e os ativos a serem usados em produzir os lucros".

(28) Iudícibus, Sergio de - "Teoria da Contabilidade" - ed. Atlas 1980, pg. 197.

2.2. CONCEITO E NATUREZA DO GOODWILL

2.2.1. RAZÕES DA PREFERÊNCIA PELO TERMO GOODWILL

Antes de mais nada, cabe aqui um esclarecimento a respeito da preferência pelo termo "goodwill", utilizado em todo o decorrer do presente trabalho. Como bem observou o Professor Eliseu Martins⁽²⁹⁾ em sua já citada tese, tem-se utilizado, no Brasil, de forma imprópria, o termo "Fundo de Comércio" como sinônimo de "goodwill" - a impropriedade começa com a utilização do termo "fundo", cuja conotação é diversa da atribuída e termina com a vinculação ao comércio, restringindo a sua abrangência conceitual. O magnífico manual das sociedades por Ações, "best seller" de consulta obrigatória de todo contador, ao estabelecer um roteiro para contabilização de acordo com a Lei nº 6404/76 (Lei das Sociedades por Ações), introdutora de profundas inovações nos procedimentos contábeis vigentes, também optou, infelizmente, pela utilização do termo "Fundo de Comércio" como equivalente do Goodwill.

Os estudiosos, entretanto, consagraram o "Goodwill" na sua versão original, pois como o "Feed-back", é um termo técnico sem correspondente versão adequada em português. Por outro lado, "Goodwill" tem um significado muito mais abrangente, como será visto nos itens seguintes, que o seu suposto sinônimo "Fundo de Comércio".

(29) Op. cit. p. 55.

2.2.2. REFERÊNCIAS HISTÓRICAS

Segundo Carsberg⁽³⁰⁾, cujo artigo será a base das referências a seguir, a primeira utilização conhecida do termo de origem inglesa "goodwill" ocorreu em 1571, conforme o "Oxford English Dictionary - Wills and Inventories of the Northern Counties of England" e, relacionava-se com terra: "I gyue to John Stephen ... my whole interest and my good will of my Quarrell (i.ê, quarry)".

A partir dessa data até o advento do estudo de Francis More, apresentado à "Chartered Accountants' Students' Society" de Edimburgo, Escócia, em 1891, a avaliação do Goodwill, seu aspecto crucial, permaneceu mais como matéria para decisões de Juizes nos Tribunais, muito embora Catlett e Olson⁽³¹⁾ mencionem dois artigos sob o mesmo título "Goodwill", publicados no "The Accountant" em 05/04/1884 e 22/09/1888, cujos autores foram respectivamente, William Harris e J. H. Bourne, porém, abordando principalmente outros aspectos do goodwill. O primeiro, Harris, constatava que o problema do goodwill tornara-se crescentemente significativa após o surgimento das empresas organizadas sob a forma de Sociedade por Ações, na segunda metade do século XIX. Antes disso a maioria dos con

(30) Carsberg Bryan V. - "The contribution of P.D. Leake to the Theory of Goodwill valuation", Journal of Accounting Research, Spring/1966, p. 1/15.

(31) Catlett. George R. e Olson, Norman O. - "Accounting for Goodwill" - Accounting Research Study nº 10. ICPA, 1968, p. 10 e 38.

tadores restringia-se em concordar que o goodwill não deveria permanecer muito tempo no Balanço. Jã Bourne, cujo estudo foi o vencedor em uma competição de ensaios entre estudantes, patrocinada pela "Liverpool Accountants Students' Association", em 1888, preocupava-se mais com o aspecto conceitual do goodwill:

... the benefit and advantage accruing to an existing business from the regard that its customers entertain towards it, and from the likelihood of their continued patronage and support. Hence, it has no relation to a new business, and is only applicable to one already established"(32).

A propósito daquele período de escassez produtiva na literatura do goodwill, Preinreich⁽³³⁾, em seu artigo "The Law of goodwill", elabora um histórico das decisões judiciais e suas tendências, iniciando-o pela primeira conhecida, datada de 1620, até a década de vinte, mostrando através das decisões proferidas a mudança gradativa que se processava no enfoque judicial sobre o assunto. Partindo do goodwill relativo a terras, o Judiciário foi ampliando a abrangência do termo goodwill, incluindo progressiva e sucessivamente o valor atribuível à localização do negócio, à a-

(32), (34) e (35) Apud Bryan V. Carsberg - "The contribution" of P.D. Leake to the Theory of Goodwill Valuation" - Journal of Accounting Research, Spring/1966, p. 1/15.

(33) Preinreich, Gabriel A.D. - "The Law of Goodwill", Accounting Review, december/1936 p. 317/329.

fluência de clientela garantida, a marca e a continuidade da firma, até chegar a um conceito bem próximo do atual.

O estudo de More foi o primeiro a abordar a questão da avaliação do goodwill, estabelecendo como base para o seu cálculo o Lucro excedente ao retorno de 6% a.a. sobre os ativos tangíveis líquidos.

Em 1897, Dicksee⁽³⁴⁾ também enfocou o assunto, porém de um ponto de vista mais do seu tratamento contábil, defendendo a sua baixa imediata contra reservas de capital, entretanto, sugeriu além disso que a avaliação do goodwill deveria ser baseada no lucro restante, após a atribuição de uma justa remuneração da administração e um retorno normal sobre o tangível empregado. Ao lucro líquido assim apurado, aplicar-se-ia um fator variável de acordo com a atividade da firma transacionada para a obtenção do goodwill.

Edwin Guthrie⁽³⁵⁾, em uma conferência proferida em 1898, explicava como ajustar o lucro líquido de um negócio para obter uma base apropriada para a avaliação do goodwill, capitalizando para isso o "lucro restante" de Dicksee, mediante aplicação de taxa de juros adequada. Utilizando-se de exemplos numéricos para ilustrar as idéias desses autores, Carsberg concluiu que as formulações de Dicksee e Guthrie levariam a um valor idêntico para o goodwill.

O que se tornou conhecido como o "Método de Nova Iorque"(1906), resultou dos problemas de avaliação nas inúmeras demandas judiciais e não diferia muito das contribuições anteriores, mas marcava o começo do domínio americano

no assunto. O método propôs a determinação dos lucros líquidos pela média dos lucros passados, após dedução de uma remuneração razoável para administração e de um retorno de 6% a.a. sobre os ativos tangíveis. O fator multiplicativo aplicável, tal qual recomendava Dicksee, seria variável de acordo com cada caso específico.

Henry R. Hatfield (1909), professor de Contabilidade da Universidade de California, percebendo que o valor de mercado do goodwill de um negócio dependia do montante dos super-lucros, do grau de certeza da sua transferência ao comprador e do tempo de duração esperado para os benefícios, propôs duas abordagens diferentes para a avaliação do goodwill:

- 1ª. capitalizar os lucros líquidos deduzidos apenas da remuneração da administração, obtendo-se daí a avaliação "going concern" da empresa como um todo. O goodwill resultaria da diferença entre o valor da empresa e o valor contábil dos ativos tangíveis.
- 2ª. capitalizar o "lucro resultante" após a dedução também do retorno sobre ativos tangíveis.

Esses métodos de avaliação propostos constituíram em real avanço relativamente aos precedentes.

A contribuição de Leake, o real objeto do artigo de Carsberg, consistiu na apuração do goodwill através da somatória dos valores atuais dos super-lucros anuais (lucros líquidos deduzidos de remuneração adequada da administração e de retorno normal sobre ativos tangíveis). Estes

super-lucros seriam decrescentes, já que a sua existência tornaria atraente o ramo de atividade onde ele estivesse o correndo, o que provocaria a afluência de novas firmas ao ramo e a sua conseqüente diminuição gradativa.

Catlett e Olson citam ainda, intercalando-se às referências de Carsberg, um artigo publicado no "The Accountant", em 1902, de autoria de E. A. Browne, "Goodwill: Its Ascertainment and Treatment in Accounts", onde o autor defendia a baixa do goodwill contra Lucros Retidos/Acumulados.

Embora artigos de revistas especializadas e compêndios de Teoria da Contabilidade e Contabilidade Financeira tenham contemplado o goodwill em variados enfoques, o primeiro livro citado abordando especificamente o goodwill e outros intangíveis foi o de J.M. Yang, de 1927.

A partir da década de quarenta, órgãos especializados como o AICPA (1944) e, mais tarde, o AAA, encamparam a preocupação com esse assunto polêmico e ao mesmo tempo importante, daí resultando os "statements" e estudos.

2.2.3. EVOLUÇÃO CONCEITUAL E NATUREZA DO GOODWILL

Acompanhando a evolução dos sistemas econômicos, inicialmente tendo sua base no domínio da terra, a fonte da riqueza da economia, posteriormente centrando essa base no comércio e finalmente na indústria, o conceito de goodwill foi se modificando em função das rápidas transformações que se sucediam na economia, que culminaram na já conhecida Re

volução Industrial.

Não sendo o objetivo deste trabalho a análise detalhada da evolução conceitual, sua abordagem, para efeito de simplificação, será subdividida em:

2.2.3.1. CONCEITOS ANTERIORES DE GOODWILL

Após sua primeira aparição que se vinculava à terra, o goodwill foi gradativamente sendo relacionado com o comércio e finalmente com a atividade industrial. Dessa forma, Lord Chancellor Eldon, citado por Preinreich⁽³⁶⁾, assim definiu o goodwill, em sua famosa decisão de 1810 (Crutwell x Lye):

"is nothing more than the probability that
the old customers will return to the old place".

Em 1880, Lord Macnaghten (Ginesi x Cooper) ampliava o conceito de goodwill para:

"the whole advantage, whatever it may be, of
the reputation and connection of the firm .
which may have been built up by years of
honest work, or gained by the lavish
expenditure of money".

No mesmo sentido, J. H. Bourne, citado no item anterior, em sua definição vinculava o goodwill a fidelidade da clientela em um negócio já estabelecido.

(36) op. cit. p.317 e 318.

Com o desenvolvimento industrial e a crescente complexidade que passou a caracterizar os negócios, a lucratividade das empresas deixou de ser atribuível apenas a localização privilegiada, a clientela garantida ou à personalidade dos proprietários da firma. Processos industriais, conexões financeiras e "staffs" eficientes passaram a desempenhar um papel importante na lucratividade de uma empresa e conseqüentemente a constituir parte substancial do valor do goodwill.

2.2.3.2. CONCEITOS MAIS ATUAIS DE GOODWILL

a. Conceito de Goodwill relacionado com capacidade de lucro

São conceitos mais abrangentes de goodwill, englobando todos os tipos de goodwill anteriormente abordados, os quais poderiam, segundo Yang⁽³⁷⁾ ser agrupados, de acordo com as vantagens econômicas propiciadas, em:

- a) goodwill dos consumidores ou decorrente da clientela estabelecida,
- b) goodwill industrial ou resultante da lealdade e adaptabilidade dos empregados e
- c) goodwill financeiro ou decorrente das facilidades de obtenção de fundos.

George T. Walker⁽³⁸⁾ relaciona o valor do goodwill à capacidade de lucro acima da normal:

(37) Apud George R. Catlett e Norman O. Olson - "Accounting for Goodwill" - Accounting Research Study nº 10, AICPA, 1968, p. 13.

(38) Walker, George T. - "Why purchase Goodwill should be Amortized on a Systematic Basis", Journal of Accountancy. February 1953, p. 213.

"By definition, goodwill has no accounting significance except in terms of an earning capacity which is estimated to be above normal. A price is paid for goodwill - a price above the value placed on the other assets - because profits in excess of a normal return on the investment are anticipated. In other words, an enterprise is purchased, not primarily as a means of securing a stream of income in the future. If the expected stream of income is a normal amount or at a normal rate, all factors considered, no payment is likely to be made for goodwill. If the expected income stream is in excess of a normal return is a payment for goodwill, and that the payment for the expected stream of income equal to a normal return is a payment for the other asset".

Seriam fatores determinantes da capacidade de lucro da empresa:

1. eficiência da administração nos seus diversos níveis e segmentos
2. processos industriais
3. propaganda e publicidade eficientes
4. localização estratégica
5. condições tributárias favoráveis
6. boas relações trabalhistas

7. conexões financeiras privilegiadas
8. adequados treinamentos para empregados
9. boas relações com a comunidade

b. Goodwill como um Ativo dos Proprietários da Empresa

Raymond J. Chambers considera o goodwill mais um ativo dos proprietários de um negócio que um valor atribuível a empresa em si:

"...the goodwill of a going concern runs to the constituents not to the firm. It is they who put valuations on expected superior returns. It is they who have the right to dispose of going concerns or of their interests in them. To regard goodwill as an asset of a going concern is to confuse two entities - the constituents accept an offer for a going concern in excess of the current cash equivalent of its capital, the difference is simply a gain of them. It arises only when the firm ceases to be the same firm by becoming the instrument of a new group of constituents. The new constituents, having laid out a sum in excess of the current cash equivalent of the old firm's components, may regard the advantage acquired as an asset of the new firm. But this excess, though represented by a money payment, is no

different from the amount by which the subjective valuation of any single asset exceeds the price paid for it; and no such excess is regarded as part of the current cash equivalent of an asset. That cash has been paid may be recognized in the record; but its effect is in no way to increase the adaptability of the firm, and the indicated treatment of it is to reduce the amount of the residual equity from the price paid to the current cash equivalent of the new firm's component assets and liabilities"(39).

Embora atualmente algum consenso já exista em relação ao aspecto conceitual do goodwill ainda falta muito para contradizer a afirmação de Canning⁽⁴⁰⁾, em 1929, de que "contadores, escritores da literatura contábil, economistas, engenheiros e as cortes, tem tentado definir goodwill, discutir sua natureza e propor meios para avaliá-lo. A mais interessante característica dessa imensa quantidade de escritos é o seu número e a variedade dos desacordos alcançados". Um dos problemas subsistentes continua sendo a linha divisória entre o valor atribuível ao goodwill e aqueles atribuíveis a outros intangíveis, o que acarreta especialmente dificuldade na sua mensuração.

(39) Chambers, Raymond J. - "Accounting. Evaluation and Economic Behavior". Prentice-Hall Inc., 1966, p. 209/222.

(40) Canning John B. - "The Economics of Accountancy" - The Ronald Press Co., 1929, p. 38.

Welsch, Zlatkovitch e Harrison⁽⁴¹⁾ distinguem o valor de continuidade ("going concern value") da empresa do valor do seu goodwill, considerando que este último se relaciona com a lucratividade acima da normal, enquanto o primeiro estaria ligado à capacidade normal de lucro. Reconhecem, entretanto, a dificuldade de efetuar a sua separação".

A maioria dos autores, entretanto, concorda atualmente em que o goodwill é uma resultante do valor de empresa como um todo, em termos de sua capacidade de geração de lucros futuros, e do valor econômico dos seus ativos identificados e contabilizados.

Relativamente a natureza do goodwill, as corren - tes existentes podem ser agrupados em quatro grupos:

- 1º. o grupo que vincula a sua natureza ao conceito de goodwill como valor atual dos super-lucros - uma corrente que atualmente perde importância já que nenhum esforço é feito para identificar a contribuição dos outros ativos para a obtenção dos lucros esperados.
- 2º. aquele segundo o qual o goodwill é uma resultante dos ativos não contabilizados e/ou sub-avaliados, seja em função do valor de mercado ou seu valor de uso. Entre os ativos não contabilizados poder-se-ia citar: processos e patentes próprias, marca, localização, recursos humanos eficientes, linhas de crédito favoráveis, fornecedores em condições privilegiadas e lealdade de con

(41) Op. cit. p.515.

sumidores.

39. outro combina o valor de continuidade (going concern) da empresa e dos ativos não contabilizados e/ou sub-avaliados como responsáveis pelo goodwill - trata-se do grupo do "master valuation account". Corresponde na verdade a um expediente para contornar a quase impossibilidade de identificar certos componentes do goodwill e de medir outros identificáveis. A aceitação dessa linha de pensamento implica no reconhecimento de que o goodwill é um "valor conjunto" que não pode ser dissociado e atribuído a ativos individuais.
40. o último e mais recente é aquele que, segundo Bedford e Burton⁽⁴²⁾, acredita ser o goodwill uma resultante do fenômeno da sinergia. Portanto, o goodwill não é um ativo independente como um ativo tangível qualquer, que pode ser vendido ou trocado. Ao contrário, trata-se de um valor ligado a continuidade da empresa, representando o excesso do valor dos ativos combinados da mesma sobre a soma dos seus valores individuais.

O goodwill, em sua natureza, é um valor decorrente da expectativa de lucros futuros e da contribuição atribuível aos ativos não identificados e/ou não contabilizados pela empresa, bem como a sub-avaliação dos ativos e até métodos de mensuração. É um valor residual atribuível entre outros fatores à existência de administração eficient

(42) Bedford, Norton M e Burton, E. James - "Goodwill" in Davidson, Sidney & weil, Roman L., "Handbook of modern Accounting", Mc-Graw-Hill Co, 1977, p.21-2.

ente, processos industriais e patentes próprios, localização ótima, recursos humanos excelentes, efetividade da propaganda e condições financeiras privilegiadas e do grau de sinergia, fatores importantes para a empresa, mas não contemplados pela contabilidade, em função da dificuldade de sua mensuração. Acabam todos incorporados ao valor do goodwill quando a empresa é vendida.

Assim, o goodwill difere dos demais ativos identificáveis e separáveis que podem ser transacionados individualmente, pois tem a sua existência vinculada a existência da firma, dela não podendo ser separada e vendida.

2.2.4. GOODWILL SEMPRE UM CONCEITO RESIDUAL?

A evolução conceitual por que passou o goodwill não lhe tirou o carácter residual do seu valor, decorrente sobretudo da forma de sua apuração. No decorrer do tempo, o que tem mudado como resultado dos diferentes métodos utilizados, é a natureza e a importância do valor residual correspondente ao goodwill.

Assim, no caso do goodwill relacionado com super-lucros, seu valor resultava da diferença entre os super-lucros e os lucros normais da empresa - diferença sobre a qual era aplicada uma taxa de desconto para o cálculo do seu valor atual. Por outro lado, o goodwill avaliado pela diferença entre o valor da empresa como um todo, em termos de capacidade potencial de produzir lucros futuros, e o valor dos ativos identificados e contabilizados, enfatiza

a correspondência do resíduo aos ativos não contemplados pela contabilidade - o conceito residual propriamente dito do goodwill, segundo Paton. Qualquer que seja a forma e avaliação dos citados ativos - custo histórico, custo de reposição, valor líquido de realização ou valor econômico ou de uso - e mesmo que o progresso da ciência restrinja gradativamente os ativos não contabilizados, pode-se afirmar que o goodwill não deixará de ter o seu caráter residual.

Segundo Reg S. Gynther⁽⁴³⁾, face a sua natureza, se todos os ativos fossem identificáveis e contabilizáveis, não haveria goodwill:

"If we were omniscient it would be possible to name all of intangible assets (as well as the tangible assets) and to calculate for its net present value. This would mean that we would also have values for all assets such as special skill and knowledge, high managerial ability, etc- i.ê. if they existed. *There would be no goodwill item as such*". (Grifo deste)

Tal afirmação seria verdadeira apenas se a soma dos valores econômicos dos ativos fosse sempre igual ao valor da empresa - i.ê, se fosse descartada a possibilidade de ocorrência de sinergia na empresa, o que será abordado em 2.2.5.

(43) Gynther, Reg. S. - "Some conceptualizing on Goodwill" in Hendriksen. Eldon S. & Budge, Bruce P. "Contemporary Accounting theory", Dickenson Publ. Co, California. 1974. p. 220/231.

2.2.5. GOODWILL NEGATIVO OU BADWILL

Dadas as características já analisadas do goodwill, é possível a ocorrência de um valor negativo, nos casos em que o valor atual dos lucros futuros da empresa fosse menor que o valor econômico dos seus ativos. Tratar-se-ia do chamado goodwill negativo ou badwill, não muito enfocado pelos autores.

Nessa situação, a empresa valeria mais pelos ativos que pelas perspectivas de lucros futuros. Aos seus proprietários seria mais vantajoso liquidar os ativos a vender a empresa, enquanto para os compradores em potencial isso poderia significar um fator ponderável na aquisição, já que as condições desfavoráveis determinantes da situação da empresa podem ser sanáveis por uma nova administração, como muito comumente tem ocorrido.

O APB opinion nº 16 manda, no caso de apuração de goodwill negativo, proceder a uma nova avaliação dos ativos tangíveis e intangíveis adquiridos, de forma a não reconhecer goodwill negativo na contabilidade.

2.2.6. CONCEITO IDEAL: GOODWILL SINERGÍSTICO

Mesmo que todos os ativos tangíveis e intangíveis sejam identificados e mensurados os seus valores econômicos ou de uso, ao contrário do que afirma Gynther, restaria o efeito sinérgico resultante da combinação dos ativos utilizados no processo operacional.

O que seria sinergia?

Sinergia é um termo de origem grega syn (com) e ergos (trabalho) que significa literalmente trabalho conjunto. Segundo Bertolletti⁽⁴⁴⁾: "Existe sinergia quando duas ou mais causas produzem, atuando conjuntamente, um efeito maior que a soma dos efeitos que produziriam atuando individualmente...quando existe sinergia o todo é maior que a soma das partes".

Adaptando o conceito acima para a avaliação de ativos: ocorrendo sinergia positiva, o valor da empresa seria sempre maior que a soma dos valores econômicos de todos os ativos utilizados, sem exceção. Assim, se o contador fosse omnisciente, o goodwill resultante seria atribuível à sinergia da organização, um conceito muito mais útil para a avaliação do comportamento da empresa e suas potencialidades.

Entretanto, assim como o valor do goodwill convencional é afetado por variações conjunturais nas expectativas de lucros futuros, também a mensuração do goodwill sinérgico pode sofrer influências distorcivas. A apuração de um goodwill sinérgico isento dessas distorções, seria conseguido na medida em que se pudesse eliminar as influências dos fatores não atribuíveis a sinergia propriamente dita.

(44) Bertolletti Mario E. - "Sinergia: Un Concepto de Alta Estratêgia" - Rev. Administración de Empresas, vol. I, p. 315/319.

Obtida essa "depuração" do goodwill sinergístico, este poderia constituir-se num verdadeiro termômetro da eficiência da empresa em combinar os ativos utilizados.

2.3. VALOR DO GOODWILL E SUA RELEVÂNCIA PARA OS USUÁRIOS

Qual a razão da relevância da informação do valor do goodwill para os usuários, especialmente acionistas e acionistas potenciais da empresa?

Como foi extensamente abordado, o valor do goodwill de uma empresa, seja na sua forma convencional ou na forma definida como sinergístico, estará sempre relacionado com a capacidade de geração de lucros dessa empresa. Nesse sentido, o seu conhecimento é de importância fundamental para a tomada de decisões concernentes à empresa. Da mesma forma, as informações sobre o comportamento passado da empresa são importantes na medida em que propiciam uma projeção da sua situação futura.

Um dos grandes problemas relativamente à avaliação do valor do goodwill é a definição de quem deve fazê-lo: cada usuário de acordo com os seus interesses e com base nas informações disponíveis sobre a empresa, publicados ou não, ou a própria administração da empresa, que tem melhores condições para uma mensuração mais precisa. A respeito D. R. Ladd⁽⁴⁵⁾ afirma:

(45) Ladd, D.R. - "Contemporary Corporate Accounting and the Public". Richard D. Irwin Inc. 1963 p. 155.

"The essential fact is that management because of the information it has, is in the best position to estimate the present worth and thereby the value of intangible resources of the corporation. Furthermore, it would be an important function of the public accountant to test the reasonableness of management estimates, utilizing his knowledge of the particular corporation, his ability to compare estimates with those made by other clients, and a knowledge of business conditions generally. The characteristic caution of most accountants should act as an antidote to either excessive optimism or excessive pessimism".

A afirmação acima implica também em modificações nos procedimentos atuais de auditoria, já que a esta seriam atribuídas adicionalmente as tarefas pertinentes a razoabilidade das estimativas feitas pela empresa.

De qualquer forma, a tendência é o crescimento gradativo da importância do goodwill, na medida em que os ativos não identificados e/ou contabilizados vão aumentando proporcionalmente aos demais ativos, com a sofisticação dos negócios. Um rápido exame nos fatores responsáveis pela capacidade de lucro de uma empresa, em 2.2.2, confirma tal afirmativa, já que a maioria deles, embora incontestável a Participação no sucesso de uma empresa, não é objeto dos registros contábeis.

CAPÍTULO III

MENSURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL

CAPÍTULO III

MENSURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL

3.1. VALOR DO GOODWILL: UM DEPENDENTE

3.1.1. FATORES ENVOLVIDOS NA AVALIAÇÃO DO GOODWILL

Na moderna conceituação do goodwill, onde o seu valor corresponde a diferença entre o valor atual da empresa como um todo, em termos de capacidade de geração de lucros futuros, e o valor econômico dos seus ativos, pode-se afirmar a sua dependência de:

- a. estimativa dos lucros futuros esperados da empresa,
- b. identificação e mensuração do valor econômico dos seus ativos e, finalmente,
- c. taxa de descontos ideal a utilizar para a apuração do valor atual.

São três variáveis independentes e críticas que determinarão, pela sua variação, o comportamento da variável dependente (o goodwill da empresa). Isso mostra a vulnerabilidade do valor apurado. Entretanto, há que se considerar que as informações relevantes sobre o futuro jamais poderão se cercar da certeza dos fatos passados, caso contrário, não seria necessária a ciência administrativa e nenhuma importância teriam as projeções estatísticas.

3.1.2. FORMAS DE AVALIAÇÃO DO GOODWILL

3.1.2.1. AVALIAÇÃO BASEADA NO LUCRO LÍQUIDO E FATOR MULTIPLICATIVO

Entre os preconizadores mais antigos dessa forma de avaliação estavam Francis More, Lawrence R. Dicksee, Edwin Guthrie e o Método de Nova Iorque, cujas formulações pouco diferiam entre si, conforme exemplos numéricos apresentados por Carsberg⁽⁴⁶⁾, alguns dos quais estão transcritos abaixo:

a. LAWRENCE R. DICKSEE

Lucro Líquido	23.500,
(-) Remuneração da Administração	500,
Juros sobre Capital Imobilizado	
em Ativos Tangíveis: 8% a.a. de	
100.000	<u>8.000,</u> <u>8.500,</u>
(=) Lucro Líquido Ajustado	15.000,
(x) Fator Multiplicativo de acordo	
com cada caso	<u>4</u>
(=) Valor do Goodwill	60.000

Algebricamente a formulação poderia ser expressa como segue:

$$G = (LL - RA - i.AT) . F$$

onde: GValor do Goodwill

LLLucro Líquido

(46) Op. cit. p. 5/10.

RA..... Remuneração da Administração
 i Taxa de Juros Aplicáveis ao Capital Imo-
 bilizado em Ativos Tangíveis
 F Fator Multiplicativo para Obtenção do
 Goodwill

b. MÉTODO DE NOVA IORQUE

Lucro Líquido (média 5 anos)	20.500,
(-) Remuneração da Administração	500,
Juros sobre Capital imobilizado em	
Ativos Tangíveis: 6% a.a. de	
100.000	<u>6.000,</u> <u>6.500,</u>
(=) Lucro Líquido Ajustado	14.000,
(X) Fator Multiplicativo de acordo com	
cada caso	<u>4</u>
(=) Valor do Goodwill	56.000,

Praticamente não difere do "modelo" de Dicksce, exceto pelo Lucro Líquido que passa a ser a média dos 5 últimos anos.

3.1.2.2. MÉTODO DE HATFIELD

Foi o precursor do método residual atualmente aplicado, tendo introduzido à época uma inovação nos métodos de avaliação do goodwill. Ainda de acordo com as ilustrações numéricas de Carsberg, sua avaliação consistia em:

Lucro Líquido	23.500,
(-) Remuneração da Administração	<u>500,</u>
	23.000,
Valor do Negócio (capitalização de 23.000 a 15% a.a.)	153.333,
(-) Valor Contábil dos Ativos Tangíveis ..	<u>100.000,</u>
(=) Valor do Goodwill, correspondente ao resíduo	53.333,

A expressão algébrica poderia assim ser representa
da:

$$G = \frac{LL - RA}{j} - AT$$

onde: LL Lucro Líquido
RA Remuneração da Administração
AT Ativos Tangíveis
j Taxa de Capitalização dos Lucros

3.1.2.3. VALOR ATUAL DOS SUPER-LUCROS

Seu mais antigo defensor foi Percy D. Leake, cuja forma de avaliação levava em conta o decréscimo gradativo dos super-lucros e foi assim exemplificada por Carsberg:

Lucro Líquido	23.500,
(-) Remuneração da Administração	500,
Juros sobre Capital imobilizado em Ativos Tangíveis 8% a.a. de 100.000...	<u>8.000,</u>
(-) Super-lucro	<u>8.500,</u>
	15.000,

Valor Atual dos Super-lucros decrescentes - período de 10 anos:

Ano	Super - lucro	Fator de desconto	Valor-atual
01	15.000,	0,926	13.890,
02	13.500,	0,857	11.570,
03	12.000,	0,794	9.528,
04	10.500,	0,735	7.718,
05	9.000,	0,681	6.129,
06	7.500,	0,630	4.725,
07	6.000,	0,583	3.498,
08	4.500,	0,540	2.430,
09	3.000,	0,500	1.500,
10	1.500,	0,463	695,
Valor do Goodwill			61.683,

Sua representação algébrica seria como segue:

$$G = \sum_{t=1}^k \frac{(LL_t - RA - iAT)}{(1 + r)^t}$$

onde: LL_t Lucro Líquido no momento t , que seria de
crescente, acarretando super lucros de
crescentes

RA Remuneração da Administração

i Taxa de Juros Aplicável ao Capital Imobi-
lizado em Ativos Tangíveis

AT Ativos Tangíveis

r Taxa de Desconto Atribuída aos Super-Lucros

k Limite de Duração dos Super-Lucros

3.1.2.4. DIFERENÇA ENTRE O VALOR ATUAL DA EMPRESA E O VALOR DOS ATIVOS CONTABILIZADOS

a. FORMAS DE AVALIAÇÃO DO VALOR DE EMPRESA

Existem basicamente três formas de avaliação do valor da empresa: lucros Projetados ou Estimativa de Lucros Futuros, Fluxos Futuros Líquidos de Caixa Esperados e Preço de Mercado das Ações da Empresa. Todas podem ser tomadas como representativas do valor de continuidade da empresa, em termos de sua capacidade de geração de lucros futuros, dentro de determinadas condições.

1º. Lucros Projetados ou Estimativa de Lucros Futuros:

Devem ser descontados mediante a aplicação de uma taxa adequada, geralmente considerada como tal a taxa correspondente a empreendimento de igual risco, para obtenção do valor atual da empresa.

2º Fluxos Futuros Líquidos de Caixa Esperados:

Não deixa de ser uma variante da anterior, mas enfatizando os fluxos de caixa relacionados com os resultados. Igualmente tais fluxos devem ser descontados mediante aplicação de taxa adequada para o cálculo do valor atual da empresa.

3º Preço de Mercado das Ações da Empresa:

É, segundo seus defensores, uma aproximação válida para o valor da empresa, quando suas ações são pública e frequentemente transacionadas em Bolsa. Embora esses preços possam variar quase que diariamente, sua utilização seria justificada pelo fato de o preço de mercado de uma ação representar a "opinião média" dos investidores a respeito da capacidade de lucro da empresa, sobretudo na inexistência de dados publicados sobre o seu futuro. J.E. Sands⁽⁴⁷⁾ afirma a respeito:

"The greater the likelihood that forecast wealth will not be realized, the less they are willing to pay for a chance for it. The greater the likelihood that forecast wealth will be realized, the more they are willing to pay for a chance for it. And if they could be certain what the future wealth of a business would be, they would be willing to trade their present wealth for that future wealth at a rate of discount determined only by their preference for present over future wealth"

O preço de uma ação, entretanto, tem o inconveniente de, além do montante dos lucros projetados e do grau de risco envolvido na sua consecução a influenciá-lo, estar sujeito a variação decorrente de situações conjunturais e mesmo especulações variadas.

(47) Apud George R. Catlett e Nornan O. Olson - "Accounting for Goodwill", Accounting Research Study nº 10, AICPA. 1968, p.14.

b. AVALIAÇÃO DOS ATIVOS CONTABILIZADOS

1º. Custo Histórico

Atualmente, é um método amplamente criticado por ignorar as variações da unidade de medida, bem como por não levar em consideração alterações nos preços específicos dos bens e serviços objetos da mensuração.

A mensuração dos demais ativos pelo valor do custo histórico, i.é, pelo seu valor na data de aquisição, como manda o Princípio do Custo como Base de Valor, teria toda a objetividade possível, porém, seria a menos relevante, já que o goodwill resultante ficaria inflado não só pelos ativos não contabilizados, mas também pela grande diferença entre o valor econômico e o custo histórico dos ativos contabilizados, que numa economia inflacionária torna-se ainda maior.

Do ponto de vista de sua magnitude o goodwill poderia tornar-se até o ativo mais significativo, mas o seu valor seria desprovido de relevância, já que parcela razoável dele seria decorrente de uma mensuração incondizente com uma economia dinâmica e preços não estáveis. Sua mensuração, entretanto, seria a mais fácil de ser realizada, bastando para tanto recorrer aos custos históricos registrados pela contabilidade e daí apurar o goodwill pela diferença com o valor atual da empresa como um todo.

Em resumo, o valor do goodwill por esse método seria a diferença entre o valor atual da empresa como um todo

e o seu patrimônio líquido a custo histórico.

29. Custo Histórico Corrigido

A chamada correção integral ou correção pelo sistema do "price level"⁽⁴⁸⁾ procura eliminar os efeitos da variação na unidade de mensuração nos Demonstrativos Contábeis pela correção conta a conta do Balanço Patrimonial e do Demonstrativo de Resultados, visando expressá-los em moeda de mesmo poder aquisitivo. O índice normalmente utilizado para a promoção dessa correção é o IGP (Índice Geral de Preços) por ser mais facilmente obtível, embora o mais representativo do efeito da inflação sobre a empresa fosse um índice específico da empresa ou do seu ramo de atividade. É um método que, embora aceito pela maioria, corrige apenas os efeitos da inflação na unidade de medida, mas deixa de considerar variações ainda mais significativas nos preços específicos dos bens e serviços a mensurar.

O goodwill assim obtido, perde um pouco em objetividade, entretanto, ganha em relevância pois elimina do seu valor a parte referente ao efeito da inflação, que deveria estar refletido nos valores dos contabilizados.

39 custo de reposição ou custo corrente

A "Security and Exchange Comission" através do Accounting Series Release" nº 190 definiu o custo de reposição como o mais baixo montante que teria de ser pago no cur

(48) No Brasil, a legislação brasileira prevê um sistema de correção monetária parcial do ativo permanente e patri
mônio líquido.

so normal dos negócios para obter-se um novo ativo de capacidade produtiva ou operacional equivalente.

É um dos mais usados como aproximação do valor econômico dos ativos, a avaliação mais significativa, por não encontrar os mesmos obstáculos de mensuração do valor econômico e ainda produzir valor de goodwill mais relevante que os métodos anteriores.

O método se reveste de alguma objetividade, já que os valores de mercado para bens novos nele transacionados normalmente são mais fáceis de serem obtidos, embora alguma variação possa ocorrer de um fornecedor a outro - poder-se-ia nesse caso até utilizar uma média de cotações para a avaliação. Já os bens usados, quando não houver mercado de segunda não desenvolvido, não tem a mesma facilidade de avaliação.

Algebricamente a avaliação do goodwill, utilizando esse método poderia ser expressa como segue:

$$\text{Goodwill} = \sum_{t=1}^n \frac{LL_t}{(1+j)^t} - PL_{cc}$$

onde: LL_t Lucro líquido no período t

j Taxa de desconto (custo de oportunidade de oportunidade) correspondente remuneração do empreendimento de igual risco

PL_{cc} patrimônio líquido em custos correntes.

São reclamadas como vantagens desse método, entre outras:

a. em relação à questão da renda, permite determinar quan-

to a empresa pode distribuir aos seus proprietários sem enfraquecer a sua capacidade financeira de operar no mesmo nível de atividade no futuro, aproximando-se nesse aspecto do conceito econômico de renda;

- b. quanto a questão da posição financeira, possibilita à entidade o conhecimento de quanto lhe custará repor os ativos gastos, os quais são necessários para manter o mesmo nível de atividade no futuro;
- c. proporciona um "matching" muito mais significativo entre receitas correntes e custos e despesas correntes, o que não ocorre com o custo histórico e o histórico corrigido;
- d. possibilita uma melhor avaliação das decisões administrativas, na medida em que separa os resultados decorrentes das operações dos ganhos de manutenção de ativos;
- e. constitui-se em base melhor para a estimativa das condições operacionais futuras, possibilitando ainda a comparabilidade entre as entidades.

Entretanto, além de violar os princípios da realização e do custo como base de valor, seus críticos apontam as seguintes deficiências ao método:

- 1. a mensuração não é suficientemente objetiva e verificável, pois o mercado não é perfeito e as variações são grandes, além do que existem os problemas das mudanças tecnológicas, dos ativos para fins especiais, dos não reprodutíveis e dos complexos, que dificultam a sua apuração;

2. a distribuição de resultados entre atividades operacionais e de manutenção de ativos é artificial;
3. repousa em esquemas de alocação arbitrários para os ativos depreciables;
4. não apresenta posições financeiras em termos de valores de realização e de liquidação, que são mais relevantes;
5. não é uma medição acurada dos custos de oportunidade;
6. o que deve ser repostado? o ativo no estado em que se encontra ou o seu potencial de serviços?

Apesar dessas críticas, o Custo de Reposição, especialmente a sua versão mais completa, o Custo de Reposição Ajustado ou Custo Corrente Corrigido, que permite ainda apurar o efeito da inflação, teve a sua relevância reconhecida pela própria SEC ("Security and Exchange Commission"), que exigiu, para as grandes empresas americanas, o "disclosure" dos Custos Correntes de Reposição estimados dos inventários e de capacidade produtiva, no final de cada exercício fiscal, bem como do montante aproximado dos custos de venda e depreciação, com base nos custos de reposição, para os dois exercícios fiscais mais recentes.

O goodwill resultante dessa forma de avaliação de ativos seria a diferença entre o valor atual da empresa como um todo e o patrimônio líquido a custos correntes ou de reposição. /

49. Valor Líquido de Realização

O Valor Líquido Realizável de um ativo é definido como o montante máximo que pode ser realizado na venda des

se ativo dentro de um curto período de tempo - não tão curto para caracterizar uma situação de venda forçada, porém, não suficientemente longo para permitir a liquidação do ativo fixo pelo uso. O montante líquido em questão corresponderia ao preço de venda menos os custos de realização, incluindo impostos, descontado até o ponto de mensuração.

As vantagens relativas à utilização desse método seriam, de acordo com os seus defensores:

- a. o lucro poderá ser determinado a qualquer tempo pelo cálculo da diferença entre os ativos líquidos no início e final de cada período, ajustado pelos aumentos de capital com novos recursos e pelos dividendos distribuídos;
- b. em termos de decisões administrativas, a contínua atualização dos preços provê a administração com a informação necessária para a tomada de decisões de vender ou manter ativos e ainda de extinguir ou refinarciar exigibilidades;
- c. será mais apropriado aos usuários que gostariam de conhecer o montante que poderia ser realizado pela empresa e a eles distribuído pela venda de ativos;
- d. seu uso poderá motivar a administração a fazer a escolha mais desejável entre as alternativas disponíveis;
- e. o lucro líquido, o numerador no cálculo do retorno sobre investimentos, poderá ser computado utilizando-se as mensurações dos valores líquidos de realização dos ativos;

Seus opositores, no entanto, alinham as seguintes críticas ao método:

1. antecipa os lucros ou prejuízos, violando não só os princípios do custo como base de valor e da realização, bem como o critério básico do "matching";
2. são impraticáveis, pois nem sempre são obteníveis, como no caso de produção em andamento e de ativos especializados, os quais não tem mercado para venda, impossibilitando a avaliação do seu valor de realização;
3. avaliando os ativos pelos valores líquidos de realização, a Contabilidade teria problemas se os preços comessem a cair;
4. seu uso, é por necessidade, uma abordagem de curto prazo e, uma diferença positiva entre o valor líquido de realização e o custo, na data do balanço, não indica nada acerca do eventual resultado que se obteria na venda do ativo em questão.

O Valor Líquido de Realização, sem dúvida, viola um maior número de princípios e convenções contábeis geralmente aceitos que os métodos anteriormente abordados, porém não é menos objetivo que o método do Custo de Reposição. Produz, por outro lado, valores mais relevantes para o Goodwill assim apurado que os métodos do custo histórico e do histórico corrigido.

O prof. Iudicibus⁽⁴⁹⁾ exemplifica a apuração do goodwill por esse método utilizando a fórmula:

(49) Op.cit., pg. 196/197.

$$\text{Goodwill} = \sum_{i=1}^n \frac{L_i - r PL_{i-1}}{(1 + j)^i}$$

onde:

- i é o horizonte de projeção dos resultados, podendo ser definido ou estender-se por um período indefinido;
- L_i lucro projetado para o período i ;
- r taxa de retorno de investimento de risco zero; a taxa de custo de oportunidade aplicável a um PL_i , por apresentar o recebimento do PL_i um risco nulo (está avaliado a valor de realização);
- PL_i patrimônio líquido a valores de realização (tangíveis e intangíveis), no momento i ;
- j taxa desejada de retorno, que deve ser superior a taxa r , em função do prêmio atribuível ao risco maior na obtenção de L_i .

Sendo indefinido o horizonte de projeção, mas podendo-se projetar um lucro médio e um patrimônio líquido médio a valores de realização, o prof. Iudicibus chega a seguinte fórmula simplificada para a apuração do goodwill:

$$\text{Goodwill} = \frac{L - PL \cdot r}{j}$$

59. Valor Econômico ou de Uso dos Ativos

O prof. Eliseu adotou como definição de Valor Econômico de um ativo o valor atual máximo dos resultados econômicos futuros esperados, utilizando para o seu cálculo a taxa de descontos correspondente ao custo de oportunidade de igual risco.

O resultado econômico atribuível a um ativo em um exercício social corresponderia a soma entre as receitas produzidas com a sua utilização (exemplo: 5.000 unidades x preço unitário de venda do produto) e o valor venal desse ativo no final do mesmo exercício. Sua expressão algébrica poderia ser representada como segue:

$$A_i = \frac{V_t}{(1+j)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+j)^t}$$

onde:

A_i Valor econômico de um ativo

V_t Valor venal do ativo no final de cada período t

j Taxa de desconto (custo de oportunidade) correspondente à remuneração de empreendimento de igual risco

n Período em que a soma de V_t e $\sum R_t$, descontados, representa o valor econômico máximo

R_t Resultado econômico produzido pelo ativo no período t .

Trata-se da avaliação ideal de ativos, entretanto,

encontra sérios problemas na sua implementação, já que, embora seja possível a apuração do valor econômico do ativo total, a sua necessária individualização em termos de ativos específicos é praticamente impossível de concretização.

Além disso, ao se avaliar os ativos pelo seu valor econômico máximo, eles trarão embutidos o valor do goodwill da empresa que, até prova em contrário, constitui-se em um ativo distinto e como tal merece um registro em separado.

Por outro lado, sendo a produção de receitas o resultado da combinação de vários ativos diferentes, como individualizar a contribuição de cada um? Uma solução possível seria o agrupamento de ativos - por exemplo: planta ou capacidade produtiva - e avaliá-lo como um único ativo para efeito de avaliação do seu valor econômico, porém isso traria consigo o problema da apuração do valor venal dos ativos individuais componentes do grupo.

Um dos grandes entraves a sua aceitação, além das já mencionadas dificuldades de aplicação, é o grau de subjetividade na sua mensuração, muito maior que nos métodos anteriores, e, naturalmente a não obediência a alguns dos mais importantes princípios e convenções contábeis geralmente aceitos.

3.1.2.5. MÉTODO DE APURAÇÃO PELO VALOR MARGINAL

É o método apresentado por Mattessich⁽⁵⁰⁾, para quem o valor da empresa (VE) equivaleria a soma dos valores de

utilidade dos ativos fixos - não leva em consideração os outros ativos - e o goodwill corresponderia a diferença entre aquele valor e o valor monetário (VM) desses ativos fixos.

Embora tenha afirmado não ser tão difícil a estimação da função $VE = f(VM)$, que teria um traçado semelhante ao da curva de custo marginal, não realizou a sua especificação⁽⁵¹⁾, presumindo talvez a variabilidade de sua conformação de acordo com a empresa; em vez disso, utilizou para seus exemplos uma forma linearizada.

Graficamente, assim seria representada:

(50) Op. cit. p. 227.

(51) Apesar da não especificação, deduz-se que $VE = f(VM)$...

A reta VM de 45^0 tem apenas a função de comparação, enquanto as retas VE_1 e VE_2 , decorrentes da linearização, tem os coeficientes de inclinação c_1 e c_2 , respectivamente. Enquanto na reta VE_1 o goodwill seria apurado pela fórmula $G = VM(c_1-1)$, na reta VE_2 o seria pela fórmula $G = VM(1-c_2)$.

Para contabilização propõe a utilização das contas Goodwill (ativo) e Reserva de Goodwill (patrimônio líquido), admitindo a existência de goodwill negativo.

Até o ponto T_I , limiar do investimento ("Threshold Investment"), todo o valor de aquisição de ativos fixos seria simplesmente baixada a débito de Reserva de Goodwill e a crédito de Goodwill (negativo).

Mattessich defende sua abordagem como capaz de contínua revisão do valor do goodwill, facilitando também ... seria uma função do tipo:

$$f(x) = a_0 + a_1 x + a_2 x^2 + a_3 x^3 + \dots + a_n x^n = \sum_{i=0}^n a_i x^i$$

Portanto, o Goodwill (G) seria representado pela expressão a seguir:

$$G = f(x) - bx = \left(\sum_{i=0}^n a_i x^i \right) - bx$$

é, considerando que, no ponto de $f(x)$ onde o goodwill é máximo, a tangente a essa curva é paralela a bx , e que $d[f(x)-g(x)] = df(x) - dg(x)$, teríamos:

$$d \left(\sum_{i=0}^n a_i x^i \right) = d bx \quad \text{donde}$$

$$\sum_{i=1}^{n-1} i a_i x^{i-1} = b$$

cuja solução resultaria no goodwill máximo da empresa.

a determinação do valor da empresa a qualquer momento. Entretanto, além de não considerar os demais ativos na apuração do goodwill, não deixa de ser um dos métodos mais subjetivos.

3.1.3. DIFICULDADES RELATIVAS À MENSURAÇÃO

3.1.3.1. LUCROS FUTUROS PROJETADOS

Qualquer que seja o método a ser utilizado para a apuração do valor da empresa e, conseqüentemente, do goodwill, a estimativa dos seus lucros futuros, nos quais estará interessado o usuário, será uma das questões problemáticas com que se defrontará.

Como se comportarão os fatores que influenciaram o desempenho da empresa no passado? Se mudanças são esperadas, em que grau afetarão os resultados futuros da empresa?

Todos esses aspectos devem ser considerados na projeção dos lucros futuros para que seja reduzido o grau de incerteza do futuro ou, pelo menos, seja determinada uma amplitude de variação das estimativas efetuadas.

NECESSIDADE DE AJUSTAMENTO DO LUCRO. Na análise do comportamento passado dos lucros da empresa, atenção deve ser dada na composição desses lucros, pois podem decorrer de atividades não operacionais ou mesmo de manipulações, especialmente no último ano. Assim, os lucros podem ser resultados de vendas de ativos, antecipação no reconhecimento de receitas e/ou postergação no de despesas. Na sua ocorrên -

cia, os lucros devem ser ajustados com a inclusão ou exclusão dos efeitos desses fatos, em cada exercício social, para só depois elaborar-se as estimativas dos lucros futuros do negócio.

TENDÊNCIA DO COMPORTAMENTO DOS LUCROS. Comportamento estável, grande variabilidade e tendência firmemente crescente ou decrescente podem estar escondidas em um comportamento médio igual. Suponha-se as seguintes empresas e lucros líquidos:

QUADRO 3.1.

Ano	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D
19X1	31.000	45.000	18.000	40.000
19X2	29.000	(15.000)	24.000	35.000
19X3	30.000	90.000	30.000	30.000
19X4	29.500	(20.000)	36.000	25.000
19X5	30.500	50.000	42.000	20.000
Total	150.000	150.000	150.000	150.000
Média	30.000	30.000	30.000	30.000

Embora os lucros médios do período 19X1 a 19X5 sejam exatamente iguais, as projeções de lucro deverão ser totalmente distintas se se considerar o seu comportamento pregresso, melhor visualizável no gráfico a seguir.

Admitindo-se a desnecessidade de ajustamentos, excetuando-se a empresa B, cujo comportamento irregular do lucro, não permite qualquer estimativa confiável, as demais empresas poderiam ter os seus lucros futuros estima -

GRÁFICO 3.1.

dos com razoável segurança, porém em valores diferentes, em função das tendências verificadas nos comportamentos dos seus lucros passados. Isso naturalmente se os fatores que agiram no passado não se modificarem significativamente no futuro. É de se esperar, por outro lado, que se os lucros forem extraordinariamente grandes em determinado ramo de atividade, estes não se repitam por muito tempo, já que isso atrairia outras empresas até o atingimento de uma situação de equilíbrio em termos de lucratividade na economia.

A projeção de lucros torna-se uma tarefa quase impossível quando relativas a empresas recém criadas, portanto, sem comportamento de lucros passados para fundamentar quaisquer estimativas de lucros futuros.

3.1.3.2. TAXA DE DESCONTOS PARA CALCULO DO VALOR ATUAL

A taxa ideal mais recomendada para o desconto é a taxa de remuneração de empreendimento de igual risco. Daí surgem questões de difícil solução satisfatória:

19. O que é um empreendimento de igual risco? uma empresa do mesmo ramo de atividade e com igual estrutura organizacional e financeira?

É de se deduzir que, para dois empreendimentos terem igual risco, há necessidade de que as empresas sejam absolutamente iguais, uma situação puramente teórica, pois, na prática, no máximo poderiam ser semelhantes.

20. Considerando além disso, que essa taxa pode variar no tempo, como contornar ou amenizar seus efeitos no cálculo do valor atual?

Não obstante ser a taxa ideal, a sua determinação na prática acaba sofrendo distorções, tornando aceitável a utilização de taxas alternativas mais facilmente obtíveis, como a taxa média de remuneração de empresas com estrutura econômico-financeira similar, no mesmo ramo de atividade ou na economia como um todo. Mesmo considerando a tendência de longo prazo ao equilíbrio, existirão sempre pequenas diferenças atribuíveis as peculiaridades inerentes a cada ramo de atividade, assim, seria mais justificável o uso da taxa média do ramo de atividade a que pertence a empresa.

3.1.3.3. IDENTIFICAÇÃO E MENSURAÇÃO DOS OUTROS ATIVOS

Tratando-se o goodwill do resultado de uma mensuração dependente, qual seja dos outros ativos utilizados pela empresa, seria fundamental a identificação e mensuração do valor econômico ou de uso de cada um deles. É, entretanto, quase impossível concretizar-se tal mensuração na prática, pois implicaria em calcular a contribuição individual de to dos esses ativos nos resultados da empresa - cada ativo seria avaliado pelo seu valor de uso, i.e, pelo que pudesse produzir para a empresa e não de acordo com o seu custo ou valor realizável.

Dada a dificuldade apontada, tem-se utilizado frequentemente, como alternativas para mensuração, tanto o custo histórico como o custo de reposição, resultando valores diferentes para o goodwill conforme o método utilizado.

A existência de capacidade ociosa introduz outra complicação pois, teoricamente, para a empresa objeto da venda não teria valor econômico ou de uso, enquanto o mesmo poderia não ocorrer com a adquirente. Uma solução poderia ser a sua avaliação pelo valor líquido de realização, se não desejável pela adquirente e possível a sua separação e venda.

3.1.3.4. OBJETIVIDADE X RELEVÂNCIA

A análise comparativa dos métodos utilizados na avaliação dos ativos, os quais tem influência direta no valor do goodwill apurado, deve ser efetuada à luz dos critê-

rios de objetividade e relevância.

O método de mensuração ideal seria aquele que produzisse resultados de relevância máxima, com um máximo de objetividade. Entre dois métodos que produzissem mensurações de igual relevância, o melhor seria aquele que fosse mais objetivo.

A prática, entretanto, não tem oferecido essa opção para a escolha do método, assim, Penman⁽⁵²⁾ analisando os métodos do custo histórico, custo de reposição, valor de realização e valor atual, concluiu ser o primeiro o mais objetivo, porém o menos relevante, e, o último o mais relevante, mas o menos objetivo, rejeitando dessa forma todos os métodos analisados.

Esse dilema surgirá sempre que se insistir em ponderar igualmente a objetividade e relevância, na avaliação de um método de mensuração, pois, em realidade, apenas o custo histórico é realmente objetivo, razão porque muitos o defendem como forma de resguardar a Contabilidade de quaisquer riscos de subjetividade, enfatizando a segurança da informação, embora em detrimento completo da sua relevância. Esses defensores ferrenhos julgam ser a atribuição da contabilidade concernente aos fatos passados, cabendo a cada usuário, com base nesses dados, conjecturar sobre as possíveis situações futuras da entidade.

O desenvolvimento e utilização crescente de modelos matemáticos e estatísticos em todos os campos do conhecimento humano, inclusive nas Ciências Médicas e Psicológicas,

(52) Op. cit. pg. 82.

não justificam essa postura excessivamente defensiva da Contabilidade, pois isso pode acarretar-lhe um atraso relativo de consequências futuras graves.

Se a relevância da informação é essencial para o usuário, por que oferecer-lhe apenas a objetividade de mensuração? A segurança, na realidade, visa mais resguardar a entidade que ao usuário, portanto, faz-se necessária uma mudança na ênfase dada, privilegiando mais a relevância das informações que a objetividade, com utilização, sempre que possível, de técnicas estatísticas.

3.1.3.5. CONSEQUÊNCIAS DAS DIFICULDADES DE MENSURAÇÃO

A incerteza inerente aos resultados da mensuração, o conservadorismo contábil e a própria natureza do goodwill são talvez os principais responsáveis pela tendência a tratamentos até arbitrários para eliminar o goodwill adquirido dos registros contábeis e o não reconhecimento do goodwill não adquirido.

Esses procedimentos acarretam a irrealidade dos demonstrativos contábeis, que acabam muitas vezes esconder o mais do que demonstram.

3.1.4. GOODWILL SINERGÍSTICO: UM RESULTADO DA MENSURAÇÃO IDEAL

3.1.4.1. OMNICIÊNCIA DO MENSURADOR

Se o responsável pela mensuração fosse omniciên

te⁽⁵³⁾, i.é, ciente de tudo, todos os problemas estariam resolvidos e a identificação e mensuração do valor econômico (ou de uso) individual de todos os ativos da empresa, inclusive daqueles atualmente não contabilizados, não constituiria nenhum obstáculo. Também a taxa de remuneração de igual risco, aplicável na apuração do valor atual dos lucros futuros, seria conhecida pelo mensurador, de forma que o goodwill sinergístico desejado fluiria da diferença entre o valor atual apurado da empresa e a soma do valor econômico individual de todos os ativos.

O goodwill sinergístico, assim apurado, poderia melhor representar um valor atribuível aos recursos humanos, que a capitalização de toda a diferença entre os super-lucros e os lucros normais sobre os ativos possuídos, como o queria Hermanson⁽⁵⁴⁾, ao propor um modelo de avaliação do valor dos recursos humanos - seu modelo só levaria ao goodwill sinergístico, se todos os ativos fossem identificados e mensurados, e a aplicação de sua taxa de retorno normal resultasse no valor econômico daqueles ativos.

Por se tratar do único fator de desempenho de uma empresa, com capacidade de atuar sobre os demais fatores de lucro e de decidir sobre a sua melhor combinação, os recursos humanos seriam o grande responsável pelo goodwill sinergístico.

(53) Termo utilizado por Stephen H. Penman op.cit.,pg.80.

(54) Brummet, R. Lee - "Human Resource Accounting" in Davidson, Sidney & Weil, Roman L., "Handbook of modern Accounting", McGraw-Hill Book Co., 1977 p. 37-12.

3.1.4.2. LIMITAÇÕES A MENSURAÇÃO IDEAL

Em primeiro lugar, a omnisciência é uma utopia e a identificação e mensuração do valor econômico individual de cada atividade não é possível, pelo menos dentro dos padrões exigidos pelos princípios e convenções contábeis geralmente aceitos. A agravar essa dificuldade prática, muitos desses fatores importantes na consecução dos lucros de uma empresa sequer são contabilizados, em razão da impossibilidade de caracterização como ativo, no sentido convencional - caso específico dos recursos humanos - e da quase impossibilidade de uma mensuração objetiva. Dessa forma, o valor atribuível a esses fatores acabam constituindo-se em parte integrante do goodwill convencional.

Por outro lado, a interferência de situações conjunturais, favoráveis ou desfavoráveis, nos resultados de uma empresa, tornam mais difícil o isolamento do efeito sinérgico propriamente dito.

3.1.4.3. ALTERNATIVAS PARA MENSURAÇÃO APROXIMADA

Na impossibilidade prática da apuração do goodwill sinérgico ideal, pode-se lançar mão de métodos alternativos que produzirão valores de goodwill, ainda inflados pela participação de outros fatores, que, gradativamente, na medida em que a Contabilidade os contemplar em seus registros, terão individualizadas e mensuradas as suas contribuições. Mas, sem dúvida, o componente mais importante desse

goodwill será aquele decorrente da sinergia organizacional, o goodwill que continuará existindo mesmo após a identificação e mensuração de todos os ativos, sem exceção. Assim, mesmo estando ainda longe da apuração adequada do goodwill sinérgico, o presente trabalho defende uma mudança de enfoque, direcionando-o para o goodwill sinérgico, ao inves do goodwill convencional que, na medida do avanço da Contabilidade, tenderá para aquele.

A aproximação ao goodwill sinérgico poderia ser conseguida pela contabilização de recursos humanos e ativação de despesas de pesquisa e desenvolvimento e propaganda e publicidade.

a. CONTABILIZAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS

Os recursos humanos, reconhecidamente o fator mais importante na obtenção dos lucros empresariais, ainda não são objeto dos registros contábeis - as discussões em torno do assunto levam a crer que, num futuro não muito distante, sua contabilização seja aceita- dificultando a avaliação da capacidade de lucro da empresa, especialmente para os usuários externos.

Segundo a professora Eunice L. Kwasnicka⁽⁵⁵⁾, a contabilização dos recursos humanos teria grande impacto na

(55) Kwasnicka, Eunice L. - "O impacto da Utilização de um sistema de Contabilização de recursos humanos na organização" - tese de doutoramento apresentada na FEA-USP em 1981, pg. 7/8.

administração pois "muitos administradores advogam a nível teórico que:

- a. necessitam de informações mais completas sobre o valor real do pessoal que está deixando a organização;
- b. necessitam estimar a taxa de investimento em recursos humanos sobre o ativo total como um indicador de geração de lucros futuros;
- c. é necessário avaliar alternativas que permitam decidir sobre o orçamento de capital, principalmente em casos onde deve-se optar entre investimentos em recursos humanos e outros investimentos;
- d. as taxas de retorno sobre os investimentos poderão ser interpretadas de forma mais inteligente se o valor do ativo humano for estimado e incluído na taxa base de referência;
- e. há necessidade de poder estimar o valor do treinamento e dos programas de desenvolvimento em uma sistemática de estimação do esperado retorno sobre o investimento em recursos humanos;
- f. há necessidade de saber se o custo de reposição de sua mão-de-obra, de forma que a aquisição dessa mão-de-obra se torna um seguimento do orçamento de capital;
- g. a composição do inventário dos recursos humanos permitirá elaborar melhor o planejamento de mão-de-obra".

A não contabilização dos recursos humanos não permite ao administrador uma avaliação das decisões concernentes a esse importante fator, levando-o a otimizar suas de-

cisões em relação aos recursos contabilizados. Não é sem razão que, quando custos precisam ser cortados, a decisão de dispensa de recursos humanos é a mais comum, embora provavelmente a mais onerosa, em função de todos os gastos efetuados na sua contratação e treinamento. O administrador, por outro lado, tende a enfatizar o desempenho daqueles aspectos que serão objeto de avaliação.

Embora preocupação antiga da Administração, a Contabilidade só começou a discutir a sua contabilização ou não a partir da década de sessenta, sendo particularmente importantes as contribuições de Rensis Likert⁽⁵⁶⁾ Hekimian e Jones⁽⁵⁷⁾, Brummet, Pyle e Flamholtz⁽⁵⁸⁾ e Hermanson⁽⁵⁹⁾.

É indispensável ainda a menção das experiências pioneiras na contabilização de recursos humanos realizadas por "Touche Ross & Co" (Canadá), em 1971, e por "R.G. Barry Corporation" (EUA), em 1973, que sentiram a relevância dessa informação na tomada de decisões pelos usuários externos. Entretanto, exceto para clubes profissionais de esportes, há ainda grandes resistências a sua contabilização.

A não contabilização de recursos humanos, segundo Brummet⁽⁶⁰⁾ acarretaria:

"...The failure of organization to capitalize

(56) Likert, Rensis - "The Human Organization, its management and value" McGraw-Hill, Book Co. NY, 1967.

(57) Hekimian, J.S. e Curtis, H.J. - "Put people on your Balance" - Harvard Business Review, jan/fev 1967.

(58) Brummet, L., Pyle, W. C. e Flamholtz, E. - "Accounting for Human Resources" - Michigan Business Review, march/1968.

(59) Hermanson, R.H. - "Human Resource Accounting" - The Accounting Review, jan/1973.

(60) Op. cit. pg. 37-21.

certain investments in human resources causes profit to be significantly understated in periods of rapid human resource building and significantly overstated in periods of human resource deterioration. In this way managers and indeed stockholders and the public are misled and perhaps caused to make counterproductive decisions. The danger in this area are particularly great for segment performance reports using profit center accounting. A manager may use a management style which results measured by conventional accounting in the short run as highly contributive to profit even though employee attitudes are deteriorating and antagonisms are growing. The manager's actions may be detrimental to the organization even though profits appear very satisfactory. A fully implemented human resource accounting system would bring the situation to a reckoning so as to prevent the rewarding of poor performance and make possible the rewarding of good, more complete performance ...".

Brummet propõe ainda a adaptação do Índice de lucratividade sobre o ativo para

$$\text{Índice} = \frac{\text{lucro convencional} \pm \text{variação recursos humanos}}{\text{ativos convencionais} + \text{ativos humanos}}$$

Apesar da importância extensamente ressaltada, exis

tem muitos problemas para a sua implementação, tanto do ponto de vista conceitual como técnico. Conceitualmente, os recursos humanos encontram as seguintes objeções principais a sua contabilização:

- de ordem cultural e aqueles decorrentes de tabus, já que a seres humanos serão atribuídos valores;
- o ativo contábil tem por base conceito legal de propriedade, ao qual não se enquadram os recursos humanos.

Alem disso, tecnicamente seria muito difícil a avaliação do valor de recursos humanos - exceto se se conside-rasse como sendo o seu valor o custo histórico dos gastos com contratação e treinamento - e a atribuição de vida útil, sobretudo se a rotatividade for elevada. Na avaliação do valor de recursos humanos é certamente imprescindível a con-tribuição de profissionais de psicologia Industrial e Admi-nistradores de pessoal. É razoável esperar-se, por outro lado, que numa economia mais desenvolvida e estabilizada, onde as oportunidades e as remunerações não sejam tão diferen-tes, a mobilidade da mão-de-obra se torne bastante reduzida⁽⁶¹⁾.

Removidos esses obstáculos ou adaptada a teoria contábil à nova realidade, rapidamente se difundirá a contabi-lização dos recursos humanos, produzindo informações da mais alta relevância para os usuários - o contexto atual ainda apresenta resistências incontornáveis a esse procedimento, como o concluiu a própria professora Kwasnicka.

(61) No Japão, onde a rotatividade de mão-de-obra é uma das mais baixas do mundo, as razões culturais desempenham papel importante.

b. ATIVAÇÃO DE DESPESAS COM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO E
PROPAGANDA E PUBLICIDADE

Em verdade, o lançamento desses gastos como despesas do exercício em que são realizados contraria frontalmente o critério do "matching", já que a maioria reconhece que seus benefícios irão fluir no futuro, tal como ocorre com muitos ativos possuídos. Entretanto, face a dificuldade de mensurar os seus efeitos e a duração dos mesmos, o conservadorismo impõe o seu imediato reconhecimento como despesas.

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO. Demonstrando a importância assumida por esses gastos, sobretudo nas indústrias de vanguarda, Welsch, Zlatkovich e Harrison⁽⁶²⁾ apresentam o quadro abaixo, extraído do "Business Week":

QUADRO 3.2.

Indústria	Milhões de US\$		P & D % vendas	P & D % lucros	P & D por empregado
	vendas da indústria	gastos em P & D			
Aeroespacial	25.589	884,5	3,5	131,3	1.668
Automobilística	116.799	2.941,7	2,5	57,8	1.501
Química	56.221	1.438,8	2,6	39,7	1.720
Alimentos e Bebidas	59.888	301,9	0,5	12,4	337
Equipamentos de Escritório e Computadores	36.839	1.978,1	5,4	55,8	2.347
Total Industr.	867.174	16.224,7	1,9	33,9	1.149

(62) Op. cit. pg. 524.

O quadro mostra a aplicação média de um terço dos lucros das indústrias em pesquisa e desenvolvimento, proporção essa que sobe para mais da metade nas indústrias de equipamentos de escritório e computação, de alta tecnologia.

Nos EUA, até 1974, os procedimentos contábeis adotados quanto a esses gastos eram os mais variados, pois permitia-se:

- i . lançar todos os gastos com P & D quando incorridos, incluindo propriedade, planta e equipamentos adquiridos para essa finalidade, mantendo-se apenas seus registros simbólicos ao valor de \$ 1 cada;
- ii . capitalizar os ativos fixos adquiridos e lançar os outros gastos como despesas na medida da sua incorrência;
- iii. capitalizar os esforços bem sucedidos, que tivessem resultado em descobertas, bem como os ativos fixos adquiridos e, finalmente
- iv . capitalizar todos os gastos com P & D, incluindo os custos operacionais da divisão de pesquisa e amortizá-los nos períodos futuros, proporcionalmente a venda ou produção dos produtos inventados ou recursos descobertos.

Essa situação foi modificada com o advento do "Statement" nº 2 do FASB, de outubro de 1974, que estabeleceu como regra geral o lançamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento como despesas do período em que fossem incorridos, exceto:

1. gastos com P & D realizados por conta de terceiros sob contrato, onde o reembolso é esperado;
2. gastos com P & D realizados por indústrias extrativas;
3. gastos com P & D realizados por indústria reguladas pelo governo;
4. materiais, equipamentos e intangíveis adquiridos para P & D com possibilidade de usos alternativos no futuro.

O tratamento definido, objetivou mais a padronização dos procedimentos das empresas, ao mesmo tempo que fortaleceu a validade do conservadorismo. Como consequência, os períodos em que esses gastos forem realizados em grande proporção terão os seus resultados subavaliados, enquanto que os períodos posteriores, beneficiados pelas patentes descobertas a custo contábil zero, terão seus resultados superavaliados.

A ativação desses gastos como custos das patentes, fórmulas e processos descobertos no futuro, conforme procedimento do item iv, restabeleceria maior realidade nos demonstrativos contábeis, além do que não seria de difícil execução.

c. PROPAGANDA E PUBLICIDADE. Da mesma forma, os gastos com Propaganda e Publicidade, conforme o ramo de atividade da empresa e o grau de concorrência nele existente, podem constituir-se em um dos seus itens de despesa mais relevantes. Igualmente, são gastos cujos efeitos se projetam no futuro e a Contabilidade, face a dificuldade de se medir esses efeitos e o tempo de sua duração, prefere tratá-los como

despesas no momento de suas ocorrências, distorcendo os resultados e prejudicando a comparabilidade das demonstrações.

A propósito desses gastos Paton⁽⁶³⁾, discordando do tratamento a eles dispensado pela prática contábil, ponderou:

"Encouraged by acceptance from many years of the view that selling costs, including advertising, are generally deductible for tax purposes in the period in which incurred, conventional accounting has long been on an arbitrary course in this area. The fact remains that is basically improper to include in current operating costs substantial amounts that are clearly associated with future product shipments, and in connection with business enterprise transfers and combinations the rights of some of the parties involved may be impaired by slavish adherence to the conventional - and illogical - procedures ... Dealing realistically with advertising and other marketing promotion programs is of course more difficult than the periodic allocation of the cost (or value) of activities related to particular orders for product, but it doesn't follow that the problem should be ignored. What is badly needed is the encouragement of

(63) Paton, William A. - "Comentários ao Accounting for Goodwill" de George R. Catlett e Norman O. Olson, ARS nº 10 AICPA, 1968 p. 144.

careful study and analysis instead of adoption of the easy-going view that general goodwill is all that we can find in the area of intangible resources".

Os gastos com propaganda e publicidade estão intimamente relacionados com o valor do goodwill, na medida em que podem provocar um aumento nos lucros futuros da empresa ou evitar a sua queda, bem como podem fortalecer essa capacidade de lucros futuros da empresa de uma forma mais ampla.

Embora menos aceita a sua ativação, pelas razões acima, existem métodos estatísticos de apuração da efetividade de propaganda⁽⁶⁴⁾, em termos do grau de influência nas vendas e do tempo de sua duração, sendo justificável a sua ativação e amortização de acordo com a experiência passada, uma prática já tradicional na contabilidade.

Sendo praticamente impossível a determinação do efeito indireto desses gastos, i.é, em termos de fortalecimento da marca e da fidelidade dos clientes, a aplicação do critério do "matching" para sua inteira amortização ficaria justificada.

d. AVALIAÇÃO DO GOODWILL

O valor do goodwill sinérgico aproximado seria apurado pela diferença entre o valor atual dos lucros futuros da empresa e o valor econômico dos ativos identifica -

(64) Dean, Joel - "Economia das Empresas", Ed. Fundo de Cultura, R.J., 1962.

dos e contabilizados, incluídos os recursos humanos, Pesquisa e Desenvolvimento e Propaganda e Publicidade.

A mensuração resultante, entretanto, embora relevante, teria um alto grau de subjetividade.

3.2. TRATAMENTOS CONTÁBEIS ADOTADOS

3.2.1. GOODWILL UM INCONVENIENTE INEVITÁVEL?

O aparecimento do goodwill, em decorrência da aquisição de empresas, tem sido um incômodo para os conservadores, em face da necessidade de se dispensar a ele um tratamento contábil, por já não ser ignorável. Justifica-se dessa forma o posicionamento daqueles que julgam ser a baixa do goodwill, contra reserva de capital ou de lucros, o tratamento contábil mais adequado, conforme será abordado mais adiante.

A mesma filosofia está subjacente ao não reconhecimento do goodwill não adquirido, muito embora o volume crescente de gastos com pesquisa e desenvolvimento e propaganda e publicidade induzam a conclusão de que o total dos ativos não contabilizados estejam a cada dia aumentando proporcionalmente ao ativo total, distorcendo as análises e prejudicando a tomada de melhores decisões.

3.2.2. GOODWILL NÃO ADQUIRIDO X GOODWILL ADQUIRIDO

3.2.2.1. DISTORÇÕES DECORRENTES DO NÃO RECONHECIMENTO DO GOODWILL NÃO ADQUIRIDO E PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS RELATIVOS AOS GASTOS COM GOODWILL

Uma das primeiras distorções geralmente levanta - das por aqueles que defendem o reconhecimento e contabilização do goodwill não adquirido é a irrealidade dos demonstrativos, especialmente os balanços, onde deveriam aparecer todos os ativos responsáveis pelo desempenho da empresa - isso não sendo possível, aqueles de difícil identificação e mensuração individualizada poderiam ser contabilizados a título de goodwill não adquirido. A não realização desse tratamento contábil faz com que ativos importantes continuem ocultos, diminuindo o valor dos balanços como fonte de informação para os usuários externos.

A existência desses ativos ocultos, por outro lado, distorce os índices de mensuração do desempenho, alterando a lucratividade sobre o ativo e mesmo afetando o próprio lucro do período.

Empresas similares e com desempenhos reais semelhantes poderiam ter lucratividades e situações patrimoniais totalmente diferentes, em função apenas do fato de uma ter adquirido o goodwill e a outra desenvolvido o seu próprio, que não é reconhecido pela Contabilidade. Dessa forma, fica prejudicada a comparabilidade dessas empresas, através dos seus demonstrativos convencionais e mesmo entre exercícios sociais diferentes da mesma empresa.

Como consequência dessa prática, os gastos relacionados com o goodwill não adquirido e/ou manutenção do adquirido são todos considerados como despesas no exercício social de suas ocorrências, em função, entre outros, dos seguintes argumentos:

- dificuldade de vincular os gastos com a geração do goodwill e o período da ocorrência dos benefícios;
- flutuação do goodwill sem relação possível com o seu custo;
- goodwill não pode ser medido em termos de dinheiro gasto para criá-lo;
- impossibilidade, em geral, de identificação do goodwill com fatores ou gastos específicos.

Essa prática vai de encontro ao critério do "matching", sempre invocado pelos conservadores na apuração do lucro empresarial, pois, ignora-se completamente o princípio da causa e efeito - os efeitos são normalmente mensurados, porém, nem sempre as causas são a eles associados. Assim, os demonstrativos podem revelar variações bruscas nos resultados da empresa, apenas como consequência desses procedimentos contábeis.

3.2.2.2. JUSTIFICATIVAS APRESENTADAS PARA O NÃO RECONHECIMENTO DO GOODWILL NÃO ADQUIRIDO

Basicamente, essas justificativas giram em torno de três pontos, a saber: a necessidade de atender a conven-

ção do conservadorismo, a ausência de base para determinar o goodwill não adquirido e o fato de a Contabilidade ser baseada no custo.

Por outro lado, se se reconhecer e contabilizar o goodwill não adquirido, a demonstração de resultado da empresa não mostraria o seu sucesso em conseguir super-lucros, mas tenderia a mostrar algum tipo de lucros normais. A capacidade acima do normal da empresa seria eliminada pela amortização do goodwill reconhecido e os lucros resultantes tenderiam a indicar um retorno normal.

Paton⁽⁶⁵⁾ acredita não ser nem racional e nem praticável uma empresa reconhecer em suas contas o valor capitalizado de uma parte de seus prováveis lucros futuros.

Não obstante, esses argumentos contra o goodwill não adquirido, George O May⁽⁶⁶⁾, julgando exagerada a ênfase na forma de obtenção como critério de reconhecimento, fez o seguinte comentário ao chamar atenção sobre a inconsistência do "Accounting Research Study" nº 48:

"I believe further that a philosophy of accounting which treats values created altogether differently from exactly similar values acquired by purchase, is in need of revision".

O conservadorismo e o Custo como base de valor, principais fundamentos dos argumentos utilizados para o

(65) Paton, William A. - "Accounting Theory", Accounting Studies Press Ltd., 1962 p.307/332.

(66) May, George O. - "Business Combination: An Alternate View", Journal of Accountancy, Apr./1957, p. 33/36.

não reconhecimento, são atualmente dois dos maiores alvos dos críticos da teoria contábil, o que já foi abordado no presente trabalho. Relativamente a ausência de base para determinar o goodwill não adquirido, Cattlet e Olson⁽⁶⁷⁾ sugerem a utilização do valor de mercado da ação da empresa, o qual julgam melhor também para mensurar o goodwill adquirido.

É interessante ainda registrar, como demonstração da incoerência dos argumentos utilizados, que, as vezes eles servem a fins opostos. Por exemplo: quando, uma vez adquirido e contabilizado o goodwill, e constata-se nos anos seguintes, que o goodwill da empresa permaneceu constante ou sofreu aumentos, os conservadores que defendem a amortização do goodwill adquirido, atribuem tal constância ou aumento ao goodwill desenvolvido pela própria empresa, embora se oponham ferrenhamente em reconhecê-lo. Como assegurar-se dessa variação, sem o conhecimento do comportamento das duas variáveis: o goodwill adquirido e o não adquirido?

A mistura do goodwill adquirido e não adquirido, sempre vai ocorrer, na medida em que houver aquisições de outras empresas e pode-se afirmar que não será possível um tratamento adequado do goodwill adquirido, se o não adquirido continuar a ser ignorado.

O tratamento contábil para o goodwill não adquido não necessariamente terá que ser igual aquele dispensado ao adquirido, pelo fato deste último envolver uma tran-

(67) Op.cit. p. 13/14.

sação, que implica numa movimentação de recursos no momento do seu reconhecimento. Uma solução possível para a contrapartida do reconhecimento do goodwill não adquirido seria a criação, no patrimônio líquido, de conta similar a reserva de reavaliação (exemplo: Reserva Especial Goodwill não Adquirido).

Finalmente, para resguardar-se contra eventual subjetividade desses dados, o seu "disclosure" poderia ser efetuado em demonstrativos paralelos, apresentados ao lado dos convencionais.

3.2.2.3. EXEMPLOS DE DISTORÇÕES

a. DADOS EXISTENTES SOBRE EMPRESAS:

a.1. Empresas A e B iniciaram atividades no final de 19X0 produzindo produtos similares;

a.2. No início de 19X1, a empresa A gastou Cz\$ 800.000,00 em Pesquisa e Desenvolvimento de produtos, enquanto a empresa B adquiriu a empresa C, tendo pago adicionalmente ao seu patrimônio líquido Cz\$ 800.000,00, face sobretudo ao processo especial de produção que a última desenvolvera (vida útil restante estimada de 5 anos), correspondente a cerca de 90% daquele valor.

a.3. As empresas A e B tinham no final de 19X0 um igual valor para o Ativo e o Patrimônio Líquido, os quais montavam Cz\$ 700.000,00.

a.4. No início de 19X2, a empresa A logrou êxito em suas pesquisas, delas resultando a descoberta de "fórmula especial" que permitiria diminuir os custos unitários e consequentemente elevaria as vendas ao dobro, pelo menos nos próximos 10 anos, além de contribuir grandemente na melhoria da imagem da empresa.

b. HIPÓTESES ASSUMIDAS:

b.1. Invariabilidade dos preços, de forma que o custo histórico é igual ao custo de reposição.

b.2. Acredita-se que as situações presentes se repetirão no futuro.

b.3. Ambas as empresas continuarão a utilizar as mesmas políticas no futuro.

b.4. Não houve distribuição de lucros em 19X1.

b.5. O goodwill próprio, i.é, o não adquirido, só será apurado em 19X2.

c. DEMONSTRAÇÕES CONVENCIONAIS:

d. DEMONSTRAÇÕES COM GOODWILL NÃO ADQUIRIDO:

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31.12.19X1

Ativos	Empresa A	Empresa B
Caixa	50.000,	90.000,
Bancos	150.000,	180.000,
Clientes(Vr. Liq.)....	200.000,	190.000,
Estoques	210.000,	210.000,
Equipamentos (Vr.Liq) .	540.000,	540.000,
P & D	800.000,	-
Patentes, Formul.e Proc.	-	576.000,(4)
Goodwill não Adquirido	-	-
Goodwill Adquirido....	-	80.000,
Total	<u>1.950.000,</u>	<u>1.866.000,</u>

Passivo + P.Líquido

Fornecedores	250.000,	50.000,
Financiamentos	350.000,	160.000,
Capital	700.000,	700.000,
Reserva Esp. Goodwill.	-	-
Lucros/Prejuízos Acum. ..	650.000,	956.000,
Total	<u>1.950.000,</u>	<u>1.866.000,</u>

Demonstrações de Resultados 19X1 Ajustadas

Empresa A		Empresa B	
Vendas	2.500.000,	Vendas	3.400.000,
(-) CPV	1.200.000,	(-) CPV	1.500.000,
(=) LBO.....	<u>1.300.000,</u>	(=) LBO	<u>1.900.000,</u>
(-) Despesas:		(-) Despesas:	
Amort. -		Amort. 144.000,	
Outras 650.000,	650.000,	Outras 800.000,	944.000,
(=) Lucro Líquido.....	<u>650.000,</u>	(=) Lucro Líquido	<u>956.000,</u>

Lucratividade da empresa A em 19X1 (ajustada):

- i . Sobre o Ativo Médio = $\frac{650.000}{(700.000 + 1.950.000)/2}$ = 49,06%
- ii . Sobre o P.L. Médio = $\frac{650.000}{(700.000 + 1.350.000)/2}$ = 63,41%

Lucratividade da empresa B em 19X1 (ajustada):

- i . Sobre o Ativo Médio = $\frac{956.000}{(700.000 + 1.866.000)/2}$ = 74,51%
- ii. Sobre o P. L. Médio = $\frac{956.000}{(700.000 + 1.656.000)/2}$ = 81,15%

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31.12.19X1

Ativos	Empresa A	Empresa B
Caixa	50.000,	90.000,
Bancos	150.000,	180.000,
Clientes (Vr. Liq.)....	200.000,	190.000,
Estoques.....	210.000,	210.000,
Equipamentos(Vr.Liq.)..	540.000,(1)	540.000,
Goodwill(Vr. Liq.).....	-	640.000,(2)
Total	<u>1.150.000,</u>	<u>1.850.000,</u>

Passivo + P.Líquido

Fornecedores	250.000,	50.000,
Financiamentos	350.000,	160.000,
Capital	700.000,	700.000,
Lucros/Prejuízos Acum..	<u>(150.000,)</u>	<u>940.000,</u>
Total	<u>1.150.000,</u>	<u>1.850.000,</u>

Demonstrações de Resultados 19X1

Empresa A	Empresa B
Vendas2.500.000,	Vendas 3.400.000,
(-) CPV <u>1.200.000,</u>	(-) CPV <u>1.500.000,</u>
(=) LBO1.300.000,	(=) LBO <u>1.900.000,</u>
(-) Despesas:	(-) Despesas:
P & D..800.000	Amort. 160.000
Outras. <u>650.000</u> 1.450.000,	Outr.. <u>800.000</u> 960.000.
(=) Lucro Líquido.. (<u>150.000,</u>)	(=) Lucro Líquido <u>940.000,</u>

onde: CPV Custo dos produtos vendidos

LBO Lucro Bruto operacional

P&D Pesquisa e desenvolvimento

Lucratividade da empresa A em 19X1:

$$i. \text{ Sobre Ativo Médio} = \frac{(150.000,)}{(700.000 + 1.150.000)/2} = - 16,22\%$$

$$ii. \text{ Sobre Patr.Líq.Médio} = \frac{(150.000,)}{(700.000, + 550.000,)/2} = - 24\%$$

Lucratividade da empresa B em 19X1:

$$i. \text{ Sobre Ativo Médio} = \frac{950.000,}{(700.000, + 1.850.000,)/2} = 74,51\%$$

$$ii. \text{ Sobre P.L Médio} = \frac{950.000,}{(700.000, + 1.650.000,)/2} = 80,85\%$$

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31.12.19X2

Ativos	Empresa A	Empresa B
Caixa	310.000,	280.000,
Bancos	720.000,	700.000,
Clientes(Vr. Liq.)	820.000,	640.000,
Estoques	420.000,	340.000,
Equipamentos (Vr.Liq.)...	480.000,	480.000,
Goodwill (Vr. Liq.)	-	480.000,
Total	<u>2.750.000,</u>	<u>2.920.000,</u>
<u>Passivo + P. Líquido</u>		
Fornecedores	150.000,	230.000,
Financiamentos	50.000,	150.000,
Capital	700.000,	700.000,
Lucros/Prejuízos Acum. ..	1.850.000,	1.840.000,
Total	<u>2.750.000,</u>	<u>2.920.000,</u>

Demonstrações de Resultados 19X2

Empresa A	Empresa B
Vendas 5.000.000,	Vendas 3.500.000,
(-) CPV..... 1.800.000,	(-) CPV 1.480.000,
(=) LBO 1.300.000,	(=) LBO 2.020.000,
(-) Despesas:	(-) Despesas :
Amort. -	Amort.160.000,
Outras 1.200.000 1.200.000,	Outras 960.000,1.120.000,
(=) Lucro Líquido .. <u>2.000.000,</u>	(=) Lucro Líquido... <u>900.000,</u>

Lucratividade da empresa A em 19X2:

$$i \text{ . Sobre Ativo Médio} = \frac{2.000.000,}{(1.150.000 + 2.760.000)/2} = 51,28\%$$

$$ii \text{ . Sobre P.L. Médio} = \frac{2.000.000,}{(550.000 + 2.550.000)/2} = 64,52\%$$

Lucratividade da empresa B em 19X2:

$$i \text{ . Sobre Ativo Médio} = \frac{900.000,}{(1.850.000 + 2.920.000)/2} = 37,74\%$$

$$ii \text{ . Sobre P. L. Médio} = \frac{900.000,}{(1.650.000 + 2.540.000)/2} = 42,96\%$$

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31.12.19X2

Ativos	Empresa A	Empresa B
Caixa	310.000,	280.000,
Bancos	720.000,	700.000,
Clientes (Vr.Liq.).....	820.000,	640.000,
Estoques	420.000,	340.000,
Equipamentos(Vr.Liq.)...	480.000,	480.000,
P & D	-	-
Patentes, Formul.e Proc.	720.000,(5)	432.000,
Goodwill não Adquirido	4.736.208,(6)	1.184.308,(6)
Goodwill Adquirido	-	80.000,
Total	8.206.208, =====	4.136.308, =====
Passivos + P.Líquido		
Fornecedores	150.000,	230.000,
Financiamentos	50.000,	150.000,
Capital	700.000,	700.000,
Reserva Esp. Goodwill...	4.736.208,	1.184.308,
Lucros/Prejuízos Acum.	2.570.000,	1.872.000,
Total	8.206.208, =====	4.136.308, =====

Demonstrações de Resultados 19X2 Ajustadas

Empresa A		Empres B	
Vendas	5.000.000,	Vendas	3.400.000,
(-) CPV	1.800.000,	(-) CPV	1.480.000,
(=) LBO	3.200.000,	(=) LBO	2.020.000,
(-) Despesas:		(-) Despesas:	
Amort... 80.000,		Amort. 144.000,	
Outras 1.200.000,	1.280.000,	Outras 960.000,	1.104.000,
(=) Lucro Líquido ...	1.920.000, =====	(=) Lucro Líquido.	916.000, =====

Lucratividade da empresa A em 19X2 (ajustada):

$$i \text{ . Sobre o Ativo Médio} = \frac{1.920.000,}{(1.950.000 + 8.206.208)/2} = 37,81\%$$

$$ii \text{ . Sobre o P.L. Médio} = \frac{1.920.000,}{(1.350.000 + 8.006.208)/2} = 41,04\%$$

Lucratividade da empresa B em 19X2 (ajustada):

$$i \text{ . Sobre o Ativo Médio} = \frac{916.000,}{(1.866.000 + 4.136.308)/2} = 30,52\%$$

$$ii \text{ . Sobre o P. L.Médio} = \frac{916.000,}{(1.656.000 + 3.756.308)/2} = 33,85\%$$

e. OBSERVAÇÕES:

- 1) Os equipamentos de ambas as empresas foram adquiridos no início de 19X1, sendo as vidas úteis estimadas em 10 anos, com depreciação pelo método da linha reta;
- 2) A empresa B amortiza o goodwill, considerando que o valor adicional, pago em relação ao patrimônio líquido da adquirida, repousa preponderantemente no processo especial recebido na transação. Período de amortização: 5 anos;
- 3) A utilização da conta "Reserva Especial Goodwill" para a contrapartida da contabilização do Goodwill não adquirido será justificada mais adiante;
- 4) Considerando-se que 90% do valor adicional corresponde ao valor do processo especial adquirido, foi feita a separação na contabilidade, aplicando-se a esse valor a amortização.
- 5) Registrou-se a fórmula especial descoberta, tendo como custo os gastos com P & D efetuados. A vida útil estimada foi de 10 anos.
- 6) Cálculo do goodwill não adquirido, considerando horizonte de 5 anos a taxa de desconto de 10% a.a.:

Empresa A	Empresa B
Lucro Líquido Anual 1.920.000,	920.000, (*)
Valor Atual Lucros	
Futuros (fator 4.1699) 8.006.208,	3.836.308,
P.L. em 31.12.19X2 3.270.000,	2.572.000,
Goodwill 4.736.208,	1.264.308,
Goodwill Adquirido -	80.000,
Goodwill não Adq. . 4.736.208,	1.184.308,
	(+) Média = $\frac{940.000 + 900.000}{2}$

7) Os ativos sendo avaliados pelos seus custos históricos (nesse caso considerados iguais aos de reposição), ao invés do valor econômico, eles estão geralmente subavaliados, resultando um goodwill maior. Por outro lado, a empresa B, deve acautelar-se quanto ao seu futuro, se o seu goodwill baseia-se fortemente no processo especial adquirido, pois sua vida útil estimada é relativamente curta.

3.2.3. FORMAS DE TRANSAÇÃO E GOODWILL

3.2.3.1. CONTABILIDADE DE AQUISIÇÃO ("PURCHASE ACCOUNTING")

Compreende todas as aquisições de empresas em que o valor da transação é efetuado em dinheiro, títulos ou outras propriedades. Todos os ativos adquiridos são registrados pelo seu valor considerado justo, inclusive o goodwill, que corresponde a diferença entre o valor pago e o valor daqueles ativos.

Nesse método, faz-se clara distinção entre os períodos financeiros da adquirente e da adquirida, sendo o exercício social da adquirida fechado na data da transação.

Registrando os ativos da adquirida pelos seus valores correntes e não os valores contábeis históricos, e reconhecendo o valor do goodwill pago, o "purchase accounting" efetua um "disclosure" da transação ocorrida para os usuários das informações contábeis.

3.2.3.2. CONTABILIDADE DE FUSÃO DE INTERESSES ("POOLING ACCOUNTING")

Caracteriza-se o "pooling" quando ocorre uma transação com troca de ações votantes de uma empresa e acionistas de outra entidade, resultando em uma nova entidade, mas sem a necessidade de uma nova base para a contabilidade da mesma. Muito embora o goodwill seja até avaliado na transação, para efeito da troca de ações, ele não é reconhecido na Contabilidade da sucessora, que registra os dados contábeis consolidados pelos seus valores contábeis históricos, desconsiderando os valores justos dos ativos.

Nos EUA, esse método de transação tem sido estimulado face disposição do "Internal Revenue Service", o Imposto de Renda americano, que isenta as trocas de títulos, enquanto tributa as operações com pagamento em dinheiro.

A não contabilização do goodwill, a inexistência de reajustes nos valores dos ativos a custos históricos e a continuidade dos exercícios sociais, como se nada tivesse o

corrido, seriam outras vantagens reclamadas para o "pooling" por seus defensores.

A caracterização da ocorrência do "pooling", nem sempre fácil de ser realizada, o "pagamento" com ações seria complementado pela presença das seguintes situações:

- a. interesses dos acionistas continuam na mesma proporção na empresa sucessora.
- b. empresas fusionadas tem tamanho não muito desproporcionais uma em relação a outra;
- c. administrações mantêm a mesma influência na sucessora;
- d. atividades de negócios das constituintes são similares ou complementares.

3.2.3.3. "PURCHASE X POOLING"

Conduzindo a situações totalmente distintas, tanto em relação aos demonstrativos contábeis, como as mensurações de desempenho da sucessora e reconhecimento do goodwill, a escolha entre esses métodos tem merecido, nos EUA, muito atenção por parte dos estudiosos da Contabilidade.

Atualmente o "Purchase" e o "Pooling" tem sido aceitos como métodos alternativos para as combinações de negócios que envolvem transação de ações votantes.

O método do "Pooling" esconde a realidade da transação aos usuários das informações contábeis, pois simplesmente soma os ativos contábeis históricos, registrando toda

a diferença entre o valor da transação e os valores históricos como ágio (reserva de capital), enquanto o método do "Purchase" faz um "disclosure" do valor da empresa adquirida, não só reconhecendo o valor do goodwill, como também agregando os ativos adquiridos pelo custo corrente.

Fischer, Taylor e Leer⁽⁶⁸⁾ elaboraram o seguinte quadro comparativo dos procedimentos prescritos pelos dois métodos:

QUADRO 3.3.

Item	Método Purchase	Método Pooling
1.Registro de Ativos e Exigibilidades.	Aos valores correntes de mercado com possibilidade de ocorrência de goodwill.	Aos valores contábeis da firma adquirida. Não reconhecimento de goodwill adicional ^(a) .
2.Títulos emitidos	Valor de mercado das ações adicionadas ao capital integralizado.	Capital integralizado da firma adquirida transferido como valor integralizado das ações emitidas ^(b) .
3.Lucros Retidos da firma adquirida.	Não reconhecidos.	Somados aos lucros retidos ^(b) .

(a) goodwill previamente contabilizado pela firma adquirida seria registrado pelo valor contábil.

(b) os lucros retidos da firma adquirida podem ser reduzidos para chegar-se ao valor ao par ou declarado da emittente.

(68) Fischer, Paul, Taylor William James e Leer J.Arthur "Advanced Accounting" - South Western Publ. Co, Cincinnati, California, 1978, pg. 145.

Não se pode ignorar as alterações provocadas na estrutura patrimonial da sucessora, motivada pela combinação, assim como não parece ser lógico ajustar para valores correntes apenas os ativos da adquirida.

O reconhecimento e contabilização do goodwill não adquirido e o registro de todos os ativos em bases correntes, "disclosure" já exigido para algumas empresas americanas, reduziria, sem dúvida, a grande distância existente entre os dois métodos, amenizando as distorções decorrentes do uso de um ou outro método, o que seria de grande utilidade para os usuários.

Suponha-se duas empresas similares Alfa e Beta e as seguintes situações:

a. BALANCETES DE VERIFICAÇÃO EM 30.12.19X3:

	Alfa	Beta	Valor de Mercado - Beta
Caixa	950.000,	150.000,	150.000,
Clientes (Vr. Liq.).....	1.400.000,	400.000,	400.000,
Estoques	1.000.000,	300.000,	500.000,
Ativos Fixos (V.Liq.).....	1.800.000,	700.000,	1.000.000,
Custo Prod. Vendidos	2.000.000,	650.000,	
Outras Despesas	650.000,	200.000,	
Total Débitos	8.800.000,	2.400.000,	
Contas a Pagar	600.000,	360.000,	
Outras Exigibilidades.....	400.000,	240.000,	
Capital (V.Nominal de 10,00)	2.000.000,	600.000,	
Reservas de Capital.....	400.000,	80.000,	
Lucros Retidos	1.300.000,	220.000,	
Vendas	3.100.000,	900.000,	
Total Créditos	8.800.000,	2.400.000,	

- b. A transação entre as empresas concretizou-se em 31.12.19X3 com a Alfa, a empresa sobrevivente, emitindo 60.000 ações comuns ao valor nominal de 10,00 (valor de mercado 30,00), não tendo havido custos para registro e emissão destas.

QUADRO 3.4. - ANÁLISE COMPARATIVA "PURCHASE POOLING"

CONTABILIDADE DA EMISSÃO DE TÍTULOS

Data/Operação	Purchase		Pooling	
31.12.19X3:				
Investimento em Beta: ...	1.800.000,	600.000,	900.000,	600.000,
Ágio.....		1.200.000,		80.000,
Lucros Retidos		-		220.000,
<u>Alocação do Investimento em Beta</u>				
31.12.19X3:				
Caixa	150.000,		150.000,	
Clientes (V.Líquido).....	400.000,		400.000,	
Estoques	500.000,		300.000,	
Ativos Fixos(V.Líquido)....	1.000.000,		700.000,	
Goodwill	350.000,(1)		-	
Custo Produtos Vendidos ...	-		650.000,	
Outras Despesas	- ,		200.000,	
Contas a Pagar.....		360.000,		360.000,
Outras Exigibilidades ...		240.000,		240.000,
Vendas		-		900.000,
Investimento em Beta		1.800.000,		900.000,(2)

Observações:

- Goodwill = Valor do Investimento - Patrimônio Líquido
= 1.800.000, - (2.050.000, - 600.000,)
= 1.800.000, - 1.450.000,
- Valor Contábil Histórico do Patrimônio Líquido de Beta em 31.12.19X3.

QUADRO 3.5. - ANÁLISE COMPARATIVA "PURCHASE -POOLING"

EMPRESA ALFA - BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31.12.19X3

Ativos	Purchase	Pooling
Caixa	1.100.000,	1.100.000,
Clientes (V.Líquido)	1.800.000,	1.800.000,
Estoques	1.500.000,	1.300.000,
Ativos Fixos (V. Líquido)....	2.800.000,	2.500.000,
Goodwill	350.000,	-
Total Ativo	<u>7.550.000,</u>	<u>6.700.000,</u>
<u>Passivo + P. Líquido</u>		
Contas a Pagar:.....	960.000,	960.000,
Outras Exigibilidades.....	640.000,	640.000,
Capital (V. Nominal 10,00)...	2.600.000,	2.600.000,
Reservas de Capital	1.600.000,(a)	480.000,(b)
Lucros Retidos	<u>1.750.000,</u>	<u>2.020.000,</u>
Total Passivo + P. Líquido ..	<u>7.550.000,</u>	<u>6.700.000,</u>
<u>Empresa Alfa - Demonstrações de Resultados 19X3</u>		
Vendas	3.100.000,	4.000.000,
(-) Custo Produtos Vendidos .	2.000.000,	2.650.000,
(-) Outras Despesas	<u>650.000,</u>	<u>850.000,</u>
(=) Lucro Líquido Exercício .	<u>450.000,</u>	<u>500.000,</u>
<u>Empresa Alfa - Demonstrações Lucros/Prejuízos Acumulados</u>		
Lucros Retidos em 01.01.19X3.	1.300.000,	1.520.000,(c)
(+) Lucro Líquido Exercício	<u>450.000,</u>	<u>500.000,</u>
(=) Lucros Retidos 31.12.19X3.	<u>1.750.000,</u>	<u>2.020.000,</u>

Observações:

- Reservas de Capital Final = Reserva Capital Inicial + Ágio Transação = $400.000 + [(60.000 \times 30) - (60.000 \times 10)] = 1.600.000,$
- Reservas de Capital Final = $[(2.000.000 + 400.000) + (600.000 + 80.000)] - (2.000.000 + 600.000) = 480.000,$
- Lucros Retidos Final = Lucros Retidos Alfa Inicial + Lucros Retidos Beta Inicial + Lucro Líquido Exercício Alfa = $1.300.000 + 220.000 + 500.000 = 1.520.000,$

Considerando esses dados, o Quadro 3.4. mostra a contabilização da emissão dos títulos e da alocação do investimento, e, o Quadro 3.5., o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados, ambos os quadros com a análise comparativa entre os dois métodos.

Os retornos sobre o ativo e o patrimônio líquido apresentam diferenças, conforme seja utilizado um ou outro método, tanto em função de diferenças no lucro decorrente da forma de tratamento de receitas e despesas (continuação do período financeiro no pooling), no exercício da transação, e do Custo dos Produtos Vendidos e Despesas de Depreciação, nos exercícios subsequentes, como também em consequência de valores diferentes para os Ativos e Patrimônios Líquidos.

3.2.4. PROCEDIMENTOS ADOTADOS QUANTO AO GOODWILL ADQUIRIDO

3.2.4.1. AMORTIZAÇÃO GRADATIVA

É o procedimento mais difundido, estando entre os seus defensores Yang, Paton e Littleton e Dyckman⁽⁶⁹⁾, pois:

- o goodwill como qualquer outro ativo seria um custo antecipado dos lucros futuros, devendo ser amortizados pela aplicação do "matching" com as receitas decorrentes;
- a não ser que o goodwill pago fosse atribuível apenas aos lucros subsequentes, o lucro do exercício não estaria correto se todos os custos não fossem computados na sua apuração, ocorrendo sua superavaliação se a amortização do

(69) Apud Norton M. Bedford e E. James Burton - "Goodwill" in Davidson, Sidney & Weil, Roman L., "Handbook of Modern Accounting" McGraw-Hill Book Co, 1977, p. 21-19.

- goodwill não fosse incluída;
- os procedimentos da negociação indicariam, por outro lado, a base para a realização da amortização;
 - o goodwill adquirido representaria um valor decorrente de um conjunto de circunstâncias e o seu custo deveria ser amortizado de acordo com a natureza dessas circunstâncias;
 - o goodwill adquirido deveria ser sempre amortizado, pois seria difícil admitir a continuação de sua existência no futuro - a sua constância ou aumento seria atribuível ao goodwill não adquirido, originado dos gastos com pesquisa e desenvolvimento e propaganda e publicidade.

Muito embora mais sustentável que a baixa imediata, que apenas livra-se do problema sem resolvê-lo, a amortização gradativa encontra sérias dificuldades práticas relacionadas primeiramente com a diminuição ou não do valor do goodwill e, em seguida, com o prazo de sua duração - só com a determinação do período de existência do goodwill a aplicação da amortização ficaria plenamente fundamentada.

Em função da quase impossibilidade da determinação da durabilidade do goodwill adquirido, que se confunde com o não adquirido, após a transação, vários são os procedimentos adotados para a realização da amortização:

- a. considerando vida útil máxima de 40 anos (maior vida útil atribuível a ativos tangíveis) - o que poderia acarretar num resultado não muito distante da não amortização, se o valor do goodwill adquirido não fosse muito elevado em relação ao faturamento da empresa;
- b. considerando o horizonte utilizado para a projeção dos

lucros (apuração do goodwill), como o período de existência do goodwill - um dos procedimentos mais utilizados, assim justificado por Yang⁽⁷⁰⁾:

"...The logical principle seems to be that the assets should be written off during the periods for which the excess earnings were capitalized when calculating the purchase price".

Da mesma forma, Paton e Littleton⁽⁷¹⁾ defenderem essa forma de determinação do período para amortização, independentemente da persistência da capacidade superior de lucros, pois não haveria meio de demonstrar a sua associação com o goodwill adquirido.

c. considerando outro prazo qualquer para a duração do goodwill, se estimável - aparentemente, seria mais razoável a sua utilização, porém, o grande obstáculo continuaria sendo a dificuldade da sua correta estimação, podendo redundar numa amortização arbitrária.

Não estando afastada a possibilidade da perenidade do goodwill, não seria razoável proceder sempre a sua amortização, mesmo utilizando um prazo arbitrário, simplesmente para atender ao "matching". (existem receitas, portanto, de ve haver despesas). Além disso, muitos dos fatores relacio

(70) Apud George R. Catlett e Norman O. Olson - "Accounting for Goodwill", ARS 10 AICPA, 1968 p. 41.

(71) Id Ibid. p. 41.

nados com o goodwill, aos quais dever-se-ia atribuir amortização, são de fato ativos identificáveis e avaliáveis separadamente, devendo ser tratados como tal - o goodwill, excluídos esses valores, teria a sua vida útil associada a duração da empresa, podendo apenas sofrer variações no seu valor. Finalmente, o argumento utilizado para defender a diminuição do goodwill adquirido, atribuindo a continuação ou aumento da capacidade de lucro, ao desenvolvimento do goodwill não adquirido, apenas confirma a necessidade do seu reconhecimento e de tratamento contábil deste último - se isso não ocorrer, o goodwill adquirido fica prejudicado no seu tratamento.

3.2.4.2. ATIVAÇÃO E MANUTENÇÃO DO GOODWILL INALTERADO

Sendo impossível obter evidências da diminuição do valor do goodwill e considerando que as demonstrações financeiras não seriam instrumentos hábeis de mensuração da performance administrativa, se o retorno fosse afetado por amortizações arbitrárias ou baixa do goodwill, a melhor solução seria a ativação e manutenção do goodwill pelo seu valor inalterado - as atividades administrativas, por outro lado, manteriam o seu valor indefinidamente.

Hamilton⁽⁷²⁾ um dos defensores desse procedimento, assim afirmava, contraditando Leake:

"As to the propriety of a company's writting

72) Apud George R. Catlett e Norman O. Olson - "Accounting for Goodwill", ARS 10, AICPA, 1968, p.39.

off its goodwill, I do not see the theoretical necessity. I suppose Mr. Leake's argument is that, as the super-profit anticipated at the moment of purchase cannot be permanent (which is very true), each year sees a lessening of its value, and that the accounts should take note of this. But a company is (in theory) undying, and each year which sees a portion of the original goodwill run off sees an accretion to the goodwill of an equal amount, an accretion due to the company itself, and therefore a legitimate asset".

Novamente reafirma-se o caráter imprescindível do reconhecimento e contabilização do goodwill não adquirido, bem como a necessidade de uma constante avaliação do goodwill total.

3.2.4.3. BAIXA IMEDIATA CONTRA O PATRIMONIO LÍQUIDO

É o procedimento defendido por aqueles, dentre os quais Browne⁽⁷³⁾, Dicksee⁽⁷⁴⁾, Catlett e Olson⁽⁷⁵⁾ e Kripke⁽⁷⁶⁾, que julgam inadequadas, tanto a manutenção do goodwill como um ativo sem qualquer alteração, como também a sua amortiza

(73) Browne, E.A. - "Goodwill: Its Ascertainment and Treatment in Accounts", The Accountant, december/1902, p.1342.

(74) Apud Bryan V. Carsberg - "The Contribution of P.D. Leake to the theory of Goodwill Valuation", Journal of Accounting Research, Spring/1966, p. 1/15.

(75) Op.cit. p.78/95.

(76) Apud George R. Catlett e Norman O. Olson - "Accounting for Goodwill", ARS 10, AICPA, 1968, p. 83.

ção para o "matching" com receitas. Essas práticas estariam fundamentadas na crença de que:

- a. o goodwill é um ativo cujo valor é suscetível de mensuração separada, após a sua aquisição, e,
- b. o período de existência do goodwill adquirido pode ser sempre estimado - o goodwill teria uma vida ilimitada ou uma vida limitada estimável.

Os defensores da baixa imediata atacam esses fundamentos, ponderando que:

. EM RELAÇÃO AO ITAM A;

- i . o balanço tem por função relatar os valores dos recursos separáveis, necessários a produção de lucros no futuro e não a de mostrar o valor total da empresa ou de todos os fatores e condições vantajosas relacionados com ela;
- ii . o goodwill é um conjunto de fatores, que não podem ser avaliados separadamente, e está relacionado com a empresa como um todo;
- iii. após a aquisição, o goodwill adquirido mistura-se com o não adquirido e deixa de ser um recurso separável, podendo o seu valor ter diminuído ou mesmo sido substituído nele desenvolvido internamente;
- iv . os investidores, muitas vezes, ao avaliarem uma empresa, eliminam tanto o valor do goodwill como o da sua respectiva amortização;
- v . após uma "combinação de negócios" a informação mais

relevante quanto a empresa resultante é o seu valor expresso em termos de preço de mercado de suas ações, e, a relação preço/lucro;

vi . o argumento de que o montante pago a título de goodwill precisa ser registrado para uma análise de retorno mais significativa também não é válido, pois, se o goodwill deve ser incluído não é apenas o adquirido, mas o goodwill total da empresa - entretanto, aí, a taxa de retorno deixa de ser uma medida da performance do lucro, já que o goodwill incluído é um valor relacionado com a empresa como um todo.

• EM RELAÇÃO AO ITEM B:

i . as próprias características do goodwill tornam indefinido o seu período de existência, a saber:

- valor atribuível a um negócio como um todo, sem um termo de existência determinado como os outros ativos,
- valor que sofre flutuações amplas em função de inúmeros fatores que afetam a capacidade de lucro,
- valor não consumido ou usado na produção de lucros, como o são os recursos separáveis, suas alterações não podem ser associadas com receitas de qualquer período;

ii . o valor do goodwill é fortalecido pela ocorrência de aumento ou expectativa de aumento nos lucros, consequentemente, não pode ser adequadamente amortizado ,

já que a amortização implica em consumo de custo na consecução daqueles lucros;

iii. a amortização, mesmo sem evidências de diminuição do valor do goodwill, pois a sua constância ou aumento deve-se ao goodwill não adquirido, acarreta um duplo onus ao resultado, na medida em que os gastos com o goodwill normalmente constituem-se em despesas do exercício.

Por outro lado, a baixa do goodwill adquirido como redução do patrimônio líquido teria as seguintes justificativas:

1. o pagamento pelo goodwill, em última instância, seria efetuado pelos acionistas, em função de suas expectativas de excesso de lucros futuros da adquirida - o valor relativo ao goodwill pertenceria aos acionistas, sendo uma despesa antecipada pelos lucros futuros e o desembolso deveria reduzir o patrimônio líquido;
2. a contabilização do goodwill como redução do patrimônio líquido estaria reconhecendo a impossibilidade de separar o goodwill adquirido do desenvolvido internamente;
3. permitiria maior comparabilidade nos demonstrativos contábeis das empresas crescidas por aquisição e por desenvolvimento próprio, eliminando não só o goodwill como a respectiva amortização;
4. a redução do patrimônio líquido refletiria os fatos da transação (inclusive o fato de que capital com valor determinável foi utilizado com o objetivo de obter lucros

futuros), bem como reconheceria a característica essencial do goodwill de maneira consistente com os objetivos das demonstrações financeiras.

Várias são as formas sugeridas para a realização dessa redução do patrimônio líquido da empresa sucessora:

- a. CONTRA RESERVAS DE CAPITAL OU DE LUCROS - Não haveria justificativa lógica para a preferência por uma dessas reservas, exceto quando se tratasse de transação com emissão de ações com ágio, pois aí haveria vinculação com reservas de capital. Na prática, poder-se-ia iniciar com uma das reservas, até o seu esgotamento, e depois prosseguir utilizando a outra. Sands⁽⁷⁷⁾ acrescenta que, não sendo suficientes as reservas de capital e de lucros dever-se-ia, em seguida, utilizar o próprio capital para a realização dessa baixa. Não aparecendo no balanço, o goodwill baixado, se não mantido um valor simbólico no ativo (por exemplo Cz\$ 1,00), o "disclosure" poderia ser efetuado em notas no rodapé dos demonstrativos contábeis. A baixa imediata do goodwill contra reservas de lucros ou de capital foi proibida nos EUA pelo AICPA, através do "Accounting Research Bulletin" nº 53, 1953, embora alguns autores como Catlett e Olson insistam na sua defesa. Essa proibição fez com que alguns voltassem a defender o lançamento do valor do goodwill contra o resultado do exercício como item ex -

(77) Sands, J.E. - "Wealth, Income, and Intangibles" University of Toronto Press, 1963, pg. 84.

traordinário.

- b. DEDUÇÃO DESTACADA DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO (conta específica) - Em relação a esse procedimento existem duas correntes: aqueles que defendem a continuação da conta de dedução no balanço como custo de ações de tesouraria até que essas ações sejam canceladas, e, aqueles que, como Sanders, Hatfield e Moore⁽⁷⁸⁾, defendem a sua manutenção no balanço por alguns períodos, para registro do fato na história da empresa, baixando-se após contra as reservas de capital e de lucros.

A dedução do patrimônio líquido tornar-se-ia um problema insolúvel, se o valor do goodwill adquirido fosse maior que o patrimônio líquido da empresa, a não ser que seus defensores não se importassem em relatar um patrimônio líquido negativo, que poderia nada ter a ver com a realidade.

A imediata baixa do goodwill adquirido contra o patrimônio líquido apoia-se fortemente na convicção de que ele não tem relação com o processo de geração de lucros; tratando-se inegavelmente de uma forma de livrar-se de uma inconveniência e não uma solução aceitável para a sua contabilização, face os objetivos das demonstrações financeiras, a necessidade do "disclosure" dos fatos relevantes e da comparabilidade entre essas demonstrações. Além disso, as mensurações das performances das empresas ficariam distorcidas com a adoção desse procedimento.

(78) Sanders, Thomas Henry, Hatfield, Henry Rand, e Moore, Underhill - "A Statement of Accounting Principles" - American Institute of Accountants, 1938, p. 14.

3.2.4.4. CONSTANTE REVISÃO DO VALOR DO GOODWILL

Se é amplamente reconhecida a variação do valor do goodwill adquirido, face aos inúmeros fatores que o influenciam, e, considerando a inexistência de base aceitável para a sua amortização gradativa, uma vez que é quase impossível avaliar a sua durabilidade, a lógica parece indicar a revisão constante desse valor como procedimento mais correto.

Por outro lado, como após a transação, o goodwill adquirido e seus efeitos não são mais passíveis de identificação e mensuração separada, o acompanhamento das variações só seria possível mediante a apuração a cada período contábil do valor do goodwill global da empresa, o que incluiria o goodwill não adquirido.

O "disclosure" desse valor poderia demonstrar a sua composição, goodwill adquirido e goodwill desenvolvido internamente, ou apenas fazer menção dessa composição em notas explicativas às demonstrações contábeis, pois após a aquisição, em realidade, não haveria mais condições de separá-los.

O valor do goodwill apurado, descontado o adquirido, teria como contrapartida uma conta reserva de goodwill, integrante do patrimônio líquido da empresa, que seria aumentada ou diminuída, junto com a conta do ativo, a cada nova avaliação efetuada. Essa informação seria relevante para os usuários, já que estaria relacionada com o valor da

empresa, medida em termos de sua capacidade de geração de lucros futuros - a variação desse goodwill seria um indicativo de alterações na capacidade de lucros da entidade.

CAPÍTULO IV

PROCEDIMENTOS PROPOSTOS

CAPÍTULO IV

PROCEDIMENTOS PROPOSTOS

4.1. MENSURAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL E AVALIAÇÕES CONSTANTES

4.1.1. SITUAÇÃO IDEAL

4.1.1.1. ATIVAÇÃO DE TODOS OS GASTOS RELACIONADOS COM GOODWILL PARA TRATAMENTO CONTABIL ADEQUADO

O Goodwill como ainda se apresenta atualmente é um ativo composto pela soma de uma série de fatores de naturezas diferentes, que vão desde a subavaliação de ativos, decorrentes dos métodos de valoração utilizados, até a existência de ativos importantes não contabilizados, alguns dos quais devido a procedimentos contábeis inadequados.

A não contabilização de alguns recursos como os Recursos Humanos, fator de importância fundamental na consecução de lucros empresariais, tem como principal argumento a sua não caracterização como um ativo, no sentido legal, de posse. Entretanto, a força de trabalho existente em uma empresa tem, normalmente, um vínculo contratual, estabelecendo direitos e obrigações das partes, alguns dos quais já são contabilizados (por exemplo: FGTS), o que poderia fornecer uma justificativa para a sua contabilização, contanto que a Contabilidade não se apegasse demasiadamente ao fundamento legal na caracterização de ativos.

Por outro lado, com o desenvolvimento sucessivo de modelos estatísticos de avaliação do valor de recursos humanos certamente remover-se-á outro obstáculo alegado para

a não contabilização: dificuldade de mensuração do seu valor. A determinação de sua vida útil para efeito de depreciação aparentemente não é muito mais problemática que a de qualquer outro ativo, podendo ter por base o prazo médio de permanência de um empregado na firma, com diferenciação por grupos de trabalhadores, ou o período de tempo até a sua aposentadoria, se a rotatividade de mão-de-obra for insignificante.

Uma mensuração adequada do goodwill de uma empresa, como já foi visto no capítulo II, requeriria o "expurgo" do seu valor de tudo que não correspondesse efetivamente ao goodwill, não só pela identificação e mensuração individualizada de todos esses ativos ocultos passíveis de tal tratamento, como também pelos procedimentos contábeis adequados relativamente a gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P & D) e Propaganda e Publicidade (P & P), atualmente considerados como despesas do exercício em que são incorridos. Ambos deveriam ser classificados como Ativos Diferidos, sendo que, no caso específico de P & D, na medida em que os sucessos fossem se verificando, aqueles gastos seriam apropriados como custos de patentes, fórmulas, e processos descobertos, para amortização dentro do prazo de suas vidas úteis.

Relativamente aos gastos com Propaganda e Publicidade, o ideal seria a possibilidade de separar seus efeitos para uma contabilização mais adequada - por exemplo, quando propagandas institucionais e de se esperar que uma parte dos seus efeitos tivessem caráter mais duradouro, fortale-

cendo a marca ou o nome da empresa, enquanto a outra um caráter mais efêmero, refletindo-se nas receitas por um período de tempo limitado, portanto, a parcela dos gastos correspondente estaria sujeita a amortização dentro desse prazo.

Enfim, todos os fatores que influem na capacidade de lucro de uma empresa deveriam ser registrados pela Contabilidade, de forma que o resultado de uma entidade fosse atribuível apenas aos recursos contabilizados.

Ao contrário do que hoje ocorre, com tendências de agravamento das distorções, na medida em que as empresas se sofisticam, a adoção dos procedimentos contábeis mencionados reduziriam o goodwill a sua correta dimensão, sem inclusão no seu valor de parcelas atribuíveis a outros recursos ou fatores de lucro.

4.1.1.2. AVALIAÇÃO DOS VALORES ECONÔMICOS INDIVIDUAIS DE TODOS OS ATIVOS (INCLUSIVE OS NÃO CONTABILIZADOS ATUALMENTE)

Essa avaliação corresponderia a maior soma entre Lucros Líquidos anuais acumulados atribuíveis a cada ativo, e o seu valor líquido de realização no final de cada período, ambos descontados pela taxa de remuneração de empreendimento de igual risco.

Como foi visto no capítulo 3, assim seria representado algebricamente o valor econômico de um ativo:

$$A_i = \frac{V_t}{(1 + j)^t} + \sum_{t=1}^m \frac{R_t}{(1 + j)^t}$$

onde: A_i Valor econômico de um ativo;

V_t Valor líquido da realização no final do período t ;

j Taxa de desconto (custo de oportunidade) correspondente a remuneração de empreendimento de igual risco;

m Período em que a soma de V_t e R_t , descontados, representa o valor econômico máximo

R_t Resultado econômico produzido pelo ativo no período t ;

A formulação acima, no entanto, requeriria um ajuste, pois, caso contrário, a mesma falha atribuída aos outros métodos - a de não apurar o valor real do goodwill - ocorreria também na sua aplicação. E nesse caso, poderia até redundar na distribuição do valor do goodwill pelos demais ativos, ocasionando as suas superavaliações. A solução do problema seria considerar R_t o resultado econômico normal produzido por um ativo similar ou igual no período t .

Se maior precisão fosse requerida, os descontos dos resultados econômicos deveriam também levar em consideração os momentos em que esses resultados ocorreram no decorrer de cada período - caso normalmente distribuídos em cada período, poder-se-ia aplicar, como aproximação, a taxa

relativa ao meio de cada período.

Por outro lado os valores econômicos de ativos como caixa e bancos correspondem ao seu próprio valor na data da avaliação, enquanto os ativos realizáveis devem ser avaliados de acordo com os seus valores líquidos de realização, descontados, levando-se em conta a possível data de venda.

4.1.1.3. APURAÇÃO DO GOODWILL SINERGÍSTICO E AVALIAÇÕES CONSTANTES

Efetuada a apuração do valor econômico do ativo, o do passivo equivaleria ao seu valor de liquidação na data da avaliação, com computação de eventuais descontos obt^{íveis}. Obtido o Patrimônio Líquido em valores econômicos e tendo-se em mãos os lucros futuros projetados da empresa, o goodwill sinergístico poderia ser expresso como segue:.

$$G = \sum_{t=1}^n \frac{LL_t - PLE_t}{(1 + j)^t} \quad (79)$$

onde: LL_t Lucro Líquido no período t ;

PLE_t Patrimônio Líquido em valores econômicos no final do período t ;

j Taxa de desconto (custo de oportunidade) correspondente a remuneração de empreendimento de igual risco.

Para uma mensuração mais precisa desse goodwill seria ideal ainda "expurgar" do seu valor os efeitos de va-

riações conjunturais atípicas, favoráveis ou desfavoráveis, por independermos da ação da empresa. O goodwill resultante seria atribuível exclusivamente a sinergia organizacional da empresa, um valor muito mais significativo porque relativo à própria essência da eficiência da empresa em combinar os recursos escassos administrados⁽⁷⁹⁾.

(79) O goodwill sinergístico apurado pela aplicação dessa fórmula poderia ser igual ao goodwill dos super-lucros abaixo:

$$G = \sum_{t=1}^n \frac{LL_t - r PL_{t-1}}{(1 + j)^t}$$

onde: LL_t Lucro Líquido no período t ;

r Taxa normal de retorno sobre o Patrimônio líquido;

PL Patrimônio Líquido pelo valor líquido de realização;

j Taxa de desconto (custo de oportunidade) correspondente à remuneração de empreendimento de igual risco.

se $r = PLE_t / PL_{t-1}$ pois, para:

$$\sum_{t=1}^n \frac{LL_t - PLE_t}{(1 + j)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{LL_t - r PL_{t-1}}{(1 + j)^t}$$

$$PLE_t = r PL_{t-1}$$

$$r = \frac{PLE_t}{PL_{t-1}}$$

A sua avaliação a cada período forneceria elementos mais úteis relativos ao comportamento organizacional, a pontando as variações da sinergia de período a período, para a verificação das suas possíveis causas - a análise com parativa com as situações de outras empresas seria também de grande validade para eliminação de eventuais deficiências.

4.1.2. TRATAMENTO CONTÁBIL IDEAL

O goodwill sinergístico global, apurado em 4.1.1.3, seria contabilizado como um ativo intangível, destacado no Ativo Permanente, tendo como contrapartida, no Patrimônio Líquido, Reserva Especial de Goodwill, uma conta de natureza e função semelhante a antiga conta Reserva de Correção Monetária.

Ocorrendo aquisição de outra empresa com goodwill sinergístico, o valor deste seria destacado na Contabilidade, por tratar-se de transação sem contrapartida em Reserva Especial de Goodwill, de forma que na avaliação do goodwill sinergístico global da empresa, a diferença apurada seria lançada contra o Goodwill Sinergístico não Adquirido e a Reserva Especial de Goodwill. Um procedimento contábil alternativo seria lançar esse goodwill sinergístico adquirido como dedução da Reserva de Capital ou de Lucros, para a sua evidenciação, e, no exercício subsequente, baixa-lo con tra a referida conta, pois o seu valor estaria incluído no Goodwill Sinergístico Global.

A avaliação e contabilização do goodwill independentemente de qualquer transação evitaria as distorções de correntes de tratamentos desiguais para situações similares (goodwill adquirido x goodwill não adquirido, purchase x pooling), como já foi abordado, ao mesmo tempo em que aumentaria os padrões de comparabilidade dos demonstrativos contábeis.

As contas Goodwill Sinérgico e Reserva Especial de Goodwill sofreriam ajustamentos anuais de acordo com os resultados das reavaliações anuais⁽⁸⁰⁾ do goodwill da empresa.

O Balanço Patrimonial em valores econômicos, evidenciando em cada período o valor da empresa e o grau de sinergia existente entre os seus elementos patrimoniais, e, efetuando ainda um "disclosure" completo e real da situação da empresa e do seu potencial futuro, seria de grande utilidade para os usuários. Esse Balanço Patrimonial, que poderia ser chamado de "Balanço Preditivo", seria apresentado paralelamente ao convencional, com o "disclosure" de todos os dados utilizados para a sua elaboração, bem como das probabilidades estatísticas envolvidas, para permitir aos usuários as adaptações cabíveis aos seus modelos de decisão.

(80) Reavaliação é aqui utilizada no sentido amplo que o termo configura normalmente, significando nova avaliação, portanto, não implicando obrigatoriamente em ajustes para cima.

O Resultado Econômico poderia ser obtido pela diferença entre os Patrimônios Líquidos do final e do início do período, excluindo-se os aumentos de capital com novos recursos dos sócios/acionistas e adicionando-se os lucros/dividendos distribuídos no período. A Demonstração de Resultados Econômicos correspondente poderia ser elaborada pela conciliação com a Demonstração de Resultados Convencional, evidenciando-se os lucros ainda não realizados e, portanto, ainda não passíveis de distribuição aos sócios/acionistas.

O tratamento contábil ideal eliminaria muitas críticas que são normalmente feitas aos procedimentos contábeis vigentes, especialmente aquelas relacionadas com a irrealidade das demonstrações e dos resultados contábeis apresentados, que diminuiria a sua utilidade como fonte informativa para a tomada de decisões.

4.2. PROCEDIMENTOS IDEAIS X PROCEDIMENTOS PROPOSTOS

4.2.1. IMPRATICABILIDADE DOS PROCEDIMENTOS IDEAIS

4.2.1.1. EM FUNÇÃO DA NÃO CONTABILIZAÇÃO COMO ATIVOS DE ALGUNS FATORES DE LUCRO

Embora em relação a gastos com P & D e Propaganda e Publicidade já existam bases mais seguras para as suas ativações e uma razoável aceitação desse procedimento, fatores de lucro como Recursos Humanos, talvez os recursos produtivos mais importantes de uma empresa e, não obstante, ser imprescindível o "disclosure" do seu valor aos usuários, o

atingimento de igual estágio dependerá da remoção de alguns obstáculos como a definição da sua mensuração mais adequada e do fundamento para caracterização de ativos.

Um fato positivo para o reconhecimento e contabilização, no futuro, de todos os fatores/recursos responsáveis pelo desempenho de uma entidade, é a consciência do meio contábil de que essa é a situação ideal, bem como o número crescente de estudiosos que buscam o seu atingimento, promovendo o desenvolvimento da Ciência Contábil.

4.2.1.2. FACE A IMPOSSIBILIDADE DE OBTENÇÃO DO VALOR ECONÔMICO INDIVIDUAL DE CADA ATIVO

Pode-se afirmar que nenhum ativo isoladamente tem condições de produzir resultados econômicos, já que a produção é sempre uma resultante da combinação de ativos. Como então avaliar a participação individual de cada ativo nos resultados econômicos obtidos?

Trata-se de uma pergunta que dificilmente terá uma resposta convincente, pois, qualquer que fosse o método utilizado para essa avaliação individual, a consequência seria sempre a atribuição arbitrária de valores econômicos aos ativos individuais, distorcendo os valores dos elementos patrimoniais no balanço da entidade.

Por outro lado, mesmo admitindo-se a possibilidade da mensuração do valor econômico individual de cada ativo, haveria ainda o problema relacionado com o fato de que, conforme a forma de apuração desse valor, a idênticos ativos poderiam

ser atribuídos valores econômicos completamente diferentes, pois eles já trariam embutidos uma parcela do valor atribuível ao goodwill sinérgico da entidade. Teoricamente, a solução seria a atribuição de valor econômico normal a cada ativo, como abordado no capítulo III, já que somente assim sobraria um valor reivindicável para a sinergia organizacional da empresa.

Entretanto, surge a questão: o que poderia ser considerado como valor econômico normal, a média do ramo de atividade da empresa?

Em verdade, na avaliação de um ativo de produção, esse problema tem dois aspectos a analisar, tendo em vista a fórmula do capítulo III⁽⁸¹⁾:

- a. Receitas Normais - teriam que corresponder a quantidades normais a preços normais, pois qualquer excesso tanto na quantidade quanto nos preços poderiam ser atribuíveis a outros fatores como a maior eficiência da mão-de-obra da empresa ou a sua localização privilegiada em relação aos clientes.
- b. Valor Líquido de Realização Normal - levaria em consideração um prazo de venda não forçada e um valor normal de realização.

Os problemas inicialmente apontados, ainda sem solução, somados aos acima mencionados, aumentam sensivelmente

(81) Trata-se da fórmula para avaliação do valor econômico individual de ativo:

$$A_i = \frac{V_t}{(1 + j)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1 + j)^t}$$

te o grau de subjetividade da mensuração do valor econômico individual dos ativos, tornando pouco confiável seus resultados. Dessa forma, apesar dos esforços no sentido da sua mensuração mais adequada, a grande maioria dos estudiosos tem optado por mensurações alternativas objetivando resultados aproximados.

4.2.2. MÉTODOS DISPONÍVEIS PARA MENSURAÇÃO DO GOODWIL

4.2.2.1. ANÁLISE CRÍTICA DOS MÉTODOS EXISTENTES

a. IMPRATICABILIDADE DO MÉTODO IDEAL - Como foi visto em 3.1.2 e 4.2.1. a contabilização de todos os fatores responsáveis pelo sucesso de uma empresa, bem como a avaliação de seu valor econômico individual, não é passível de realização sem a incorrência em um alto grau de subjetividade e alocações altamente arbitrárias. Em sua já citada tese de doutoramento, o professor Dr. Eliseu Martins, admitidas as hipóteses de lucros e taxas de desconto constantes e perenidade da empresa, chega à seguinte expressão para o valor econômico do Ativo, partindo do cálculo de limite da função descontínua $A = \sum_{t=1}^n \frac{Y}{(1+r)^t}$ para $t \rightarrow \infty$ ou da integração da

função contínua $A = \frac{Y}{e^{rt}}$ (80-a):

$$\text{Ativo Total} = \frac{Y}{r}$$

onde: Y Lucro Líquido supostamente representativo do resultado econômico;

r Taxa de desconto correspondente ao lucro normal.

Além das hipóteses por demais simplificativas da realidade dos negócios, a sua utilização só possibilitaria a apuração do valor do Ativo Total, incluindo goodwill, sem individualização da contribuição dos ativos individuais. Considerando que, para a tomada de decisões, é importante o conhecimento da contribuição individual de cada ativo no desempenho da entidade, a solução, portanto, leva à utilização de métodos alternativos que possam constituir-se em aproximações (substitutos) do valor econômico de um ativo e da renda econômica.

b. OBJETIVIDADE E COMPARABILIDADE - Segundo James E. Parker⁽⁸¹⁾, objetividade é frequentemente interpretada como "existente fora da mente" ou "tendo uma existência separada e independente" e aduz:

"From this viewpoint, objectivity refers to an external reality that is independent of the person who perceives it. Unfortunately, this concept of independent existence has led some to equate objectivity with verifiability since a necessary condition of verifiability is the existence of the evidence. One gets the impression that makes the measure itself

(81) Parker, James E. - "Testing Comparability and Objectivity of Exit Value Accounting" - The Accounting Review vol. 50, 1975 - p. 513/514.

verifiable and hence objective... If the measurement rules in a valuation system are specified in detail, one would expect the output (valuation amounts) of the system to show little deviation from measurer to measurer. Thus, *the extent of objectivity of a valuation system can be conceived of as the degree of consensus in its output*". (grifo deste).

Objetividade, assim, seria um conceito intra-ativo ("intra-active concept"), desde que relacionado com o consenso entre contadores na mensuração do seu valor, enquanto Comparabilidade seria um conceito inter-ativos ("inter-active concept"), importante na tomada de decisões econômicas que envolvessem comparação entre alternativas disponíveis - os dados contábeis seriam essenciais para a realização dessa comparação entre períodos e entre empresas. O tomador de decisões estaria mesmo interessado nas características econômicas reais ou subjacentes dos ativos, das quais as mensurações contábeis são aproximações (substitutas). Haveria comparabilidade somente se objetos e eventos com características econômicas similares fossem contemplados com mensurações contábeis similares.

Utilizando os conceitos expostos e a técnica estatística da análise da variância, Parker testou o método de avaliação de ativos pelo valor de saída, em confronto com o custo histórico, considerado, em geral, como o método que apresenta a mais objetiva das mensurações, e, concluiu que:

- os valores de saída apresentavam maior comparabilidade que os custos históricos;
- os valores de saída eram mais objetivos que os custos históricos.

Igualmente, D. L. Mc Donald⁽⁸²⁾ concluiu em estudo de natureza semelhante que:

"The empirical data reported for automobiles provide evidence that direct reference to available market price indicators results in less disperse measures than those now obtained under Generally Accepted Accounting Principles".

Os Custos Históricos, na verdade, são seriam realmente objetivos e comparáveis, se ativos iguais tivessem o mesmo valor independentemente do tempo e das empresas que os possuíssem, considerando que os seus potenciais de serviços seriam iguais - não é essa, no entanto, a realidade que se constata.

Mesmo que não se aceite integralmente as conclusões de Parker, fica demonstrado que Objetividade e Comparabilidade, conceitos dos mais importantes na teoria contábil, podem ser interpretados de forma muito mais significativa que a tradicional, utilizando dados publicados e técnicas estatísticas.

(82) McDonald, D.L. - "A Test Application of Feasibility of Market Based Measures in Accounting" - Journal of Accounting Research - vol. 3. nº 1, 1968 - p. 49.

C. INADEQUAÇÃO DO CUSTO HISTÓRICO E DO CUSTO HISTÓRICO COR

RIGIDO - Em 3.2.1, foi abordada a irrelevância das mensuras pelo Custo Histórico num ambiente de variação de preços, não sô aquela decorrente da inflação, que deteriora a unidade padrão de medida, como também aquela específica de um determinado bem ou ramo de atividade. Os lucros apurados pelo Custo Histórico não refletem a realidade operacional da empresa, ficando super-avaliados pela não computação dos aumentos nos custos, o que pode acarretar decisões desastrosas para o prosseguimento das atividades no futuro. Ainda a propósito dos Custos Históricos, assim se pronunciou Bernstein⁽⁸³⁾:

"Only by sheer coincidence can historical costs be useful to analysts. They are not relevant to questions of current replacement or of future needs. *They are not directly comparable to similar data in other companies reports.* They do not enable us to measure the opportunity cost of disposal and alternative use of funds, *nor do they provide a valid yardstick against which to measure return.* Moreover, in times of changing price levels they represent an odd conglomeration of variety of purchasing power disbursements" (grifo deste).

(83) Bernstein, Leopold A. - "Financial Statement Analysis Theory, Application and Interpretation" - Rev. Edition - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1978 - p. 153.

Já o Custo Histórico Corrigido pelo Índice Geral de Preços (IGP) promove ao ajustamento dos Demonstrativos Contábeis ao Custo Histórico, eliminando os efeitos distorcivos da variação do poder aquisitivo da unidade padrão de medida. É facilmente aplicável, pois, além de partir das Demonstrações Contábeis ao Custo Histórico, o Índice Geral de Preços é um dado disponível a qualquer empresa. Entretanto, a variação de preços de um determinado bem pode ser superior ou inferior aos índices gerais de preços, e, se isso ocorrer, o Método do Custo Histórico Corrigido pelo IGP, ao invés de eliminar, estará acrescentando uma outra distorção nas Demonstrações Contábeis. As variações específicas de preços, muito mais comuns, são amplamente reconhecidas como mais relevantes para as mensurações contábeis, que aquelas decorrentes apenas de alterações no poder aquisitivo da moeda, como o afirma o Prof. Dr. Sérgio de Iudícibus⁽⁸⁴⁾:

"... Mais importantes são as flutuações específicas de preços de bens e serviços, i.é, a apuração de valores correntes".

Portanto, os métodos de avaliação de valores correntes, de acordo com a maioria dos estudiosos, proveem mensurações contábeis mais significativas que o tradicional Custo Histórico ou mesmo o Custo Histórico Corrigido pelo IGP.

(84) Iudícibus, Sergio de - "Contribuição a Teoria dos Ajustamentos Contábeis" - Tese de Doutorado apresentada na FEA-USP, em 1966 p.119.

d. VALORES CORRENTES - Estes podem referir-se a valores de entrada (Custos Correntes ou de Reposição) ou de saída (Valores de Realização)⁽⁸⁵⁾, ambos reclamados pelos seus defensores como aproximações (substitutos) das mensurações do valor econômico. No entanto, como foi amplamente abordado em 3.1.2, ambos os métodos têm as suas vantagens e desvantagens - uma análise crítica de alguns pontos principais será apresentada abaixo:

1. o Valor de Realização do Ativo estaria mais próximo de seu valor econômico, se todos os ativos possuídos tivessem, individualmente alta liquidez, i.é, fossem passíveis de venda a qualquer momento, sem dificuldade, por um preço coerente com o seu potencial de serviços restantes. Ao contrário, na prática, a situação é bem diversa, e, um ativo antigo, fora de moda, pode ter valor de realização até nulo, embora possa possuir um potencial de serviços igual a de um novo.
2. Ativos Diferidos como despesas pré-operacionais tem valores de realização nulos, embora possam representar fator contributivo aos resultados operacionais da empresa.
3. Produtos Destinados à Venda são mais coerente e objetivamente avaliáveis pelos seus valores correntes de saída, de fácil obtenção, que pelos seus valores de repo-

(85) Os valores de saída podem corresponder a Valores Esperados de Realização ou Valores de Oportunidade (custo de oportunidade), porém ambos se revestem de alto grau de subjetividade.

sição de cada fator empregado na produção, resultando em mensurações mais trabalhosas e menos objetivas;

4. Custos de Reposição de Ativos Usados sempre são problemáticos, pois, mesmo que se defina a reposição em termos de igual potencial de serviços, os ativos adquiridos, se não forem iguais aos possuídos, podem alterar a estrutura de custos da empresa (aumento do valor da depreciação e diminuição do custo de mão-de-obra). Para ativos específicos, construídos sob especificação individual e já não mais fabricados, face às mudanças tecnológicas, são basicamente duas as formas propostas para a apuração do seu custo de reposição:

a. laudo de avaliação, e

b. o uso de números índices específicos para ajustar a base de custo original ao montante que teria de ser pago correntemente por tais ativos.

Efetuando-se uma rápida análise comparativa desses métodos, pode-se concluir que, relativamente aos ativos destinados à venda, os Valores de Realização são as melhores medidas dos Valores Econômicos desses ativos, enquanto em relação aos ativos permanentes, especialmente aqueles bem específicos, os Custos de Reposição geralmente aproximam-se mais dos seus Valores Econômicos pois seus valores de realização podem ser menores até que seus custos históricos.

Embora Stephen A. Zeff⁽⁸⁶⁾ também já aceite os Cus

(86) Zeff, Stephen A. - Replacement Cost: Member of the Family, Welcome Guest, or Intruder" - The Accounting Review - Vol. 37, 1962 - p. 623.

tos de Reposição como uma aproximação dos Valores Econômicos:

"But it can be argued that Edwards and Bell's business profit is not too bad an approximation of the current increment in the present value of future net receipts (economic income)(grifo deste);

o mesmo ocorrendo com Donald A. Corbin⁽⁸⁷⁾:

"Given a satisfactory degree of competition, the prices of assets in the market prices would serve as objective, indirect estimates of value..." (grifo deste);

e Edgar O. Edwards⁽⁸⁸⁾ não se oponha a avaliação de ativos pelo preço de venda:

"There is no strong argument in principle against valuing assets which the firm normally sells at some version of selling prices";

a melhor aproximação do Valor Econômico do Ativo indica claramente a necessidade de utilização de um método misto, envolvendo avaliações de ativos pelos Valores de Saída e pelos Custos de Reposição.

A coerência da "mesclagem" de dois métodos de ava-

(87) Corbin, Donald A. - "The Revolution in Accounting"- The Accounting Review - vol. 37, 1962 - p. 630.

(88) Edwards, Edgar O. - "The State of Current Value Accounting" - The Accounting Review - vol. 50, 1975 - p. 241.

liação é justificada pelos próprios procedimentos contábeis pelo Método do Custo Histórico, produtos da aplicação de um método misto, na medida em que se estabelece a regra "Custo ou Mercado, o Mais Baixo".

A Lei das Sociedades por Ações, Lei nº 6.404/76, em seu artigo 183, § 1º, letras a e c, estabelece como valor de mercado:

- matérias primas e bens de almoxarifado - o preço pelo qual possam ser repostos, mediante compra no mercado;
- bens ou direitos destinados à venda - o preço líquido de realização, mediante venda no mercado, deduzidos os impostos e demais despesas necessários para a venda e a margem de lucro;
- investimentos - o valor líquido pelo qual possam ser alienados a terceiros.

A definição dos critérios de atribuição de valor, acima apresentada, distingue claramente a situação da empresa em relação ao mercado. Assim, no caso de matérias primas, a relação normal da empresa com o mercado é a de comprador, e, conseqüentemente, elas são avaliadas pelos seus Custos de Reposição, mas apenas quando inferiores ao Custo Histórico registrado. Analogamente, sendo a relação empresa-mercado, a de vendedora para os produtos/mercadorias destinadas à venda, suas avaliações terão por base os Valores de Realização, se menores que o Custo Histórico registrado.

O Método de Avaliação Misto, que será denominado simplesmente de Método de Valores Correntes, poderia basear

seus critérios de avaliação de ativos na relação empresa - mercado acima abordada, de forma que todos os ativos da em presa seriam avaliados pelo seu Custo de Reposição ou pelo Valor de Realização, resultando uma maior aproximação do Valor Econômico do Ativo.

Por outro lado, a utilização de critérios mistos tem sido proposta por alguns autores como Y. Goldschmidt e S. Smidt⁽⁸⁹⁾:

"To summarize, for practical purposes it is suggested to report following values: (1) for liquid assets - sale price (the equivalent for non-liquid assets approaches zero), and (2) for non-liquid assets - replacement costs adjusted for estimates of the serviceability of the existing asset"(grifo deste).

Justificada plenamente a utilização do Método de Valores Correntes do ponto de vista metodológico, resta analisar os resultados de suas mensurações sob a ótica da Relevância e Comparabilidade. Tratando-se de método, cuja regra básica de mensuração leva em consideração a relação empresa-mercado, os resultados dessa mensuração certamente serão mais relevantes que aqueles obtidos por outros métodos, pois constituem-se em valores correntes de mercado. Sob

(89) Goldschmidt, Y. e Smidt, S. - "Valuing Firm's Durable Assets for Managerial Information" - The Accounting Review - vol. 44, 1969, p. 322.

o aspecto da Comparabilidade de suas mensurações, já se pronunciaram os autores anteriormente citados, demonstrando a existência de uma dispersão menor de seus valores relativamente aqueles obtidos pelos Custos Históricos.

As Demonstrações Contábeis baseadas no Método de Valores Correntes serão muito mais úteis aos usuários não só por apresentarem uma situação mais real da empresa, mas também por possibilitar a avaliação do seu potencial de lucro a Curto Prazo, tendo em vista especialmente a distribuição de dividendos.

4.2.2.2. DETALHAMENTO DO MÉTODO DE AVALIAÇÃO ADOTADO

Relativamente a ativos como matérias primas, bens de almoxarifado, bens ou direitos destinados à venda e outros a eles assemelhados, as suas avaliações serão efetuadas de acordo com os seus valores de mercado, na forma prescrita no artigo 183, da Lei das Sociedades por Ações.

Ativos como Caixa e Bancos não apresentam qualquer problema de avaliação, enquanto Valores a Receber serão avaliados pelo valor do seu saldo na data da avaliação, deduzido para provisão para perdas estimadas.

A avaliação dos produtos em processo poderá ser efetuada com base, inicialmente, na apuração das "unidades equivalentes de produtos acabados", aplicando-se em seguida as mesmas regras de valoração de "unidades de produtos acabados", podendo ser descontados do valor do produto acabado os custos necessários para para com-

pletar o processo produtivo.

Enfim, todo o Ativo e também o Passivo teriam como critério básico para a sua avaliação o Custo de Reposição ou o Valor de Realização, conforme a posição normal da empresa em relação ao mercado: compradora ou vendedora.

4.3. PROCEDIMENTOS PROPOSTOS

4.3.1. APURAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL UTILIZANDO MÉTODO DE VALORES CORRENTES

4.3.1.1. JUSTIFICATIVAS PARA CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL

Conforme já foi abordado em 3.2.2., o não reconhecimento do goodwill não adquirido prejudica o tratamento contábil mais adequado do goodwill adquirido, assim como tornam não comparáveis empresas similares, quando uma o adquire e a outra o desenvolve internamente. As Demonstrações Contábeis ilustrativas, ali apresentadas, mostram as distorções provocadas nos resultados e situações patrimoniais da empresa, que poderiam induzir usuários a análises e decisões completamente equivocadas. A solução do problema da existência de fatores de lucro não contabilizados, verdadeiros ativos ocultos, que prejudicam a comparabilidade das Demonstrações Contábeis das empresas, poderia ser encaminhada em dois sentidos:

- 1) agrupando os fatores de lucro não contabilizados individualmente sob o título "goodwill" (ativo intangível), e,

ao mesmo tempo;

- 2) aumentando gradativamente o número de fatores de lucro contemplados pela Contabilidade, o que requeriria uma reformulação dos Princípios e Convenções Contábeis Geralmente Aceitos, mas principalmente uma postura mais desenvolvimentista dos profissionais da Contabilidade.

Nos casos específicos de empresas comerciais ou prestadores de serviços, a não contabilização do goodwill tornaria ainda menos comparáveis as suas Demonstrações Contábeis, uma vez que seus fatores mais importantes, localização e recursos humanos, não estariam incluídos em seus registros contábeis.

William A. Paton⁽⁹⁰⁾ assim se pronunciou sobre a subavaliação e ocultamento de ativos:

"Understatement and concealment of assets is an old story dating back to the days when hiding valuables from the eyes of the tax collectors was conventional conduct. Most of the works on auditing and accounting over the past half-century continue to cater to understatement, especially by overemphasizing the significance of recorded costs. In most books the reader is warned about the need for vigilance in preventing padding and overstatement, but virtually nothing is said

(90) Paton, William A. - "Comments on Accounting for Goodwill" in Catlett, George R. e Olson, Norman "Accounting for Goodwill", ARS nº 10, 1968 - p. 148.

about understatement, which actually the important problem. The point of these comments connection lies in the undesirebility of giving encouragement at this juncture to the understatement of business resources, tangible or intangible. It is the job of accounting to disclose significant financial measurements, not to cover up"... (grifo deste).

Por outro lado, quase toda a discussão em torno do melhor procedimento em relação ao goodwill adquirido, acaba desembocando no reconhecimento tácito de que o goodwill não adquirido jamais poderia ser ignorado. Segundo Catlett e Olson⁽⁹¹⁾, autores de um dos estudos mais abrangentes sobre a contabilização do goodwill, se um negócio possui goodwill, a suas características, adquirido ou não, não proveem bases para abordagens completamente diferentes, como atualmente existentes. Acrescentam ainda que, após a aquisição, o goodwill adquirido confunde-se com o não adquirido, passando a existir apenas um único goodwill, o goodwill da empresa.

Ante a situação exposta, por que não mensurar e contabilizar o goodwill global da empresa, incluindo o goodwill adquirido e o não adquirido, ao invés de insistir na busca inútil do tratamento contábil ideal apenas para o goodwill não adquirido?

(91) Op. cit. p. 69.

O "disclosure" do goodwill global nas Demonstrações Contábeis, além de estabelecer a comparabilidade entre as empresas similares, com goodwill adquirido ou não, seria uma informação altamente relevante para os usuários, especialmente os externos, na medida em que o valor desse goodwill relaciona-se com as perspectivas de lucros de acordo com a própria administração da empresa.

4.3.1.2. GOODWILL GLOBAL PELO MÉTODO ADOTADO

Mesmo com a adequação do procedimento contábil relativamente a gastos com Pesquisa/Desenvolvimento e Propaganda/Publicidade, i. é, com a ativação deles para o custeamento das descobertas (P & D) e diferimento para amortização (P & P), a não contabilização de outros fatores importantes e a impraticabilidade da mensuração do valor econômico individual dos ativos impossibilitam a avaliação do desejável valor do goodwill sinérgico.

O goodwill global apurado, pelos motivos expostos, ainda estaria longe de representar a sinergia organizacional da empresa, razão porque não terá essa pretensão, sendo denominado simplesmente de "Goodwill Global" da empresa.

Efetuada as avaliações do Ativo, Passivo e, conseqüentemente, do Patrimônio Líquido, pela aplicação do método adotado, o goodwill global da empresa poderá ser apurado pela diferença entre os lucros líquidos projetados - um horizonte temporal de projeção muito utilizado é o de 5 anos - descontados pela taxa de remuneração de em-

preendimento de igual risco⁽⁹²⁾, que corresponderia ao custo ao custo de oportunidade investimento.

Algebricamente, o goodwill global seria representado como segue:

$$G = \sum_{t=1}^n \frac{LLP_t}{(1+j)^t} - PL_{vc}$$

onde: LLP_t Lucro Líquido projetado para o período t futuro:

j Taxa de desconto (custo de oportunidade) correspondente a remuneração de empreendimento de igual risco;

PL_{vc} Patrimonio Líquido em valores correntes (excluido o Goodwill).

As revisões anuais do valor do goodwill global simplificam, sem prejuízo da relevância, a sua apuração, dispensando a utilização de formulações mais complexas - uma grande vantagem - que redundariam em um maior grau de risco nos resultados obtidos. O método de valores correntes adotado terá ainda como vantagem o fato de que, dos dados utilizados para apuração do goodwill global, apenas os lucros projetados não estarão presentes nas Demonstrações Contábeis - esses lucros projetados, os seus fundamentos, as téc-

(92) A definição da taxa ideal, como já foi visto, é de difícil consecução, portanto, na prática, pode-se utilizar a taxa média de retorno sobre o Patrimônio Líquido de empresas similares.

nicas usadas para as projeções e as probabilidades estatísticas associadas à concretização dessas previsões devem integrar as notas explicativas às Demonstrações Contábeis.

4.3.2. REAVALIAÇÕES ANUAIS DO GOODWILL GLOBAL

Em 3.2.4.2. foi exposto o posicionamento daqueles que defendem a manutenção do goodwill - no caso o adquirido - como ativo, sem amortização ou qualquer outra alteração, e, em 3.2.4.4., o posicionamento daqueles que julgam necessária a revisão constante do valor desse ativo.

A contabilização em separado de Patentes, Fórmulas, Processos não adquiridos⁽⁹³⁾, fatores de vidas úteis reconhecidamente limitadas incluídos no goodwill convencional, juntamente com o empenho da administração no sentido da manutenção ou até aumento da lucratividade da empresa a longo prazo, tornam razoável a adoção da hipótese de que não há razões para dissociar a durabilidade do goodwill global, do prazo de vida da empresa - as variações no valor desse goodwill, no decorrer do tempo, resultarão das variações nas expectativas de lucros e na estrutura patrimonial da empresa, variações essas que serão apuradas e evidenciadas nas

(93) No caso do goodwill adquirido, os valores desses ativos podem ser avaliados por ocasião da própria transação - ou após, mediante laudos de avaliação de peritos - e já contabilizados separadamente pela empresa adquirente.

Demonstrações Contábeis.

As reavaliações⁽⁹⁴⁾ anuais terão por bens as novas projeções de lucros, mantendo sempre o horizonte temporal de projeção definido, e o Patrimônio Líquido em Valores Correntes (excluído o Goodwill) do Balanço Patrimonial do exercício da reavaliação.

4.3.3. CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL GLOBAL

A caracterização do goodwill adquirido como um ativo intangível especial, pois não dissociável da empresa como um todo, é aceita pela quase totalidade dos estudiosos da matéria, assim, da mesma forma, o goodwill global da empresa terá igual enquadramento. Entretanto, não havendo qualquer desembolso ou compromisso de desembolso futuro em relação ao valor do goodwill global apurado, o seu lançamento no Ativo deverá ter como contrapartida uma conta do Patrimônio Líquido, Reserva Especial de Goodwill, cuja finalidade será a de evidenciar, a cada ano, o reflexo no patrimônio líquido da contabilização desse goodwill, não podendo ser utilizada para aumento do capital ou para compensação de prejuízos. Não havendo goodwill adquirido, os saldos das contas Goodwill Global e Reserva Especial de Goodwill serão sempre iguais, embora variando os seus totais pelos ajustamentos decorrentes das reavaliações anuais.

(94) Lembrar que o termo reavaliações está sendo utilizado "lacto sensu" podendo resultar em ajustamentos para cima ou para baixo.

Na aquisição de outra empresa com goodwill, considerando que o preço pago é uma resultante da interação adquirente/vendedora, três são as hipóteses possíveis:

- 1) preço do goodwill igual ao valor do goodwill apurado-uma ocorrência bastante improvável, a contabilização desse goodwill difere apenas em relação a contrapartida, que será no próprio Ativo (diminuição de Caixa, Bancos ou outro ativo cedido na transação) ou no Passivo, se o desembolso não for imediato;
- 2) preço do goodwill menor que o valor do goodwill apurado- nesse caso, se as estimativas forem confiáveis, a contabilização deverá ser efetuada pelo valor do goodwill apurado, sendo que a diferença constituir-se-ia em ganho que, tanto poderia ser lançada diretamente contra o resultado do exercício (item extraordinário), como lançada a título de acréscimo à Reserva Especial de Goodwill, um procedimento mais cauteloso e mais coerente com a filosofia de contabilização adotada⁽⁹⁵⁾.
- 3) preço do goodwill maior que o valor do goodwill apurado- utilizando raciocínio análogo, a contabilização terá por

(95) Os resultados relacionados com o potencial de lucros adquirido e, portanto, com o goodwill, refletir-se-ão automaticamente no desempenho futuro da empresa, podendo, assim, implicar em duplicidade o lançamento daquela diferença diretamente contra o resultado do exercício. Por outro lado, pela forma de contabilização adotada, é mais lógico o seu lançamento contra a Reserva Especial de Goodwill.

base o valor do goodwill apurado e a diferença será lançada contra o resultado do exercício (Ítem extraordinário) ou, mais coerentemente, como diminuição da Reserva Especial de Goodwill. Essa é a única situação em que, não havendo qualquer relação do adicional pago com o potencial de lucro estimados, seria justificável a baixa imediata dessa diferença, como o defendem entre outros Catlett e Olson.

A ocorrência de saldos diferentes para as contas Goodwill Global e Reserva Especial de Goodwill serão indicativos da existência de goodwill adquirido de terceiros.

Os ajustes decorrentes das reavaliações anuais efetuadas serão lançadas como acréscimos ou diminuições, conforme o caso, das já citadas contas Goodwill Global e Reserva Especial de Goodwill, devendo os fundamentos desses ajustes serem evidenciados em notas explicativas, tendo em vista as suas adequações aos modelos de decisão dos usuários.

4.3.4. COMENTÁRIOS FINAIS

A função da Contabilidade é a de fornecer informações relevantes para os usuários e os externos não podem ser discriminados em decorrência da necessidade de obediência dos princípios e convenções contábeis geralmente aceitos. Investidores e investidores em potencial têm o direito de amparar suas decisões em informações fornecidas pela empresa, da mesma forma que a Administração tem à sua disposição a Contabilidade Gerencial, que não se defronta com as

restrições impostas pelos princípios e convenções contábeis a livre fluência de informações relevantes.

A Contabilidade não pode permanecer estática ante a dinamicidade do meio em que atua como Mattessich⁽⁹⁷⁾ o acentuou:

"Since we live in a world subject to continuous change there is no reason why accountancy should be spared from the evolutionary and revolutionary forces of time. Indeed, recent technological, mathematical, and scientific developments are at work to exercise an impact on the practice and theory of accounting which has hardly begun to make itself felt but which cannot be ignored, neither by the practicing nor the academic accountant. The adjustment process which these forces bring about entail a rethinking that starts at the very basis of our discipline".

Essa adequação obrigatoriamente terá que passar por uma reformulação dos Princípios e Convenções Contábeis, os quais foram concebidos num contexto totalmente diferente do atual, tendo-se tornado alguns deles verdadeiros obstáculos ao desenvolvimento da Contabilidade.

(97) Op. cit. p. 3.

CONCLUSÕES

CONCLUSÕES

Informações sobre o potencial de lucro futuro de uma entidade são de importância fundamental, especialmente para os investidores e investidores em potencial, e o seu "disclosure" se faz necessário, mesmo em demonstrações paralelas, já que os Princípios e Convenções Contábeis Geralmente Aceitos que regem os procedimentos da Contabilidade Financeira não permitem mudanças nos conteúdos formais das Demonstrações Contábeis a publicar.

O goodwill global da empresa, incluindo o adquirido e o não adquirido, torna-se uma informação relevante para o usuário, não só pelo estabelecimento da comparabilidade entre as Demonstrações Contábeis das empresas, mas também pela evidenciação da contribuição dos "ativos ocultos" nos desempenhos dessas entidades - a discussão em torno do melhor tratamento contábil do goodwill adquirido leva sempre à necessidade do reconhecimento do goodwill não adquirido.

A Contabilidade precisa registrar todos os recursos que contribuem para o desempenho de uma entidade, não se restringindo aqueles de fácil mensuração, pois, assim não procedendo, muitos fatores importantes acabam ficando fora dos registros contábeis, provocando distorções nas

suas análises. A mensuração e contabilização de recursos humanos tem merecido estudos e teses, inclusive no Brasil, ficando demonstrada a necessidade de uma definição em relação a forma de "disclosure" daqueles que se constituem, possivelmente, no fator de lucro mais importante de uma empresa.

Por outro lado, faz-se necessário também repensar sobre os procedimentos contábeis relativos a gastos com P & P, atualmente considerados como despesas no exercício em que são incorridos, pois acarretam inúmeras distorções, como foi visto no capítulo III.

A identificação e mensuração do valor econômico individual de todos os ativos, um objetivo ainda distante, não levará, como o afirmam alguns autores, ao desaparecimento do goodwill - ao contrário, ele será reduzido a sua expressão mais significativa: o goodwill sinérgico da empresa. Na impossibilidade de apuração do valor econômico individual dos ativos, a alternativa é a utilização de métodos de avaliação de ativos que possibilitem mensurações aproximadas desse valor econômico.

Os critérios para seleção de métodos alternativos não podem basear-se nos conceitos tradicionais de Objetividade e Comparabilidade, mas em conceitos mais significativos e adequados à uma nova realidade. Além disso, não havendo possibilidade de priorizar, ao mesmo tempo a Objetividade e a Relevância, esta última deve merecer a primazia - notas explicativas podem evidenciar os riscos inerentes

aos dados apresentados.

Na busca de aproximações aos valores econômicos dos ativos, nenhum método isoladamente é totalmente satisfatório, tornando-se necessária a utilização de um método misto, o Método de Valores Correntes, o qual soma as vantagens do Custo de Reposição e do Valor de Realização, tomando por base a relação empresa-mercado para a definição da forma de valoração.

Entretanto, a solução definitiva para a identificação e avaliação dos valores econômicos dos ativos implicará, necessariamente, como o afirmou Mattessich (texto transcrito), na adequação da teoria contábil à realidade cambiante do ambiente em que atua, o que requererá a participação de estudiosos, profissionais da Contabilidade e usuários das informações contábeis.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

LIVROS

- ALLA, Jean - "L'evaluation de L'entreprise - de la theorie a la pratique" - Édition Cujas - Paris, 1978.
- BEAMS, Floyd A. - "Advanced Accounting" - Prentice-Hall, Inc. - Englewood Cliffs, N.J, 1979.
- BERNSTEIN, Leopold A. - "Financial Statement Analysis - Theory, Application and Interpretation" - Revised Edition - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1978.
- BROZEN, Yale - "Concentration, Mergers, and Public Policy"- Macmillan Publishing Co, Inc, NY, 1982.
- BURKE, Jr. Frank M. - "Valuation and Valuation Planning for Closely Held Businesses" - Prentice-Hall, Inc. - Englewood Cliffs, NJ, 1981.
- CAMERON, James B; WOELFEL, Charles J.; e PATTILLO, James W. - "Advanced Accounting: Theory and Practice" - Houghton Mifflin Co, Boston, 1979.
- CATLETT, George R. e OLSON, Norman O. - "Accounting for Goodwill" - Accounting Research Study nº 10 - AICPA, NY, 1968.
- DAVIDSON, Sidney e WEIL, Roman - "Handbook of Modern Accounting" - 2nd Edition - McGraw-Hill Book Co. - NY, 1977.
- DEAN, Joel - "Economia das Empresas" - Editora Fundo de Cultura, RJ, 1962.
- EDWARDS, Edgar O. e BELL, Philip W. - "The Theory and Measurement of Business Income" - University of California Press - Berkeley, Los Angeles, 1973.
- FISCHER, Paul M.; TAYLOR, William James; e LEER, J. Arthur - "Advanced Accounting" - South-Western Publishing Co.- Cincinnati, Ohio, 1978.
- GORDON, Myron. e SHILLINGLAW, Gordon - "Accounting A Management Approach" - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1969.

- HENDRIKSEN, Eldon S. - "Accounting Theory" - Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1970.
- HENDRIKSEN, Eldon S. e BUDGE, Bruce P. - "Contemporary Accounting Theory" - Dickenson Publishing Co., Inc. - Encino, California, 1974.
- IJIRI, Yuji - "Theory of Accounting Measurement" - American Accounting Association Studies in Accounting Research - Sarasota, Florida, 1975.
- IUDICIBUS, Sérgio de; RAMOS, Alkindar de Toledo; KANITZ, Stephen C.; MARTINS, Eliseu; WEBER FQ, Eduardo; WEBER Jr., Eduardo; CASTILHO, Edison e BENATTI, Luis - "Contabilidade Introdutória" - Ed. Atlas, 7ª Edição - 1986.
- IUDICIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu e GELBCKE, Ernesto - "Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações" - 2ª Edição - Editora Atlas SA, SP, 1984.
- IUDICIBUS, Sérgio de - "Teoria da Contabilidade" - Editora Atlas SA, SP, 1980.
- JAEDICKE, Robert K; IJIRI, Yuji; e NIELSEN, Oswald - "Research in Accounting Measurement"- American Accounting Association Collected Papers, 1966.
- JAENSCH, Günther - "Valoración de la Empresa" - Editorial Gustavo Gili SA - Barcelona, 1969.
- JOHNSON, Gleen L, e GENTRY Jr., James A. - "Finney and Miller's Principles of Accounting - Intermediate" - 7th edition - Prentice-Hall Inc. - Englewood Cliffs, NJ, 1974.
- LARGAY III, James A. e LIVINGSTONE, Johan Leslie - "Accounting for Changing Prices - Replacement Cost and General Price Level Adjustments" - John Wiley & Sons, Inc. - NJ, 1976.
- MATTESSICH, Richard - "Accounting and Analytical Methods - Measurement and Projection of Income and Wealth in the Micro-and Macro Economy" - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1964.
- McCARTHY, George D. e HEALLY, Robert E. - "Valuing a Company - Practices and Procedures" - John Wiley & Sons - NY, 1971.
- MEIGS, Walter B.; MOSICHI, A. N.; e LARSEN, E. Joham - "Modern Advanced Accounting" - McGraw-Hill Book Co., NY, 1979.
- MOST, Kenneth S. - "Accounting Theory" - 2nd edition - Grid Publishing Inc. - Columbus, Ohio, 1982.
- NISWONGER, C. Rollin e FESS, Philip E. - "Accounting Principles" - 7th edition - South-western Publishing Co. Cincinnati, California, 1973.

- PYLE, William W. e LARSON, Kermit D. - "Fundamental Accounting Principles" - Richard D. Irwin, Inc.-Homewood, Illinois, 1978.
- SIMONS, Harry - "Intermediate Accounting" - 5th edition - South-western Publishing Co. - Cincinnati, Ohio, 1974.
- SOLOMON, Lanny M.; VARGO, Richard J.; e SCHROEDER, Richard G. - "Accounting Principles" - Harper & Row Publishers - NY, 1983.
- SPILEP Jr. Earl A. - "Financial Accounting: Basic Concepts" - 3rd edition - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1977.
- WELSCH, Glenn A.; ZLATKOVICH, Charles T.; e HARRISON Jr. Walter T. - "Intermediate Accounting" - 5th edition - Richard D. Irwin, Inc. - Homewood, Illinois, 1979.

TESES, MONOGRAFIAS E DISSERTAÇÕES

- FIORINI, Celso Vicente - "Contabilidade de Recursos Humanos" - Dissertação de Mestrado apresentada à FEA-USP em 1982.
- IUDICIBUS, Sergio de - "Contribuição à Teoria dos Ajustamentos Contábeis" - Tese de Doutorado apresentada à FEA-USP em 1966.
- IUDICIBUS, Sérgio de - "Aspectos da Avaliação de Estoque a Preços Correntes" - Boletim nº 53 - FEA-USP, 1968.
- KWASNICKA, Eunice Lacava - "A Contabilização de Recursos Humanos como Instrumento Gerencial - Um Estudo Exploratório" - Tese de Doutorado apresentada na FEA-USP, em 1981.
- LEONE, Nilda Maria de C.P. Guerra - "Contabilização dos Recursos Humanos - Um modelo de Informação Gerencial" - Dissertação de Mestrado apresentada na Universidade Federal da Paraíba, em 1983.
- MARTINS, Eliseu - "Contribuição À Avaliação do Ativo Intangível" - Tese de Doutorado apresentada à FEA-USP em 1972.
- MONTEIRO, Deny da Rocha - "A Contabilidade de Recursos Humanos - Uma exposição das suas técnicas e uma visão crítica das suas perspectivas" - Dissertação de mestrado apresentada na Universidade Federal do R.Janeiro em 1980.

REVISTAS E PERIÓDICOS

"ACCOUNTING REVIEW" - Quarterly Journal of the American Accounting Association:

LITTLETON, A.C. - "What is Profit" - vol. 3. 1928 p. 278/288.

CANNING, J. B. - "Accounting Theory - Some Divergencies from Economic Theory" - vol. 4, 1929 - p. 1/8.

LITTLETON, A.C. - "Contrasting Theories of Profit" - vol. 11, 1936 - p. 10/18.

PATON, W. A. - "Valuation of The Business Enterprise"-vol. 11, 1936 p. 26/35.

PREINREICH, Gabriel A.D. - "The Law of Goodwill" - vol. 11, 1936 - p. 317/329.

LITTLETON, A.C. - "The Concepts of Income Underlying Accounting" - vol. 12, 1937 - p. 13/22.

WALKER, George T. - "Nonpurchased Goodwill" - vol. 13, 1938 - p. 253/259.

_____ - "Goodwill on Financial Statements"-vol. 13, 1938, p. 174/182.

LUND, Revel I. - "Realizable Value as a Measurement of Gross Income" vol. 16, 1941 - p. 373/385.

AVERY, Harold G. - "Accounting for Intangible Assets"- vol. 17, 1942, p. 354/363.

VANCE, Lawrence L. - "Earning-power valuation of inventory" - vol. 17, 1942 - p. 376/384.

BOWERS, Ressel - "Economic and Accounting Concepts" - vol. 20, 1945 - p. 420/431.

HYLTON, Delmer P. - "Should Financial Statements Show monetary or economic income?" - vol. 26, 1951-p.503/506.

EMERY, Kenneth G. - "Should Goodwill be written off?"-vol. 26, 1951 - p. 560/567.

SMITH, Caleb A. - "How can Accounting be Integrated with Economics?" vol. 27, 1952 - p. 100/103.

RAUN, Donald L. - "Income: a Measurement of Currently added Purchasing Power Through Operations" - vol.27,1952 - p. 352/358.

- SCOVILL, H.T. - "An Effort to Define Business Income" - vol. 27, 1952 - p. 458/466.
- NELSON, Robert H. - "The momentum theory of goodwill"- vol. 28, 1953 - p. 491/499.
- LEWIS, Ronello B. - "The role of Accounting in Decision Making" - vol. 35, 1960 - p. 37/44.
- MOONITZ, Maurice - "Recent Developments in Accounting Theory" - vol. 35, 1960 - p. 206/217.
- MCCORMICK, Edward T. - "Reporting to Stockholders" - vol. 35, 1960 - p. 223/227.
- ODMARK, V.E. - "Current Challenges to Accounting Principles"- vol. 35, 1960 - p. 272/277.
- SOLOMONS, David - "Economic and Accounting Concepts of Income" - vol. 36, 1961 - p. 374/383.
- DAVIDSON, H. Justin e TRUEBLOOD, Robert M. - "Accounting for Decision Making" - vol. 36, 1961 - p. 577/582.
- WALES, Stephen H. - "Intangibles expenses and amortizing intangibles assets" - vol. 37, 1962 - p. 96/98.
- SCHATTKE, Rudy - "Expected income - a Reporting Challenge" vol. 37, 1962 - p. 670/676.
- JAENICKE, Henry R. - "Managent's Choice to Purchase or Pooling" - vol. 37, 1962 - p. 758/765.
- MAURIELLO, Joseph A. - "Realization as the Basis for Asset Classification and Measurement" - vol. 38, 1963-p.26/28.
- HENDRIKSEN, Eldon S. - "Purchasing Power and Replacement Cost Concepts are they related?" - vol. 38, 1963 - p. 483/491.
- BIERMAN Jr., Harold - "Measurement and Accounting" - vol. 38, 1963 - p. 501/507.
- PHILIPS, G. Edward - "The Revolution in Accounting Theory" - vol. 38, 1963 - p. 696/708.
- ARNETT, Harold E. - "Recognition as a Function of Measurement in the Realization Concept" - vol. 38, 1963 - p. 733/741.
- BRILOFF, Abraham J. - "Needed: A Revolution in the Determination and Application of Accounting Principles" - vol. 39, 1964 - p. 12/15.
- SPACEK, Leonard - "A Suggested Solution to the Principles Dilemma" vol. 39, 1964 - p. 275/284.

- BURKE, Edward J. - "Objectivity and Accounting" - vol. 39, 1964 - p. 837/849.
- WYATT, Arthur R. - "Accounting for Business Combination : What Next?" vol. 40, 1965-p. 527/535.
- IJIRI, Yuji e JAEDICKE, Robert K. - "Reliability and Objectivity of Accounting Measurements" - vol.41, 1966 - p. 474/483.
- MOBLEY, Sybil C. - "Revenue Experience as a Guide to Asset Valuation" vol. 42,1967 - p. 114/123.
- BRUMMET, R. Lee; FLAMHOLTZ, Eric G.; e PYLE, William C. - "Human Resource Measurement - A Challenge for Accountants" - vol.43, 1968.p. 217/224.
- JOHNSON, Orace - "Some Reservations on the Significance of Prospective Income Data" - vol. 43, 1967 - p. 546/548.
- FREMGEN, James M. - "The Going Concern Assumption:a Critical Appraisal" - vol. 43, 1968 - p. 649/656.
- BRIEF, Richard P. - "An Econometric Analysis of Goodwill : Some Findings in a Search for Valuation Rules" - vol. 44, 1968 - p. 20/26.
- TRITSCHLER, Charles A. - "Statistical Criteria for Asset Valuation by Specific Price Index" - vol.44, 1969 - p. 99/123.
- GYNTHER, Reg. S. - "Some Conceptualizing on Goodwill"-vol. 44, 1969 - p. 247/255.
- GOLDSCHIMIDT, Y. e SMIDT, S. - "Valuing the Firm's Durable Assets for managerial Information" - vol. 44, 1969 - p. 317/329.
- SNAVELY, Howard J. - "Current Cost for Long-Lived Assets:a Critical View" - vol. 44, 1969 - p. 344/353.
- FERTAKIS, John P. - "On Communication, Understanding and Relevance in Accounting Reporting" - vol. 44,1969 - p. 680/691.
- SIMMONS, John K. e GONEDES, Nicholas J. - "An Investigation of the Effect of Differing Accounting Frameworks on Prediction of Net Income" - vol. 44, 1969 - p. 757/776.
- WOJDAK, Joseph F. - "Levels of Objectivity in the Accounting Process" vol. 45, 1970 - p. 88/97.
- SHWAYDER, Keith - "A Proposed Modification to Residual Income" - vol. 45, 1970 - p. 299/307.

- PENMAN, Stephen H. - "What Net Asset Value? - An Extension of a Familiar Debate" - vol. 45, 1970 - p. 333/346.
- REVSINE, Lawrence - "On The Correspondence Between Replacement Cost Income and Economic Income" - vol. 45, 1970 - p. 513/523.
- JOHNSON, Orace - "Toward Events Theory of Accounting".vol. 45, 1970 - p. 641/653.
- VICKREY, Don W. - "Is Accounting a Measurement Discipline?" - vol. 45, 1970 - p. 731/742.
- LEV, Baruch e SCHWARTZ, Aba - "On the Use of Economic Concept of Human Capital in Financial Statements" - vol. 46, 1971 - p. 103/112.
- FLAMHOLTZ, Eric - "A Model for Human Resource Valuation: A Stochastic Process with Service Rewards" - vol. 46, 1971 - p. 253/267.
- BEDFORD, Norton M. e McKEOWN, James C. - "Comparative Analysis of Net Realizable Value and Replacement Costing" - vol. 47, 1972 - p. 333/338.
- CHAMBERS, Raymond J. - "Measurement in Current Accounting Practices: A critique" - vol. 47. 1972 - p. 488/509.
- FLAMHOLTZ, Eric - "Toward a Theory of Human Resource Value in Formal Organizations" - vol. 47, 1972 - p. 666/678.
- PETERSEN, Russell J. e KELLER, Thomas F. - "Asset Valuation, Income Determination and Changing Prices" - vol. 47, 1972 - p. 801/805.
- MILLER, Malcolm C. - "Goodwill - An Aggregation Issue"-vol. 48, 1973 - p. 280/291.
- NICHOLS, Donald R. - "Comparative Analysis of Net Realizable Value and Replacement Costing - A Comment" - vol. 48, 1973 - p. 383/385.
- McKEOWN, James C. - "A Brief Exploration of The Goal Congruence of Net Realizable Value" - vol. 48, 1973 - p. 386/388.
- McDONALD, Charles L. - "An Empirical Examination of The Reliability of Published Predictions of Future Earnings" - vol. 48, 1973 - p. 502/510.
- CLARK, John J. e ELGERS, Pieter - "Forecasted Income Statements: An Investor Perspective" - vol.48,1973 - p. 668/678.
- DERMER, Jerry e SIEGEL, Jacob P. - "The Role of Behavioral Measures in Accounting for Human Resources"-vol.49,1974 p. 88/97.

- JAGGI, Bikki e LAU, Hon-Shiang - "Toward a Model for Human Resource Valuation" - vol. 49, 1974 - p. 321/329.
- EDWARDS, Edgar O. - "The State of Current Value Accounting" - vol. 50, 1975 - p. 235/245.
- PARKER, James E. - "Testing Comparability and Objectivity of Exit Value Accounting" - vol. 50, 1975 - p. 512/524.
- ABDEL-KHALIK, A. Rashad - "Advertising Effectiveness and Accounting Policy" - vol. 50, 1975 - p. 657/670.
- HENDRICKS, James A. - "The Impact of Human Resource Accounting Information on Stock Investment Decisions: An Empirical Study" - vol. 51, 1976 - p. 292/305.
- OGAN, Pekin - "A Human Resource Value Model for Professional Service Organizations" - vol. 51, 1976 - p. 306/320.
- CASPARI, Johan A. - "Wherefore Accounting Data - Explanation, Prediction and Decisions" - vol. 51, 1976 - p. 739/746.
- COOK, John S. e HOLZMANN, Oscar J. - "Current Cost and Present Value in Income Theory" - vol. 51, 1976 - p. 778/787.
- JOHNSON, Orace - "Contra-equity Accounting for R & D". vol. 51, 1976 - p. 808/823:
- ASHTON, Robert H. - "Objectivity of Accounting Measures: A Multirule-Multimeasurer Approach" - vol. 52, 1977 - p. 567/575.
- TOMASSINI, Lawrence A. - "Assessing the Impact of Human Resource Accounting: An Experimental Study of managerial Decision Preferences" - vol. 52, 1977 - p. 904/914.
- FRIEDMAN, Laurence A. - "An Exit-price Income Statement" - vol. 53, 1978 - p. 31/47.
- BEAVER, William H. e DEMSKI, Joel S. - "The Nature of Income measurements" - vol. 54, 1979 - p. 38/46.
- SAMUELSON, Richard A. - "Should Replancement Cost Changes be Included in Income?" - vol. 55, 1980a - p. 254/268.
- RICHARDS, Don-Rice - "Estimating Current Value: Some Techniques, Problems and Experiences" - vol. 55, 1980 - p. 528/529.
- DITTMAN, David A.; JURIS, Hervey A.; REVSINE, Lawrence - "Unrecorded Human Assets: A Survey of Accounting Firms' Training Programs" - vol. 56, 1981 - p. 640/648.
- BOATSMAN, James R. e BASKIN, Elba F. - "Asset Valuation with Incomplete Markets" vol. 56, 1981 - p. 38/53.

IJIRI, Yuji e NOEL, James - "A Reliability Comparison of The Measurements of Wealth, Income, and Force" - vol. 59, 1984 - p. 52/63.

KAPLAN, Robert S. - "The Evolution of Managerial Accounting" - vol. 59, 1984 - p. 390/418.

"JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH" - Institute of Professional Accounting Graduate School of Business - University of Chicago:

CARSBERG, Bryan V. - "The Contribution of P.D. Leake to the Theory of Goodwill Valuations" - vol. 4, n° 1, 1966 - p. 1/15.

BAXTER, W. T. - "Accounting Values: Sale Price X Replacement Cost" - vol. 5, n° 2, 1967 - p. 208/214.

BEDFORD, Norton M. - "The Foundations of Accounting Measurement" - vol. 6, n° 2, 1968 - p. 270/282.

BRIEF, Richard P. e OWEN, Joel - "The Estimation Problem in Financial Accounting" - vol. 8, n° 2, 1970 - p. 167/177.

JARRET, Jeffrey E. - "The Principles of Matching and Realization as Estimation Problems" - vol. 9, n° 2, 1971 - p. 378/382.

MARTIN, Alvin - "An Empirical Test of The Relevance of Accounting Information for Investment Decisions" - vol. 9, Supplement - Empirical Research Studies in Accounting: Selected Studies - 1971 - p. 1/49.

MARSHALL, Ronald M. - "Determining an Optimal Accounting Information System for an Unidentified User" - vol. 10, n° 2, 1972 - p. 286/307.

ELIAS, Nabil - "The Effects on Human Asset Statements on the Investment Decision: An Experiment" - vol. 10 - Supplement - Empirical Research Studies in Accounting: Selected Studies - 1972 - p. 215/240.

FRIEDMAN, Abraham e LEV, Baruch - "A Surrogate Measure for The Firm's Investment in Human Resources" - vol. 12, n° 2, 1974 - p. 235/250.

MORTON, James R. - "Qualitative Objectives of Financial Accounting: a Comment on Relevance and Understandability" - vol. 12, n° 2, 1974 - p. 288/298.

FALK, Haim e MILLER, Joseph C. - "Amortization of Advertising Expenditures" - vol. 15, n° 1, 1977 - p. 12/22.

ARNOLD, Donald F. e HOEFNER, Ronald J. - "Measuring and Evaluating Replacement Costs: An Application" - vol. 15, nº 2, 1977 - p. 245/252.

PICCONI, Mario J. - "A Reconsideration of The Recognition of Advertising Assets on Financial Statements" - vol. 15, nº 2, 1977 - p. 317/326.

LAU, Amy Hing-Ling e LAU, Hon-Shiang - "Some Proposed Approaches for Writing of Capitalized Human Resource Assets" - vol. 16, nº 1, 1978 - p. 80/102.

BROWNELL, Peter - "The Role of Accounting Data in Performance Evaluation, Budgetary Participation, and Organizational Effectiveness" - vol. 20, nº 1, 1982 - p. 12/27.

MORSE, Dale e RICHARDSON, Gordon - "Opportunity Cost and Behavior", vol. 21, nº 1, 1983 - p. 106/127.

"ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS" - Ediciones Contabilidad Moderna SAIC - Buenos Aires:

BERTOLETTI, Mario E. - "Sinergia: un Concepto de Alta Estrategia" - vol. I-A, p. 315/319.

KAWAOKA, Teruo e TAKEZAKI, Touru - "Información Contable y Toma de Decisiones" - vol. II-A, p. 23/37.

BIONDI, Mario; FORTINI, Hernando L.; SANTISO, Horacio López; LUPPI, Hugo; OTERO, Alfonso; OUTEIRAL, Luis E.; SLOSSE, Carlos A.; URRIZA, José - "Ideas para una Reformulación total de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados" - vol. VI-A, p. 345/366.

NEWTON, Enrique Fowler e FORTINI, Hernando L. - "Revisión de los Principios y Normas de Contabilidad Generalmente Aceptados" - vol. VI-A, p. 367/383.

LAWLER III, Edwald E.; SUNDEM, Gary; RHODE, John G. - "Contabilización del Valor de los Recursos Humanos" - vol. VI-A, p. 465/479.

SUJANOV, Victor - "La Controversia entre Costos Históricos y Valores Corrientes ante la Inflación" - vol. VII-B, p. 837/854.

- "Contabilidad a Valores Corrientes"-vol. VIII-A, p. 289/298.

HAND, John H. e LLOYD, William P. - "Un Metodo para Determinar el Valor de una Pequeña Empresa" - vol. XII-B, p. 719.

GARIBOTI, Domingo A.; MIGUEL, Cleo Laura; ACUNA, Ricardo Pahlen; e CHAVES, Osvaldo A. - "Ensayo sobre la Fundamentación Lógica y Corroboración del Modelo Contable de Valores Corrientes" - vol. XIV-B, p. 1023/1040.

"THE ACCOUNTANTS JOURNAL":

HARRIS, J. E. - "Some Aspects of Accounting in the Common Market" - abril/1963, p. 123/125.

GRAHAM, Pauline M. - "U.E.C. - Unión Européenne des Experts Comptables Economiques et Financiers" - june/1964, p. 253/255.