

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO - UNIFECAP
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

APARECIDO LISBOA PIRES

**PRÁTICAS CONTÁBEIS: HARMONIZAÇÃO E CONVERGÊNCIA EM OITO
PAÍSES DO CONTINENTE AMERICANO E IASB**

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares
Penteado – UNIFECAP – como requisito para obtenção
do título de Mestre em Controladoria e Contabilidade
Estratégica.

Orientador: Prof Dr Francisco Carlos Fernandes

d 657.96
P667p
ex. 1



São Paulo

2004

U
d
657.96
P667p
2004
Ex.2 BC U

N.Cham. d 657.96 P667p 2004
Autor: Pires, Aparecido Lisboa
Título: Práticas contábeis : harmoniza



48037

Ac. 41102

Ex.2 BC U

48037

FOLHA DE APROVAÇÃO

APARECIDO LISBOA PIRES

**PRÁTICAS CONTÁBEIS: HARMONIZAÇÃO E CONVERGÊNCIA EM OITO PAÍSES
DO CONTINENTE AMERICANO E IASB**

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado – UNIFECAP, como requisito para obtenção do título de Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica.

COMISSÃO JULGADORA:

Prof Dr Jose Luís de Castro Neto
Fundação Visconde de Cairu

Prof Dr Anísio Cândido Pereira
Centro Universitário Álvares Penteado – FECAP

Prof Dr Francisco Carlos Fernandes
Centro Universitário Álvares Penteado – FECAP
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

São Paulo, 30 de Julho de 2004

DEDICATÓRIA

*Dedico o presente estudo aos meus pais
(Terezinha e Luiz), ao meu irmão (José) e aos meus
amigos: Fábio, Tafs e Silvio*

AGRADECIMENTOS

A presente pesquisa é conseqüência do apoio de algumas pessoas. Foi importante a atuação do Professor Francisco Carlos Fernandes no papel de orientador do trabalho. Suas opiniões e sugestões forneceram um caráter mais realista à dissertação. Em verdade, este trabalho foi premiado ao ter o Professor Francisco como orientador.

Não pode ser esquecido o nome do Professor José Luis de Castro Neto. A sua notoriedade no fascinante campo da contabilidade internacional foi uma grande inspiração para a escolha do tema explorado pela presente pesquisa. Suas análises e ponderações efetuadas colaboraram de modo imenso para a elaboração deste trabalho.

Outro nome importante para a elaboração desta pesquisa é o do Professor Anísio Candido Pereira. Suas opiniões foram vitais para o desenvolvimento do texto final.

Devo também agradecer à minha família pelas oportunidades oferecidas.

Por fim, agradeço César Biancolino e Luis Renato Novaes pelos apoios prestados.

RESUMO

Neste texto, realiza-se uma comparação contábil de oito países do continente americano (Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela) e lasb – Conselho de Padrões Contábeis Internacionais. Estes oito países foram selecionados porque eles representam importantes nações americanas. Critérios como situação econômica, números demográficos e outros justificam a seleção. Por exemplo, estas nações são os oito maiores PNB (Produto Nacional Bruto) no continente americano. A comparação envolve os seguintes pontos: conjunto de demonstrações contábeis, avaliação de estoques, método da equivalência patrimonial, arrendamento mercantil, gastos com pesquisa e desenvolvimento, reavaliação, *goodwill* - combinação de empresas, consolidação e grau de evidenciação. Estes assuntos contábeis foram selecionados porque é comum encontrá-los nos livros de contabilidade internacional. Isto sugere que estes assuntos contábeis são relevantes para descrever o sistema contábil de um país. O estudo possui dois propósitos: analisar o grau de harmonização contábil entre os oito países do continente americano e o grau de convergência contábil entre os oito países do continente americano e lasb. A comparação permite ao estudo verificar que não há harmonização contábil entre os oito países e que não há convergência total com o lasb. A desarmonização existe principalmente nos seguintes itens: avaliação de estoques, gastos com pesquisa e desenvolvimento, reavaliação, *goodwill* - combinação de empresas, grau de evidenciação. Apenas a Venezuela apresenta um nível adequado de convergência contábil com o lasb.

Palavras-chaves: Contabilidade internacional, Harmonização, Convergência, Países Americanos, lasb, Integração Econômica.

ABSTRACT

In this text, it's made an accounting comparison involving eight american countries (United States, Brazil, Canada, Mexico, Argentina, Chile, Colombia and Venezuela) and lasb – International Accounting Standards Board. These eight countries were selected because they represent important american nations. Criteria such as economic status, demographic numbers and others justify the selection. For instance, these nations are the eight greatest GNP (Gross National Product) in the american continent. The comparison encompass the following points: financial statements, inventories evaluation, equity method, leasing, research and development expenditures, reevaluation, goodwill – business combination, consolidation and disclosure degree. These accounting issues were selected because it is common to find them in the internacional accounting books. This suggest that these accounting issues are relevant to describe the accounting system of a country. The study has two purposes: to analyse the accounting harmonization degree between the eight american countries and the accounting convergence degree between the eight american countries and lasb. The comparison allows to study and to check that there's no accounting hamonization between the eight countries and that there's no total convergence with lasb. The desarmunization exists mainly in the following itens: inventories evaluation, research and development expenditures, reevaluation, goodwill – business combination, disclosure degree. Only Venezuela presents a adequate level of accounting convergence with lasb.

Key words: International Accounting, Harmonization, Convergence, American Countries, lasb, Economic Integration.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Os países e seus usuários preferenciais dos relatórios contábeis	53
Quadro 2: As demonstrações de fluxos de caixa/mudanças na posição financeira ou Doar nos oito países e lasb	74
Quadro 3: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação às demonstrações de fluxos de caixa/mudanças na posição financeira ou Doar	75
Quadro 4 : A avaliação dos estoques nos oito países e pelo lasb	80
Quadro 5: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à avaliação dos estoques	82
Quadro 6: A adoção do método de equivalência patrimonial nos oito países e pelo lasb	86
Quadro 7: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à adoção do método de equivalência patrimonial	88
Quadro 8: A contabilização do <i>leasing</i> financeiro nos oito países e pelo lasb	97
Quadro 9: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à contabilização do <i>leasing</i> financeiro	99
Quadro 10: O tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países e pelo lasb	105
Quadro 11: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação ao tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento	107
Quadro 12: A reavaliação do ativo imobilizado nos oito países e pelo lasb	112
Quadro 13: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à reavaliação do ativo imobilizado	114
Quadro 14: O <i>goodwill</i> em combinação de empresas nos oito países e pelo lasb .	123
Quadro 15: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação ao <i>goodwill</i> em combinação de empresas ...	125

Quadro 16: A consolidação nos oito países e pelo lasb	134
Quadro 17: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à consolidação	135
Quadro 18: Resumo final sobre a harmonização e a convergência contábeis entre os oito países e lasb.....	162

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Exemplo numérico do teste de <i>impairment</i>	117
Tabela 2: Dados para o cálculo da perda por <i>impairment</i> , conforme IAS 36.....	121
Tabela 3 : Níveis de <i>disclosure</i> ponderados e não ponderados em 35 países	157

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO E METODOLOGIA	14
1.1 Contexto e contribuição pretendida	14
1.1.1 Contexto	14
1.1.2 Contribuição pretendida	16
1.2 Objetivo do trabalho	17
1.2.1 Tema.....	17
1.2.2 Delimitação do tema	17
1.2.3 Objetivos gerais	20
1.2.4 Objetivos específicos.....	20
1.3 Objeto	21
1.3.1 Problema	21
1.3.2 Premissa.....	21
1.3.3 Hipótese	22
1.4 Justificativa	22
1.5 Metodologia	27
1.5.1 Método de abordagem	27
1.5.2 Métodos de procedimento	28
1.5.3 Técnicas	28
1.6 Estrutura da dissertação	28
2 A HARMONIZAÇÃO CONTÁBIL INTERNACIONAL	30
2.1 Organizações internacionais que promovem a harmonização contábil internacional	32
2.1.1 Iasb	33
2.1.2 A União Européia.....	36
2.1.2.1 A Quarta Diretiva	38
2.1.2.2 A Sétima Diretiva	40
2.1.2.3 A Oitava Diretiva	41
2.1.2.4 A União Européia e os Padrões Internacionais de Contabilidade	41
2.1.3 Iosco (Organização Internacional das Comissões de Títulos).....	43
2.1.4 Federação Internacional de Contadores (Ifac).....	45
2.1.5 O Isar	47
2.1.6 A Oecd (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico)	47
2. 2 Debates envolvendo o programa da harmonização	48

2.2.1 Argumentos contrários à harmonização contábil internacional.....	49
2.2.1.1 Nacionalismo.....	51
2.2.1.2 Grupos de usuários	52
2.2.1.3 Sistemas legais.....	54
2.2.1.4 Diferentes pontos de partida.....	55
2.2.1.5 Conflitos entre organizações.....	56
2.2.1.6 Organismos contábeis profissionais.....	56
2.2.2 Argumentos favoráveis à harmonização	58
2.2.2.1 Investidores.....	59
2.2.2.2 Companhias multinacionais	59
2.2.2.3 Países em desenvolvimento	61
2.2.2.4 Autoridades tributárias.....	61
2.2.2.5 Firmas internacionais de contabilidade	62
2.2.2.6 Sindicatos.....	62
2.2.2.7 Agências internacionais de crédito.....	63
2.2.2.8 Acadêmicos da área contábil.....	63
2.2.2.9 Grupos econômicos regionais	64
2.3 A Alca (Área de Livre Comércio das Américas).....	64
2.3.1 Área de livre comércio.....	65
2.3.2 União aduaneira.....	66
2.3.3 Mercado comum	66
2.3.4 União econômica e monetária	67
2.3.5 Integração econômica total.....	67
3 COMPARAÇÃO DE PRÁTICAS CONTÁBEIS SELECIONADAS NOS OITO PAÍSES DO CONTINENTE AMERICANO E IASB.....	68
3.1 Demonstrações contábeis.....	69
3.1.1 As demonstrações contábeis nos oito países do continente americano e pelo lasb	70
3.1.2 Quadro comparativo sobre as demonstrações financeiras adotadas pelos países e lasb.....	74
3.2 Avaliação de estoques	76
3.2.1 A Avaliação dos estoques nos oito países do continente americano e pelo lasb .	77
3.2.2 Quadro comparativo sobre a avaliação dos estoques nos oito países do continente americano e pelo lasb	80
3.3 A contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial	82

3.3.1 A contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	83
3.3.2 Quadro comparativo sobre a adoção do método de equivalência patrimonial nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	86
3.4 Arrendamento mercantil (<i>leasing</i>).....	89
3.4.1 O arrendamento mercantil nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	90
3.4.2 Quadro comparativo sobre a contabilização do <i>leasing</i> financeiro nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	97
3.5 Gastos com pesquisa e desenvolvimento.....	99
3.5.1 Os gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	100
3.5.2 Quadro comparativo sobre o tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	105
3.6 Reavaliação do ativo imobilizado.....	108
3.6.1 A reavaliação do ativo imobilizado nos oito países do continente americano e lasb.....	108
3.6.2 Quadro comparativo sobre a reavaliação do ativo imobilizado nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	112
3.7 Goodwill: combinações de empresas.....	114
3.7.1 O <i>goodwill</i> – combinação de empresas nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	115
3.7.2 Quadro comparativo sobre o <i>goodwill</i> em combinação de negócios nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	123
3.8 Consolidação.....	125
3.8.1 A consolidação nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	126
3.8.2 Quadro comparativo sobre a consolidação nos oito países do continente americano e pelo lasb.....	134
3.9 Grau de evidenciação.....	136
3.9.1 A informação por segmento nos oito países do continente americano e lasb.....	140
3.9.2 Adoção das demonstrações de fluxos de caixa e de origens e aplicações de recursos.....	149
3.9.3 Mudanças nos princípios, práticas ou critérios contábeis.....	151
3.9.4 Considerações sobre o nível de <i>disclosure</i> dos oito países do continente americano.....	156
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	162
4.1 Quadro final.....	162
4.2 A pesquisa – comentários finais.....	164

4.3 Sugestões para pesquisas posteriores.....	173
BIBLIOGRAFIA.....	175

1 INTRODUÇÃO E METODOLOGIA

1.1 Contexto e contribuição pretendida

1.1.1 Contexto

A globalização dos negócios é cada vez mais intensa. As trocas comerciais, os investimentos diversos, a velocidade das informações aproximam partes distantes do planeta. Culturas diferentes, povos distintos se interagem. O fluxo de valores, títulos, mercadorias, pessoas, idéias torna o mundo bem diferente do que o era há pouco tempo atrás. A palavra chave para aproximar culturas e realidades tão contrastantes parece ser apenas uma: harmonização. Harmonização dos sistemas, harmonização dos negócios, harmonização da linguagem de comunicação, harmonização contábil.

A formação de blocos econômicos é sinal evidente da aproximação cada vez maior entre os países e, no contexto das empresas, o cenário mundial atual é caracterizado, além de outros, pelos seguintes fatores:

- a) grande número de companhias buscando financiamento em outros mercados;
- b) intenso aumento de investidores procurando diversificar seus investimentos internacionalmente. Tais investidores enfrentam dificuldades devido às diferenças contábeis nacionais;
- c) conforme escrito anteriormente, formação de blocos econômicos, dinamizando o fluxo de investimentos entre os países constituintes.

O ambiente descrito acima fomentou os esforços para a harmonização, principalmente durante a década de 90. A harmonização contábil internacional

representa um importante desafio enfrentado pelos reguladores de títulos, bolsas de valores, e por aqueles que preparam ou usam demonstrações financeiras.

O contexto mundial indica que a harmonização seria um benefício aos usuários das demonstrações financeiras, pois eles enfrentam dificuldades para analisar demonstrações produzidas segundo sistemas contábeis de outros países. Logo, a harmonização propiciaria uma melhor análise e, conseqüentemente, uma maior segurança na tomada de decisões dos diversos investidores. Sob tal aspecto, deve ser destacado o papel atuante de organismos internacionais, principalmente o IASB (*International Accounting Standards Board*), objetivando a harmonização e a convergência contábil internacional.

Adicionalmente, sabe-se que o continente americano está atualmente marcado pelas negociações envolvendo a formação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), a qual compreenderia 34 nações. A Alca representaria a associação de países diferentes com relação a aspectos como: passado histórico, cultura, idioma, economia, desenvolvimento social, normas contábeis e outros.

Em síntese, a presente pesquisa tem como base o seguinte contexto: necessidade da harmonização contábil internacional e formação de blocos econômicos. Tal contexto torna relevantes os estudos envolvendo a comparação das práticas contábeis de diversos países, principalmente aqueles que pertencem a um mesmo continente e tendem a se associar, formando blocos econômicos.

1.1.2 Contribuição pretendida

A pesquisa busca demonstrar a importância da harmonização contábil internacional. Estudos envolvendo harmonização contábil são também importantes em situações relativas à formação de blocos econômicos. Em outras palavras, a formação de blocos econômicos produz demanda para que estudos sejam elaborados objetivando comparar os países que integram um bloco econômico em diversos aspectos, inclusive o contábil. Isto porque a evolução de um bloco econômico é influenciada pelo grau de desarmonização existente entre os países. Por exemplo, a formação da União Européia conduziu a estudos comparativos sobre a contabilidade dos países europeus. Castro Neto (1998) desenvolveu a tese "Contribuição ao Estudo da Prática Harmonizada da Contabilidade na União Européia". Ao examinar o documento conhecido como *Form 20-F*, formulário exigido das empresas estrangeiras que são listadas nas bolsas de valores norte-americanas, Castro Neto pôde investigar o grau de cumprimento às disposições estabelecidas pelas Diretivas, por empresas européias, listadas nas bolsas de valores norte-americanas. A conclusão do estudo é que as empresas pesquisadas praticam uma contabilidade harmonizada. Assim, as Diretivas estão propiciando a harmonização contábil no Bloco Europeu.

O cenário atual do continente americano é caracterizado pelas negociações relativas à formação da Alca. Sob tal aspecto, verifica-se que é importante um estudo comparativo sobre a contabilidade dos países escolhidos para a pesquisa: Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela.

Sobre o tema abordado, contabilidade de diferentes países sob um contexto de eventual formação da Alca, existem poucos ou até mesmo nenhum estudo já realizado. Desse modo, a pesquisa busca atender a tal carência percebida. Espera-se que novos estudos sejam elaborados, desenvolvendo e ampliando as bases teóricas do tema.

1.2 Objetivo do trabalho

1.2.1 Tema

O foco da pesquisa é efetuar uma comparação de certas práticas contábeis envolvendo o IASB e oito países do continente americano. A comparação permitirá inferir análises sobre o grau de harmonização e convergência contábeis existentes.

1.2.2 Delimitação do tema

A pesquisa relaciona-se às seguintes práticas contábeis:

- a) conjunto de relatórios contábeis obrigatórios;
- b) avaliação de estoques;
- c) contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial;
- d) arrendamento mercantil;
- e) gastos com pesquisa e desenvolvimento;
- f) reavaliação do ativo imobilizado;
- g) *goodwill* – combinação de empresas;
- h) consolidação;
- i) grau de evidenciação.

A escolha destes itens não é aleatória. A verdade é que uma observação da literatura revela que é comum os autores do tema contabilidade internacional comentarem sobre os itens acima para caracterizarem a contabilidade dos diversos

países. Por exemplo, ao descrever a contabilidade norte-americana, Choi et al (1999) discorrem sobre os seguintes pontos: tratamento do *goodwill*, componentes dos relatórios financeiros, consolidação, permissão do método Ueps, reavaliação, arrendamento financeiro, tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento. Em linhas gerais, Choi et al (1999) referem-se aos mesmos tópicos quando comentam sobre a contabilidade do Reino Unido, México, China, França. Radebaugh e Gray (1997) ao comentarem sobre a contabilidade brasileira discorreram sobre itens como: Demonstrações financeiras, uso do custo histórico, avaliação de estoques, gastos com pesquisa e desenvolvimento, consolidação, *goodwill*, evidenciação, informação por segmento. Ora, isso só vem corroborar a idéia de que tais tópicos são relevantes para retratar a contabilidade de um país. Do contrário, por que os vários autores dariam ênfase maior para descrevê-los?

Adicionalmente, embora também exista em outros itens, nestes tópicos a diversidade de alternativas contábeis pode fornecer margem para diferenças significativas. Por exemplo, o item avaliação de estoques tem como alternativas os métodos Peps, Ueps e custo médio, produzindo diferenças à medida que um país adota um critério ou outro. Igualmente, o item contabilização dos investimentos permanentes pode gerar diferenças, considerando a adoção do método custo ou equivalência patrimonial. O mesmo é válido para a contabilização do complexo item *goodwill*. Além disso, o próprio tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento pode produzir diferenças, conforme os países optem por lançar no ativo ou registrar diretamente como despesa.

São esses os critérios que justificam a escolha de tais itens, os quais são abordados na pesquisa.

Os tópicos contábeis acima são comentados para o lasb e oito países do continente americano: Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela. Desse modo, a pesquisa reflete a realidade encontrada nos oito países citados e lasb.

Tais países foram escolhidos por um critério de relevância no continente. Seja por aspectos econômicos, políticos ou demográficos, tais países representam as mais importantes nações do continente americano.

Em termos econômicos, Estados Unidos, Brasil, Canadá, México, Argentina, Colômbia, Venezuela e Chile, representavam em 1999, nessa ordem, os oito maiores PNB (Produto Nacional Bruto) dos 34 países que formarão a Alca.

Também, em termos demográficos datados de 1999, estes oito países figuram entre as nove maiores populações do continente americano. Em ordem decrescente, os nove países do continente americano com maior população são: Estados Unidos, Brasil, México, Colômbia, Argentina, Canadá, Peru, Venezuela e Chile.

Logo, a importância política destes oito países em sua totalidade é relativamente significativa e abordá-los implica em comentar sobre aqueles que serão provavelmente os principais atores da Alca.

Além disso, tais países integram blocos que já existem dentro do continente americano. Por exemplo, Estados Unidos, Canadá, México e Chile constituem o Afta (*American Free Trade Agreement*). Por outro lado, Brasil e Argentina fazem parte do Mercosul. Assim, esses países, dentro do contexto de seus blocos regionais, já mantêm relações próximas.

Por envolver um número grande de tópicos contábeis, a pesquisa procura não aprofundar nos detalhes de cada tópico. Pelo contrário, a pesquisa objetiva trazer o resumo (essência) do tratamento contábil fornecido pelo IASB e cada país. Aprofundar em maiores detalhes poderia diminuir a praticabilidade da comparação, diminuindo ou confundindo o potencial analítico.

1.2.3 Objetivos gerais

- a) realizar uma comparação contábil envolvendo os oito países do continente americano e o lasb;
- b) inferir se existe harmonização e convergência contábeis.

1.2.4 Objetivos específicos

- a) explicar o significado da harmonização contábil internacional;
- b) apresentar as organizações que promovem a harmonização contábil;
- c) apresentar os argumentos contrários e os argumentos favoráveis à harmonização contábil internacional;
- d) considerando o lasb, os países e os tópicos contábeis selecionados, elaborar quadros comparativos das práticas contábeis;
- e) comentar os dados da comparação realizada para definir se há harmonização e convergência contábeis;
- f) ressaltar eventuais itens em que existam grandes discrepâncias.

1.3 Objeto

1.3.1 Problema

Conforme Lakatos e Marconi (1992, p. 161) o problema “indica exatamente qual a dificuldade que se pretende resolver”.

Rudio apud Lakatos e Marconi (1992, p. 161) expressa: “Formular o problema consiste em dizer, de maneira explícita, clara, compreensível e operacional, qual a dificuldade com a qual nos defrontamos e que pretendemos resolver, limitando o seu campo e apresentando suas características. Desta forma, o objetivo da formulação do problema é torná-lo individualizado, específico, inconfundível”.

A presente pesquisa tem como base o seguinte problema:

Verificar qual a realidade atual com relação à harmonização e à convergência contábeis no que se refere aos oito países do continente americano escolhidos para a pesquisa (Estados Unidos, Canadá, México, Chile, Brasil, Argentina, Venezuela e Colômbia) e lasb.

1.3.2 Premissa

A pesquisa tem como premissa a constatação de que a harmonização e a convergência contábeis representam uma necessidade cada vez maior no mundo dos negócios.

1.3.3 Hipótese

Conforme Trujillo apud Lakatos e Marconi (2000, p. 36):

A hipótese é uma proposição antecipadora à comprovação de uma realidade existencial. É uma espécie de pressuposição que antecede a constatação dos fatos. Por isso se diz também que as hipóteses de trabalho são formulações provisórias do que se procura conhecer e, em consequência, são supostas repostas para o problema ou assunto da pesquisa.

A presente pesquisa objetiva coletar dados que permitam trabalhar com as duas formulações provisórias listadas abaixo:

H₀: Não existem harmonização e convergência nos procedimentos contábeis entre os oito países entre si e entre os oito países e o lasb.

H₁: Existem semelhanças de procedimentos contábeis permitindo considerar que há harmonização e convergência contábeis entre os oito países entre si e entre os oito países e o lasb.

Em síntese, não sendo rejeitada a hipótese nula (H₀), conclui-se que não existem harmonização e convergência contábeis entre os oito países e o lasb.

1.4 Justificativa

A importância da pesquisa reside no seu caráter atual. O momento revela-se oportuno para a elaboração de um retrato das práticas contábeis de oito países do continente americano e elaborar um relatório analítico indicativo do grau de harmonização (ou desarmonização) contábil entre esses países.

O texto parte da premissa de que a harmonização contábil constitui uma necessidade cada vez maior no mundo dos negócios. Tende a gerar polêmica quando uma empresa apresenta lucros imensos sob os princípios de um país e prejuízo sob os princípios de outro país. Sobre tal situação, Carvalho e Lemes (2002) apresentam o clássico exemplo da *Daimler-Benz*, que no balanço de 1993, exibia um lucro de US\$ 370 milhões pelas regras alemãs e ao expressar o mesmo balanço pelas normas norte-americanas (*US-GAAP*) demonstrou um prejuízo de US\$ 1 bilhão. Essa distorção constitui um malefício para a própria empresa devido à desconfiança gerada nos investidores, bem como nos próprios usuários que ficam inseguros e sem bases para suas decisões.

O caso *Daimler-Benz* é explicado pelo fato da Sec reconhecer os padrões alemães de contabilidade mas exigir que seja fornecida uma reconciliação para o lucro líquido e patrimônio dos acionistas considerando as normas americanas e alemãs. A reconciliação exigida pela Sec é efetuada por meio do formulário 20F. Segundo Igal et al (1997, p. 518): "As principais diferenças foram os itens que sob os US GAAP eram lançados contra o lucro do período corrente, mas que sob os GAAP alemães eram lançados contra reservas (apropriadas contra lucros retidos) em períodos anteriores".

São apresentados os argumentos contrários e favoráveis ao programa da harmonização contábil internacional. É verdade que os argumentos contrários à harmonização têm racionalidade. Por exemplo, o argumento que revela ser difícil administrar países com históricos e culturas diferentes tem consistência. Porém, há muito mais lógica nas opiniões favoráveis à harmonização. E, além disso, existem evidências que embasam a harmonização como um processo inevitável e ao mesmo tempo necessário. São muitas as evidências que fornecem um aspecto inevitável ao programa da harmonização. São muitas as situações que comprovam que a harmonização já é uma realidade. Neste aspecto, podem ser citados:

- a) União Européia: por mais que existam debates sobre se a harmonização contábil proposta pela União Européia obteve êxito total, é inegável que muitos avanços ocorreram e a distância entre os países que integram tal

bloco seria maior não fossem as Diretivas da União Européia. Além disso, existe atualmente a busca de convergência com os padrões do lasb;

- b) o lasb: no momento, a influência do lasb na contabilidade mundial é intensa. Conforme expressam Choi et al (1999) muitas empresas multinacionais estão adotando espontaneamente os padrões do lasb com vistas a aumentarem o grau de confiabilidade de seus relatórios contábeis, atendendo, desse modo, aos interesses dos investidores internacionais. Também existem países que adotam em sua totalidade os padrões do lasb em seus sistemas contábeis nacionais ou utilizam tais padrões com um referencial para as práticas locais. Tal adoção dos padrões de um organismo (no caso lasb) é denominada convergência e constitui uma etapa posterior ao processo de harmonização;
- c) outros organismos internacionais: é relevante a atuação de organismos internacionais, principalmente o Ifac e a losco, no programa da harmonização. O Ifac é importante basicamente devido à emissão dos Padrões Internacionais de Auditoria (Isa). A losco é importante devido à sua busca de um disclosure internacional único, com vistas a facilitar e proteger a procura e a oferta de títulos. Em resumo, facilitar o ingresso de companhias multinacionais nos mercados de títulos mundiais e fornecer maior segurança aos investidores internacionais;
- d) mercado de capitais mundial: atualmente não existem fronteiras para a realização de investimentos. Uma empresa da Alemanha pode estar querendo ingressar no mercado de títulos norte-americano (bolsa de valores), e vice-versa. Um investidor norte-americano pode estar interessado nos números gerados pela Bolsa de Frankfurt. O mesmo é válido para um investidor alemão, preocupado com as oscilações da Bolsa de Nova Iorque. Trata-se de um mercado internacional dinâmico, que requer praticabilidade, confiabilidade e rapidez. É nesse sentido que a harmonização contábil torna-se importante: para atender ao mercado mundial, faz-se necessária a adoção de práticas contábeis comuns, amplamente aceitas. Por exemplo, considerando que uma empresa

asiática esteja interessada em ingressar ao mesmo tempo nos mercados de títulos norte-americano e alemão, haveria praticabilidade, confiabilidade e rapidez se tal empresa tivesse que reportar suas demonstrações atendendo às normas específicas de cada país, isto é, um relatório baseado em normas americanas e um outro baseado em normas alemãs? Provavelmente não. Haveria praticabilidade, confiabilidade e rapidez se tal empresa reportasse para os dois países utilizando apenas e tão somente os padrões do lasb? A resposta é provavelmente sim;

- e) pressão dos investidores: os investidores internacionais analisam melhor e tomam decisões mais seguras quando se deparam com demonstrações financeiras elaboradas segundo padrões que já possuem uma certa intimidade. Por exemplo, suponha um investidor brasileiro que tenha um certo conhecimento dos padrões emitidos pelo lasb. Caso tal investidor queira analisar os relatórios contábeis de uma empresa alemã, provavelmente ficaria mais confortável se estes relatórios estivessem elaborados seguindo os padrões do lasb do que se estivessem elaborados conforme as regras alemãs de contabilidade. Assim, há uma pressão tácita ou explícita por parte dos investidores para que ocorra a harmonização internacional da contabilidade;
- f) formação de blocos econômicos regionais: a promoção do comércio e dos investimentos em um bloco econômico regional é favorecida quando os países apresentam sistemas (inclusive o contábil) semelhantes. Isto explica o interesse existente em se comparar os sistemas contábeis dos países que integram a União Européia. Como já mencionado, a formação do Nafta (*North American Free Trade Agreement*) fez surgir estudos comparativos sobre os sistemas contábeis dos países que integram tal bloco, Estados Unidos, Canadá e México. Por exemplo, segundo Choi et al (1999, p. 123): “Em 1992, os organismos que estabelecem os padrões contábeis no Canadá, México, e Estados Unidos (Instituto Canadense de Contadores Certificados, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, e o Conselho de Padrões Contábeis Financeiros, respectivamente) fizeram

um estudo conjunto das semelhanças e diferenças nos padrões contábeis dos três países, nos conceitos básicos, e no processo de estabelecimento de padrões". Recentemente, com a formação do Afta, constituído pelos Estados Unidos, Canadá, México e Chile, os organismos contábeis desses países (Fasb, Cica, Imcp e Colégio de Contadores) se uniram para publicar a obra "Diferenças Significativas nos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos dos Estados Unidos, Canadá, México e Chile". Tal livro é utilizado na presente pesquisa como referência bibliográfica. Assim, existe todo um interesse em se verificar as distâncias contábeis entre os países que integram um bloco econômico.

Constitui uma forte justificativa, desse modo, o contexto atual em que há a expectativa da formação de uma associação grandiosa como é o caso da Alca (Área de Livre Comércio das Américas).

Dessa maneira, é relevante verificar se há harmonização contábil entre os oito países do continente americano, considerando fatores como:

- a) globalização;
- b) aumento do intercâmbio entre os países;
- c) aumento do número de investidores internacionais;
- d) presença de grandes empresas multinacionais;
- e) crescimento do mercado de capitais em uma escala mundial;
- f) probabilidade de formação da Alca.

Ora, se a formação da União Européia, do Nafta, do Afta motivou estudos comparando os sistemas contábeis dos países integrantes, por que não comparar a contabilidade de oito países do continente americano, considerando haver atualmente negociações visando à formação da Alca? Além disso, uma vez constituída, a evolução da Alca seria influenciada pelas distâncias existentes entre os países, inclusive no campo contábil. Sob tal aspecto, analisar desde já a contabilidade de oito países do continente americano revela-se extremamente importante.

1.5 Metodologia

Segundo Lakatos e Marconi (2000, p. 46):

[...] a finalidade da atividade científica é a obtenção da verdade, por intermédio da comprovação de hipóteses, que, por sua vez, são pontes entre a observação da realidade e a teoria científica, que explica a realidade. O método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

1.5.1 Método de abordagem

O método de abordagem da presente pesquisa é o método dedutivo de prova proposto por Popper (1998), também designado **hipotético-dedutivo**. Por tal método, o processo investigatório tem início em um problema (lacuna). Soluções para o problema são oferecidas por meio de tentativas, isto é, hipóteses, conjecturas e teorias. A solução (hipótese) deve passar por testes. Caso a solução não passe pelos testes, será refutada. Nesse caso, o problema e a hipótese devem ser reformulados. Se a solução (hipótese) superar os testes, será corroborada, confirmada provisoriamente.

A lacuna da presente pesquisa constitui verificar se existe harmonização e convergência contábeis com relação a oito países do continente americano. A resposta indica que havendo tratamentos contábeis não uniformes entre os países, então inexistem harmonização e convergência. A hipótese é testada por meio de quadros comparativos. Os resultados obtidos pelos quadros são, dessa forma, utilizados para corroborar ou não a hipótese.

1.5.2 Métodos de procedimento

Segundo Lakatos e Marconi (2000, p. 91): “[...] os métodos de procedimento seriam etapas mais concretas da investigação, com finalidade mais restrita em termos de explicação geral dos fenômenos e menos abstratos.”

O presente texto utiliza preponderantemente o método comparativo. É a comparação efetuada envolvendo o tratamento contábil fornecido em cada país que permite inferir, a partir dos resultados da pesquisa, a existência ou não de harmonização contábil.

1.5.3 Técnicas

As técnicas constituem os instrumentos usados para o levantamento dos dados da pesquisa. Sob tal aspecto, o presente texto faz uso da pesquisa bibliográfica, uma vez que são obtidas informações principalmente a partir de livros, dissertações, teses e artigos. Dados também são levantados a partir da Internet.

1.6 Estrutura da dissertação

A presente dissertação é estruturada em 4 capítulos.

No capítulo 1 (introdução) é apresentada a pesquisa por meio dos tópicos: contexto; contribuição pretendida; tema; delimitação do tema; objetivos gerais; objetivos

específicos; problema; hipótese; justificativa; método de abordagem; método de procedimento e técnicas.

O capítulo 2 objetiva ser o embasamento teórico da pesquisa. Em tal capítulo, são apresentados: o significado da harmonização; as organizações internacionais que promovem a harmonização contábil internacional; os argumentos contrários e os argumentos favoráveis à harmonização contábil internacional; o significado da Alca e as formas de integração econômica.

O capítulo 3 representa a parte central da pesquisa. Em tal capítulo, encontram-se os dados levantados para a pesquisa e os quadros comparativos elaborados envolvendo certas práticas contábeis para os oito países do continente americano e o IASB.

No capítulo 4 são efetuadas as considerações finais e explanados os resultados da pesquisa.

2 A HARMONIZAÇÃO CONTÁBIL INTERNACIONAL

Lawrence (1997, p. 250) enfatiza o significado literal do termo harmonização ao definir que "harmonizar significa 'fazer ou tornar harmonioso'. Harmonioso significa 'ajustamento conjunto'. Palavras alternativas para harmonioso incluem 'em acordo, compatível, coordenado'."

Em termos de contabilidade internacional, o que significa harmonização contábil? Segundo Choi et al (1999, p. 248) a harmonização "é um processo de aumento da compatibilidade das práticas contábeis pelo estabelecimento de limites sobre o quanto essas práticas podem variar. Padrões contábeis minimizam os conflitos lógicos e melhoram a comparabilidade das informações financeiras de diferentes países".

Principalmente nesta última definição, percebe-se que o processo de harmonização contábil não tem uma característica impositiva. Em outras palavras, a harmonização não ocorre por meio de normas rígidas que devem ser seguidas à risca. Salientando um trecho da segunda definição, a harmonização objetiva o aumento da comparabilidade dos relatórios financeiros emitidos por diferentes países com base no estabelecimento de limites que fixam as variações máximas aceitáveis.

Nesse aspecto, é possível fazer uma clara distinção entre harmonização e padronização, termos que muitas vezes são erroneamente definidos como tendo o mesmo significado. Conforme adequadamente definem Choi et al (1999, p. 248):

[...], em contraste com harmonização, padronização geralmente significa a imposição de um rígido e estreito conjunto de regras, podendo inclusive aplicar um simples padrão ou regra para todas as situações. A padronização não acomoda as diferenças nacionais, sendo, portanto, mais difícil de ser implementada internacionalmente. A harmonização é muito mais flexível e aberta; ela não conduz a uma abordagem única e apertada para todos. Acomoda as diferenças nacionais e, nos anos recentes, possibilitou um grande progresso nos acordos internacionais sobre contabilidade.

Ao comentar sobre a Quarta Diretiva da União européia, Choi et al (1999, p. 248-249) destacam a importância da harmonização:

A Diretiva especifica muitas exigências sobre mensuração contábil e disclosure. Estreitando os limites para as alternativas contábeis, mas ao mesmo tempo permitindo mais de uma base para os custos de mensuração, a Diretiva 'harmoniza' a contabilidade com relação à avaliação dos ativos tangíveis de longo prazo. Na avaliação de ativos tangíveis de longo prazo, a Diretiva permite mensurações pelo custo histórico, custo histórico ajustado ao nível de preços, e custos correntes.

Provavelmente, as dificuldades seriam maiores e mais resistência ocorreria se as Diretivas da União Européia não acomodassem as características e históricos de cada Estado-Membro.

O processo de harmonização contábil teve um crescimento considerável, principalmente durante a década de 90. Entretanto, já na década de 40 Paton e Littleton apud Alhashim e Arpan (1992, p. 46) comentavam sobre a necessidade da harmonização contábil:

Os relatórios corporativos têm que ser analisados sob um caráter público. Devem se tornar dados básicos para o investidor, o empregado, o consumidor, e o governo. Os princípios reconhecidos e os métodos seguidos nas contas compiladas, testadas e reportadas devem se tornar questões de ampla preocupação. Nesta situação a necessidade de uma estrutura consistente de padrões contábeis é evidente.

Apesar da preocupação de Paton e Littleton ter muito mais relação com o conceito de padronização do que harmonização contábil, pode-se verificar a importância que relatórios 'unificados' e 'consistentes' podem fornecer aos usuários das demonstrações financeiras em suas análises.

Certos processos extremamente interligados vêm impulsionando o programa para a harmonização contábil nos últimos anos e são explicados por fatores como:

- a) globalização;
- b) aumento de corporações buscando financiamento fora de seus mercados locais;

- c) como consequência e também relacionado ao tópico anterior, aumento do número de investidores internacionais. Se antes o palco de ação desses investidores era basicamente um país ou região, atualmente esse palco é o mundo todo;
- d) formação de blocos econômicos. A União Européia representa o maior esforço para harmonização contábil regional já existente no mundo;
- e) expansão de companhias multinacionais;
- f) atuação de organizações internacionais promovendo o programa da harmonização contábil. São exemplos: lasb, União Européia, losco, Ifac, Isar e Oecd.

Os fatores citados anteriormente representam forças que, atuando em conjunto, conduzem ao programa da harmonização contábil internacional. Um dos fatores citados, formação de blocos econômicos, relaciona-se estreitamente aos propósitos da presente pesquisa: dentro de um contexto de possibilidade de formação da Alca, verificar o grau de harmonização e convergência contábeis de oito países do continente americano por meio da comparação de certos tópicos contábeis.

2.1 Organizações internacionais que promovem a harmonização contábil internacional

Nesta seção, são apresentados os organismos internacionais cujos trabalhos são importantes para a promoção da harmonização contábil internacional. Interessante destacar que em muitos casos existe um alinhamento de objetivos entre tais organismos, principalmente lasb, losco e União Européia, o que favorece o programa da harmonização contábil internacional.

2.1.1 lasb

Inicialmente a denominação do lasb (Conselho de Padrões Contábeis Internacionais) era lasc (Comitê de Padrões Contábeis Internacionais), sendo que a constituição desse organismo ocorreu em 1973 por organizações contábeis internacionais de nove países. O lasb constitui-se num organismo independente fixador de padrões do setor privado cujo objetivo é alcançar uniformidade nos princípios contábeis que são usados por empresas e outras organizações nos relatórios financeiros ao redor do mundo. Para que se tenha uma idéia da grandiosidade do lasb, atualmente esse organismo representa mais de 120 organizações de contabilidade, englobando aproximadamente 91 países.

O lasb emite atualmente os pronunciamentos denominados lfrs (Padrões para Reporte Financeiro Internacional). Os lfrs incorporaram o conjunto de padrões emitidos pelo Conselho do *International Accounting Standards Committee* denominados "*International Accounting Standards*" (las). O lasb segue um rigoroso processo (*due process*) na elaboração de seus padrões. O lfrs 1 é denominado *First-time Adoption of International Financial Reporting Standards* (Adoção pela Primeira Vez de Padrões de Reporte Financeiro Internacional). O lfrs 2 é denominado *Share-based Payment* (Pagamento Baseado em Ações), sendo praticado em situações nas quais ações, opções ou outros instrumentos de patrimônio são oferecidos a funcionários ou outras partes.

O lasb já emitiu 34 Padrões Contábeis Internacionais (las's) e uma Estrutura para a Preparação e Apresentação de Demonstrações Financeiras. Não há exagero em se dizer que o lasb representa a maior força mundial no que se refere ao estabelecimento de padrões contábeis internacionais.

Entretanto, sendo privado, o lasb não apresenta poder para impor que os seus padrões sejam aceitos. Conforme Haskins et al apud Castro Neto (1998, p. 62): "Como as agências de reporte financeiro internacional (como o lasc) geralmente não possuem

meios para forçar os governos nacionais a aceitar as suas recomendações, elas devem contar com as delicadas artes de negociação e persuasão”.

Conforme Choi et al (1999, p. 255): “Os padrões do lasb são muito compatíveis com os padrões contábeis promulgados nos Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, e outros países que usam contabilidade anglo-saxônica. Assim, os padrões do lasb seguem os princípios da apresentação justa e do disclosure total”.

Segundo Choi et al (1999, p. 255), a maneira como os padrões eram emitidos sofreu mudanças ao longo do tempo. Inicialmente, os padrões eram mais descritivos que prescritivos. Os padrões iniciais codificavam práticas nacionais similares e excluía práticas mais distantes. Entretanto, a partir da sua segunda década de existência o IASB precisou responder às críticas de que os seus padrões possibilitavam muitas alternativas de contabilização, não sendo suficientemente rigorosos.

O lasb procura ter uma representatividade mundial. Prova disso é o fato de sete institutos nacionais emissores de padrões terem um membro do lasb residente em suas jurisdições. O lasb busca atingir a convergência de padrões contábeis em todo o mundo. Neste sentido é importante uma parceria entre o lasb e estes organismos nacionais, os quais são:

Austrália	<i>Australian Accounting Standards Board (AASB)</i>
Nova Zelândia	<i>Financial Reporting Standards Board (FRSB)</i>
Canadá	<i>Accounting Standards Board (AcSB)</i>
França	<i>Conseil Nationale de la Comptabilité (CNC)</i>
Alemanha	<i>German Accounting Standards Committee (DRSC)</i>
Japão	<i>Accounting Standards Board (ASBJ)</i>
Reino Unido	<i>Accounting Standards Board (ASB)</i>
Estados Unidos	<i>Financial Accounting Standards Board (FASB)</i>

Atualmente, o lasb tem apoio amplo no cenário internacional. Muitos são os que fazem uso dos Padrões Internacionais de Contabilidade (las's) elaborados pelo lasb. Constituem exemplos:

- a) países: certas nações utilizam Padrões Internacionais de Contabilidade como base para as normas contábeis nacionais. São exemplos, conforme Choi et al (1999, p. 265): África do Sul, Itália e Hong Kong;
- b) bolsas de valores e reguladores de títulos: ao permitirem que as empresas nacionais e estrangeiras apresentem demonstrações financeiras preparadas de acordo com os Padrões Internacionais de Contabilidade. Segundo Choi et al (1999, p. 262), Bolsas de valores como Roma, Londres, Frankfurt, Amsterdã, Zurique, Hong Kong aceitam os Padrões Internacionais de Contabilidade;
- c) grandes corporações: sendo o caso de grandes companhias européias, as quais consideram os Padrões Internacionais de Contabilidade importantes para atender às necessidades dos investidores e dos analistas de mercado no que se refere a aumento do nível de *disclosure* e da qualidade do reporte financeiro. Sobre isso Choi et al (1999, p. 262) apresentam a declaração do *Chairman* da Bayer de que a utilização dos Padrões Internacionais de Contabilidade “forneceria aos nossos acionistas, credores e público em geral informações mais compreensíveis. E também uma melhora na comparabilidade internacional de nossos números”;
- d) instituições supranacionais: como representação disso tivemos a Comissão Européia declarando em 1995: “Em vez de emendar as Diretivas existentes, a proposta é melhorar a presente situação pela associação da União Européia com os esforços realizados pelo lasb e pela losco rumo a um maior quadro de harmonização internacional dos padrões contábeis”. (Choi et al, 1999, p. 262). Vale lembrar também que em 1998 o lasb terminou um trabalho sobre “padrões principais” que têm a concordância da losco. Tais padrões principais constituem os “*core standards*”. Em 1995 ocorreu o acordo com a losco para terminar esses “padrões principais” em 1999 (a aceleração dos trabalhos fez o término ocorrer em 1998, como descrito). Acordou-se que se os padrões fossem completados com êxito, a losco forneceria aprovação para que os las’s fossem utilizados pelos ofertantes internacionais.

É cada vez maior o número de corporações que utilizam os Padrões Internacionais de Contabilidade em seus relatórios contábeis anuais. Isto ocorre, por exemplo, entre muitas empresas Suíças. Neste país, conforme Choi (1999, p. 265), o nível de *disclosure* baseado na contabilidade local é baixo e há uma maior flexibilidade contábil. Assim, as empresas suíças consideram que reportar com base nos Padrões Internacionais de Contabilidade fornece mais credibilidade ao investidor, implicando em custos de captação de recursos menores. Adicionalmente, muitas corporações canadenses abordam os Padrões Internacionais de Contabilidade em suas demonstrações anuais. Isto porque o *Chairman* da Bolsa de Valores de Toronto certa vez insistiu que as empresas listadas nesta bolsa fizessem o seu reporte financeiro considerando os Padrões Internacionais de Contabilidade. Choi et al (1999, p. 265).

Um fato interessante é que muitos países adotam os Padrões Internacionais de Contabilidade como padrões nacionais, sendo, por exemplo, o caso do Kuwait. Outros países, como Hong Kong e África do Sul, desenvolvem os padrões nacionais tendo os Padrões Internacionais de Contabilidade como referência. Logo, as corporações internacionais que atuam nestes países naturalmente adotam os Padrões Internacionais de Contabilidade.

Maiores informações sobre o IASB também podem ser obtidas em seu site, www.iasb.org.uk.

2.1.2 A União Européia

Formada em 1957, por meio do Tratado de Roma, a União Européia busca harmonizar os sistemas legais e econômicos dos países participantes. Tendo feição complexa e grandiosa, a União Européia é formada por:

- a) Comissão Europeia;
- b) Conselho da União Europeia;
- c) Conselho Europeu;
- d) Parlamento Europeu;
- e) Corte de Justiça;
- f) Corte de Auditores;
- g) Banco de Investimento Europeu;

Segundo Radebaugh e Gray (1997, p. 173): “Em 1995, a União Europeia (EU) consiste de 15 nações (Áustria, Finlândia, e Suécia que agora se juntaram a Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Irlanda, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Espanha, e Reino Unido).”

Uma característica relevante da União europeia é a sua força legal para fazer valer as Diretivas em todos os Estados-Membros. Isso ocorre por meio da Comissão Europeia, a qual constitui órgão de governo da União Europeia. Nesse aspecto, há uma grande diferença com o IASB. De direito, o IASB não tem poder para exigir que os seus padrões sejam aceitos.

Castro Neto (1998, p. 65) aborda tal poder de imposição da Comissão Europeia: “A harmonização das normas contábeis tem na primazia do direito comunitário a sua base. Os estados-membros que compõem a União Europeia modificaram a sua Constituição em diferentes épocas, de forma a atender o princípio da primazia.”

Nenhum programa para harmonização de leis das companhias consegue superar em complexidade o programa que foi implementado pela Comissão Europeia. As Diretivas da União Europeia abrangem todos os aspectos das leis das companhias e diversas delas afetam a contabilidade.

As Diretivas Contábeis adotaram a filosofia da harmonização no lugar da padronização rígida. Conforme Castro Neto (1998, p. 73), isso é percebido por meio

das opções permitidas de contabilização. Tais opções podem ser concedidas diretamente às empresas ou aos países participantes.

A Quarta, a Sétima e a Oitava são vistas como as Diretivas contábeis mais relevantes. Na seqüência, comentários para cada uma são feitos.

2.1.2.1 A Quarta Diretiva

Devendo ser obedecida tanto pelas companhias privadas quanto pelas públicas, a Quarta Diretiva da União Européia foi emitida em 1978.

Nessa Diretiva, encontram-se as regras de formato para o balanço e conta de lucros e perdas. Opções existem para atender às diferentes práticas nacionais. Segundo Castro Neto (1998, p. 78): “A 4ª. Diretiva oferece múltiplas opções válidas de procedimentos contábeis. Assim, tratando da apresentação das demonstrações contábeis, ela permite aos estados-membros escolher entre o formato horizontal e o vertical.”

No que se refere à avaliação de ativos, a Quarta Diretiva preconiza o custo histórico. Contudo, alternativas também permitem o custo corrente.

As exigências de *disclosure* refletem a média das práticas realizadas pelos países da União Européia, havendo opções para casos onde conflitos possam surgir.

Ocorrendo adequada justificativa, a visão justa e verdadeira deve predominar sobre cláusulas específicas. As justificativas têm caráter excepcional, podendo ser determinadas pelos países participantes com base nos sistemas contábeis individuais.

Como descrito no parágrafo anterior, a Quarta Diretiva requer que as demonstrações financeiras forneçam uma visão justa e verdadeira, provocando a

necessidade de muitas notas explicativas. Isto porque, para que o usuário das demonstrações contábeis obtenha uma visão justa e verdadeira das condições da companhia, é necessário uma evidenciação adequada em notas explicativas, explicando com maiores detalhes determinados itens dos relatórios financeiros.

Com base nas cláusulas da Quarta Diretiva da União Européia, os elementos dos relatórios contábeis devem estar em conformidade com princípios como custo histórico, continuidade, prudência, consistência. Choi et al (1999, p. 269).

As opções concedidas aos Estados-Membros foram utilizadas de forma diferente pelos países. Choi et al (1999, p. 270) apresentam comentários sobre isso:

Por exemplo, o Artigo 2 (5) permite aos países membros definir 'circunstâncias excepcionais' que poderiam exigir desvios de qualquer cláusula da Quarta Diretiva com o objetivo de fornecer uma 'visão justa e verdadeira'. Nenhum país membro utilizou esta opção. Por outro lado, o Artigo 47 (2) (a) (b) possibilita aos países membros a opção de permitir a preparação e publicação de apenas balanços resumidos e notas explicativas resumidas. Todos os países da Comissão Européia têm usado esta opção no todo ou em parte. O Artigo 45 permite a opção de omitir o disclosure sobre vendas e localizações geográficas dos segmentos de negócios. Todos os Estados-Membros autorizam tal omissão.

Em síntese, por tudo que foi exposto, a Quarta Diretiva representa, numa comparação com a sétima e Oitava Diretivas, a mais ampla, envolvendo diversos aspectos contábeis. Adicionalmente, a 4ª. Diretiva revela-se importante para o processo de harmonização contábil na União Européia. Conforme Radebaugh e Gray apud Castro Neto (1998, p. 79): "A 4ª. Diretiva pode ser considerada como um marco inicial nos esforços de harmonização, embora sua falta de flexibilidade em assuntos como transações em moedas estrangeiras, arrendamentos e fundos, demonstração dos fluxos de caixa e outros deixe muito a desejar."

2.1.2.2 A Sétima Diretiva

Emitida em 1983, a Sétima Diretiva aborda a consolidação das demonstrações financeiras. Trata-se de uma Diretiva polêmica, visto que na época de sua promulgação a maioria dos países da União Européia não apresentava demonstrações financeiras consolidadas. Isso motivou que os Estados-Membros fornecessem ampla liberdade e várias opções para a implantação da Sétima Diretiva em suas leis individuais de companhias.

Castro Neto (1998, p. 81) compara a 7ª Diretiva com a 4ª Diretiva: "Enquanto a 4ª Diretiva baseou-se na contabilidade dos países do norte da Europa, a 7ª Diretiva foi claramente elaborada com base nas práticas contábeis anglo saxãs."

A consolidação, conforme a Sétima Diretiva, deve ocorrer quando há poder legal de controle. Segundo Choi et al (1999, p. 270), o controle existe quando a empresa principal apresenta um ou mais dos seguintes fatores:

- a) maioria dos direitos de votos;
- b) direito de nomear a maioria do conselho de diretores;
- c) direito de exercer influência dominante sobre uma companhia com responsabilidade limitada conforme contrato de controle;
- d) controle sobre a maioria dos direitos de voto, conforme acordos com outros acionistas.

Conforme Choi et al (1999, p. 271), em certas situações, a obrigação da consolidação pode ser dispensada. Isto pode ocorrer quando:

- a) considerando a "visão justa e verdadeira", os valores envolvidos são insignificantes;
- b) há severas restrições de longo prazo, ou seja, fortes evidências de não continuidade dos negócios;

- c) As informações necessárias para a consolidação fatalmente provocarão despesas desproporcionais ou atrasos excessivos;
- d) O controle é temporário, sendo as ações da outra empresa alvo de venda subsequente.

2.1.2.3 A Oitava Diretiva

Do ano de 1984, a Oitava Diretiva aborda questões relacionadas às qualificações dos profissionais autorizados para efetuarem as auditorias exigidas por lei. Nesta Diretiva, encontram-se, portanto, as qualificações mínimas que um auditor precisa ter. Conforme Lawrence (1997, p. 261): “A Oitava Diretiva, relativa às qualificações mínimas para auditores e firmas de auditoria, garantiria que os relatórios financeiros fossem adequadamente auditados e pudessem ser usados com um alto grau de confiança presente em seu conteúdo.”

Para Choi et al (1999, p. 271), a Oitava Diretiva exige independência na condução dos trabalhos pelos auditores. Entretanto, também delega poderes para os países da União Européia estipularem as condições de independência. Dessa maneira, as exigências de independência variam entre os países que formam a União Européia.

2.1.2.4 A União Européia e os Padrões Internacionais de Contabilidade

Conforme Choi et al (1999, p. 272), principalmente a partir de 1995, a Comissão européia passou a fornecer uma maior consideração aos Padrões Internacionais de Contabilidade. A idéia é que quanto mais compatíveis forem as normas contábeis da União Européia com os Padrões Internacionais de Contabilidade mais fácil (ou menos

complexo) seria o ingresso nos mercados dos Estados Unidos e em outros mercados. Uma vez sendo compatíveis as regras contábeis da União Europeia com os Padrões Internacionais de Contabilidade, abre-se caminho para as empresas que objetivam ingressar em bolsas de valores fora da União Europeia elaborarem apenas um conjunto de relatórios em vez de dois ou mais.

Nesse sentido, estudos são feitos no sentido de ser verificado o grau de conformidade existente entre as Diretivas Contábeis e os Padrões Internacionais de Contabilidade. A ideia é permitir que cada país membro possa decidir se suas empresas podem utilizar os Padrões Internacionais de Contabilidade e também a extensão em que isso pode ser feito. Segundo Choi et al (1999, p. 272), uma conclusão de um estudo de 1996 denominado 'Um Exame da Conformidade entre os Padrões Internacionais de Contabilidade e as Diretivas Contábeis Europeias' realizado pelo Comitê de Contato da Comissão Europeia revelou que as regras da União Europeia sobre consolidação apresentam compatibilidade com os Padrões Internacionais de Contabilidade com exceção apenas em dois casos menores. Estes estudos são relevantes no processo de que seja permitido o uso dos Padrões Internacionais de Contabilidade por empresas europeias que objetivam ingressar nos mercados internacionais.

Igbal et al (1997, p. 44) comentam o relacionamento existente entre a União Europeia e outros organismos fixadores de padrões: "A União Europeia está atualmente trabalhando com outros organismos fixadores de padrões para coordenar os seus esforços de harmonização, e é membro do grupo de consulta do IASB."

Sob tal aspecto, um dado extremamente importante é que todas as companhias públicas listadas na União Europeia serão obrigadas a elaborarem seus relatórios financeiros consolidados utilizando os padrões do IASB a partir de 2005.

2.1.3 Iosco (Organização Internacional das Comissões de Títulos)

Prova de que o mercado de capitais cada vez mais apresenta um caráter mundial é a constituição da Iosco em 1983. Para se ter uma idéia de sua dimensão, a Iosco atualmente é formada por organismos reguladores de títulos de um número grande de países.

Igbal et al (1997, p. 503) fornecem a dimensão mundial da Iosco:

Os membros desta influente organização consistem de mais de 115 agências reguladoras de títulos de todo o mundo, incluindo a Comissão de Títulos Norte-Americana. Os membros representantes cobrem 85% dos mercados de capitais mundiais. A Iosco está trabalhando com o Ifac e o Iasb para desenvolver padrões de auditoria e de contabilidade internacionais que atendam às necessidades dos mercados de capitais globais e da comunidade internacional de negócios.

Em essência, os objetivos da Iosco são os mesmos de qualquer regulador de títulos como é o caso da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) brasileira. Isto é, fornecer padrões adequados de proteção ao investidor. Porém, a Iosco atua em uma escala global.

Formada por diversos reguladores de títulos de vários países, a Iosco procura desenvolver, conforme Choi et al (1999, p. 273), o consenso internacional, o intercâmbio e a formação de assistência mútua no sentido de propiciar a vigilância e conferir poder de força.

A Iosco aborda vários assuntos dos mercados de títulos por meio de seus Destacamentos de Trabalho. No que se refere à harmonização, o Destacamento de Trabalho nº 1 revela-se importante, pois aborda a contabilidade e disclosure em nível multinacional. Tal Destacamento de Trabalho procura, conforme Choi et al (1999, p. 273): “[...] facilitar o processo pelo qual os emissores mundiais de ações possam obter capital pelo mais efetivo e eficiente modo em todos os mercados de capitais nos quais existem investidores com demanda”.

Conforme Igbal et al (1997, p. 503): "A maior parte dos esforços da Iosco é reduzir os obstáculos ao livre fluxo de capital nos mercados globais".

A Iosco busca incentivar os reguladores mundiais, respeitando suas determinações legais e em um contexto de proteção ao investidor, a usarem '*disclosures*' únicos. Isso pode ser feito por meio da harmonização dos padrões ou pela reciprocidade, por exemplo.

A Iosco está, portanto, muito voltada para a harmonização do *disclosure* internacional. Choi et al (1999, p. 273) dispõem que cada vez mais se verifica interesse dos vários reguladores de títulos e das bolsas de valores no trabalho da Iosco em propiciar a harmonização do *disclosure* internacional.

Importante destacar que a Iosco, em 1997, publicou, por meio do Destacamento de Trabalho nº 1, e em um Documento Consultivo, padrões para a evidenciação de informações não financeiras. Tais informações devem atender à idéia do '*disclosure*' único. Além disso, o Destacamento de Trabalho também examina as exigências para os relatórios financeiros das empresas que oferecem suas ações internacionalmente. Choi et al (1999, p. 273).

Apresentam-se, na seqüência, os padrões dos *disclosures* internacionais, conforme a publicação de 1997, envolvendo as propostas do Destacamento de Trabalho nº 1, da Iosco. Choi et al (1999, p. 274-275):

- a) identificação dos principais diretores administrativos e conselheiros e demonstração de responsabilidade;
- b) oferecer estatísticas e datas;
- c) informações-chaves;
- d) informações sobre a empresa;
- e) revisões e perspectivas operacionais e financeiras;
- f) diretores e executivos;
- g) acionistas majoritários e transações com partes relacionadas;
- h) informações financeiras;

- i) oferta de títulos;
- j) informações adicionais.

Os padrões de *disclosure* citados anteriormente representam a preocupação da IOSCO com relação a evidenciação contábil em uma escala global. O objetivo é fornecer segurança aos vários usuários dos relatórios contábeis por meio de uma informação ampla sobre a realidade da companhia.

2.1.4 Federação Internacional de Contadores (Ifac)

Outro instituto contábil importante no cenário mundial é o Ifac (Federação Internacional de Contadores). Para se ter uma idéia disso, segundo Choi et al (1999, p. 273), o Ifac, organizado em 1977, constitui-se numa associação internacional que envolve aproximadamente 128 organizações membros em cerca de 91 países. Isso faz o Ifac representar mais de dois milhões de contadores.

O Ifac busca desenvolver a profissão e harmonizar seus padrões em todo mundo para permitir aos contadores o fornecimento de serviços com alta qualidade para o interesse público.

Segundo Gray e Radebaugh (1997, p. 194), o objetivo básico do Ifac é o desenvolvimento e intensificação de uma profissão contábil mundial coordenada e de padrões harmonizados.

Tendo um representante de cada uma das organizações-membros, a Assembléia do Ifac se reúne a cada dois anos e meio, elegendo um Conselho formado por indivíduos de 18 países. Esse Conselho é eleito para um mandato de dois anos e meio. É esse Conselho o responsável pelo estabelecimento do plano de ação do Ifac, bem como pela supervisão de suas operações. O Conselho do Ifac tem reunião duas vezes por ano. O Secretariado do Ifac, sediado em Nova Iorque, é responsável pela

administração do dia a dia e é formado por profissionais contábeis de todo o mundo. Choi et al (1999, p. 273)

O Ifac estrutura uma parte significativa de seus trabalhos por meio de Comitês Permanentes, os quais já envolveram questões como: ética, práticas de auditoria internacional, contabilidade financeira e gerencial, educação, setor público, tecnologia da informação, quadro de membros. Choi et al (1999, p. 275)

Forças tarefas especiais envolvendo questões importantes podem ser designadas pelo Ifac. Por exemplo, já houve forças tarefas para questões como: anti-corrupção, garantia da qualidade, obrigação legal, pequenas e médias empresas, Acordo Geral sobre Negócios de Serviços (Gats – *General Agreement on Trade in Services*), estrutura e organização. Choi et al (1999, p. 275)

Importante trabalho do Ifac é a emissão dos Padrões Internacionais sobre Auditoria (Isa) realizada pelo Comitê de Práticas Contábeis Internacionais do Ifac. Conforme Lawrence (1997, p. 267), o objetivo é melhorar o grau de uniformidade da auditoria e serviços relacionados em todo o mundo. Esses Padrões Internacionais sobre Auditoria envolvem assuntos como: questões introdutórias, planejamento, responsabilidades, evidência de auditoria, utilização de trabalhos de terceiros, serviços relacionados, áreas especializadas, conclusões e relatório da auditoria. Choi et al (1999, p. 275)

Devem ser destacados os vínculos estreitos existentes entre o Ifac e organismos internacionais como Iosco e Iasb, o que é importante para o processo de harmonização contábil internacional. Além disso, segundo Choi et al (1999, p. 275) um número considerável de corporações tem suas demonstrações contábeis auditadas tendo como base os Padrões internacionais sobre auditoria (Isa) emitidos pelo Ifac.

2.1.5 O Isar

Formado em 1982 e patrocinado pelas Nações Unidas, o Isar (Grupo de Trabalho Intergovernamental das Nações Unidas de Especialistas em Padrões Internacionais de Contabilidade e Reporte Financeiro) constitui o único grupo de trabalho intergovernamental voltado para auditoria e contabilidade em nível corporativo.

Segundo Choi e Mueller apud Castro Neto (1998, p. 60):

O atual Isar é composto por 34 representantes dos governos de diferentes países, à égide do princípio da equidade geográfica. Admite, como observadores, representantes do IASC, da International Federation of Accountants (Ifac), da International Confederation of Free Trade Unions e da International Chamber of Commerce.

Esse organismo busca promover a harmonização dos padrões contábeis nacionais para empresas e exerce as suas atividades por meio de debates e incentivo das práticas mais adequadas. O Isar também, em certos casos, incentiva as práticas recomendadas pelo IASB. Adicionalmente, conforme Choi et al (1999, p. 276):

Recentemente, o Isar concentrou-se em importantes tópicos que as outras organizações não estavam ainda preparadas para abordar, como contabilidade ambiental. O Isar também conduz projetos de assistência técnica em um número de áreas, como reforma e retreinamento na Federação da Rússia, Azerbaijão, Usbequistão, além de projetar e desenvolver programa de ensino a longa distância sobre contabilidade para os países africanos cujo idioma é o francês.

2.1.6 A Oecd (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico)

Conforme Castro Neto (1999, p. 61): "A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (Oecd) é um organismo internacional composto pelos

governos dos 29 países mais industrializados do mundo. Compõe-se de 24 membros e a convenção que a criou foi assinada em 14 de dezembro de 1960”.

A Oecd não tem representatividade mundial significativa, isto é, não representa países com características díspares do ponto de vista econômico-social. Conforme Choi et al (1999, p.276), trata-se de uma organização internacional que representa os países mais industrializados e desenvolvidos. Isso faz com que a Oecd tenha interesses mais específicos, destoando de organismos como as Nações Unidas e a Confederação Internacional de Associações de Livre Comércio.

A Oecd opera por meio do seu corpo de governo, o Conselho da Oecd. Além disso, tem uma estrutura de cerca de 200 comitês e grupos de trabalho. A publicação de *Tendências do Mercado Financeiro* ocorre três vezes por ano. Nestas publicações, projeções sobre os maiores mercados financeiros locais e internacionais dentro da área da Oecd são feitas. Além disso, a Oecd também realiza descrições e análises sobre a estrutura e regulação dos mercados de títulos.

2. 2 Debates envolvendo o programa da harmonização

Parece haver consenso entre as várias autoridades e instituições do universo contábil de que é importante ocorrer um aumento da comparabilidade das demonstrações financeiras produzidas por diferentes países. Entretanto, grande é a discussão de como esse processo de aumento da comparabilidade deve ser conduzido.

O debate envolvendo o processo de harmonização contábil internacional vem sofrendo evolução com o tempo. Antes, as discussões relacionavam-se a dois grupos: os defensores da padronização e os defensores da harmonização contábil. Atualmente, com a relevância assumida pela harmonização contábil, não há mais espaço para tais discussões, existindo uma orientação na direção do processo denominado convergência contábil internacional. Em tal processo, os países reconhecem um

organismo (IASB, por exemplo) como válido e voltam-se para os seus padrões contábeis. Igualmente, segundo Choi et al (1999, p.249), há também debate com relação a se é viável países menos desenvolvidos adotarem os padrões aplicados nos países mais desenvolvidos.

É nesse debate fervoroso que argumentos contrários e favoráveis à harmonização são levantados.

2.2.1 Argumentos contrários à harmonização contábil internacional

Conforme Choi et al (1999, p. 250):

A internacionalização dos padrões contábeis tem tido muitos críticos. Em 1971 (antes do IASB ser formado), alguns diziam que o estabelecimento de padrões contábeis era uma solução muito simples para um problema complexo. Contabilidade, argumentavam, como uma ciência social, tem a qualidade da flexibilidade e sua habilidade para adaptar a situações muito diferentes é uma das suas mais importantes características. Os críticos duvidavam que os padrões internacionais pudessem ser flexíveis o suficiente para administrar os diferentes passados, tradições e ambientes econômicos nacionais, e pensavam que seria um desafio politicamente inaceitável para a soberania nacional.

Encontramos no argumento acima dois pontos sempre destacados por aqueles que são contrários à internacionalização dos padrões contábeis. Os críticos dizem que a contabilidade está intimamente ligada ao passado histórico e ao desenvolvimento político, econômico e social de uma nação. Logo, pode ser algo difícil para um país adotar padrões estrangeiros.

Além disso, consideram a aplicação de padrões internacionais uma ofensa à soberania e cultura nacionais. Segundo Lawrence (1997, p. 255): "Existe uma relutância geral construída na cultura de muitos para adotar os princípios e práticas de um outro país". Isso faz com que o processo de harmonização contábil seja complexo e

demorado. Conforme Castro Neto (1998, p.89): “A harmonização é o resultado da negociação política e paciência, que envolve considerações de soberania nacional, cara para os países envolvidos.”

Em um outro argumento, alguns dizem que a internacionalização da contabilidade constitui uma estratégia das grandes empresas de serviços contábeis para expandir os seus mercados. Segundo tal argumento, essas empresas revelam-se úteis no processo de aplicação de padrões internacionais considerados difíceis no cenário nacional.

Para Goeltz apud Choi et al (1999, p. 250), um desenvolvimento rápido de um mercado de capitais internacional ocorreu independentemente de um ‘*global GAAP*’:

A harmonização dos princípios contábeis internacionais pouco provavelmente virá a ocorrer. Diversos grupos nacionais diferentes têm mantido interesse em preservar seus padrões e práticas, os quais desenvolveram-se a partir de perspectivas e histórias completamente diferentes. Não há um único grande ‘campeão’ para a proposta de harmonização. Não há um organismo com autoridade e habilidade para impor a adoção de um ‘*global GAAP*’. Tenho argumentado que pouco provavelmente um ‘*global GAAP*’ será alcançado devido a impedimentos institucionais no processo de estabelecimento de padrões e porque não há necessidade demonstrada de um ‘*global GAAP*’ para alimentar o crescimento de um robusto mercado internacional de capitais.

Observa-se no comentário anterior pontos recorrentes no que se refere a posições contrárias à harmonização. Por exemplo, no trecho ‘*diversos grupos nacionais diferentes têm interesse em preservar seus próprios padrões e práticas*’ tem-se a visão de que os países apresentam grupos de usuários dos relatórios diferentes e de que é difícil constituir demonstrações contábeis harmonizadas que atendam a tal diversidade de usuários entre os diferentes países. Também a idéia do nacionalismo está presente. Um ponto a ser destacado é o de que os países apresentam diferentes pontos de partida, constituindo uma dificuldade ao programa da harmonização.

Outro ponto relevante a ser destacado refere-se aos organismos internacionais que atuam em prol da harmonização internacional. Há o argumento de que tais organismos têm posições e idéias distintas com relação à harmonização e essa falta de

sintonia pode significar um obstáculo à harmonização contábil internacional. Sobre as instituições, Lawrence (1997, p. 257) comenta: "Cada uma delas tem sua própria idéia sobre qual processo de harmonização devem se concentrar e para que o benefício está sendo empreendido, o que significa que possuem diferentes expectativas com relação às práticas contábeis adequadas e às evidenciações financeiras necessárias."

Lawrence (1997) descreve como críticas ou obstáculos ao programa da harmonização contábil os seguintes pontos:

- a) nacionalismo;
- b) grupos de usuários;
- c) sistemas legais;
- d) diferentes pontos de partida;
- e) conflitos entre as organizações;
- f) organismos contábeis profissionais.

Na seqüência, cada um desses pontos contrários à harmonização internacional da contabilidade é explicado.

2.2.1.1 Nacionalismo

Com base na opinião de Lawrence (1997, p. 255), o nacionalismo pode representar um obstáculo relevante para o processo de harmonização contábil internacional. Em geral, percebe-se uma certa resistência para a adoção de práticas contábeis aplicadas em outros países. Trata-se de uma resistência cultural pela qual princípios e práticas contábeis não vinculados à história e ambiente econômico do país são vistos com desconfiança.

Aspecto também relevante envolvendo o nacionalismo está relacionado aos organismos fixadores de padrões nacionais, os quais podem não estar dispostos a

aceitar princípios e práticas de outro país. Imagine, por exemplo, o Fasb passar a ser obrigado a realizar um alinhamento amplo de suas normas com o lasb. Provavelmente, o Fasb se sentiria desautorizado e reclamações surgiriam.

Conforme Wyatt (1997, p. 12): “A maioria das pessoas ficam satisfeitas com as rotinas e práticas diárias e tornam-se insatisfeitas quando a mudança é proposta”.

Mesmo o lasb considerou a questão do nacionalismo quando preconizou o desenvolvimento de uma estrutura de trabalho conceitual própria ao invés de simplesmente adotar o modelo do Fasb americano. O lasb vê pouca probabilidade de sucesso implantando-se o modelo norte-americano e, por isso, como uma alternativa, pode incentivar que os países adotem ou levem em conta a estrutura de trabalho conceitual elaborada pelo próprio lasb.

2.2.1.2 Grupos de usuários

Sabe-se que os relatórios contábeis devem ser elaborados para atender aos interesses dos usuários. Vários podem ser os tipos de usuários dessas demonstrações. Entretanto, a história e o ambiente do país fazem surgir os chamados usuários preferenciais. É como se existisse dentro de cada país uma hierarquização entre tais classes de usuários. No quadro a seguir, encontra-se uma idéia do quão grande é a diversidade desses usuários preferenciais entre os países.

PAÍS	USUÁRIOS PREFERENCIAIS
Estados Unidos	Investidores
Reino Unido	Investidores
França	Governo
Alemanha	Autoridades Tributárias e Bancos
Brasil	Fisco e Credores
Japão	Bancos

Quadro 1: Os países e seus usuários preferenciais dos relatórios contábeis
Fonte: do autor

Conforme Lawrence (1997), os investidores representam os usuários preferenciais nos Estados Unidos e no Reino Unido; na Alemanha, os usuários preferenciais são as autoridades tributárias. Segundo Castro Neto (1998), na Alemanha os bancos são os usuários preferências; Na França, há destaque para o governo como usuário preferencial. Gray (1997) comenta sobre o papel dos bancos na história da contabilidade japonesa e também expressa que, no Brasil, o fisco e os credores são os principais usuários.

Essa diversidade de usuários preferenciais pode constituir-se um obstáculo ao processo de harmonização contábil internacional. Seria necessária uma conciliação sobre as necessidades desses usuários, bem como ocorrer uma classificação por ordem de importância, considerando todos os usuários envolvidos dentro do conjunto de países. Desnecessário dizer que se trata de um processo complexo, o qual suscitaria intensas discussões.

Neste contexto, Lawrence (1997, p. 256) apresenta alguns comentários pertinentes:

Pode ser o caso de que com a globalização dos mercados de capitais o investidor internacional se torne o mais altamente classificado de todos os grupos de usuários, mas mesmo esta posição seria

questionável em países que têm pouca ou nenhuma necessidade de bolsas de valores para fomentar as finanças corporativas. Em alguns países a influência das bolsas de valores é forte, em outros está crescendo, mas em alguns não é existente e provavelmente continuará a ser dessa maneira: a importância de reporte financeiro para os investidores, portanto, irá diferir.

O fato é que dificilmente um único modelo limitado de reporte financeiro conseguiria atender às diferentes exigências de usuários como governo, autoridades tributárias, credores, investidores, bancos, sindicatos etc.

2.2.1.3 Sistemas legais

Segundo Lawrence (1997, p. 256), a harmonização contábil internacional implicaria para determinados países modificação em sua legislação, sendo, portanto, necessário que tais países demonstrem-se aptos e preparados para estas mudanças legais. A harmonização também poderia implicar na necessidade de as entidades elaborarem dois conjuntos de demonstrações financeiras, sendo um para atender às exigências legais locais e outro para estar em conformidade com os padrões internacionais. A despeito de tal reporte duplo já ocorrer em alguns países, como nos países escandinavos, dificilmente as corporações localizadas nos países desenvolvidos ficariam satisfeitas com esse reporte duplo. Enquanto que nos países em desenvolvimento é pouco provável que os benefícios superem os custos de serem produzidos dois conjuntos de relatórios financeiros.

Conforme indica Castro Neto (1998), um exemplo significativo de que a harmonização pode implicar em alteração legal é a própria União Européia, segundo a qual os Estados-Membros modificaram a sua Constituição para atender as disposições emanadas pelas Diretivas Contábeis.

2.2.1.4 Diferentes pontos de partida

Segundo Lawrence (1997), pode também constituir um obstáculo para o processo de harmonização contábil internacional o fato dos países apresentarem pontos de partida diferenciados. Em outras palavras, aspectos legais, culturais e históricos determinam que os países apresentem condições distintas e caminhem em direções diferentes ou em velocidades desiguais. Tais aspectos representam obstáculos, pois é difícil instituir um programa de harmonização que concilie e administre pontos de partida tão díspares.

O programa da harmonização não deve, portanto, considerar apenas o resultado final, isto é, sistemas contábeis dos países harmonizados. É necessário ponderar que esse resultado final deve ser alcançado por meio de países com diferentes estágios de desenvolvimento econômico e sistemas legais distintos e que o sucesso do processo requer análise e programa individualizados a cada país. Para se ter uma dimensão de como o aspecto legal de um país influencia a sua contabilidade, Wyatt (1997, p. 11) expressa: "Por exemplo, por muitos anos na Europa continental, as leis não determinavam a preparação de demonstrações financeiras consolidadas. Como resultado, as companhias destes países não preparavam demonstrações financeiras consolidadas."

Um aspecto que pode exemplificar essas diferenças é o caso de um país que já apresenta uma história de uso de padrões contábeis elaborados por organismos independentes do setor privado e um outro país fortemente caracterizado pela existência de códigos comerciais e planos contábeis impostos pelo governo. Em tal contexto, o primeiro país pode considerar o processo de adoção de Padrões Internacionais de Contabilidade (Ias's) menos complexo que o segundo. Um programa de harmonização contábil internacional que simplesmente desconsidera tais diferenças pode incorrer em insucesso.

2.2.1.5 Conflitos entre organizações

As organizações dos setores públicos e privados não apresentam exatamente os mesmos objetivos e expectativas com relação ao processo de harmonização contábil internacional. As metas de tais organizações no que se refere à harmonização relacionam-se basicamente aos interesses dos países por elas representados. Desse modo, essas organizações têm diferentes visões sobre quais as práticas e evidenciações necessárias. A Oecd e a Onu, por exemplo, são dois organismos que apresentam visões diferenciadas sobre o programa da harmonização. Sobre isso, Lawrence (1997, p. 257) apresenta o seguinte comentário:

As Nações Unidas, por exemplo, querem aumentar as exigências para as evidenciações das companhias multinacionais, muitas vezes tendo em mente os interesses nacionais dos países em desenvolvimento nos quais as multinacionais operam. A Oecd (Organization for Economic Cooperation and Development) vê essas evidenciações a partir do ponto de vista dos países desenvolvidos nos quais as multinacionais estão localizadas. Portanto, é possível que duas organizações vejam a mesma situação de um modo bem diferente.

Logo, faz-se necessário que as organizações alinhem os seus interesses de modo a reduzir conflitos. Do contrário, o processo para harmonização contábil pode tornar-se ainda mais complexo.

2.2.1.6 Organismos contábeis profissionais

O desenvolvimento de práticas contábeis harmonizadas pode estar comprometido se não existir um organismo contábil atuante, seja privado ou governamental, para efetivar e coordenar o processo de harmonização. Um organismo contábil pouco atuante ou mesmo ausente pode representar um obstáculo ao programa da harmonização. Desse modo, o desenvolvimento de práticas contábeis harmonizadas

pode ser difícil nos países em desenvolvimento que não apresentam organismos contábeis atuantes.

Por outro lado, um organismo contábil profissional muito forte, como o Fasb, por exemplo, pode constituir um obstáculo para a harmonização, particularmente devido ao fator nacionalismo, conforme já explicado anteriormente. Sendo forte, o organismo pode se considerar auto-suficiente para administrar os assuntos contábeis do seu país, fornecendo pouca importância ao que está sendo desenvolvido em outros países ou nos organismos internacionais.

A diversidade existente entre os países constitui um desafio a ser administrado por aqueles que se propõem a conduzir o processo de harmonização contábil internacional. Lawrence (1997, p. 258) comenta:

No global, o principal problema seria que todos os países apresentassem ambientes sociais, políticos, econômicos e culturais diferentes e é difícil julgar o quanto o processo de harmonização pode e deve proceder em cada uma das várias misturas ambientais. Para a harmonização ser bem sucedida em qualquer degrau sobre uma escala global há necessidade de acordo sobre o nível exigido de disclosure financeiro das empresas para as informações serem relevantes aos usuários, sobre o nível exigido de reporte macro para ajudar a planificação nacional, e sobre os padrões de contabilidade e auditoria exigidos para fornecer às contas o nível correto de fidedignidade para os ambientes nas quais existem.

Logo, o programa de harmonização contábil internacional deve conciliar as diferentes características existentes entre os países. Os fatores históricos, legais, econômicos precisam ser minuciosamente ponderados para que o programa de harmonização contábil obtenha êxito. Isto explica o motivo pelo qual o processo de harmonização contábil é sempre longo, implicando em pacientes negociações. Além disso, o programa de harmonização contábil internacional é influenciado pelos organismos contábeis existentes em cada país. Se for um organismo pouco atuante, poderá ser difícil coordenar a harmonização em determinado país. Se for um organismo muito forte, obstáculos poderão surgir.

2.2.2 Argumentos favoráveis à harmonização

Segundo John N. Turner, apud Choi et al (1999, p. 249):

O maior benefício que ocorreria a partir da harmonização seria a comparabilidade da informação financeira internacional. Assim, a comparabilidade eliminaria os atuais desentendimentos sobre a confiança das demonstrações financeiras estrangeiras e removeria um dos mais importantes impedimentos para o fluxo dos investimentos internacionais...

Uma segunda vantagem da harmonização seria a economia do tempo e dinheiro que são atualmente gastos para consolidar diferentes informações financeiras quando mais de um conjunto de relatórios são exigidos para obedecer a diferentes práticas e leis nacionais...

Um terceiro benefício da harmonização seria a tendência dos padrões contábeis para todo o mundo alcançarem o nível mais alto possível e estarem consistentes com a economia, as normas legais e as condições sociais locais.

Inúmeros são os argumentos favoráveis ao processo de harmonização contábil internacional. Lawrence (1997) descreve que a harmonização das práticas internacionais de contabilidade pode representar benefícios para:

- a) investidores;
- b) empresas multinacionais;
- c) países em desenvolvimento;
- d) autoridades tributárias;
- e) firmas internacionais de contabilidade;
- f) sindicatos;
- g) agências internacionais de crédito;
- h) acadêmicos da área contábil;
- i) grupos econômicos regionais.

A importância da harmonização para cada um desses beneficiados é comentada na seqüência.

2.2.2.1 Investidores

Com base na opinião de Lawrence (1997, p. 251), quanto mais diferenciados forem os padrões de contabilidade, de auditoria e as exigências relativas a evidenciações entre os países, mais complexo é o trabalho de análise do investidor que atua em uma escala internacional. Nesse aspecto, a harmonização internacional das normas contábeis e de auditoria tornaria o processo de análise das demonstrações financeiras menos complexo, fornecendo maior segurança ao investidor em suas tomadas de decisão. Conforme Wyatt apud Iqbal et al (1997, p. 34): "A ligação dos mercados de capitais mundiais é uma das forças condutoras por trás do movimento rumo a um conjunto único de normas contábeis."

Sabe-se que as diferenças relativas a normas contábeis entre os países sempre vão existir, seja em grau elevado ou em grau baixo. Entretanto, benefícios para o investidor ocorreriam se tais diferenças forem limitadas ou se houvesse uma evidenciação ampla. Desse modo, o risco para o investidor diminuiria se as diferenças fossem limitadas ou evidenciadas adequadamente.

2.2.2.2 Companhias multinacionais

Segundo Lawrence (1997, p. 252), assim como os investidores, as companhias multinacionais que estão diversificando os seus negócios por meio da aquisição de participação no capital de empresas estrangeiras também seriam beneficiadas pela harmonização dos padrões de contabilidade e de auditoria.

Um primeiro benefício seria a economia de tempo e dinheiro para efetuar a consolidação das várias subsidiárias internacionais. Quanto mais similares forem os padrões de contabilidade e auditoria, menos ajustes e controles precisarão ser feitos.

Também, a captação de fundos em uma escala global seria facilitada com bolsas de valores internacionais adotando regras harmonizadas de reporte financeiro e de evidenciação. Seria complexo para a empresa multinacional ter que apresentar demonstrações a cada bolsa de valores estrangeira atendendo exigências específicas. A harmonização propiciaria ao investidor maior segurança com relação à análise das demonstrações. Desse modo, diminuindo o nível de risco percebido pelo investidor, a companhia não seria obrigada a fornecer retornos por ação ou mesmo dividendos maiores.

Adicionalmente, essa maior segurança não representaria preços de ações menores que o justo nas bolsas internacionais. Se o investidor não tiver segurança nas demonstrações financeiras que analisa, maior será a sua percepção de que está incorrendo em riscos. Essa maior percepção do risco pode fazer com que o investidor queira pagar menos pelas ações da empresa. Em resumo, quanto menores os riscos percebidos pelos investidores, mais justos tendem a ser os valores das ações de uma companhia.

O fluxo de informações entre as várias empresas de um grupo internacional seria favorecido com a existência de práticas contábeis similares. Essa similaridade, além de ser útil ao investidor externo para a avaliação de desempenho e situação financeira, serviria também para auxiliar em sistemas de contabilidade gerencial, propiciando avaliação do desempenho interno por meio de fatores relevantes como planejamento, controle e motivação. É notório que a mensuração de desempenho, envolvendo o grupo como um todo ou empresas individualizadas, permite análises mais adequadas e comparações mais justas em um contexto de práticas contábeis consistentes entre as diversas empresas do grupo internacional. Além disso, práticas contábeis comuns facilitam a transferência dos empregados da área contábil entre países nos quais existem subsidiárias do grupo quando há carência de pessoal qualificado.

Por fim, conforme Lawrence (1997, p. 253), sendo as práticas contábeis e de controle similares, os procedimentos de auditoria também seriam similares, resultando

em honorários de auditoria menores. Logo, a harmonização das práticas contábeis internacionais poderia significar uma redução significativa dos custos de auditoria.

2.2.2.3 Países em desenvolvimento

A harmonização das práticas contábeis internacionais seria importante aos países em desenvolvimento. Segundo Lawrence (1997, p. 253), com as companhias multinacionais adotando práticas harmonizadas e, portanto, mais conhecidas “[...], os governos dos países em desenvolvimento estarão aptos a exercer maior controle financeiro sobre as companhias multinacionais”. Em resumo, sendo as práticas contábeis similares, as empresas multinacionais não utilizariam normas que são consideradas distantes e desconhecidas pelos países em desenvolvimento. Ou seja, com a minimização das diferenças contábeis, tais países teriam melhor condição para analisar o significado das demonstrações reportadas pela companhia multinacional.

2.2.2.4 Autoridades tributárias

Com base na opinião de Lawrence (1997, p. 254), caso o lucro líquido fosse computado sobre princípios similares, benefícios ocorreriam para as autoridades tributárias ao redor do mundo. Porém, há a tendência dos governos e autoridades tributárias pensarem em uma escala nacional e não em uma escala internacional quando desenvolvem os seus regulamentos tributários. Isto se torna ainda mais relevante se os sistemas contábeis que produzem os relatórios para atender aos mercados de capitais são influenciados pelas normas tributárias.

2.2.2.5 Firmas internacionais de contabilidade

Segundo Lawrence (1997, p. 254), a harmonização internacional dos padrões de contabilidade e de auditoria teria influência sobre os trabalhos das empresas de serviços contábeis que operam em escala mundial. Não é difícil perceber que a transferência de pessoal da instituição entre diversos países ficaria mais simples, sendo as práticas internacionais de contabilidade similares. Adicionalmente, os custos de treinamento seriam menores. Também, a auditoria local realizada pelas filiais da firma de contabilidade nas empresas multinacionais seria mais confiável, havendo padrões de auditoria e de contabilidade similares.

Certos críticos consideram que a internacionalização da contabilidade atende aos interesses das firmas internacionais de contabilidade e auditoria. Segundo Choi et al (1999, p. 50): "Firmas multinacionais de contabilidade são indispensáveis —é dito— para aplicar padrões internacionais em ambientes nacionais onde tais padrões seriam vistos como distantes e complexos". Dessa forma, é lógico considerar que estas firmas atuam em prol da internacionalização dos padrões contábeis.

Vale destacar que tais firmas internacionais de contabilidade estão representadas nos diversos organismos relacionados com o programa de harmonização contábil internacional.

2.2.2.6 Sindicatos

A harmonização pode afetar aqueles sindicatos que negociam com empresas multinacionais. Isto porque a política trabalhista da multinacional pode depender do desempenho financeiro alcançado em mais de um país. Além disso, o órgão de controle pode estar sediado em outro país, o que repercute nas negociações. Conforme Iqbal et

al (1997, p. 43): "Os grupos de sindicatos incluem a World Confederation of Labor, a International Confederation of free Trade Unions, e a European Trade Union Confederation. Estes grupos participam em atividades do lasb, Isar e Oecd."

2.2.2.7 Agências internacionais de crédito

Segundo Lawrence (1997, p. 254), é o caso, por exemplo, de bancos internacionais que estão negociando com nações em desenvolvimento caracterizadas por grandes dívidas nacionais. Um exemplo é o Banco Mundial.

2.2.2.8 Acadêmicos da área contábil

Lawrence (1997, p. 254) cita que os acadêmicos da área contábil demonstram interesse no programa da harmonização contábil internacional. Na verdade, a harmonização não significa um "benefício" ao acadêmico. O que ocorre é que tal estudioso tem interesse no programa de harmonização contábil internacional, uma vez que traria impacto na pesquisa e no ensino comparativo das práticas contábeis nacionais.

2.2.2.9 Grupos econômicos regionais

Conforme Lawrence (1997, p. 254), a harmonização pode ser de interesse de grupos econômicos regionais. Isto porque práticas contábeis semelhantes entre os países que integram o grupo podem auxiliar na promoção do comércio regional. Sabe-se, por exemplo, que os que negociam com o continente africano apresentam dificuldades por causa de os países africanos possuírem diferentes sistemas contábeis, os quais são explicados por desiguais origens coloniais.

Também como exemplo, segundo Choi et al (1999, p. 123), em 1992, os organismos que estabelecem os padrões contábeis no Canadá, México, e Estados Unidos um estudo em conjunto das diferenças e semelhanças nos padrões contábeis dos três países, nos conceitos básicos, e no processo de estabelecimento de padrões. O mesmo princípio é válido para o Mercosul e outros blocos econômicos.

2.3 A Alca (Área de Livre Comércio das Américas)

Conforme descrito no tópico anterior, um bloco econômico pode estar interessado na harmonização das práticas contábeis. Sob tal aspecto, é pertinente efetuar, portanto, comentários sobre o significado da Alca.

A Alca (Área de Livre Comércio das Américas), caso venha a ser constituída, será um imenso bloco econômico formado por 34 países. A população desse bloco econômico representará 800 milhões de pessoas (13% da população mundial), gerando um Produto Interno Bruto de cerca de US\$ 11,5 trilhões. Calcula-se que o comércio anual da Alca seria de aproximadamente US\$ 2,5 trilhões, representando 30% do comércio global.

Ao contrário do que muitos supõem, a Alca representa apenas o que constitui uma primeira fase de um processo de integração. Até que a integração total ocorra, quatro fases longas e complexas devem ocorrer e a Alca representa apenas a primeira etapa. Conforme Haberfeld (2003, p. 2): “O objetivo da Alca consiste no mais simples e ralo de todos em termos de cooperação e integração.”

As fases do processo de integração são:

- a) área de livre comércio;
- b) união aduaneira;
- c) mercado comum;
- d) união econômica e monetária;
- e) integração econômica total.

2.3.1 Área de livre comércio

Denomina-se área de livre comércio o acordo formado por um conjunto de países para o fim das barreiras tarifárias e não-tarifárias que ocorrem nas trocas comerciais existentes entre estes países. Uma característica importante de uma área de livre comércio é que as nações constituintes preservam a autonomia de suas políticas com os outros países que não integram o acordo. Constituem casos de áreas de livre comércio:

- a) Nafta (*North American Free Trade Agreement*), formado por Estados Unidos, Canadá e México;
- b) a Associação Européia de Livre Comércio;
- c) a Associação entre Austrália e Nova Zelândia;
- d) Alalc – Associação Latino-Americana de Livre Comércio;
- e) a própria Alca.

2.3.2 União aduaneira

A união aduaneira representa uma etapa posterior à área de livre comércio. A integração aumenta à medida que passa a vigorar dentro das nações participantes uma tarifa externa comum (Tec) com relação à entrada de produtos de países não integrantes. Haberfeld (2003, p. 3) exemplifica o Mercosul como uma união aduaneira imperfeita: “O Mercosul, embora tenha adotado tal denominação, não passa de uma união aduaneira imperfeita, posto que existem listas de exceção à Tec devido à situação econômica dos países integrantes do bloco (Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai).”

2.3.3 Mercado comum

O mercado comum representa o estágio do processo de integração em que ocorre a livre circulação de mercadorias, pessoas, capitais e serviços, ou seja, a livre circulação dos fatores de produção. Os trabalhadores podem ofertar seus serviços a qualquer país, pois as condições são as mesmas para todos os estados-membros. Em outras palavras, um trabalhador português que fosse trabalhar na Alemanha teria o mesmo tratamento que o trabalhador alemão e vice-versa. O mesmo processo ocorre com as empresas, as quais podem negociar e se ficar livremente em qualquer parte do mercado comum.

2.3.4 União econômica e monetária

O estágio seguinte ao mercado comum é a União Econômica e Monetária. O único exemplo de união econômica é a união Européia. Trata-se de um processo complexo, visto que deve ocorrer certa transferência de soberania nacional. As políticas monetária e cambial deixam de ser efetuadas somente pelas nações individualmente, sendo também transferidas para a comunidade. A formação de uma moeda única caracteriza a união econômica e monetária. No caso da União Européia, essa moeda é o Euro.

2.3.5 Integração econômica total

Na integração econômica total, devem existir idênticas políticas sociais, econômicas e fiscais que são conduzidas por autoridades supranacionais. Intensifica-se a livre circulação dos fatores de produção. Os estados-Membros devem obedecer às decisões tomadas pelas instituições supranacionais.

Após ser definido o significado da Alca (Área de Livre Comércio das Américas) e descritos os estágios de integração econômica, a presente pesquisa passa a verificar os procedimentos relativos a determinados tópicos contábeis em oito países do continente americano e lasb, conforme ocorre no próximo capítulo.

3 COMPARAÇÃO DE PRÁTICAS CONTÁBEIS SELECIONADAS NOS OITO PAÍSES DO CONTINENTE AMERICANO E IASB

Nesta seção, é realizada uma comparação de práticas contábeis selecionadas nos oito países e pelo IASB. O propósito é demonstrar a essência do tratamento contábil fornecido pelos oito países e IASB a cada tópico contábil. Considera-se que a comparação envolvendo tal nível de abordagem seja suficiente para caracterizar a contabilidade de cada país.

Após serem descritos os tratamentos fornecidos pelos países e IASB a cada item contábil, é apresentado (com exceção para o item grau de evidenciação) um quadro comparativo que traz um resumo de como cada tópico contábil é trabalhado em cada país e IASB. A importância dos quadros comparativos reside no seu aspecto visual, o que favorece uma síntese maior e facilita que análises sejam efetuadas. Em resumo, os quadros comparativos melhoram o nível geral de entendimento.

As comparações realizadas na presente seção envolvem os assuntos contábeis abaixo:

- a) conjunto de relatórios contábeis obrigatórios;
- b) avaliação de estoques;
- c) contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial;
- d) arrendamento mercantil;
- e) gastos com pesquisa e desenvolvimento;
- f) reavaliação do ativo imobilizado;
- g) *goodwill* – combinação de empresas;
- h) consolidação;
- i) grau de evidenciação.

No capítulo 1 da presente pesquisa estão indicados os critérios que justificam a escolha dos tópicos contábeis acima. Um resumo das justificativas apresentadas é o

fato de ser comum os itens acima serem abordados pelos autores de contabilidade internacional para descrever a contabilidade de um país, sugerindo que tais temas são relevantes dentro do universo da contabilidade. Adicionalmente, nos tópicos selecionados também existem alternativas de tratamentos contábeis, podendo fornecer margem para diferenças significativas.

As comparações efetuadas na seqüência permitirão a realização de um quadro comparativo final, o qual revela-se útil para verificar o grau de harmonização contábil entre os países, bem como o estágio de convergência destes países com as normas do lasb.

3.1 Demonstrações contábeis

Com relação às demonstrações contábeis, a diferença fundamental entre os países basicamente é a exigência de publicação ou não da demonstração do fluxo de caixa. Apesar do lasb por meio do IAS nº 7 preconizar a demonstração do fluxo de caixa, determinados países não obrigam a elaboração do referido relatório. É o caso do Brasil, que pela lei atualmente vigente não exige a confecção do fluxo de caixa, adotando a Doar como demonstração obrigatória. A Argentina, por meio de determinações da CNV (Comissão Nacional de Valores), também adota a Doar.

No que se refere à demonstração de fluxo de caixa/demonstração das mudanças na posição financeira há adoção nos Estados Unidos, Chile, Argentina (exceto companhias abertas), Canadá, México, Venezuela, Colômbia e lasb. A demonstração das mudanças na posição financeira torna-se similar à demonstração do fluxo de caixa quando ocorre a classificação entre atividades operacionais, de financiamento e de investimento.

3.1.1 As demonstrações contábeis nos oito países do continente americano e pelo lasb

A idéia da presente seção é apresentar de modo resumido os relatórios financeiros previstos em cada país e pelo lasb.

Nos Estados Unidos, Conforme Choi et al (1999, p. 77):

Um típico relatório financeiro anual de uma grande corporação americana inclui os seguintes componentes:

1. Relatório da administração
2. Relatório dos auditores independentes
3. Demonstrações financeiras primárias (demonstração do resultado, balanço patrimonial, demonstração do fluxo de caixa, e demonstração do patrimônio dos acionistas)
4. Discussão e análise da administração sobre os resultados das operações e condições financeiras
5. Notas às demonstrações financeiras
6. Comparação de dez ou cinco anos de dados financeiros selecionados
7. Dados trimestrais selecionados.

Como pode ser observado, nos Estados Unidos, há a adoção da demonstração do fluxo de caixa. Adicionalmente, tem-se a percepção de que os relatórios financeiros nos Estados Unidos tendem a apresentar conteúdo amplo. Isso pode ser justificado pela existência dos itens 6 (comparação de dez ou cinco anos de dados financeiros selecionados) e 7 (dados trimestrais selecionados).

O que motiva destaque quando o assunto é o conjunto de demonstrações contábeis é o fato de ser utilizado ou não a demonstração do fluxo de caixa. No Brasil, tal demonstração ainda não é utilizada. A demonstração obrigatória, conforme a Lei 6.404/76, é a Doar (Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos). Entretanto, por meio do Parecer de Orientação (P O) da CVM nº 24/92 e da NPC Ibracon nº 20, demonstrações de fluxo de caixa podem ser elaboradas como informação adicional.

Sintetizando, no Brasil temos os seguintes componentes dos relatórios financeiros:

- a) balanço patrimonial;
- b) demonstração de resultados;
- c) demonstração das mutações do patrimônio líquido ou demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados;
- d) demonstração das origens e aplicações de recursos;
- e) notas explicativas.

No Canadá, existe a demonstração das mudanças na posição financeira. Contudo, há uma classificação por atividades operacionais, de financiamento e de investimento. As demonstrações financeiras canadenses geralmente compreendem:

- a) balanço;
- b) demonstração de resultados;
- c) demonstração dos lucros retidos;
- d) demonstração das mudanças na posição financeira;
- e) notas explicativas.

Como no Canadá, no México há a adoção das demonstrações das mudanças na posição financeira, havendo a classificação por atividades operacionais, de financiamento e de investimento.

Conforme Choi et al (1999, p. 115), no México:

Demonstrações financeiras consolidadas devem ser preparadas, consistindo de:

1. Balanço;
2. Demonstração de resultados;
3. Demonstração das mudanças no patrimônio dos acionistas;
4. Demonstração das mudanças na posição financeira;
5. Notas Explicativas.

No que se refere a fluxo de caixa no México, Choi et al (1999, p. 115) também apresentam os seguintes comentários:

O formato da demonstração das mudanças na posição financeira é similar à demonstração dos fluxos de caixa e é dividido em atividades das operações, de investimento e de financiamento. Contudo, porque

ele também é preparado em pesos constantes, o 'fluxo de caixa' resultante não representa o fluxo de caixa conforme entendido sob a contabilidade baseada no custo histórico.

Mais uma vez podemos destacar o fato da contabilidade mexicana ter preocupação com a inflação, o que repercute sobre os relatórios financeiros.

A Argentina, como o Brasil, também utiliza a Doar. Segundo a CNV (Comissão Nacional de Valores) são componentes obrigatórios:

- a) demonstração da situação patrimonial;
- b) demonstração do resultado;
- c) demonstração da evolução do patrimônio líquido;
- d) DOAR (Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos);
- e) informações Complementares;
- f) notas explicativas.

Por outro lado, conforme Amenábar (2001, p. 87):

De acordo com FACPCE, a RT nº 19 que modifica a RT nº, dispõe que as demonstrações básicas são:

1. Demonstração da Situação Patrimonial ou Balanço Geral;
2. Demonstração de Resultados (nas entidades sem fins de lucro, Demonstração de Recursos e Despesas);
3. Demonstração da Evolução do Patrimônio Líquido;
4. Demonstração dos Fluxos de Caixa.

Em síntese, enquanto o organismo que regula as companhias abertas (CNV) dispõe sobre a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (Doar), o organismo profissional (FACPCE) dispõe sobre demonstração dos fluxos de caixa.

No Chile também há a adoção do fluxo de caixa/demonstração das mudanças na posição financeira.

Na Colômbia, destaca-se o fato de serem adotadas tanto a demonstração de mudanças na situação financeira quando a demonstração dos fluxos de Caixa.

Como demonstrações contábeis na Colômbia, temos:

- a) balanço;
- b) demonstração de resultados;
- c) demonstração da evolução do patrimônio líquido;
- d) demonstração de mudanças na situação financeira;
- e) demonstração dos fluxos de caixa.

Na Venezuela, a DPC (Declaração de princípios de Contabilidade) nº 0, em seu item 18, descreve sobre as demonstrações contábeis. Carpio (1999, p. 19):

18. As demonstrações financeiras formam parte do processo de apresentar informação financeira e constituem o meio principal para comunicar as partes que se encontram fora da entidade. Estas demonstrações normalmente incluem um balanço geral, uma demonstração de resultados ou de ganhos e perdas, uma demonstração do movimento das contas do patrimônio, uma demonstração de fluxo de caixa e notas às demonstrações financeiras, assim como outros demonstrativos e material explicativo que são parte integral de tais demonstrações. O objetivo das demonstrações financeiras é fornecer informação sobre a situação financeira de uma entidade econômica a uma data determinada e os resultados de suas operações e os movimentos de seu caixa pelos períodos terminados até essa data.

Interessante destacar que, ao adotar a demonstração do fluxo de caixa, a Venezuela alinha os seus relatórios contábeis com os ditames do IASB.

O IASB, por meio do IAS nº7, dispõe que a demonstração do fluxo de caixa deve fazer parte das demonstrações financeiras. Conforme o IAS nº1, são quatro as demonstrações financeiras básicas. A saber:

- a) balanço (distinção entre corrente e não corrente não é exigida);
- b) demonstração do resultado (separação entre operacional e não operacional é exigida);
- c) demonstração do fluxo de caixa;
- d) demonstração das mudanças no patrimônio.

3.1.2 Quadro comparativo sobre as demonstrações financeiras adotadas pelos países e lasb

No que se refere a relatórios contábeis, basicamente as principais diferenças envolvem a adoção das demonstrações de fluxo de caixa (Dfc)/mudanças na posição financeira (Dmpf) e de origens e aplicações de recursos (Doar). Assim, o quadro comparativo abaixo aborda apenas essas demonstrações.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
DOAR		X			X				
DFC/DMPF	X		X	X	X	X	X	X	X

Quadro 2: As demonstrações de fluxos de caixa/mudanças na posição financeira ou Doar nos oito países e lasb

Fonte: do autor

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb. Assim, no que se refere às demonstrações financeiras o grupo padrão é constituído por: lasb, Chile, Canadá, Estados Unidos, Venezuela, Colômbia e México. O grupo padrão é caracterizado por adotar a demonstração do fluxo de caixa/demonstração das mudanças na posição financeira, havendo a classificação por atividades operacionais, de financiamento e de investimento.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da análise dos itens divergentes.

Dessa forma, a Argentina é caracterizado por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. Isto porque, embora a FACPCE determine a demonstração do fluxo de caixa como parte dos relatórios financeiros, a CNV adota a Doar, ou seja, na Argentina, as companhias abertas devem publicar a Doar.

Por outro lado, o Brasil é caracterizado por uma divergência relevante em relação ao grupo padrão. Neste país, existe a obrigatoriedade da Doar e não da demonstração do fluxo de caixa.

Dessa forma, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, divergência moderada e divergência relevante. O quadro a seguir ilustra tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO	X		X	X		X	X	X	X
DIVERGÊNCIA MODERADA					X				
DIVERGÊNCIA RELEVANTE		X							

Quadro 3: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e Iasb com relação às demonstrações de fluxos de caixa/mudanças na posição financeira ou Doar

Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela existir certa harmonização contábil entre os países no que se refere às demonstrações financeiras. As exceções são Brasil e Argentina. Também, existe convergência de quase todos os países com o lasb.

3.2 Avaliação de estoques

Em linhas gerais, quando a abordagem envolve métodos de avaliação de estoques, o que produz diferença relevante entre um país e outro é a adoção ou permissão do método Ueps (último que entra, primeiro que sai). Também importante é considerar se o país permite a adoção do custo corrente, principalmente devido ao fato de haver uma tendência mundial que tem como base o custo histórico (o lasb, por exemplo, preconiza o menor entre custo histórico e valor líquido realizável). Sob tal aspecto, ganha destaque analisar a adoção da regra menor entre custo ou mercado.

Adicionalmente, é relevante observar se o país reconhece os efeitos da inflação em seus critérios de mensuração de estoques.

→ Desse modo, o item avaliação de estoques retratado neste tópico tem como pontos principais:

- a) verificar se o país permite ou adota o método Ueps;
- b) apontar a permissão do custo corrente na avaliação de estoques;
- c) ressaltar a adoção da regra do menor entre custo histórico e valor de mercado;
- d) apontar a adoção do reconhecimento da inflação nos métodos de mensuração dos estoques.

O texto tem como suporte de que a análise de tais pontos é adequada para inferir se há harmonização contábil ou não entre os países no que se refere à avaliação de estoques.

3.2.1 A Avaliação dos estoques nos oito países do continente americano e pelo lasb

Nos Estados Unidos são permitidos os métodos Peps (primeiro que entra, primeiro que sai), Ueps (último que entra, primeiro que sai) e custo médio. Porém, conforme Choi et al (1999, p. 80): “[...], se o Lifo é usado para propósitos de taxação, ele também deve ser usado para propósitos de reporte financeiro”. Cabe lembrar que o Lifo (last in, first out) é a expressão em inglês do termo Ueps (último que entra, primeiro que sai).

A adoção dos métodos Peps, Ueps e custo médio pelos Estados Unidos relaciona-se ao fato dos Estados Unidos adotarem o custo histórico como base para a avaliação de ativos.

No Brasil, adota-se o custo histórico como base para avaliação de ativos. No entanto, deve ser escolhido o menor entre custo histórico e valor de mercado quando da mensuração de inventários.

Iudícibus et al (2000, p. 104) apresentam o item II do artigo 183 da Lei 6.404/76 que trata-se do critério de avaliação dos estoques:

Os direitos que tiverem por objeto mercadorias e produtos do comércio da companhia, assim como *matérias-primas, produtos em fabricação e bens em almoxarifado*, serão avaliados pelo custo de aquisição ou produção, deduzido de provisão para ajustá-lo ao valor de mercado, quando este for inferior.

Os métodos Peps e média ponderada são utilizados para a avaliação de estoques. Sendo um país com uma contabilidade legalista e conservadora, no Brasil a legislação tributária não permite o Ueps, o que reflete diretamente sobre as práticas contábeis.

Segundo Evans et al (1994), no Canadá, os estoques também são avaliados pelo menor entre mercado ou custo. O custo histórico representa a base para a

avaliação de ativos. A maioria das empresas canadenses adota o método Peps e poucas entidades fazem uso do custo médio. Como no Brasil, a legislação tributária não aceita o método Ueps e, por isso, pouquíssimas empresas canadenses utilizam tal método.

Uma característica marcante do México é a adoção de uma contabilidade a nível geral de preços. Desse modo, os ativos não monetários e os componentes do patrimônio dos acionistas são atualizados pela utilização do Índice Nacional de Preços ao Consumidor. Constituem ativos não monetários os estoques e o ativo fixo (máquinas e equipamentos). Deve ser destacado, porém, que o custo histórico não é abandonado. Simplesmente o que ocorre é a sua atualização pela variação do poder aquisitivo da moeda. O custo de reposição também pode ser utilizado.

Estoques são registrados pelo menor entre custo corrigido e mercado.

São utilizados custo específico, Peps, custo médio e custo de reposição.

A avaliação dos estoques pelo método Ueps também é utilizada no México.

Na Argentina deve ser adotado como valor custo ou mercado, dos dois o menor. Em tal país, os inventários são comumente mensurados pelo seu valor corrente, destoando, portanto, das práticas utilizadas pelos países citados anteriormente (exceto México).

Os métodos Peps e Ueps não são adotados na prática para a avaliação de estoques, embora o Ueps seja o método determinado pela legislação tributária.

No Chile, o custo dos inventários pode ser determinado por meio do custo específico, Peps, Ueps ou custo médio. Os estoques devem ser avaliados pelo menor entre custo corrigido monetariamente e mercado. Logo, no Chile, há o reconhecimento da inflação. O "método fiscal" é aceito desde que não produza uma distorção significativa.

Na Colômbia, são permitidos os métodos Peps, Ueps e custo médio. Também deve ser adotado o menor entre custo e valor de mercado.

Na Venezuela, deve ser escolhido o menor entre custo e valor de mercado. Podem ser aplicados os métodos Peps, Ueps e custo médio. Como no México e no Chile, a Venezuela efetua correção dos estoques pela inflação

Os Padrões Internacionais de Contabilidade (Ias) e IFRS do IASB têm o PEPS e o custo médio como métodos ideais para a avaliação de inventários. Além disso, deve ser escolhido o menor entre custo histórico e o valor líquido realizável.

O IASB também permite o Ueps. Entretanto, conforme o IAS nº 2, exige que a mensuração ou pelo Peps ou pelo custo médio seja também efetuada.

3.2.2 Quadro comparativo sobre a avaliação dos estoques nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÓMBIA	VENEZUELA	IASB
PEPS	X	X	X	X		X	X	X	X
CUSTO MÉDIO	X	X	X	X		X	X	X	X
UEPS	X		X	X		X	X	X	X
CUSTO HISTÓRICO	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CUSTO CORRENTE/ DE REPOSIÇÃO				X	X				
RECONHECIMENTO DA INFLAÇÃO				X	X	X		X	
REGRA DO MENOR ENTRE CUSTO E MERCADO	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Quadro 4 : A avaliação dos estoques nos oito países e pelo lasb

Fonte: do autor

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb.

Assim, no que se refere à avaliação de estoques, o grupo padrão é constituído por: IASB, Colômbia, Canadá e Estados Unidos. Em resumo, Colômbia, Canadá e Estados Unidos apresentam convergência com as práticas do IASB em termos de avaliação de estoques.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da apuração do número de itens de divergências.

Assim, Brasil, Chile e Venezuela, uma vez que apresentam apenas 1 item de divergência, são caracterizados por uma leve divergência em relação ao grupo padrão. No Brasil, o item de divergência é o método Ueps. Enquanto tal método é encontrado no grupo padrão, no Brasil não o é. No Chile e na Venezuela, o item de divergência é o reconhecimento da inflação, prática não verificada no grupo padrão.

Por outro lado, uma vez que apresenta 2 itens de divergência, o México é caracterizado por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. No México, há a prática do custo corrente ou de reposição e também a adoção do reconhecimento da inflação.

A Argentina constitui a maior divergência. No total, são 5 os itens de divergência. Os métodos Peps, custo médio, e Ueps não são praticados na Argentina, uma vez que é fornecida ênfase no custo corrente. Adicionalmente, na Argentina, há o reconhecimento da inflação. Em resumo, os 5 itens de divergência na Argentina são: não adoção dos métodos Peps, custo médio, e Ueps; grande ênfase no custo corrente e reconhecimento da inflação. No quadro, considerou-se que na Argentina há o reconhecimento da inflação exatamente pelo fato de ser dada ênfase no custo corrente. Contudo, não existem normas que prevêm a correção monetária dos estoques neste país.

Assim, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, leve divergência, divergência moderada e divergência relevante. O quadro a seguir apresenta tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO	X		X				X		X
LEVE DIVERGÊNCIA		X				X		X	
DIVERGÊNCIA MODERADA				X					
DIVERGÊNCIA RELEVANTE					X				

Quadro 5: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à avaliação dos estoques
 Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela não existir harmonização contábil entre os países nem convergência de todos os países com as práticas do lasb. Apresentam divergências: Brasil, Chile, Venezuela, México e Argentina. No caso da Argentina, a divergência é mais acentuada ainda.

3.3 A contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial

Neste tópico, demonstram-se os critérios que justificam o uso do método da equivalência patrimonial. Em linhas gerais, a equivalência patrimonial é adotada em um contexto de influência significativa da investidora sobre a investida. A idéia de influência significativa pode advir de várias situações. Conforme Ludícibus et al (2000, p. 141):

Essa influência na administração pode ser de diversas formas, como:

a) a empresa investidora tem só 15% do capital, mas é ela quem fornece a tecnologia de produção e designa o diretor industrial ou o responsável pela área de produção;

b) a investidora tem só 15% de participação, mas é a responsável pela administração e finanças, sendo a responsável pela administração e finanças, sendo a área de produção de responsabilidade dos outros acionistas.

Enfim, há inúmeras situações, e cada caso deverá ser analisado individualmente.

Interessante destacar que a Argentina dispõe também como critério para a equivalência a existência de controle. Situação semelhante ocorre na Colômbia e no Brasil. Conforme será visto em tópico específico, sabe-se que a ocorrência de controle é fator determinante para a consolidação na maioria dos países.

Na próxima seção, são apresentados os tratamentos relativos aos investimentos pela equivalência patrimonial nos oito países do continente americano e IASB.

3.3.1 A contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial nos oito países do continente americano e pelo IASB

Quando há influência significativa da investidora sobre a investida, exige-se o método da equivalência patrimonial nos Estados Unidos. Presume-se que ocorre influência significativa quando a investidora detém entre 20% e 50% da investida.

Conforme Rosa (1999, p. 117), no Brasil o método da equivalência patrimonial é aplicado nos seguintes casos:

a) para todos os investimentos em controladas;

b) para os investimentos relevantes em coligadas, ou seja, quando o valor contábil é igual ou superior a 10% (dez por cento) do valor do patrimônio líquido da investidora, ou cujo valor contábil seja, no conjunto

- das sociedades coligadas, igual ou superior a 15% (quinze por cento) do valor do patrimônio líquido da investidora;
- c) quando a investidora tiver influência na administração da coligada;
- d) quando a porcentagem de participação da investidora representar 20% (vinte por cento) ou mais do capital social da coligada.

Segundo Iudícibus et al (2000, p. 141): "O art. 248 da Lei nº 6.404/76 estabelece para as Sociedades por Ações a obrigatoriedade da adoção do método da equivalência patrimonial na avaliação dos investimentos."

O tratamento brasileiro é interessante, uma vez que aborda também sobre critérios de relevância. Em outras palavras, observa-se o quanto o investimento significa do patrimônio da investidora. Em geral, nos outros países, a abordagem envolve apenas o quanto o investimento representa do patrimônio da investida.

Como nos Estados Unidos, no Canadá o método da equivalência patrimonial deve ser usado quando a investidora exerce influência significativa sobre a investida. Em geral, uma participação superior a 20% conduz à idéia de que a influência significativa existe.

A existência de influência significativa da investidora sobre a investida é o critério que justifica a utilização do método da equivalência patrimonial no México. Interessante destacar que o México adota 10% como referencial para analisar se a influência existe ou não. Conforme observado, a maioria dos países adota um referencial de 20% para esta análise.

Na Argentina, o método da equivalência patrimonial deve ser aplicado quando determinadas circunstâncias forem atendidas. A saber:

- a) controle: O controle existe quando a controladora apresenta mais de 50% dos votos possíveis, direta ou indiretamente;
- b) controle conjunto: Nesta situação, as decisões são feitas em conjunto pelos sócios;
- c) influência significativa: É dito ocorrer influência significativa quando:
 - há representação na diretoria da controlada;

- ocorre participação no estabelecimento das políticas que norteiam as operações da controlada;
- existe troca de executivos da área de direção entre as empresas controlada e controladora;
- a controladora apresenta uma quantidade de votos capaz de influenciar na aprovação dos relatórios contábeis e distribuição dos lucros;
- há dependência técnica entre uma empresa e outra.

Não ocorrendo estas circunstâncias, as normas argentinas prevêm o uso do método do custo para a contabilização dos investimentos.

A existência de influência significativa da investidora sobre a investida é o critério que justifica a utilização do método da equivalência patrimonial no Chile. Considera-se ocorrer influência significativa com uma participação superior a 20%.

Na Colômbia, o método da equivalência patrimonial (Método de Participação) deve ser utilizado para os investimentos diretos em filiais, observando as seguintes situações, Conforme Amenábar (2001, p. 117):

- A principal tenha o poder de dispor que no período seguinte a empresa filial distribua a ela seus lucros.
- A principal não tenha a intenção de vender o investimento no futuro imediato.
- A filial não tenha nenhuma restrição para a distribuição de seus lucros.

Consideram-se empresas subordinadas, segundo Amenábar (2001, p. 117):

- Quando a empresa investidora tem 50% ou mais do capital votante da investida, seja direta ou indiretamente.
- Quando é possível que a investidora junto com suas subordinadas possam formar o quorum mínimo ou tenham a possibilidade de eleger o maior número de pessoas na junta diretiva.
- Quando possa exercer influência dominante nas decisões.

Na Venezuela, o método de equivalência patrimonial (Participação Patrimonial) é aplicado quando a investidora possui influência significativa, o que corresponde a uma participação acionária entre 20% e 50%.

Segundo o IASB, a existência de influência significativa da investidora sobre a investida é o critério que justifica a utilização do método da equivalência patrimonial. O IASB adota uma participação pela investidora de 20% ou mais do poder de voto para inferir se há influência significativa ou não.

3.3.2 Quadro comparativo sobre a adoção do método de equivalência patrimonial nos oito países do continente americano e pelo IASB

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
20% a 50% com influência significativa	X							X	
Acima de 20% com influência significativa			X			X			X
Acima de 10% com influência significativa				X					
Controle/controlado conjunto/influência significativa					X				
Poder sobre lucros da filial, 50% do capital votante, influência nas decisões							X		
Investimentos em controladas/acima de 10% do patrimônio da investidora/coligadas acima de 15% do patrimônio da investidora/influência/20% da coligada		X							

Quadro 6: A adoção do método de equivalência patrimonial nos oito países e pelo IASB

Fonte: do autor

O quadro elaborado para efetuar uma comparação dos oito países e do lasb no que se refere aos critérios de adoção do método da equivalência patrimonial procurou demonstrar as especificidades de cada país.

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb. Assim, no que se refere a contabilização dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial, o grupo padrão é constituído por: lasb, Chile, Canadá, Estados Unidos e Venezuela. O grupo padrão dispõe que a equivalência patrimonial deve ser adotada num contexto de influência significativa, a qual presume-se existir com a propriedade superior a 20% da investidora sobre a investida. Estados Unidos e Venezuela também utilizam esse percentual, porém estabelecem um intervalo entre 20% e 50%.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da análise dos itens divergentes.

Dessa forma, o México é caracterizado por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. Isto porque, apesar de também abordar sobre influência significativa, adota um percentual referencial de 10% e não 20%.

Por outro lado, Brasil, Argentina e Colômbia são caracterizados por uma divergência relevante em relação ao grupo padrão. Nestes países, a idéia de controle, além de outras situações, é determinante para a adoção da equivalência patrimonial.

O Brasil dispõe que a equivalência deve ser praticada quando há controle, a investida representa 10% ou mais do patrimônio da investidora, o conjunto de coligadas representa 15% ou mais do patrimônio da investidora, há influência e participação de 20% no capital da coligada..

A Argentina determina que a equivalência patrimonial deve ser efetuada quando há controle, o controle é conjunto ou existe influência significativa.

A Colômbia dispõe que a equivalência patrimonial deve ser praticada quando existe poder sobre os lucros da filial, há a propriedade de 50% do capital votante e influência nas decisões.

Dessa forma, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, divergência moderada e divergência relevante. O quadro seguinte ilustra tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO	X		X			X		X	X
DIVERGÊNCIA MODERADA				X					
DIVERGÊNCIA RELEVANTE		X			X		X		

Quadro 7: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à adoção do método de equivalência patrimonial
 Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela não existir harmonização contábil entre os países nem convergência de todos os países com as práticas do lasb.

3.4 Arrendamento mercantil (*leasing*)

São duas as modalidades de arrendamento mercantil: operacional e financeiro. Quando o arrendamento é operacional, verifica-se uniformidade de tratamento contábil entre os países. Isto é, os valores são lançados como uma despesa de aluguel. Em termos de arrendamento, o que produz harmonização ou desarmonização contábil entre os países é a forma de contabilização do *leasing* financeiro. Isto porque, embora a maioria dos países faça o registro do *leasing* financeiro no ativo (capitalização) tendo como contrapartida um passivo, outros países tratam o *leasing* financeiro como um *leasing* operacional, apenas registrando a operação como um aluguel. É o caso do Brasil, por exemplo.

Há que se destacar também a adoção pelos países do critério da essência predominando sobre a forma. Em outras palavras, não é somente pelo fato das entrelinhas do contrato do *leasing* não expressarem formalmente que se trata de um *leasing* financeiro que deixará a contabilidade não tratá-lo como tal. O que importa é a essência. Basta caracterizar que o bem no final ficará com a arrendatária para ocorrer a capitalização.

Desse modo, o cerne das observações relativas ao modo como o *leasing* é contabilizado neste tópico envolve o tratamento fornecido aos contratos de *leasing* financeiro ou contratos que em essência constituem um compra financiada (transferência dos benefícios e riscos). Isto é, se há a capitalização ou não do item adquirido.

3.4.1 O arrendamento mercantil nos oito países do continente americano e pelo lasb

Sendo abordadas pelos Sfas nº s 13 e 28, os Estados Unidos fornecem às operações de arrendamento um tratamento semelhante ao lasb. Conforme Choi et al (1999, p. 80): “Quando arrendamentos financeiros são em substância a compra da propriedade, o valor da propriedade é capitalizado e uma correspondente obrigação é registrada.”

Conforme o Sfas 13, os critérios para a capitalização são a existência de uma ou mais das seguintes situações:

- a) a propriedade é transferida no final do prazo do *leasing*;
- b) existe a opção de comprar o item arrendado por um preço de barganha;
- c) o prazo do arrendamento representa 75% ou mais da vida econômica estimada do item arrendado;
- d) o valor presente do aluguel e outros pagamentos representa 90% ou mais do valor justo do item arrendado no início do arrendamento líquido de certos ajustes.

Embora seja um anacronismo, no Brasil todos os arrendamentos são tratados como operacionais. Em resumo, quando do arrendamento não há registro nem de ativo nem de passivo pelo arrendatário. Em síntese, no Brasil qualquer arrendamento é tratado como um mero aluguel, pouco importando se há certeza absoluta de que o bem ficará com a entidade arrendatária no final do contrato. As prestações são registradas como despesas e ao final do contrato o arrendatário pode permanecer com o ativo ou devolvê-lo. Caso o arrendatário fique com o bem, o registro é pelo seu valor residual. Porém tal valor precisa ser relevante.

Tal critério adotado pelo Brasil é alvo de intensas críticas, principalmente por não expressar no balanço a total realidade dos ativos e passivos aos diversos usuários

das demonstrações financeiras. Ora, no arrendamento financeiro, em essência, o ativo arrendado já é de propriedade da entidade, havendo como contrapartida uma obrigação. Logo, o fato de tais operações não estarem refletidas dessa forma no balanço da companhia constitui um equívoco.

No Canadá, as recomendações sobre o arrendamento mercantil são equivalentes às dos Estados Unidos. Em resumo, o *leasing* será registrado como arrendamento de capital pelo arrendatário caso seja configurada, em substância, a transferência dos benefícios e riscos da propriedade do arrendador para o arrendatário. Nesta situação, o arrendador registra a operação como uma venda ou arrendamento financeiro direto.

No México, há a classificação do arrendamento em financeiro ou operacional. Sendo uma operação de *leasing* financeiro (transferência de forma substancial de todos os benefícios e riscos da propriedade do ativo), ocorre capitalização do item adquirido. Sendo uma operação de *leasing* operacional, há registro dos aluguéis como despesa, a qual é lançada na demonstração do resultado do período.

O *leasing* financeiro na Argentina recebe o tratamento de uma compra com financiamento. Dessa maneira, ocorre a capitalização do item adquirido e subsequente depreciação.

No que se refere ao *leasing* operacional, a contabilização é a usual, ou seja, os valores são registrados como uma despesa de aluguel.

No Chile, o *leasing* financeiro é capitalizado pelo arrendador. Adicionalmente, verifica-se que há predomínio da essência sobre a forma. Isto porque um arrendamento que transfere substancialmente todos os benefícios e riscos da propriedade configura aquisição de um ativo e ocorrência de uma obrigação pelo arrendatário, bem como uma venda ou financiamento pelo arrendador. Os critérios para capitalização constituem uma ou mais das seguintes situações:

- a) propriedade transferida ao final do prazo do *leasing*;

- b) há a opção de comprar a propriedade por um preço de barganha;
- c) o prazo do *leasing* é 75% ou mais da vida econômica estimada;
- d) o valor presente dos aluguéis e outros pagamentos de *leasing* mínimos são 90% ou mais da propriedade arrendada livre de certos ajustes.

Os critérios acima também são previstos pela contabilidade norte-americana.

O *leasing* financeiro na Colômbia pode ser tratado como *leasing* operacional se a entidade arrendatária apresentar no dia 31 de Dezembro do ano anterior um montante de patrimônio líquido menor que cinco bilhões de pesos. Contudo, determinadas normas devem ser obedecidas para este enquadramento.

Para um alinhamento com o tratamento internacional oferecido ao *leasing* financeiro, a Colômbia prevê que todo arrendamento financeiro realizado a partir do primeiro dia do ano de 2006 forçosamente deverá ser tratado como uma compra com financiamento, devendo, portanto, ocorrer a capitalização do item adquirido. Não se pode negar que tal medida é salutar.

Conforme Amenábar (2001, p. 134), é o Artigo 127-1-Adicionado, Lei 233/95 (Art. 88) que dispõe sobre os contratos de *Leasing*.

As normas venezuelanas sobre *leasing* financeiro são compatíveis com o las 17 do lasb e com o Fas 13. O tratamento do *leasing* é disciplina na Venezuela pela DPC (Declaração de Princípios de Contabilidade) nº 14, a qual em seu item nº 1 dispõe (Carpio, 1999, p. 343):

1. Este pronunciamento se elabora tomando como antecedentes a Norma Internacional de Contabilidade número 17 (Nic 17) publicada pelo Comitê de Padrões Contábeis Internacionais (Iasc) e pelo Fas-13 e suas modificações subseqüentes, publicados pelo Conselho de Padrões Contábeis Financeiros (Fasb), ambas referentes à contabilização dos arrendamentos.

O lasb expressa o modo como arrendatário e arrendador devem contabilizar as operações de arrendamento.

Segundo o lasb, em um *leasing* financeiro, o arrendatário deve contabilizar um ativo e um passivo em montantes iguais no começo da operação. Neste momento, o ativo arrendado deve ser registrado pelo seu valor de mercado ou pelo valor presente das parcelas, se menor. Interessante destacar que vale o valor presente das prestações e não meramente a soma dos valores nominais.

As prestações são alocadas entre despesa financeira e diminuição do saldo do passivo registrado. A despesa financeira é alocada ao longo do prazo do arrendamento.

Conforme já descrito, o arrendamento financeiro implica em uma despesa financeira para cada período contábil. Além disso, também implica em uma despesa de depreciação com relação ao ativo arrendado. Os critérios de depreciação devem ser consistentes com os critérios adotados para os outros ativos que sofrem depreciação.

Como exemplo, pode ser imaginada uma empresa denominada Beta, a qual, numa operação de *leasing*, adquire no dia 01/01/2003 uma máquina. O pagamento será realizado em 10 prestações anuais de \$10.000,00 e a taxa de juros da operação é de 10% a.a. O valor de mercado da máquina é \$70.000,00. O cálculo do valor presente das parcelas fornece um montante de \$61.445,67. Logo, o ativo será registrado por \$61.445,67 (por ser menor que o valor de mercado).

Assim, pode ser efetuada a contabilização inicial abaixo.

Máquina arrendada (<i>leasing</i> financeiro)	
a <i>leasing</i> financeiro a pagar	\$ 61.445,67

As prestações devem ser alocadas entre diminuição do passivo e despesas financeiras. Utilizando o sistema francês de amortização, quando do pagamento da primeira prestação de \$10.000,00, ocorre a seguinte contabilização:

<i>Diversos</i>	
a caixa	
<i>leasing</i> financeiro a pagar	\$ 3.855,43
<i>Despesas financeiras</i>	\$ 6.144,57
	\$ 10.000,00

Os dados abaixo indicam a evolução do financiamento, bem como o total de despesas de juros e diminuição do passivo em cada ano, considerando o sistema francês de amortização.

PERÍODO	SALDO	PRESTAÇÃO	JUROS	AMORTIZAÇÃO	SALDO DA DÍVIDA
1	61.445,67	10.000,00	6.144,57	3.855,43	57.590,24
2	57.590,24	10.000,00	5.759,02	4.240,98	53.349,26
3	53.349,26	10.000,00	5.334,93	4.665,07	48.684,19
4	48.684,19	10.000,00	4.868,42	5.131,58	43.552,61
5	43.552,61	10.000,00	4.355,26	5.644,74	37.907,87
6	37.907,87	10.000,00	3.790,79	6.209,21	31.698,65
7	31.698,65	10.000,00	3.169,87	6.830,13	24.868,52
8	24.868,52	10.000,00	2.486,85	7.513,15	17.355,37
9	17.355,37	10.000,00	1.735,54	8.264,46	9.090,91
10	9.090,91	10.000,00	909,09	9.090,91	0,00
		100.000,00	38.554,33	61.445,67	

Desse modo, na segunda prestação, ocorre a seguinte contabilização:

Diversos

a caixa

leasing financeiro a pagar

\$ 4.240,98

Despesas financeiras

\$ 5.759,02

\$ 10.000,00

No que se refere à depreciação da máquina arrendada, a apuração da sua despesa atenderá aos critérios normais. Fixando um prazo de amortização de 10 anos para máquinas e considerando o valor registrado de \$ 61.445,67, em cada ano haverá uma depreciação da máquina arrendada no valor de \$ 6.144,56. Assim, em 31/12/2003 a empresa Beta contabilizará a título de depreciação:

Despesa de depreciação de máquina arrendada

a depreciação acumulada da máquina arrendada

\$ 6.144,56

No entanto, não havendo a certeza de que o arrendatário terá a propriedade do bem no fim do arrendamento, deve ser efetuada a depreciação total do ativo no menor

período entre a vida útil do bem ou o prazo do arrendamento. Como no exemplo citado tanto o prazo do arrendamento quanto a estimativa da vida útil são de 10 anos, a depreciação total deverá ocorrer nesse prazo. Porém, caso o prazo do arrendamento fosse em cinco anos, o montante registrado de \$ 61.445,67 deveria ser totalmente amortizado em cinco anos. Neste caso, sendo configurada tal situação, em 31/12/2003, a empresa Beta contabilizaria:

Despesa de depreciação de máquina arrendada	
a depreciação acumulada da máquina arrendada	\$ 12.289,13

Se num arrendamento financeiro temos apuração de despesa financeira, em um arrendamento operacional temos apuração de despesa de aluguel.

Um arrendamento financeiro pode ocorrer se a empresa realizar uma operação de venda e *lease back*. Andrezo e Lima (2002, p. 111-112) definem o *lease back*:

No *lease back*, o bem objeto de arrendamento mercantil já pertencia à empresa arrendatária e é transferido para a empresa arrendadora por meio de uma operação de compra e venda, de modo que a empresa arrendatária assuma o papel de fornecedora do bem. Assim, há apenas duas partes e ocorrem dois negócios jurídicos: compra e venda e arrendamento mercantil. Essas operações somente podem ser contratadas na modalidade de arrendamento mercantil financeiro e somente podem ser realizadas com arrendatárias pessoas jurídicas.

A operação de *lease back* é comum num contexto em que a empresa arrendatária precisa levantar recursos para capital de giro. Para esse fim, vende para a arrendadora determinado bem. Como esse bem é indispensável para as suas operações, imediatamente a arrendatária efetua a operação de arrendamento mercantil e, desse modo, o bem permanece sob sua posse e uso. Em resumo, no *lease back* a arrendatária levanta recursos sem se desfazer do bem, porém, em contrapartida, assume a obrigação de pagar as prestações do arrendamento mercantil. No *lease back*, há transferência apenas da propriedade, não da posse do bem. Pagando as prestações, bem como o valor residual final, a arrendatária terá a posse e a propriedade do bem.

Neste caso, sendo configurado o arrendamento financeiro, o valor da venda que exceder o valor de livro deverá ser diferido durante o prazo do arrendamento. Na hipótese da empresa Beta ter realizado uma operação de *lease back*, caso tenha posto uma máquina como alvo de *lease back*, deverá diferir eventuais excedentes da venda sobre o valor de livro desta máquina. Pode ser imaginada uma situação em que a máquina estava registrada nos livros da empresa Beta por \$ 80.000,00 e ter sido vendida à arrendadora em 01/01/2003 por \$100.000,00. Em tal situação, considerando um arrendamento de 10 anos, a empresa Beta deverá diferir o montante de \$20.000,00 durante este prazo, ou seja, \$2.000,00 por ano. Desse modo, em 31/12/2003, a empresa Beta contabilizaria:

Amortização de excedente sobre valor de livro em operação de <i>lease back</i> a excesso da venda sobre valor de livro (ativo diferido)	\$ 2.000,00
--	-------------

A contabilização do ativo e passivo a serem registrados, das prestações pagas, da apropriação das despesas financeiras, da apuração das despesas de depreciação deverá atender ao mesmo raciocínio disposto anteriormente neste exemplo.

Caso uma operação de venda e *leaseback* configure um arrendamento operacional, qualquer perda ou lucro deverá ser apurado imediatamente no resultado. Se no arrendamento operacional o preço de venda superar o valor de mercado, a diferença deverá ser amortizada durante o período em que o ativo será utilizado, conforme expressa o las nº 17.

O tipo de ativo a ser registrado pelo arrendador depende se a operação é de arrendamento financeiro ou de arrendamento operacional.

Se for uma operação de arrendamento financeiro, o arrendador deve contabilizar como contas a receber e o registro é feito pelo valor líquido de investimento. No arrendamento financeiro, a receita financeira é apurada por uma taxa de retorno constante aplicada sobre:

- a) o investimento líquido residual do arrendador; ou

b) o investimento valorizado, pelo seu fluxo de caixa futuro.

Se for uma operação de arrendamento operacional, o arrendador deve contabilizar como ativo imobilizado.

O arrendamento operacional implica em receita de aluguel para o arrendador, a qual pode ser reconhecida durante o prazo do contrato de forma linear. Dependendo das características do arrendamento, outro critério de reconhecimento da receita de aluguel pode ser adotado.

3.4.2 Quadro comparativo sobre a contabilização do *leasing* financeiro nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
CAPITALIZADO	X		X	X	X	X	X	X	X
NÃO CAPITALIZADO		X					X		

Quadro 8: A contabilização do *leasing* financeiro nos oito países e pelo lasb
Fonte: do autor

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb.

Assim, no que se refere a *leasing* financeiro, o grupo padrão é constituído por: lasb, Venezuela, Colômbia, Chile, Argentina, México, Canadá e Estados Unidos. Em resumo, Colômbia, Canadá, Estados Unidos, Venezuela, Chile, Argentina e México apresentam convergência com as práticas do lasb em termos de contabilização do *leasing* financeiro.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da apuração dos itens divergentes.

São dois os países que apresentam divergências em relação ao grupo padrão: Colômbia e Brasil.

A Colômbia, ao permitir que não ocorra a capitalização do *leasing* financeiro para as empresas que apresentam no dia 31 de dezembro do ano anterior um patrimônio líquido inferior a 5 bilhões de pesos, apresenta uma divergência relevante em relação ao grupo padrão.

Já o Brasil, por não prever a capitalização do *leasing* financeiro, apresenta divergência total em relação ao grupo padrão.

Assim, para o *leasing* financeiro, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, divergência relevante e divergência total. O quadro a seguir apresenta tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO	X		X	X	X	X		X	X
DIVERGÊNCIA RELEVANTE							X		
DIVERGÊNCIA TOTAL		X							

Quadro 9: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à contabilização do leasing financeiro
 Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela que praticamente existe harmonização contábil entre os países no que se refere ao tratamento do *leasing* financeiro. Com exceção do Brasil e da Colômbia, todos os países apresentam convergência com os ditames do lasb.

3.5 Gastos com pesquisa e desenvolvimento

Nesta seção, realiza-se uma comparação do tratamento contábil para os gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países do continente americano e lasb. A essência da comparação entre os países e lasb envolve a consideração de serem os gastos com P&D capitalizados ou contabilizados como despesas quando incorridos. Conforme será descrito, não existe consenso quanto ao tratamento a ser adotado. Por

exemplo, lasb e Fasb apresentam divergências. Enquanto o primeiro prevê a capitalização (sendo atendidos critérios), o segundo não prevê.

Assim, considerando o aspecto 'capitalização *versus* despesas' como ponto central da comparação efetuada, os gastos com pesquisa e desenvolvimento, para cada país e lasb, são tratados na seqüência.

3.5.1 Os gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países do continente americano e pelo lasb

Nos Estados Unidos, os gastos de pesquisa e desenvolvimento são abordados pelos pronunciamentos Fas 2 e Fas 68 do Fasb. Sobre o Fas 2 Schmidt e Santos (2002, p. 30) comentam: "O parágrafo 12 determina que todos os custos de P&D devem ser contabilizados como despesas quando incorridos, exceto quando a atividade de P&D for realizada por outras entidades, sob contrato."

Os custos de propriedade, planta ou equipamento, que são adquiridos ou construídos para uma atividade de pesquisa e desenvolvimento, deveriam ser capitalizados apenas se houver alternativa de uso futuro em outros projetos de pesquisa e desenvolvimento.

Portanto, a norma geral nos Estados Unidos é apropriar os gastos com pesquisa e desenvolvimento diretamente como despesas quando incorridos. Conforme Hendriksen e Breda apud Schmidt e Santos (2002, p. 30), tal critério contábil é justificado pelo fato de não ser "possível encontrar qualquer relação de causa e efeito entre os gastos de pesquisa e desenvolvimento e os benefícios futuros."

No Brasil, ao contrário dos Estados Unidos, os gastos com pesquisa e desenvolvimento não são apropriados diretamente como despesas. Segundo Schmidt e Santos (2002, p. 29): "Nas normas brasileiras, os gastos com pesquisa e desenvolvimento devem ser classificados no ativo diferido. Conforme o art. 179, inciso

V, da Lei das Sociedades por Ações, sua amortização se dará num prazo máximo de 10 anos.”

Deve ser destacado, porém, que os custos de aprimoramento em produtos já existentes não podem ser capitalizados, devendo ser contabilizados diretamente como despesa. Tais gastos são incorridos quando a empresa objetiva manter o produto atrativo para o mercado.

No Canadá, o tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento é abordado pela Seção 3450 do *handbook* da Cica. Diferentemente dos Estados Unidos, o Canadá permite que os gastos de desenvolvimento sejam diferidos e amortizados durante sua vida útil estimada. Contudo, para que isso ocorra, devem ser satisfeitos os seguintes critérios:

- a) o produto ou processo está claramente definido e os gastos atribuíveis ao produto ou processo podem ser identificados;
- b) a viabilidade técnica foi estabelecida;
- c) a administração tem a intenção de produzir e vender ou usar o produto ou processo;
- d) o mercado futuro para o produto ou processo está claramente definido ou, se for para ser usado internamente em vez de vendido, sua utilidade para a entidade foi estabelecida;
- e) recursos suficientes existem ou espera-se que estejam disponíveis para completar o projeto.

Não sendo estes critérios atendidos, os gastos com pesquisa e desenvolvimento devem ser apropriados como despesa no período em que ocorrerem.

No que se refere aos gastos com pesquisa, é plausível assumir que o Canadá forneça o mesmo tratamento do lasb, ou seja, contabilização direto como despesa.

Não tendo usos alternativos no futuro, os custos dos ativos de capital que são adquiridos para um projeto particular devem ser apropriados durante a vida de tal



projeto. Em outras palavras, não ocorre diferimento e apropriação de despesas em exercícios futuros.

No México, o tratamento dos gastos com desenvolvimento é abordado pelo Novo Boletim C-8. De forma similar ao Canadá, os gastos com desenvolvimento são considerados como ativos quando os seguintes critérios forem atendidos:

- a) o produto ou processo está claramente definido;
- b) é tecnicamente possível terminar o produto ou processo;
- c) há intenção e capacidade para produzir e vender o produto;
- d) existe um mercado ou sua utilidade está provada;
- e) existem recursos ou disponibilidades deles para terminar o produto ou processo.

No que se refere aos gastos com pesquisa, é plausível assumir que o México forneça o mesmo tratamento do *IASB*, ou seja, contabilização direto como despesa.

Não havendo nenhum outro uso alternativo, os custos de instalações e equipamentos devem ser lançados como despesas.

No que se refere à Argentina, Conforme Lisboa (2000, p. 54): “[...], os gastos referentes à P&D, *leasing* de financiamento e juros relativos à construção são usualmente capitalizados.”

Na Argentina, não existe, segundo Yamamoto (1996, p. 83), o grupo Ativo Diferido no Balanço. A denominação usada é Ativos Intangíveis e tal grupo é composto por gastos pré-operacionais, de organizações, marcas e patentes, pesquisa e desenvolvimento, *goodwill* e outros itens semelhantes. A amortização é efetuada em função de um prazo razoável de vida útil. Não há menção de prazos.

Como nos Estados Unidos, no Chile, os gastos com pesquisa e desenvolvimento devem ser registrados como despesas quando incorridos. A exceção é para as indústrias extrativistas. Tal tratamento é disposto pelo Boletim Técnico 28.

No que se refere a custos de ativos de capital utilizados em projetos de pesquisa e desenvolvimento, cabe lembrar que tal item não é especificamente abordado pela legislação chilena.

Na Colômbia, conforme o Decreto 2649 de 29 de Dezembro de 1993:

As somas incorridas em pesquisa e desenvolvimento podem ser registradas como gastos diferidos unicamente quando o produto objeto do projeto cumpre os seguintes requisitos:

- a) Os custos e gastos atribuíveis podem ser identificados separadamente;
- b) Sua facilidade técnica está demonstrada;
- c) Existem planos definidos para sua produção e venda, e
- d) Seu mercado futuro está razoavelmente definido.

Na Venezuela, atendendo determinadas condições, os gastos com desenvolvimento são diferidos. O período de amortização é de no máximo 5 anos. Conforme a DPC (Declaração de Princípios de Contabilidade) nº 2: "Tais custos e gastos devem ser amortizados em um período não maior que cinco anos a partir da data na qual a empresa ou atividade tenha alcançado sua etapa comercial ou industrial normal." Carpio (1999, p. 50).

No que se refere aos gastos com pesquisa, é plausível assumir que a Venezuela forneça o mesmo tratamento do IASB, ou seja, contabilização direto como despesa.

Para o IASB, um desenvolvimento ou uma fase de desenvolvimento de um projeto interno será registrado como ativo intangível apenas se forem demonstrados determinados itens. Caso contrário, a contabilização diretamente como despesas deverá ser efetuada. Os itens a serem demonstrados para que ocorra a capitalização são:

- a) a viabilidade técnica de completar o ativo intangível de modo que se torne disponível para uso ou venda;
- b) a empresa tem intenção de completar o ativo intangível para usá-lo ou vendê-lo;

- c) a empresa possui habilidade para usar ou vender o ativo intangível;
- d) como o ativo intangível gerará prováveis benefícios econômicos futuros para a empresa;
- e) a empresa apresenta recursos técnicos, financeiros e outros para completar o desenvolvimento e usar ou vender o ativo intangível;
- f) a empresa tem habilidade para mensurar os gastos atribuíveis ao ativo intangível durante o seu desenvolvimento.

O lasb determina que os gastos com pesquisa, pela sua natureza, devem ser contabilizados como despesas quando incorridos.

Conforme o lasb, os custos de desenvolvimento devem incluir a depreciação da propriedade, planta e equipamento. Isso deve ser feito na extensão em que os ativos são usados para atividades de pesquisa e desenvolvimento.

O tratamento envolvendo os gastos com pesquisa e desenvolvimento é abordado pelos las's números 36 e 38. Sobre o assunto, é interessante destacar o conflito existente entre a comunidade internacional e o Fasb. Conforme Schmidt e Santos (2002, p. 32):

A comunidade internacional, de modo geral, não tem concordado com o Fasb, argumentando que, se a entidade puder demonstrar que o produto ou processo é técnica e comercialmente viável e a entidade possui recursos adequados para comercializá-lo, então os gastos com atividades de desenvolvimento podem ser capitalizados.

De fato, o Fasb adota uma postura muito radical com os gastos relativos a desenvolvimento ao contabilizar direto como despesas. Como prevê o lasb pode ser o caso de certos critérios serem atendidos e, neste caso, há muito mais racionalidade para que o tratamento escolhido seja a capitalização.

3.5.2 Quadro comparativo sobre o tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
LANÇAMENTO DIRETO COMO DESPESAS	X					X			
CAPITALIZADOS E AMORTIZADOS EM ATÉ 10 ANOS		X							
CRITÉRIOS SENDO ATENDIDOS, GASTOS COM DESENVOLVIMENTO SÃO CAPITALIZADOS E AMORTIZADOS			X	X				X	X
CAPITALIZADOS E AMORTIZADOS							X		
A CAPITALIZAÇÃO É PRÁTICA COMUM					X				

Quadro 10: O tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento nos oito países e pelo lasb

Fonte: do autor

Deve ser observado que o lasb determina a contabilização dos gastos com pesquisa diretamente como despesas quando incorridos. Mesmo tratamento pode ser descrito para Canadá, Venezuela e México.

O quadro anterior procura demonstrar as especificidades de cada país. Logo, há a preocupação em indicar se o país apropria diretamente como despesa ou se efetua o diferimento. Além disso, são dispostos os prazos máximos para a amortização, quando pertinente. Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb. Assim, no que se refere a contabilização dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, o grupo padrão é constituído por: lasb, México, Venezuela e Canadá. Tal grupo é caracterizado pela possibilidade de capitalização e amortização dos gastos com desenvolvimento. Verifica-se neste grupo que os gastos com pesquisa são contabilizados como despesa quando incorridos.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da análise dos itens divergentes. Dessa maneira, a Colômbia é caracterizada por uma leve divergência em relação ao grupo padrão. Isto porque também dispõe que determinados critérios devem ser atendidos para que a capitalização ocorra. Contudo, a Colômbia não segrega os tratamentos para pesquisa e desenvolvimento. Em outras palavras, a norma cita critérios a serem atendidos tanto para pesquisa quanto para desenvolvimento. No caso do lasb, há essa segregação. Em resumo, a capitalização pode ocorrer para os gastos com desenvolvimento desde que sejam atendidos os critérios estabelecidos. Contudo, no que se refere a gastos com pesquisa, o lasb determina a contabilização como despesas quando incorridos.

Brasil e Argentina são caracterizados por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. Isto porque prevêm a capitalização dos gastos com pesquisa e desenvolvimento. No Brasil, o prazo de amortização é de até 10 anos. Não se verifica nestes países a ótica adotada pelo lasb de ser observado o atendimento a determinados critérios para que a capitalização seja efetuada. Assim, nestes países,

muitas capitalizações deixariam de ser processadas se fossem adotados os critérios mais racionais do lasb.

Por outro lado, Estados Unidos e Chile apresentam divergência total em relação ao grupo padrão. Nestes países, os gastos são lançados diretamente como despesas. No Chile, a exceção é para as indústrias extrativistas. Porém, o fato de afetar apenas um setor industrial permite a classificação como sendo um país de divergência total.

Logo, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, leve divergência, divergência moderada e divergência total. O quadro a seguir representa tal classificação:

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO			X	X				X	X
LEVE DIVERGÊNCIA							X		
DIVERGÊNCIA MODERADA		X			X				
DIVERGÊNCIA TOTAL	X					X			

Quadro 11: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação ao tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento
Fonte: do autor

A análise do quadro acima revela não existir harmonização contábil entre os países. Do mesmo modo, não há convergência de todos os países com relação aos

ditames do lasb no que se refere ao tratamento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento.

3.6 Reavaliação do ativo imobilizado

Neste tópico, o ponto central é verificar a aceitação ou não da reavaliação do ativo imobilizado pelos países. Verifica-se uma certa tendência mundial a favor da não reavaliação. Prova disso é os Estados Unidos que não permitem a reavaliação do imobilizado. O próprio lasb, embora não proíba a reavaliação, expressa que o imobilizado preferencialmente deve ser contabilizado pelo custo histórico. Na Argentina, a CNV (Comissão Nacional de Valores) veda a reavaliação do imobilizado para as companhias abertas. No Brasil, a lei atual permite a reavaliação. No entanto, nova lei ainda em fase de aprovação determina que a reavaliação só será permitida em situações especiais como aquisição de empresas e fusão. Talvez, essa tendência a favor da não reavaliação expressa o desejo dos órgãos competentes de se evitar que as entidades alterem de forma consciente os seus números por meio de reavaliações, prejudicando os interesses dos usuários das demonstrações financeiras.

3.6.1 A reavaliação do ativo imobilizado nos oito países do continente americano e lasb

Nos Estados Unidos não é permitida a reavaliação do imobilizado. Conforme o Sfas 66, há mecanismos nas operações de venda ou baixa de bens imóveis para impedir o reconhecimento total ou parcial do lucro quando houver a expectativa de que o vendedor incorrerá em custos no futuro ou quando o vendedor assinar uma opção de recompra por um valor fixo.

A reavaliação do ativo imobilizado é permitida no Brasil e tem tratamento semelhante ao lasb. A contrapartida da reavaliação é efetuada no patrimônio líquido da entidade, especificamente na conta reserva de reavaliação. Tal como o lasb, devem ser capitalizados os custos de financiamento relativos à construção de ativo imobilizado.

Há que ser destacado que é obrigatório registrar imposto de renda passivo diferido quando da reavaliação. Sobre isso, Ludícibus et al (2000, p. 284-285) apresentam os itens 34 e 35 da Deliberação CVM nº 183/95 envolvendo o tratamento para os efeitos fiscais da reavaliação:

34. A reavaliação positiva representa acréscimo de patrimônio líquido que será tributado futuramente pela realização dos ativos. Considerando-se esse ônus existente sobre a reavaliação, no momento de seu registro deve-se reconhecer a carga tributária (imposto de renda e contribuição social) devida sobre a futura realização dos ativos que a geraram. O lançamento contábil deve ser efetuado a débito de conta retificadora da reserva de reavaliação (que pode ser através de conta retificadora para controle fiscal) e a crédito de provisão para imposto de renda no exigível a longo prazo. Esta provisão será transferida para o passivo circulante à medida que os ativos forem sendo realizados. Os valores dos impostos e contribuições registrados no passivo devem ser atualizados monetariamente, em consonância com o disposto no item 38. As eventuais oscilações nas alíquotas dos impostos e contribuições devem ser reconhecidas, se aplicável, em contrapartida à correspondente conta retificadora da reserva de reavaliação.

35. Essa provisão para impostos incidentes sobre a Reserva de Reavaliação não deverá ser constituída para ativos que não se realizarão por depreciação, amortização ou exaustão e para os quais não haja qualquer perspectiva de realização por alienação ou baixa, como é o caso de terrenos. Nessa hipótese, o ônus fiscal somente será reconhecido contabilmente no futuro quando, por mudanças de circunstâncias, ocorrer a alienação ou baixa.

A dúvida maior é quando a reavaliação indicar que o total calculado é menor que o valor contábil dos itens reavaliados. Neste caso, a entidade deverá adotar os seguintes procedimentos:

- a) não é plausível registro negativo quando tratar-se de uma primeira avaliação ou não haver saldo na conta de reserva de reavaliação. A entidade, porém, deve analisar se o valor líquido contábil dos ativos, no

- seu total, é recuperável por meio das operações futuras. Se isto não ocorrer, o valor líquido contábil deverá ser reduzido ao valor de recuperação. A entidade precisa analisar a situação com rigor, pois a redução apenas deverá ocorrer se for considerada como não temporária;
- b) existindo saldo, o registro deve figurar como uma reversão contra a reserva já constituída. Deve ser lembrado que ocorrerá impacto também na provisão para o imposto de renda diferido;
 - c) na hipótese do saldo da reserva ser insuficiente para o registro da redução do ativo, é evidência de que o valor de mercado é inferior ao valor de custo. Neste caso, uma provisão para perdas deverá ser formada, tendo como contrapartida uma despesa não operacional.

No Canadá, assim como nos Estados Unidos, não há reavaliação de ativo imobilizado.

A literatura pesquisada não revelou ocorrer reavaliação de imobilizado no México. Conforme o Bulletin B-10 mexicano, sabe-se que o imobilizado é contabilizado pelo seu custo de aquisição, devendo ser atualizado a valor corrente usando o Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

Na Argentina, também é permitida a reavaliação do ativo imobilizado. Entretanto, diferentemente do Brasil, a contrapartida da reavaliação ocorre diretamente em conta de resultado. A reavaliação, porém, não é permitida para as companhias de capital aberto, conforme determinações das normas da Comissão Nacional de Valores. Provavelmente, a explicação de tal proibição é a intenção da Comissão Argentina de evitar manipulações de resultados pelas empresas de capital aberto, o que pode prejudicar os investidores e outros interessados na situação dessas companhias.

Como há o reconhecimento da inflação, no Chile o imobilizado é registrado pelo custo corrigido monetariamente, líquido da depreciação. Reavaliações são aceitas na indústria florestal. Logo, com exceção da indústria florestal, a reavaliação não é uma prática aceita no Chile.

No que se refere à Colômbia, Amenábar (2001, p. 29) expressa:

Na Colômbia, o valor de realização, atual ou presente destes ativos deve ser determinado no final do período onde foram adquiridos ou formados e no mínimo cada três anos, mediante reavaliações praticadas por pessoas naturais, vinculadas ou não à entidade econômica, ou por pessoas jurídicas, de comprovada idoneidade profissional, solvência moral, experiência e independência.

Interessante destacar que a reavaliação na Colômbia pode ser efetuada por pessoa vinculada à entidade econômica. Entretanto, como a reavaliação pode ser utilizada para manipulação contábil, o ideal seria a sua realização por pessoas sem vínculos com a empresa.

Na Venezuela, o ativo fixo é reavaliado utilizando-se o método integral misto. Em resumo, há a correção primeiro pelo Nível Geral de Preços (NGP) para depois ocorrer a reavaliação. Conforme Amenábar (2001, p. 129):

A reavaliação dos itens não monetários dentro do Método Misto pode-se fazer dentro de uma das seguintes alternativas:

- a) todo o Ativo Fixo;
- b) todo o Ativo Fixo e os estoques.

Segundo o IASB, o imobilizado preferencialmente deve ser contabilizado pelo custo histórico. Devem ser capitalizados os custos de financiamento relativos à construção de ativo imobilizado.

Para o IASB, a reavaliação é permitida e constitui um tratamento alternativo. A reavaliação deve ser atualizada regularmente e, sendo um item do ativo reavaliado, a categoria inteira dos ativos deverá ser reavaliada.

Os excedentes de reavaliação (*superávits*) são creditados a uma reserva de reavaliação. Contudo, havendo um déficit anteriormente debitado no resultado, os excedentes de reavaliação devem ser utilizados para revertê-lo.

O contrário também existe, ou seja, sendo apurada um déficit, o mesmo será lançado no resultado. Porém, havendo superávits (de valor igual ou inferior) anteriormente produzidos pelo mesmo ativo, aquele déficit será utilizado para revertê-los. Deve ser destacado que o cálculo do déficit ocorre 'item por item'.

Quando ocorrer a baixa do item reavaliado, os *superávits* deverão ser transferidos para a conta lucros acumulados.

3.6.2 Quadro comparativo sobre a reavaliação do ativo imobilizado nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÓMBIA	VENEZUELA	IASB
PERMITIDA		X			X		X	X	X
NÃO PERMITIDA	X		X	X	X	X			

Quadro 12: A reavaliação do ativo imobilizado nos oito países e pelo lasb
Fonte: do autor

No Chile, a reavaliação é permitida somente para a indústria florestal.

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb.

Assim, no que se refere à reavaliação do ativo imobilizado, o grupo padrão é constituído por: lasb, Venezuela, Colômbia e Brasil, uma vez que permitem a reavaliação do ativo imobilizado. Em resumo, Venezuela, Colômbia e Brasil apresentam convergência com as práticas do lasb em termos de reavaliação do ativo imobilizado.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da apuração dos itens divergentes.

São 5 os países que apresentam divergências em relação ao grupo padrão: Argentina, Chile, Estados Unidos, Canadá e México.

A Argentina apresenta divergência relevante, uma vez que a reavaliação pode ser permitida ou não dependendo do tipo de empresa. Se a empresa for companhia aberta, a CNV (Comissão Nacional de Valores) não permite a reavaliação.

O Chile também apresenta divergência relevante, pois a reavaliação não é permitida na maioria dos casos, porém é permitida para as indústrias florestais.

Os Estados Unidos, Canadá e México apresentam divergência total, uma vez que não permitem a reavaliação.

Assim, para o item reavaliação do ativo imobilizado, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, divergência relevante e divergência total. O quadro a seguir apresenta tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO		X					X	X	X
DIVERGÊNCIA RELEVANTE					X	X			
DIVERGÊNCIA TOTAL	X		X	X					

Quadro 13: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à reavaliação do ativo imobilizado

Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela que não existe harmonização contábil entre os países nem convergência de todos os países com os ditames do lasb no que se refere à reavaliação do ativo imobilizado. A reavaliação é permitida no Brasil, Colômbia, Venezuela e lasb. O Chile permite a reavaliação apenas para as indústrias extrativistas. A Argentina proíbe a reavaliação para as companhias abertas. Estados Unidos, Canadá e México não permitem a reavaliação.

3.7 Goodwill: combinações de empresas

Apresenta-se neste tópico o tratamento fornecido pelos oito países do continente americano e pelo lasb com respeito ao *goodwill* referente combinação de negócios. Interessante destacar que os Estados Unidos e Canadá não dispõem mais um prazo rígido de amortização para tal *goodwill*. Tais países adotam o teste de

impairment, o qual deve ser realizado pelo menos anualmente ou mesmo antes se condições assim determinarem.

Conforme será descrito na seqüência, países como Brasil, Argentina, Chile, México, Colômbia e Venezuela estabelecem um prazo de amortização do *goodwill* – combinação de negócios. Contudo, existe variabilidade com relação a prazos. O próprio IASB presume que a vida útil é, conseqüentemente, o prazo de amortização não excede a 20 anos.

3.7.1 O *goodwill* – combinação de empresas nos oito países do continente americano e pelo IASB

Nos Estados Unidos, o *goodwill* é contabilizado no ativo da empresa pelo valor inicialmente reconhecido. O *goodwill* representa o excesso de pagamento sobre o valor justo dos ativos líquidos adquiridos. O SFAS 142 eliminou o prazo de até 40 anos para a amortização do *goodwill*, conforme dispunha a opinião APB (*Accounting Principles Board*) 17. Atualmente, o valor registrado do *goodwill* deve passar pelo teste de *impairment*, o qual pode abranger duas etapas. Na seqüência, é explicado como o teste de *impairment* é realizado.

O teste de *impairment* para o *goodwill* deve ocorrer anualmente. Contudo, também deve ser efetuado se ocorrerem eventos que justifiquem a sua realização.

Para que o teste de *impairment* seja processado, o *goodwill* deve estar vinculado a uma unidade de reporte, a qual representa um segmento de operações cujos resultados são regularmente revistos por sua administração e existem informações individualizadas com relação ao seu desempenho. Esta vinculação entre *goodwill* e unidade de reporte com informações e administração específicas é indispensável para que o teste de *impairment* seja realizado de modo adequado. Uma

unidade de reporte deve ser formada por dois ou mais componentes desde que tenham características econômicas semelhantes.

Conforme comentado anteriormente, o teste de *impairment* envolve dois passos. No primeiro passo, compara-se o valor justo de uma unidade de reporte com o seu valor contábil de registro (incluindo o *goodwill*). Caso o valor justo de uma unidade de reporte exceda o seu valor contábil de registro, o *goodwill* da unidade de reporte é considerado não estar em prejuízo (*impaired*). Neste caso, o segundo passo não é realizado. Entretanto, caso o valor contábil de registro da unidade de reporte exceda o seu valor justo, o segundo passo deve ser realizado para mensurar o valor do prejuízo apurado.

No segundo passo, é realizado o cálculo do valor justo implícito do *goodwill* da unidade de reporte, o qual representa a diferença entre o valor justo da unidade de reporte e o valor justo líquido dos ativos (exceto *goodwill*) e obrigações, incluindo quaisquer ativos intangíveis não reconhecidos previamente. Caso o valor do registro do *goodwill* da unidade de reporte exceda o seu valor justo implícito, um prejuízo igual a esse excesso deve ser reconhecido.

Aramayo e Biancolino (2003) apresentam um exemplo numérico sobre como é efetuado o teste de *impairment*. Para o teste de *impairment* é importante determinar:

- a) o valor contábil do ativo, incluindo o *goodwill*;
- b) o valor justo do ativo, representado pelo fluxo de caixa descontado;
- c) o valor justo líquido, englobando os ativos e passivos da unidade de reporte, incluindo ativos intangíveis não reconhecidos.

O teste de *impairment* será realizado, considerando que tenham sido determinados os seguintes valores:

Tabela 1: Exemplo numérico do teste de impairment. Fonte: Aramayo e Biancolino (2003)

Valor contábil do ativo, incluindo o <i>goodwill</i>	US\$ 225.000
Valor justo do ativo (fluxo de caixa descontado)	US\$ 200.000
Valor justo líquido (ativos e passivos da unidade de reporte, incluindo ativos intangíveis não reconhecidos)	US\$ 185.000

Conforme descrito anteriormente, o primeiro passo do teste de *impairment* consiste em comparar o valor contábil da unidade de reporte (incluindo *goodwill*) com o seu valor justo. Caso o valor justo seja maior que o valor contábil, o segundo passo não precisa ser realizado. Caso o valor justo seja menor que o valor contábil, é imprescindível a realização do segundo passo. No que se refere ao exemplo abordado, verifica-se que o valor justo é US \$ 200.000,00 menor que o valor contábil (US \$ 225.000 – US \$ 200.000), sendo necessário, portanto, a realização do segundo passo do teste de *impairment*. O montante de US\$ 25.000,00 representa exatamente o *goodwill* registrado contabilmente (excesso do valor pago sobre o valor justo).

O segundo passo envolve calcular o valor justo implícito do *goodwill*. Conforme descrito anteriormente, o valor justo implícito do *goodwill* é o excesso (diferença) entre o valor justo da unidade de reporte (US \$ 200.000) e o valor justo líquido representado pelos ativos e passivos da unidade de reporte, incluindo ativos intangíveis não reconhecidos previamente (US \$ 185.000). Assim, o valor justo implícito do *goodwill* é US \$ 15.000 (US \$ 200.000 – US \$ 185.000). Uma perda será registrada se o *goodwill* contábil for maior que o valor justo implícito do *goodwill*. Como no exemplo o *goodwill* contábil (US \$ 25.000) é maior que o valor justo do *goodwill* implícito (US \$ 15.000), uma perda deve ser reconhecida (*impairment loss*). Tal perda é exatamente a diferença entre o valor do *goodwill* contábil e o valor justo implícito do *goodwill*, ou seja, US \$ 10.000,00 (US \$ 25.000 – 15.000). Considerando o exemplo de Biancolino (2003) pode ser feita uma síntese após a tabela dos dados levantados:

$$\text{Cálculo do valor do Goodwill: US\$ 225.000 – US\$ 200.000 = US\$ 25.000}$$

Valor justo implícito : US\$ 185.000 – US\$ 200.000 = US\$ (15.000)

Impairment Loss = US\$ 25.000 – US\$ 15.000 = US\$ 10.000

A perda é contabilizada no grupo “*Income from continuous operations*” do resultado. A nova base de Cálculo do *goodwill* passa ser, portanto, US \$ 15.000,00. É este valor o referencial para o teste de *impairment* que será realizado no próximo ano ou antes, caso ocorram eventos que justifiquem a realização do referido teste.

No Brasil, a CVM determina o tratamento contábil do ágio ou deságio na incorporação de controladora por sua controlada. O Art. 6 da Instrução CVM 319/99 expressa que o ágio será contabilizado;

- a) nas contas representativas dos bens que lhes deram origem – quando o fundamento econômico tiver sido a diferença entre o valor de mercado dos bens e seu valor contábil. A amortização se dará na proporção em que o ativo for sendo realizado;
- b) em conta específica do ativo imobilizado (ágio) – quando o fundamento econômico tiver sido a aquisição do direito de exploração, concessão ou permissão delegados pelo Poder Público. Sua amortização se dará no prazo estimado ou contratado de utilização ou perda de substância econômica;
- c) em conta específica do ativo diferido (ágio) ou em conta específica de resultado de exercício futuro (deságio) – quando o fundamento econômico tiver sido a expectativa de resultado futuro. Amortizado no prazo, extensão e proporção dos resultados projetados, não podendo exceder a 10 anos.

Logo, no Brasil o prazo máximo para que o ágio (expectativa de resultados futuros) seja amortizado é de 10 anos.

El Hajj (1999, p. 133) faz uma observação importante em relação ao cálculo do ágio e deságio no Brasil: “Uma diferença importante em relação aos pronunciamentos

norte-americanos e internacionais refere-se à forma de cálculo do ágio e deságio. No Brasil, esses são computados por meio da diferença entre o valor pago e o valor contábil do investimento.”

No Canadá, o *goodwill* – combinação de negócios é abordado pelas Seções 1581 e 3062 do *handbook* da Cica e recebe o mesmo tratamento fornecido pelas normas norte-americanas (ver os comentários anteriores efetuados para os Estados Unidos).

No México, o *goodwill*, que é registrado em uma transação de combinação de negócios contabilizada como uma compra, deve ser amortizado durante sua vida útil, mas não pode exceder 20 anos, conforme o Boletim B-8.

A apuração de prejuízo (*impairment loss*) ainda não tem o rigor verificado nos Estados Unidos e Canadá, países que fazem uso do teste de *impairment*. No México, se uma subsidiária perdeu a sua habilidade para produzir lucros, o saldo de qualquer *goodwill* deve ser lançado como despesa no período em que tal situação surgiu.

De certo modo, seguindo a linha do lasb, na Argentina, o *goodwill* deve ser registrado no ativo e amortizado em até 20 anos.

No que se refere a prazo de amortização, o tratamento chileno é similar ao mexicano. Isto porque o *goodwill* que é registrado em uma transação de combinação de negócios contabilizada como uma compra deve ser amortizado durante sua vida útil, não podendo exceder a 20 anos. O prazo de 20 anos pode ser alterado apenas se houver previsão contratual, porém não pode exceder a 40 anos. Tal *goodwill* é determinado em relação ao valor de livro dos ativos líquidos no lugar de seu valor justo.

A apuração de prejuízo (*impairment loss*) em *business combination* não é um item especificamente abordado pelo Chile. Há, contudo, uma exigência específica de apuração de prejuízo (*impairment loss*) em relação a ativos fixos e intangíveis identificáveis não recuperáveis.

Na Colômbia, o *goodwill* adquirido (*business combination*) é o valor adicional pago na compra de um ente econômico sobre o valor de livro ou sobre o valor calculado ou combinado de todos os ativos líquidos. O pagamento adicional ocorre devido ao reconhecimento de atributos especiais, tais como nome, pessoal idôneo, reputação para ter crédito privilegiado, prestígio por vender melhores produtos e serviços e localização favorável, segundo a descrição da conta 1605 do Plano único de Contas - PUC.

As Superintendências de Sociedades e de Valores determinam que a amortização do *goodwill - business combination* pela compra de ações ou partes de participações em sociedades seja feito no tempo de exploração do intangível que não pode ser superior a dez (10) anos, de acordo com métodos de reconhecidos valores técnicos. Em geral, os intangíveis devem ser amortizados de maneira sistemática durante sua vida útil, em conformidade com o artigo 66 do Decreto 2649 de 1993.

Na Venezuela, o ágio representa o excesso entre o custo de aquisição e o valor líquido dos ativos. O prazo máximo de amortização é de vinte anos.

Segundo o IASB, o *goodwill* originado de uma combinação de negócios caracterizada como uma compra deverá ser amortizado durante a sua vida útil. O prazo de amortização não pode ser aleatório, isto é, escolhido ao acaso. Segundo o IASB, o prazo de amortização deve representar a mais adequada previsão do tempo em que se espera ocorrer benefícios econômicos para a companhia. O IASB procura não fornecer um prazo rígido para a amortização do *goodwill*. Isso pode ser percebido na sua visão de que há uma previsão questionável de que a vida útil não excederia a 20 anos a partir de um reconhecimento inicial.

O IASB aborda a hipótese do *goodwill* gerar prejuízo. Para isso, adota as expressões 'unidade geradora de caixa' e sua respectiva 'quantidade recuperável'. Por unidade geradora de caixa entende-se que é o menor grupo identificado de ativos que produz entradas a partir do seu uso contínuo e é amplamente independente das entradas de caixa produzidas por outros ativos ou grupos de ativos. A quantidade

recuperável representa os benefícios que são esperados ser produzidos pela unidade geradora de caixa.

Caso a quantidade recuperável da unidade de caixa seja menor que o valor de registro, o prejuízo apurado (*impairment loss*) deve ser primeiramente alocado ao *goodwill* alocado nessa unidade geradora de caixa, e posteriormente para os outros ativos da unidade de forma *pro rata* (proporcional) e tendo como base o seu valor de registro.

Como exemplo, pode ser imaginado o conjunto de ativos da unidade geradora de caixa denominada Beta. Por visualizar ser possível obter muitos benefícios futuros e, desse modo, considerar ser um bom investimento a empresa Alfa compra em 31/12/X0 100% da unidade geradora de caixa Beta. O valor justo da unidade geradora de caixa Beta é US \$ 100.000, mas a empresa Alfa a adquire por US \$ 120.000. Logo, Alfa contabiliza um *goodwill* de US\$ 20.000. Na seqüência, é apresentado como Alfa registra seu investimento em Beta:

Tabela 2: Dados para o cálculo da perda por impairment, conforme las 36

ATIVO (COMPANHIA ALFA)	VALORES EM US \$
VALOR JUSTO DO INVESTIMENTO EM BETA	100.000
GOODWILL DO INVESTIMENTO EM BETA	20.000
TOTAL	120.000

Em 31/12/X1, a empresa Alfa traz os benefícios futuros esperados do investimento em Beta a valor presente e verifica que o seu valor atual é de US \$ 110.000. Isto é, houve uma diminuição de US \$ 10.000, configurando uma perda, a qual será registrada como redução do valor do *goodwill* e contabilizada no resultado. Na hipótese da empresa Alfa ter calculado um valor presente de US \$ 90.000 e não US \$

110.000, o *goodwill* de US \$ 20.000 seria totalmente baixado e ainda ocorreria uma diminuição do saldo do investimento no valor de US \$ 10.000, configurando uma perda a ser contabilizada no resultado de US \$ 30.000. O montante de diminuição do investimento no valor de US \$ 10.000 seria baixado (distribuído) entre os ativos que compõem o investimento em Beta na proporção que cada item de ativo representa do investimento registrado.

O tratamento acima é disposto pelo las 36 do lasb.

3.7.2 Quadro comparativo sobre o goodwill em combinação de negócios nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
CAPITALIZADO/TESTE DE IMPAIRMENT	X		X						
CAPITALIZADO/ATÉ 10 ANOS PARA AMORTIZAR		X					X		
CAPITALIZADO E AMORTIZADO ATÉ 20 ANOS				X	X			X	
CAPITALIZADO/PRAZO NÃO RÍGIDO DE ATÉ 20 ANOS PARA AMORTIZAR/ DETERMINAÇÃO DE QUANTIDADE RECUPERÁVEL PARA APURAR IMPAIRMENT									X
CAPITALIZADO/ PRAZO DE ATÉ 20 ANOS OU 40 (COM CONTRATO) PARA AMORTIZAR						X			

Quadro 14: O goodwill em combinação de empresas nos oito países e pelo lasb
 Fonte: do autor

O quadro anterior procura demonstrar as especificidades de cada país, principalmente com relação ao prazo de amortização, quando pertinente. Na seqüência, comentários são efetuados sobre o tratamento para o goodwill – combinação de negócios nos oito países do continente americano e lasb.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países, bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb. Dessa forma, no que se refere ao *goodwill* em combinações de empresas, o grupo padrão é constituído por: lasb, México, Argentina, e Venezuela. Em tal grupo, o *goodwill* é capitalizado e há o prazo uniforme de até 20 anos para a sua amortização.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tal grupo por meio da análise dos itens divergentes. Dessa forma, o Chile é caracterizado por uma leve divergência em relação ao grupo padrão. No Chile, o *goodwill* em combinação de empresas é capitalizado e também há o prazo de até 20 anos para a sua amortização. No entanto, o prazo pode ser de até 40 anos caso haja previsão contratual.

O Brasil e a Colômbia são caracterizados por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. Isto porque o *goodwill* em combinação de empresas também é capitalizado, mas o prazo de amortização é de até 10 anos nestes dois países.

Por outro lado, Estados Unidos e Canadá apresentam divergência total em relação ao grupo padrão, uma vez que não existe um prazo definido para amortização. Nestes países, o *goodwill* em combinação de empresas é capitalizado e deve passar pelo teste de impairment anualmente ou até mesmo antes se for necessário.

Portanto, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão, leve divergência, divergência moderada e divergência total. O quadro a seguir representa tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO				X	X			X	X
LEVE DIVERGÊNCIA						X			
DIVERGÊNCIA MODERADA		X					X		
DIVERGÊNCIA TOTAL	X		X						

Quadro 15: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação ao goodwill em combinação de empresas
 Fonte: do autor

A análise do quadro anterior revela não existir harmonização contábil entre os países nem convergência de todos os países com as práticas do lasb.

3.8 Consolidação

Em geral, verifica-se entre os países e o lasb uniformidade de tratamento quanto aos critérios que justificam a consolidação. É comum a idéia de um controle efetivo da empresa-mãe sobre a subsidiária para que a consolidação seja processada. Presume-se que haja controle com a propriedade de mais que 50% de uma empresa por outra.

No Brasil, de modo salutar, a CVM expressa que toda companhia aberta deve realizar a consolidação de suas controladas, independente desses investimentos

representarem mais ou menos que 30% do seu patrimônio líquido, conforme dispõe a Lei 6.404/76. A importância dessa exigência reside no fato dos usuários das demonstrações contábeis terem, por meio da consolidação, acesso aos resultados globais de uma companhia. A análise apenas sobre demonstrações individuais fornece menos subsídios para o processo de tomada de decisões dos diversos usuários.

3.8.1 A consolidação nos oito países do continente americano e pelo IASB

Nos Estados Unidos, conforme o SFAS 94, as empresas-mãe que possuem participação majoritária em subsidiárias devem realizar a consolidação total. A consolidação é excluída nas situações que impedem o controle normal. Tais situações são:

- a) a subsidiária está em reorganização legal;
- b) a subsidiária está em falência;
- c) a subsidiária está operando sob restrições de câmbio estrangeiro tão severas que restringem a habilidade da empresa-mãe em controlá-la.

Uma companhia é definida como subsidiária quando a empresa-mãe detém a sua propriedade majoritária. Isto é, a empresa principal tem participação no controle financeiro, o que ocorre com uma participação superior a 50% da propriedade direta ou indireta das ações votantes emitidas.

Além da consolidação total existe também a consolidação proporcional. Na seqüência, definições sobre tais modalidades de consolidação são apresentadas.

A consolidação total é um método de contabilização de investimentos no qual os ativos, obrigações, receitas, despesas, ganhos, perdas e fluxos de caixa do investidor e da investida são combinados nos relatórios financeiros do investidor. A participação de outros nos ativos líquidos da investida são mostradas como uma

obrigação no balanço, tipicamente denominada “participação minoritária”. A participação de outros no lucro líquido da investida é mostrada como uma dedução do lucro líquido, tipicamente denominada “participação minoritária no lucro líquido”. O propósito e resultado da consolidação total é apresentar os relatórios financeiros da empresa-mãe e suas subsidiárias como se o grupo fosse uma única empresa com um ou mais ramos ou divisões.

Consolidação pro rata ou proporcional é um método de contabilização para investimentos no qual a participação proporcional do investidor nos ativos, obrigações, receitas, despesas, ganhos, perdas, e fluxos de caixas da investida e combinada com os itens similares da investidora sem diferenciar as quantidades.

A consolidação total, como já descrito, ocorre em um contexto de controle de uma empresa sobre a sua subsidiária. A consolidação proporcional é comum nos casos de *joint ventures*. Entretanto, nos Estados Unidos, conforme o APB (*Accounting Principles Board*) 18 a contabilização de *joint ventures* ocorre por meio da equivalência patrimonial.

No Brasil, a Lei 6.404/76 inovou quando abordou a prática da consolidação das demonstrações contábeis. A Instrução CVM nº 247/96 também dispõe normas relativas à consolidação.

Como em outros países, o controle é o fator determinante para que a consolidação seja realizada. Conforme Iudícibus et al (2000, p. 403): “Neste sentido, deve prevalecer o conceito de controle ao efetuar-se a consolidação. Esse controle não abrange apenas o acionário, mas também o da decisão em relação a políticas a serem seguidas pelas empresas, mais conhecido como ‘influência sobre a administração’.”

A consolidação é tão importante para os usuários das demonstrações das companhias abertas que a CVM foi além do que a própria Lei 6.404/76 dispõe como obrigatório para que a consolidação seja efetuada. Na verdade, a própria Lei fornece essa abertura.

A Lei 6.404/76 dispõe como obrigatória a consolidação somente para os seguintes casos:

- a) companhias abertas cujos investimentos em controladas constituem mais de 30% de seu patrimônio líquido;
- b) grupos empresariais formalmente constituídos em grupo de sociedades (Lei 6.404/76, capítulo XXI), não importando se são ou não companhias abertas. A consolidação ocorrerá mesmo que a empresa de comando não seja sociedade aberta.

Entretanto, a CVM, por meio do Artigo 21 da sua Instrução nº 247/96, desconsiderou o percentual de 30%. Isto porque, não importando o quanto a soma dos investimentos em controladas representam do seu patrimônio líquido, toda companhia aberta deve efetuar a consolidação. O referido Artigo da Instrução CVM nº 247/96 está disposto na seqüência:

Art. 21. Ao fim de cada exercício social, demonstrações contábeis consolidadas devem ser preparadas por:

- I – Companhia aberta que possuir investimento em sociedades controladas, incluindo as sociedades controladas em conjunto referidas no art. 32 desta instrução; e
- II – Sociedade de comando de grupo de sociedade que inclua sociedade aberta.

As sociedades controladas em conjunto citadas no Art. 21 constituem as *joint ventures*. Para as *joint ventures*, é efetuada a consolidação proporcional, conforme já definido anteriormente.

O Art. 23 da Instrução CVM nº 247/96 revela as condições que permitem a exclusão de uma controlada na consolidação:

Art. 23. Poderão ser excluídas das demonstrações contábeis consolidadas, sem prévia autorização da CVM, as sociedades controladas que se encontrem nas seguintes condições:

- I – Com efetivas e claras evidências de perda de continuidade e cujo patrimônio seja avaliado ou não a valores de liquidação; ou
- II – Cuja venda por parte da investidora, em futuro próximo, tenha efetiva e clara evidência de realização devidamente formalizada.

Mesmo assim, no balanço consolidado, o investimento em controlada não consolidada forçosamente deverá ser demonstrado pelo método da equivalência patrimonial. Além disso, notas deverão explicar os motivos pelos quais a controlada foi excluída da consolidação.

Não é razão para excluir da consolidação a controlada que exerça operações diferentes das realizadas pela investidora ou demais controladas.

No Canadá, conforme a Seção 1590 do *Handbook* da Cica (*Canadian Institute of Chartered Accountants*), todas as subsidiárias controladas pela empresa-mãe devem ser consolidadas totalmente. O controle é definido como o poder permanente para fixar as estratégias das políticas operacionais, de investimento e de financiamento sem a cooperação de outras entidades. Define-se subsidiária como a companhia que é controlada por uma outra entidade, a qual tem o direito e a habilidade para obter benefícios econômicos futuros a partir dos seus recursos, estando exposta aos riscos relacionados. Como evidência principal de controle temos a propriedade de ações em número tal que permite o direito de eleger a maioria do conselho de diretores. Entretanto, esta não é a única evidência de controle.

Conforme a Seção 3055 do *Handbook* da Cica, a consolidação proporcional deve ser usada para a contabilização de investimentos em *joint ventures* e a equivalência patrimonial não é permitida como método alternativo. Não existe, portanto, harmonia com as práticas norte-americanas no que se refere a contabilização de investimentos em *joint ventures*.

No México, a empresa-mãe deve realizar, dentro de um contexto de existência de controle, a consolidação total das suas subsidiárias. O controle é definido como o poder para governar as políticas operacionais e de financiamento da subsidiária para fins de obtenção de benefícios econômicos; existe quando há a propriedade de mais de 50% das ações votantes de uma empresa por outra e desde que o controle não tenha sido renunciado para o benefício de uma outra parte. Para situações com participações inferiores a 50%, considera-se ocorrer o controle quando:

- a) a companhia possui mais que 50% do poder votante devido a acordos formais com outros acionistas;
- b) existe o poder para administrar as políticas operacionais e de financiamento da companhia;
- c) existe o poder para nomear, apontar, ou remover a maioria dos membros do conselho ou o órgão que efetivamente administra as políticas da companhia.

A contabilização de investimentos em *joint ventures* não é especificamente abordada pelas normas mexicanas. Logo, utiliza-se o IAS 31, o qual tem a consolidação proporcional como tratamento principal e a equivalência patrimonial como tratamento alternativo.

Para a Argentina, Lisboa (2000, p. 55) assim escreve: é "*comum também encontrar demonstrações consolidadas*". A consolidação é abordada pela RT (Resolução Técnica) nº 4. Em linhas gerais, a consolidação deve ser feita quando há sociedade controlada. O controle existe quando uma companhia possui participação com votos necessários para formar a vontade social nas reuniões sociais ou assembléias ordinárias, o que geralmente implica possuir mais de 50% dos votos possíveis de forma direta ou indireta.

Quando há perda de controle, a consolidação não é realizada. Quando o controle torna-se não efetivo ou fica restringido, mesmo assim a consolidação é realizada. Contudo, notas explicativas às demonstrações consolidadas devem evidenciar essa situação. O controle torna-se não efetivo ou restringido em situações como convocatória de credores (exigência legal dos credores sobre os seus direitos), intervenção judicial, convênios etc. Tal tratamento de realizar a consolidação mesmo quando o controle torna-se não efetivo é questionado. Newton (1997, p. 315) traz os seguintes questionamentos sobre a esta norma:

- a) não se limita a uma questão de exposição, pois prevê que no caso de controle não efetivo igualmente se procede a consolidação, modificando assim o conceito de controle que aparece na norma II.A.2, já transcrita e comentada;

b) é insólita, pois resulta óbvio que o controle que não se pode exercer não é controle.

Na Argentina, a equivalência patrimonial é utilizada para a contabilização de investimentos em empresas cujo controle é em conjunto (*joint ventures*).

No Chile, todas as subsidiárias com controle direto pela empresa-mãe devem ser consolidadas totalmente. Como no México, o controle é definido como o poder para governar as políticas operacionais e de financiamento da subsidiária. Considera-se haver controle quando mais que 50% das ações votantes de uma empresa são possuídos por outra. Mesmo com uma participação inferior a 50% o controle é considerado existente quando:

- a) a companhia tem mais de 50% do poder votante devido a acordos gerenciais formais;
- b) a companhia tem mais de 50% do poder votante por sentença judicial.

Para atender às exigências legais e regulatórias, em adição às demonstrações financeiras consolidadas, a empresa-mãe é obrigada a apresentar demonstrações financeiras apenas dela mesma.

Como no México, as normas chilenas não abordam especificamente sobre a contabilização de investimentos em *joint ventures*. Logo, utiliza-se o las 31, o qual tem a consolidação proporcional como tratamento principal e a equivalência patrimonial como tratamento alternativo.

Conforme o Decreto colombiano 2649 de 29 de Dezembro de 1993:

O ente econômico que possui mais de 50% do capital de outros entes econômicos, deve apresentar junto com suas demonstrações financeiras básicas, as demonstrações financeiras consolidadas, acompanhadas de suas respectivas notas.

Não se consolidam aqueles subordinados que:

- 1) Seu controle por parte da matriz seja impedido ou evitado de alguma forma, ou
- 2) O controle seja temporário.

Os entes não consolidados deverão ser objeto de evidenciação.

Conforme a Declaração de Princípios de Contabilidade nº 7 (DPC 7) da Venezuela em seu item número 4 (CARPIO, 1999, p. 109-110):

A forma em que estes termos se relacionam com a medição e informação dos investimentos de longo prazo em ações de capital é como segue:

NIVEL DE PROPRIEDADE	MÉTODO DE MEDIÇÃO E APRESENTAÇÃO
<i>1. Controle (mas de 50% das ações)</i>	<i>Consolidação</i>
<i>2. Proprietários ou administração comuns (sem relação de propriedade entre companhias)</i>	<i>Combinação</i>
<i>3. Influência significativa, mas não controle (entre 20% e 50% das ações)</i>	<i>Equivalência patrimonial</i>
<i>4. Sem influência significativa nem controle (menos de 20% das ações)</i>	<i>Custo</i>

Desse modo, é a existência de controle o critério que norteia a prática da consolidação na Venezuela.

A condição usual para uma participação financeira de controle é a posse de uma participação majoritária nos direitos de votos nas assembléias de acionistas e, portanto, como uma regra geral, a posse por uma companhia, direta ou indiretamente, de mais de 50% das ações com direito a voto emitidas por outra companhia, é uma condição que leva à consolidação (DPC 7).

Também existem situações para as quais a consolidação não deverá ser realizada:

- a) é provável que o controle da filial seja temporário;
- b) a filial se encontra em estado de falência;
- c) a filial está sujeita a reorganização legal.

Os investimentos em *joint ventures* na Venezuela são contabilizados por meio de combinação.

Segundo o IASB, todas as subsidiárias devem ser consolidadas pela empresa-mãe. As exceções são para as seguintes circunstâncias:

- a) o controle é temporário porque a subsidiária é adquirida e mantida exclusivamente com uma visão de venda subsequente no futuro próximo;
- b) a subsidiária opera sob severas restrições de longo prazo que prejudicam significativamente sua habilidade para transferir fundos para a empresa-mãe.

Define-se como subsidiária uma empresa que é controlada por uma outra companhia. O controle é o poder para administrar as políticas operacionais e de financiamento da subsidiária visando à obtenção de benefícios.

O IAS 31 do IASB estabelece que os investimentos em *joint ventures* podem ser contabilizados por consolidação proporcional (tratamento preferencial) ou por equivalência patrimonial (tratamento alternativo).

3.8.2 Quadro comparativo sobre a consolidação nos oito países do continente americano e pelo lasb

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÓMBIA	VENEZUELA	IASB
CONTROLE (MAIS DE 50%)	X			X	X	X	X	X	
CONTROLE			X						
LEI 6.404/76 (MAIS DE 30% DO PL DA INVESTIDORA)									
CVM (TODA CONTROLADA DE SOCIEDADE ABERTA)		X							
TODA SUBSIDIÁRIA									X

Quadro 16: A consolidação nos oito países e pelo lasb
 Fonte: do autor

O quadro elaborado para efetuar a comparação dos oito países e do lasb no que se refere aos critérios de adoção da consolidação procurou demonstrar as especificidades de cada país.

Na seqüência, comentários são efetuados sobre o quadro anterior.

A verificação do quadro comparativo permite indicar se há harmonização contábil entre os países bem como convergência com o lasb. Para que seja efetuada tal análise, é necessária a determinação de um grupo padrão. O grupo padrão é formado pelo lasb e todos os países que adotam os critérios contábeis do próprio lasb. Dessa forma, no que se refere à consolidação, o grupo padrão é constituído por: lasb, Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela. Apesar desses países e do lasb aparecerem em linhas distintas do quadro comparativo, verifica-se que, em essência, os tratamentos são semelhantes, implicando em práticas convergentes.

Uma vez definido o grupo padrão, é possível verificar o distanciamento dos países que não integram tam grupo por meio da análise dos itens divergentes. Assim, o Brasil é caracterizado por uma divergência moderada em relação ao grupo padrão. No Brasil, a Lei 6.404/76 dispõe que a consolidação é obrigatória para as companhias abertas cujos investimentos em controladas representem mais de 30% de seu patrimônio líquido. Entretanto, a CVM determina que toda companhia aberta que possua investimentos em sociedade controlada deve realizar a consolidação.

Portanto, os países podem ser classificados nas seguintes classes: grupo padrão e divergência moderada. O quadro a seguir representa tal classificação.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
GRUPO PADRÃO	X		X	X	X	X	X	X	X
DIVERGENCIA MODERADA		X							

Quadro 17: Análise do grau de harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb com relação à consolidação

Fonte: do autor

3.9 Grau de evidenciação

A análise do grau de *disclosure* (evidenciação) revela a maturidade da contabilidade de um país no que se refere a zelo com relação às necessidades informativas dos usuários das demonstrações contábeis. Talvez, o *disclosure* (evidenciação) represente o mais importante tópico quando é estudada a contabilidade de uma nação, pois revela o grau de desenvolvimento e sofisticação dos relatórios contábeis. Adicionalmente, as evidenciações preconizadas por um país fornecem subsídios para se inferir aspectos de uma nação como: traços culturais, principais agentes ou forças que moldam os sistemas contábeis, atuação dos organismos contábeis etc.

Uma observação importante deve ser feita: o *disclosure* não é mera agregação de notas explicativas. Vai além delas, envolvendo formato dos relatórios contábeis, clareza dos termos utilizados, quadros suplementares, ordem dos títulos nos demonstrativos, preocupação em fornecer informações não exigidas por lei, porém importantes para a sociedade ou usuários (investidores, credores, empregados, governos), relatório da diretoria, entre outros.

Iudícibus (2000, p. 119) fornece uma crítica à ótica de que evidenciação equivale a notas contábeis: “[...] no Brasil prevalece a idéia de que evidenciação é quase sinônimo de notas de rodapé ou explicativas, quando a evidenciação principal está contida nos próprios relatórios formais, [...]”

Segundo Iudícibus (2000, p.19), as formas de evidenciação são:

1. forma e apresentação das demonstrações contábeis;
2. informação entre parênteses;
3. notas de rodapé (explicativas);
4. quadros e demonstrativos suplementares;
5. comentários do auditor;
6. relatório da diretoria

Neste ponto, uma questão pode ser formulada: quais são as razões ou fatores que justificam a necessidade de um nível de evidenciação adequado? Na verdade, vários são os fatores que, de forma isolada ou interligados, conduzem ao *disclosure*. Igbal et al (1997, p. 70) apontam as razões sócio-econômicas para o *disclosure* nos relatórios financeiros:

Evidenciações são feitas para fornecer informações aos tomadores de decisões de modo que eles possam tomar decisões seguras. Conceitualmente, há duas grandes razões sócio-econômicas para a evidenciação:

- Minimizar os riscos aos provedores de capital de modo que eles possam ponderar os retornos previstos de cada alternativa contra os riscos associados.

- Para informar indivíduos e grupos que são afetados pelas atividades e operações das corporações na sua qualidade de vida ou padrão de vida. A proposta é possibilitá-los a influenciar as ações da companhia se eles assim desejarem após reverem as evidenciações nos relatórios financeiros.

Além das razões acima citadas, Igbal et al (1997, p. 70) também citam os fatores motivacionais que levam as organizações a realizarem o *disclosure*. São:

- a) internacionalização dos mercados de capitais;
- b) exigências legais existentes no país;
- c) exigências dos organismos contábeis profissionais;
- d) força de grupos com interesses especiais;
- e) evidenciação voluntária.

No primeiro item, verifica-se que a internacionalização dos mercados de capitais é cada vez mais intensa. Há a busca das corporações por recursos em outras partes do mundo. Conseqüentemente, as agências reguladoras dos mercados de títulos estabelecem as exigências relativas a *disclosure* para as companhias listadas em bolsas de valores.

Na verdade, o custo de obtenção de capital tende a aumentar quando o nível de *disclosure* é baixo, considerando que a incerteza dos investidores e os riscos

associados à decisão do investimento são maiores. Isso faz com que as companhias adotem *disclosures* voluntários, além dos exigidos pelas agências reguladoras.

No segundo item, Igbal et al (1997, p. 71) comentam que:

Em alguns países, por exemplo, Alemanha e Japão, exigências legais e estatutárias prescrevem o tratamento contábil das transações. Em tais países, a lei das companhias e os sistemas tributários são as mais importantes influências sobre a contabilidade. O impacto significativo de uma multinacional sobre o ambiente social, econômico e ecológico da nação resultou na decretação de vários novos estatutos e leis nos anos recentes exigindo *disclosures* adicionais.

No terceiro item, sabe-se que a atuação em países como os Estados Unidos, Canadá, Reino Unido de organismos contábeis profissionais é muito intensa. A atuação forte destes organismos conduz a um avançado grau de *disclosure*, sendo as exigências de evidenciações determinadas pela profissão. Na realidade, o alto grau de *disclosure* é originado pelo próprio modo como se processa o estabelecimento de padrões contábeis, o qual envolve deliberações abertas e vários grupos de interesse têm a possibilidade de participar no processo.

No quarto item, temos que grupos fortes e influentes podem exigir que uma empresa faça *disclosures* especiais. Segundo Igbal et al (1997, p. 71): "Por exemplo, um sindicato pode com sucesso negociar *disclosures* especiais em matérias como condições de segurança, acidentes de trabalho, e classificação dos empregados por idade, sexo, etc."

Por fim, no último item, evidenciação voluntária, sabe-se que muitas empresas evidenciam informações aos usuários de modo espontâneo, indo além do que é exigido pelas leis e agentes reguladores. Na realidade, existe uma pressão tácita do mercado forçando as corporações neste sentido. Imagine-se duas grandes companhias atuando em um mercado altamente competitivo. Caso uma delas realize uma inovação em seus relatórios em relação a *disclosure*, fornecendo, por exemplo, de modo inédito para o setor, uma demonstração de valor adicionado, a outra empresa provavelmente tenderá

a também publicar a referida demonstração, considerando que o mercado é sensível e a empresa não quer ver a sua imagem diminuída numa comparação com sua concorrente.

A companhia pode fornecer *disclosure* voluntário para orientar os usuários das demonstrações financeiras no que se refere a perspectivas futuras, condições operacionais, motivos pelos quais determinadas ações da companhia foram efetuadas, entre outros.

Além disso, a corporação pode fazer evidenciação contábil voluntariamente com o objetivo de produzir uma imagem que possa gerar benefícios econômicos futuros. Isto inclui programas de treinamento dos funcionários, evidenciação de gastos feitos acima das exigências mínimas dos órgãos reguladores ambientais, fundos de incentivos educacionais.

Adicionalmente, Igal et al (1997, p. 72) expressam mais dois motivos para a evidenciação voluntária:

- Evitar potencial regulação ou controle governamental. A corporação pode fazer *disclosures* voluntários em seu próprio interesse se há um risco de que a não evidenciação possa resultar em regulações ou controle governamental. A proposta é antecipar qualquer ação governamental futura que possa ter potenciais efeitos adversos. Em tais casos, apenas a informação suficiente pode ser evidenciada para deixar o básico de um assunto. A extensão de tais *disclosures* voluntários é uma questão de julgamento.
- Custo de capital mais baixo. Os *disclosures* voluntários estão acima e além do que é exigido pelos reguladores. Uma corporação competindo com outras multinacionais em mercados de capital globais pode considerar vantajoso fornecer voluntariamente *disclosures* adicionais. Todos os outros fatores sendo iguais, os provedores de capital escolheriam companhia A e não companhias B e C se eles perceberem que companhia A representa o risco mais baixo. Esta percepção de risco mais baixo pode ser o resultado direto de *disclosures* voluntários feitos pela companhia A para remover ou reduzir incertezas sobre as suas perspectivas futuras.

De todos os motivos que conduzem uma corporação a realizar *disclosures* voluntários, talvez seja plausível assumir que o principal deles é exatamente tornar o custo de obtenção de capital mais baixo. Em outras palavras, tornar a companhia mais

atrativa para os investidores por meio uma rica evidenciação e, dessa maneira, facilitar e agilizar a aquisição de recursos pela instituição. A princípio, é pouco comum as empresas evidenciam voluntariamente como uma forma de antecipar e evitar a regulação ou controle governamental. Na maior parte dos casos, a intenção dos *disclosures* voluntários reside em melhorar a imagem da corporação para a sociedade e usuários das demonstrações contábeis e reduzir os custos de obtenção de capital.

No que se refere aos países desta pesquisa, bem como o lasb, o grau de *disclosure* será inferido pela análise dos seguintes tópicos:

- a) informação por segmento;
- b) adoção das Demonstrações de Fluxos de Caixa e de Origens e Aplicações de Recursos;
- c) *disclosure* relativo a mudanças nos princípios contábeis.

3.9.1 A informação por segmento nos oito países do continente americano e lasb

A contabilidade, como ciência social, é reflexo de um número grande de variáveis, não possibilitando visões únicas. São vários os tipos de usuários e cada um possui um interesse específico com relação às informações financeiras. Mesmo um único usuário pode querer trabalhar informações estruturadas de modos diferentes. É o caso, por exemplo, do usuário que tem interesse tanto em informações segmentadas de uma empresa quanto em informações globais. Ter acesso aos dois níveis de reporte pode enriquecer o processo de análise dos usuários, fornecendo uma maior segurança.

Sabe-se que é importante para um usuário verificar uma entidade como um todo por meio de relatórios consolidados, mas também é importante analisar cada segmento da entidade. Uma análise consolidada pode revelar lucro, mas tal lucro pode ser fruto de um segmento superavitário, o qual compensa um segmento deficitário e ainda gera um lucro residual global.

Esse segmento deficitário pode ser importante para a análise do usuário. A análise de projeções pode indicar que a tendência é o segmento tornar-se cada vez mais deficitário, invertendo a situação e induzindo a um prejuízo global. É nesse contexto que o *disclosure* da informação por segmento adquire relevância.

Igbal et al (1997, p. 82-83) comentam:

Demonstrações financeiras consolidadas, a despeito de suas vantagens óbvias, têm um grande inconveniente. A agregação de todos os segmentos de negócios em uma entidade econômica global torna impossível para os usuários avaliarem as dependências da companhia sobre segmentos de negócios individuais. A informação por segmento é necessária para identificar tendências de crescimento, rentabilidade, e riscos associados a cada segmento. Uma variedade de riscos pode ser associada a segmentos individuais, por exemplo, flutuação volátil no valor de moedas, altas taxas de inflação ou hiperinflação, tumultos políticos, e instabilidade dos governos nos países nos quais os segmentos têm operações. O processo de consolidação produz relatórios que não podem revelar estas condições."

Na seqüência, comenta-se o tratamento das informações por segmento em cada país e pelo lasb.

As normas norte-americanas prevêm a evidenciação da informação por segmento. Há a evidenciação por segmentos de negócio e geográfico.

O alvo da evidenciação é um segmento de operações (parte de uma entidade). Um segmento é caracterizado por:

- a) estar atuando em um negócio mais específico do qual obtém receitas e incorre em despesas. Receitas e despesas estas que também estão relacionadas com transações envolvendo outros componentes (segmentos) da mesma entidade;
- b) possuir uma certa individualização administrativa, isto é, os resultados das suas operações são regularmente revistos pelo principal tomador de decisões operacionais da entidade. Por meio da análise desses resultados, esse administrador pode tomar decisões sobre os recursos a serem alocados ao segmento, bem como avaliar o seu desempenho;

- c) ter informações financeiras específicas sobre as suas operações e desempenho. Estas informações vinculam-se estreitamente ao item 2 acima disposto.

A evidenciação das informações por segmentos de negócio ou geográfico ocorre com relação a apenas um segmento reportável, o qual pode envolver somente um segmento operacional ou dois ou mais segmentos operacionais similares.

Segmentos operacionais reportáveis podem abranger segmentos geográficos e industriais.

No segmento de negócio, uma entidade evidencia:

- a) os fatores usados para identificar os segmentos reportáveis, ou seja, os fatores que justificam o reconhecimento de um segmento. A entidade também deve evidenciar as bases da organização do segmento;
- b) os tipos de produtos e serviços responsáveis pelas receitas de cada segmento reportável;
- c) uma reconciliação entre os valores do segmento e os valores totais da entidade com relação a receitas, lucros ou prejuízos, ativos totais e quaisquer outros itens significativos, e
- d) se foram reescritas informações para períodos anteriores devido a uma mudança na composição dos segmentos reportáveis. Caso a entidade não tenha feito, deverá prestar informações para o período corrente de dois modos, um com base na forma antiga da segmentação, outro com base na forma nova da segmentação.

O valor de cada item de segmento evidenciado nada mais é que o montante reportado ao principal tomador de decisões operacionais, o qual, com base nesses valores reportados, pode tomar decisões sobre a alocação de recursos para o segmento, bem como avaliar o seu desempenho.

Para cada segmento reportável, a entidade evidencia uma explicação da mensuração do lucro ou prejuízo e dos ativos. Também fornece uma medida do lucro ou prejuízos e ativos totais.

Certas receitas, despesas, ativos, e montantes de gastos específicos também são evidenciados pela entidade quando constam dos valores de lucro ou prejuízo ou ativos do segmento reportados e revistos pelo principal tomador das decisões operacionais.

Não sendo impraticável, a entidade evidencia o valor do *goodwill* por segmento reportável.

Todas as entidades, incluindo aquelas com um único segmento reportável, devem evidenciar as receitas oriundas de clientes externos para cada produto ou serviço ou grupo de produtos e serviços similares. Esse levantamento das receitas tem como base as informações financeiras utilizadas para produzir os relatórios financeiros de propósito geral.

Como já foi comentado, há também a informação por segmento geográfico. Neste caso, a entidade deve apresentar informações geográficas separadas mesmo se apresentar apenas um segmento reportável.

Somente quando não são fornecidas como parte das informações por segmento operacional reportável é que tais informações necessitam ser evidenciadas separadamente.

Desde que não seja impraticável, as seguintes informações por segmento geográfico devem ser evidenciadas:

- a) receitas oriundas de clientes externos. Tais receitas são separadas em duas classes: receitas obtidas no país de domicílio da entidade e receitas obtidas em todos os países estrangeiros nos quais a entidade opera. É importante destacar que se as receitas obtidas de clientes externos em um país são materiais, devem ser evidenciadas separadamente; a

entidade também deve evidenciar as bases utilizadas para atribuir as receitas de clientes externos a cada país;

- b) ativos de capital e *goodwill*. Também separados em duas classes: ativos de capital e *goodwill* localizados no país de domicílio da entidade e localizados em todos os países estrangeiros nos quais a entidade possui ativos. Contudo, deve ser destacado que se os ativos localizados em um país estrangeiro forem materiais, a entidade deve evidenciar separadamente.

Vendas de exportação não tem evidenciação exigida nos Estados Unidos.

No que se refere a evidenciação da dependência econômica dos maiores clientes, nos Estados Unidos uma entidade deve evidenciar informações sobre a extensão de sua dependência de seus maiores clientes. Se 10% ou mais das receitas de uma entidade derivam de transações com um único cliente, este fato, o total de receitas de cada cliente, e a identificação dos segmentos ou reporte por segmentos com as receitas são evidenciados.

A evidenciação de informações por segmento não é obrigatória no Brasil. Porém a CVM incentiva a sua prática. O trecho abaixo revela a opinião da CVM com relação a informações por segmento (OFÍCIO CIRCULAR/CVM/SEP/SNC/Nº 01/2002):

As informações por segmentos visam fornecer aos usuários das demonstrações contábeis informações sobre o porte, contribuições ao resultado e tendências de crescimento das diferentes áreas operacionais ou geográficas nas quais a companhia opera, permitindo, a estes, a realização de análise prospectiva quanto a riscos e perspectivas de uma empresa diversificada.

A informação segmentada proporciona ao usuário oportunidade de conhecer o desempenho das áreas ou negócios geridos pela empresa. O conhecimento desse "mix" é uma informação importante na medida em que efetivamente o usuário poderá comparar esses desempenhos, não só entre si, mas também em relação a outras companhias. Com as empresas promovendo a constante diversificação de suas atividades, uma divulgação sintética, presa ao negócio de uma forma global, de certa forma não colabora para que empresas possam ser comparadas. Ao analisar um determinado setor, o investidor poderá se defrontar com companhias que apresentam um desempenho global que não foi fomentado no setor de atuação, mas sim por outras atividades ou

negócios. As demonstrações apresentadas sob a forma segmentada (desde que envolvam participações de negócios relevantes) prestam-se também a corrigir esse problema, pois permitirão aos usuários explorarem o desempenho de cada atividade, a partir do momento que conhecem o que ou quem de fato agrega valor ao negócio.

As informações segmentadas que devem ser incluídas, com base na norma internacional 14 (IAS 14), são: (i) receitas, despesas e resultado obtidos pelo segmento; (ii) ativos e passivos envolvidos no segmento; (iii) gastos de capital (recursos aplicados no segmento); (iv) depreciação, amortização e outras despesas significativas, sem desembolso de caixa; (v) reflexos do segmento na equivalência patrimonial, (vi) conciliações entre as informações segmentadas e as informações acumuladas.

A CVM incentiva a divulgação dessas informações para companhias, em especial nos casos de publicação de demonstrações consolidadas, cujos segmentos tenham a maior parte de suas vendas feitas a clientes externos e as suas vendas, lucros ou ativos sejam maiores do que de 10% em relação ao total consolidado da companhia.

No que é pertinente à evidenciação de operações estrangeiras, sabe-se que, conforme já expresso anteriormente, não existe uma obrigação no Brasil. Entretanto, a CVM incentiva a adoção do IAS 14 emitido pelo IASB.

As normas canadenses adotam os mesmos procedimentos previstos pelas normas norte-americanas com relação a informação por segmento.

Vendas de exportação não tem evidenciação exigida no Canadá.

No que se refere a evidenciação da dependência econômica dos maiores clientes, no Canadá uma entidade deve evidenciar informações sobre a extensão de sua dependência de seus maiores clientes. Se 10% ou mais das receitas de uma entidade derivam de transações com um único cliente, este fato, o total de receitas de cada cliente, e a identificação dos segmentos ou reporte por segmentos com as receitas são evidenciados.

A informação por segmento não é abordada pelas normas mexicanas. O mesmo é válido para a evidenciação de operações estrangeiras.

No que se refere a vendas relativas a exportação, uma companhia deve evidenciar suas atividades em moedas estrangeiras, incluindo vendas de exportação,

juros pagos no exterior, pagamentos recebidos ou efetuados no exterior. Se material, os totais devem ser classificados pelas diferentes moedas.

Sobre a dependência dos principais clientes, no México as contas a receber materiais de um cliente ou companhia devem ser evidenciadas.

Com relação a normas, não há informação por segmento na Argentina. Uma pesquisa realizada em 20 de Dezembro de 2003 no *site* da Comissão Nacional de Valores (www.cnv.gov.ar) indica que há menção de informação por segmento de negócio e geográfico quando a entidade realiza prospecção na fase de autorização para o lançamento de ações.

Como no México, a informação por segmento não é abordada pelas normas chilenas. O mesmo é válido para a evidenciação de operações estrangeiras.

O Chile não aborda a evidenciação de vendas relativas a exportação.

As normas chilenas não abordam sobre o *disclosure* relativo à dependência em relação aos principais clientes.

Com relação a normas, não há informação por segmento na Colômbia.

Com relação a normas, também não há informação por segmento na Venezuela.

O seguinte trecho, extraído do site do iasb (www.iasb.org.uk) em 20 de Dezembro de 2003, aborda o reporte por segmento (las 14):

Bases do reporte por segmento:

- Companhias públicas devem reportar informações entre linhas de produtos e serviços e entre linhas geográficas.
- Uma base da segmentação é primária, a outra é secundária.
- As políticas contábeis do segmento são as mesmas para o consolidado.

Disclosures do segmento:

Os seguintes devem ser evidenciados para cada segmento primário:

- receitas (externas e intersegmento mostradas separadamente);
- resultado operacional (antes dos juros e impostos);

- quantidade registrada dos ativos do segmento;
- quantidade registrada dos passivos do segmento;
- custo para adquirir propriedade, planta, equipamento, e intangíveis;
- depreciação e amortização;
- outras despesas não caixa além da depreciação;
- parte de lucros ou perdas de investimentos patrimoniais e em *joint ventures*;
- as bases dos preços intersegmento.

Os seguintes itens devem ser evidenciados para cada segmento secundário:

- receitas (externas e intersegmento mostradas separadamente);
- quantidade registrada dos ativos do segmento;
- custo para adquirir propriedade, planta, equipamento, e intangíveis;
- as bases dos preços intersegmento.

Definição de segmento:

- Segmentos são unidades organizacionais para os quais informações são reportadas ao conselho de diretores e ao CEO a menos que estas unidades organizacionais não estão entre linhas de produto/serviço ou geográfica; em tal caso usam o nível mais baixo de segmentação interna que reporta informações por produto e geográfica.
- Os segmentos nunca são construídos apenas para proposta de reporte externo;
- Devem apresentar materialidade, a qual é representada pelo referencial de 10% com relação aos números globais..
- Os segmentos devem ser iguais pelo menos a 75% da receita consolidada.

Ao dispor que os segmentos nunca podem ser construídos apenas para reporte externo, o lasb sugere que o reporte por segmento é importante tanto para propósitos externos quanto internos. Isto é, o reporte por segmento é útil para a administração, internamente, analisar o desempenho individualizado de linhas de negócios ou áreas geográficas e, desse modo, tomar decisões corretivas.

O lasb também considera o fator materialidade (10% é o referencial). Um segmento precisa ser material para que seja justificado o seu reporte. Se um produto ou área geográfica representa somente 1% do faturamento global, não existe a necessidade de um reporte individualizado. O ideal é agrupar produtos ou áreas geográficas com algumas características comuns até que seja configurada a materialidade.

O reporte das operações estrangeiras ocorre pela própria definição de um segmento geográfico. Um segmento geográfico é um componente distinguível de uma entidade que está envolvida em fornecer produtos ou serviços em um ambiente econômico particular e que está sujeito aos riscos e retornos que são diferentes dos componentes operacionais em outros ambientes econômicos.

Deve ser feita uma reconciliação dos totais do segmento e correspondentes totais da entidade. Deve ser evidenciado se foram reescritas informações para períodos anteriores seguindo uma mudança na composição dos segmentos reportáveis e, se não, informações para o período corrente na base antiga da segmentação assim como na nova.

Para segmentos internos integrados verticalmente que não são reportáveis externamente mas que apesar disso produzem 10% ou mais das vendas da entidade para clientes externos, uma entidade deve evidenciar o fato e o total das vendas para clientes externos e das vendas internas para outros segmentos.

Ativos que são utilizados em conjunto por dois ou mais segmentos são alocados aos segmentos apenas se suas receitas e despesas relacionadas também estão alocadas a tais segmentos.

Com relação ao *disclosure* das informações por região geográfica, o lasb expressa que uma entidade deve evidenciar as receitas de clientes externos com base na localização desses clientes. Os gastos de capital e ativos totais devem ser evidenciados com base na localização dos ativos, a menos que já estejam evidenciados de outra maneira, seja sob uma base de reporte por segmento primário ou seja sob uma base de reporte por segmento secundário.

Vendas de exportação não tem evidenciação exigida pelo lasb.

O lasb não exige a evidenciação dos principais clientes que uma entidade possui.

3.9.2 Adoção das demonstrações de fluxos de caixa e de origens e aplicações de recursos

A adoção das demonstrações de fluxos de caixa ou de origens e aplicações de recursos também é importante para a análise da evidenciação existente em um país. Em outras palavras, uma empresa fornece *disclosures* diferenciados aos usuários das demonstrações contábeis, conforme publica a demonstração dos fluxos de caixa ou a demonstração das origens e aplicações de recursos. Como observado no tópico 3.1 existe variação na adoção dessas demonstrações entre os países da pesquisa. Enquanto países e organismos como Estados Unidos, Venezuela, Colômbia, Chile, México, Canadá e IASB adotam a demonstração do fluxo de caixa ou demonstração de Mudanças na Posição Financeira, países como Brasil, Argentina (CNV) adotam a Doar.

Uma vez que a demonstração dos fluxos de caixa e a Doar fornecem benefícios aos usuários dos relatórios contábeis e enriquecem o nível de análise, o ideal seria a adoção em todos os países dos dois tipos de demonstração, podendo a Doar figurar como um quadro suplementar. Sobre o fato da Lei 6.404/76 incluir a Doar, Iudícibus (2000, p. 304) faz o seguinte comentário: “Julgamos, todavia, altamente saudável para interpretação e maior conhecimento das operações da empresa ter a Lei considerado obrigatórios o levantamento e a publicação desta importante demonstração, tão importante que muitos leitores e agentes a consideram indispensável”.

A adoção dos dois tipos de demonstrações aproximaria a evidenciação dos países no que se refere às demonstrações publicadas, permitindo uma análise mais rica e segura pelos usuários.

Segundo Iudícibus et al (2000, p 338-339), a Doar possibilita:

1. conhecimento da política de inversões permanentes da empresa e fontes dos recursos correspondentes;
2. constatação dos recursos gerados pelas operações próprias, ou seja, o lucro do exercício ajustado pelos itens que o integram, mas não afetam o capital circulante líquido;

3. verificação de como foram aplicados os recursos obtidos com os novos empréstimos de longo prazo;
4. constatação de se e como a empresa está mantendo, reduzindo ou aumentando o seu capital circulante líquido;
5. verificação da compatibilidade entre os dividendos e a posição financeira da empresa.

Já a demonstração do fluxo de caixa, conforme Ludicibus et al (2000, p. 351), permite avaliar:

1. a capacidade de a empresa gerar futuros fluxos líquidos positivos de caixa;
2. a capacidade de a empresa honrar seus compromissos, pagar dividendos e retornar empréstimos obtidos;
3. a liquidez, solvência e flexibilidade financeira da empresa;
4. a taxa de conversão de lucro em caixa;
5. a performance operacional de diferentes empresas, por eliminar os efeitos de distintos tratamentos contábeis para as mesmas transações e eventos;
6. o grau de precisão das estimativas passadas de fluxos futuros de caixa;
7. os efeitos, sobre a posição financeira da empresa, das transações de investimento e de financiamento etc.

Conforme disposto, a demonstração dos fluxos de caixa é importante para que seja verificada a taxa de conversão de lucro em caixa. Isto porque duas empresas, por exemplo, podem ser igualmente lucrativas, mas uma empresa pode gerar mais caixa que a outra, implicando em níveis de liquidez diferenciados.

Assim, uma vez evidenciada a importância de cada demonstração para a análise dos usuários, verifica-se a pertinência de as duas demonstrações serem apresentadas no mesmo conjunto de relatórios. Não é essa a realidade encontrada em todos países dessa pesquisa. Logo, os usuários destes países, sob tal aspecto, acabam recebendo *disclosures* diferenciados.

3.9.3 Mudanças nos princípios, práticas ou critérios contábeis

Na seqüência, descrevemos para os oito países do continente americano e lasb o tratamento fornecido relativo às mudanças nos princípios, práticas ou critérios contábeis. Trata-se de um item importante em termos de evidenciação. A não demonstração adequada dessas mudanças pode ser prejudicial aos usuários em suas análises, principalmente pela perda de comparabilidade que ocorre.

Nos Estados Unidos, na maioria dos casos, as mudanças nos princípios contábeis devem ser apresentadas pelo registro no lucro líquido do efeito cumulativo da mudança. Tal registro é efetuado no começo do ano em que ocorreu a alteração. A natureza e uma justificativa para a mudança, incluindo o motivo pelo qual o novo princípio é preferível ao velho princípio, deve ser evidenciada. O *disclosure* relativo à mudança deve ser realizado nos Estados Unidos em uma base *pro forma*, sendo exigida a aplicação retroativa do novo princípio.

No Brasil, a evidenciação das mudanças contábeis procura manter a comparabilidade entre os períodos. A comparabilidade é permitida por meio da evidenciação nas demonstrações correntes do efeito causado pela mudança no critério contábil.

Conforme Marion (1998, p. 363) "[...] a legislação dispõe que as Demonstrações financeiras do exercício em que houver modificação de métodos ou critérios contábeis, de efeitos relevantes, deverão indicá-lo em Notas Explicativas e ressaltar tal efeito".

A Lei 6.404/76 não permite que o lucro do ano corrente seja afetado por mudanças de critérios contábeis aplicadas ao exercício anterior. O ajuste deve, dessa maneira, ser lançado diretamente na conta de lucros e prejuízos acumulados.

Adicionalmente, a demonstrações financeiras seriam reelaboradas. Conforme Ludícibus et al (2000, p. 380):

Em razão da crescente evolução dos profissionais da área contábil no Brasil nos últimos anos e visando melhor atender aos interesses dos usuários que também evoluem, já se faz oportuna a idéia de registrarem-se os 'ajustes de exercícios anteriores' na conta de Lucros Acumulados, mas com o procedimento da efetiva reelaboração, para fins de publicação, das demonstrações contábeis do(s) exercício(s) objeto(s) de comparação. Essa forma propiciaria clara apresentação do(s) efeito(s), em cada exercício, dos 'ajustes de exercícios anteriores'. Nesse caso, a nota explicativa indicaria tais ajustes, seus efeitos e a menção de que as demonstrações contábeis correspondentes foram reelaboradas.

A reelaboração das demonstrações contábeis permite que não seja perdida a comparabilidade. Em outras palavras, o usuário visualiza que resultado a empresa teria se tivesse feito a alteração no ano anterior.

No que se refere ao Canadá, as mudanças nos princípios contábeis devem ser aplicadas retroativamente às demonstrações financeiras do período anterior, a menos que o efeito não seja prontamente determinável para períodos anteriores individuais. Uma descrição da mudança e o efeito dessa mudança sobre as demonstrações financeiras do período corrente devem ser evidenciados, mas o *disclosure* da razão da mudança não é exigido. Não há exigência de *disclosure* apresentado numa base *pro forma*.

No México, na maioria dos casos, as mudanças nos princípios contábeis devem ser reconhecidas registrando no lucro líquido o efeito cumulativo da mudança no começo do período. Tal registro é efetuado no ano em que ocorreu a alteração.

As circunstâncias que exigiram a mudança, a razão para a adoção de um novo princípio, e o efeito da adoção de um novo princípio contábil devem ser evidenciados. O *disclosure* da apresentação numa base *pro forma* é exigido, a menos que seja financeiramente impraticável obtê-lo.

A RT (Resolução Técnica) nº 10 da Argentina aborda o tratamento a ser dado para as mudanças em práticas contábeis. As mudanças podem ter origem em:

- a) correções de erros na mensuração de resultados de períodos contábeis anteriores;
- b) mudanças retroativas ou adequações no valor dos registros patrimoniais como consequência da aplicação de uma norma particular diferente para a mensuração de resultados.

Segundo a norma, os efeitos dessas mudanças serão computados como ajuste ao saldo acumulado de resultados no início do período contábil.

A RT 8 e a RT12 também abordam ajustes de resultados de exercícios anteriores. Newton (1997, p.375) comenta que:

- i. nos relatórios contábeis do período apenas são afetados, em quanto corresponda, os saldos iniciais de patrimônio líquido e de fundos (ou de capital corrente) mostrados pelos correspondentes relatórios de evolução, que são mostrados (em seu caso, em moeda de fechamento) assim desagregados:
 - 1. saldos informados no fechamento do período anterior;
 - 2. modificação de exercícios anteriores;
 - 3. saldos iniciais modificados;
- ii. a informação comparativa do exercício ou período precedente corrige-se em quanto corresponda, sem que [...] isto afete os relatórios contábeis do exercício anterior nem as decisões tomadas sobre sua base;
- iii. na informação complementar deve-se expor, para cada modificação:
 - 1. seu conceito;
 - 2. seus efeitos sobre as demonstrações básicas;
 - 3. no caso de se originar uma mudança nas normas contábeis aplicadas, a descrição do método anterior e do novo, assim como a justificativa da mudança.
- iv. nos relatórios básicos deve ser feita referência à informação complementar correspondente.

Assim como o Brasil, a Argentina não permite que o resultado corrente seja influenciado pelos efeitos das mudanças de práticas contábeis aplicadas sobre o ano anterior. Apenas são afetados os saldos iniciais de patrimônio e de fundos.

No que se refere ao Chile, na maioria dos casos, as mudanças nos princípios contábeis devem ser reconhecidas registrando no lucro líquido o efeito cumulativo da mudança no começo do período. Tal registro é efetuado no ano em que ocorreu a alteração.

Uma descrição da mudança e seu efeito sobre as demonstrações financeiras do período corrente devem ser evidenciados, mas o *disclosure* da razão da mudança não é exigido. Como no Canadá, não é exigido o *disclosure* da apresentação numa base *pro forma*.

O Decreto colombiano 2649 de 29 de Dezembro de 1993, em seu Art. 115, expressa o tratamento a ser efetuado quando da mudança dos princípios contábeis.

Segundo o Decreto 2649, a entidade deve evidenciar

Principais políticas e práticas contábeis, taxas de câmbio ou índices de reajuste ou conversão utilizados, com expressa indicação das mudanças contábeis que tiverem ocorrido de um período a outro, indicando sua natureza e justificativa, assim como o seu efeito, atual ou prospectivo, sobre a informação contábil. As mudanças contábeis podem ser:

- a) em um princípio contábil por outro geralmente aceito
- b) em uma estimativa contábil, que resulta como consequência de nova informação ou experiência adicional ao avaliar eventos futuros que afetam as estimativas iniciais, e
- c) na entidade reportante, causado por mudanças nos entes envolvidos ao preparar demonstrações financeiras consolidadas.

Conforme indicado, na Colômbia, o efeito da mudança pode ser expresso de modo atual ou prospectivo.

Na Venezuela, a DPC (Declaração de princípios de Contabilidade) nº 6 expressa o tratamento a ser fornecido para mudanças contábeis:

12. A evidenciação nas demonstrações financeiras da política contábil não deve duplicar detalhes (por exemplo, composição de inventários ou de ativos da planta) que já tenham sido apresentados em qualquer outro lugar como parte das demonstrações financeiras. Em alguns casos a evidenciação da política contábil deve referir a detalhes relativos, já apresentados como parte das demonstrações financeiras; por exemplo, as mudanças na política contábil durante o período devem ser escritas com referências cruzadas para a evidenciação requerida pela Opinião sobre Mudanças Contábeis, do efeito corrente da mudança e do efeito *pro forma* de sua aplicação retroativa.

Verifica-se a preocupação da norma venezuelana em deixar evidente o fato de ter ocorrido mudanças na política contábil, indicando o efeito corrente da mudança e o efeito *pro forma* da aplicação retroativa.

Tratamento principal do lasb: mudanças em princípios contábeis devem ser aplicadas retroativamente às demonstrações financeiras do período anterior, a menos que a quantidade do ajuste para os lucros retidos iniciais não seja razoavelmente determinável. Este tratamento deve ter o seu uso preconizado e ser considerado como a base contábil primária a menos que (1) um padrão ou interpretação individual exige ou permita um tratamento diferente ou (2) a quantidade do ajuste relativo aos períodos anteriores não possa ser razoavelmente determinada.

Tratamento alternativo permitido pelo lasb: ajustes originados por mudanças nos princípios contábeis devem ser incluídos no lucro líquido do período corrente.

Uma mudança na política contábil deve ser feita apenas se é exigida por estatuto ou organismo que fixa padrões de contabilidade, ou se a mudança vai resultar em uma apresentação mais apropriada dos eventos ou transações. A razão para a mudança deve ser evidenciada. Se o tratamento alternativo for utilizado, o *disclosure* dos efeitos *pro forma* da aplicação retroativa do novo princípio contábil é exigido.

3.9.4 Considerações sobre o nível de *disclosure* dos oito países do continente americano

O propósito central da presente seção é realizar algumas considerações sobre o nível de evidenciação contábil existente nos oito países da pesquisa. De início, pode ser afirmado que existe variação entre estes oito países no que se refere ao assunto em pauta.

Com base no propósito descrito anteriormente, apresenta-se na seqüência um estudo realizado em 1992 que mensura o nível de exigência de evidenciação contábil em bolsas de valores de 35 países ao redor do mundo. O estudo procura demonstrar como os fatores ambientes (tamanho do mercado de capitais, desenvolvimento econômico e outros) influenciam o grau de exigência com relação a evidenciação contábil.

Conforme indica a tabela adaptada a seguir, cada bolsa de valores recebeu uma pontuação (*score*) ponderada e não ponderada sobre o nível de *disclosure* exigido às companhias.

Tabela 3 : Níveis de disclosure ponderados e não ponderados em 35 países. Adhikari e Tondkar (in Radebaugh e Gray, 1997:487).

PAÍS	PONDERADO	NÃO PONDERADO
1. AUSTRÁLIA	74,60	74,64
2. AUSTRIA	54,17	53,52
3. BRASIL	67,28	68,75
4. CANADÁ	79,00	78,64
5. COLÔMBIA	54,58	54,48
6. DINAMARCA	67,20	66,86
7. EGITO	49,02	48,02
8. FINLÂNDIA	70,54	71,05
9. FRANÇA	76,20	76,16
10. ALEMANHA	67,20	66,86
11. GRÉCIA	60,00	59,41
12. HONG KONG	77,04	75,77
13. ÍNDIA	58,23	58,84
14. ITÁLIA	68,46	68,39
15. JAPÃO	77,68	77,68
16. CORÉIA	71,43	72,00
17. LUXEMBURGO	66,62	66,64
18. MALÁSIA	75,69	75,41
19. MÉXICO	70,55	70,68
20. HOLANDA	73,19	72,84
21. NOVA ZELANDIA	67,13	65,91
22. NORUEGA	60,63	60,59
23. PAQUISTÃO	55,71	55,82
24. PORTUGAL	65,68	65,50
25. SINGAPURA	80,89	80,32
26. AFRICA DO SUL	74,50	73,48
27. ESPANHA	68,84	68,36
28. SUÉCIA	60,54	60,05
29. SUÍÇA	52,24	52,39
30. TAIWAN	72,19	71,70
31. TAILÂNDIA	74,78	75,41
32. TURQUIA	50,68	50,68
33. REINO UNIDO	86,21	84,86
34. ESTADOS UNIDOS	90,31	90,75
35. VENEZUELA	73,67	73,32

Após a apresentação da tabela, é pertinente uma explicação do significado de *disclosures* ponderados e não ponderados. Os níveis de *disclosures* ponderados refletem as opiniões de especialistas em mercado de capitais com relação à importância das evidenciações contábeis fornecidas aos usuários dos relatórios financeiros. Neste aspecto, pode ser o caso de um país exigir um grande conjunto de informações contábeis, mas isso, no geral, não ser representativo de maior importância aos usuários. Em síntese, um país pode exigir menos informações que outro com relação a *disclosure*, mas a análise ponderada revela que a importância das

informações prestadas para os usuários é maior neste país que no outro. A ponderação serve para ajustar os números absolutos e evitar interpretações errôneas.

Retomando-se o propósito central da presente seção, é observado que dos 35 países 6 referem-se às nações alvo da pesquisa (Brasil, Colômbia, Canadá, México, Estados Unidos e Venezuela). Apenas 2 nações não são contempladas (Chile e Argentina). Consideram-se as informações do estudo apresentado importantes como um referencial inicial para uma análise sobre o nível de evidenciação contábil dos oito países do continente americano.

Conforme indica a tabela, existe variação entre os países com relação ao nível de evidenciação contábil exigido. Para os 6 países desta pesquisa presentes no estudo acima, o nível de exigência de *disclosure* em suas bolsas de valores, numa ordem decrescente, são: Estados Unidos, Canadá, Venezuela, México, Brasil e Colômbia. De início, questões preliminares podem ser feitas: por que Estados Unidos e Canadá apresentam os maiores níveis de *disclosure*? Teria isso alguma relação com o fato de apresentarem um mercado de capitais mais desenvolvido (Estados Unidos, principalmente)?

No que se refere às questões acima, uma conclusão central da pesquisa é que existe forte relação entre o tamanho do mercado de capitais e o grau de exigências relativas a evidenciação contábil. De fato, os números revelam que os países com mercado de capitais desenvolvidos apresentam um grau de exigência de *disclosure* maior. Sob tal aspecto, ao comentarem sobre o estudo, Radebaugh e Gray (1997, p. 486-488) expressam que: "Como esperado, Nova Iorque é claramente a líder em termos de exigências de evidenciação contábil, com Londres não muito distante. A principal consideração desta pesquisa com respeito aos fatores de maior influência é que o tamanho do mercado de capitais é significativo."

Choi et al (1999, p. 130) tendem a expressar que o grau de proteção aos acionistas está vinculado ao desenvolvimento do mercado de capitais de um país ao comentarem:

A proteção aos acionistas varia substancialmente entre os países ao redor do mundo. Países Anglo-Americanos como Canadá, Reino Unido e Estados Unidos impõem extensiva e rigorosa proteção ao acionista. Em contraste, os códigos de proteção aos acionistas na República Tcheca, México, e muitos outros países com mercado emergente são rudimentares. Por exemplo, ainda que as bolsas de valores chinesas de Shanghai e Shenzhen proibam o comércio interno, o crime não é definido.

No caso da China, ressalta-se o fato do mercado de capitais ser ainda muito recente. As bolsas de valores de *Shanghai* e de *Shenzhen* foram abertas em 1990 e 1991, respectivamente. Choi et al (1999, p. 108)

Logo, por possuírem tamanhos de mercados de capitais muito diferenciados, é lógico supor que os oito países da pesquisa apresentam níveis distintos de evidenciação contábil.

O nível de evidenciação também se relaciona aos mecanismos como as empresas de um país captam recursos. Por exemplo, países como México apresentam um mercado de capitais ainda relativamente pequeno, sendo que as empresas preconizam obter fundos por meio de títulos representativos de dívidas em vez de títulos patrimoniais (ações). O mesmo pode ser comentado para Brasil, Argentina, Colômbia, e outros países. Segundo Choi et al (1999, p. 149):

Os baixos níveis de disclosure de países com mercado emergente são consistentes com os sistemas de financiamento e administração corporativa nestes países. Mercado de capitais não são muito desenvolvidos e a maioria dos financiamentos é fornecida por bancos e 'insiders' como grupos familiares, resultando geralmente em menos demanda para disclosure público oportuno, verossímil que o encontrado em muitas economias desenvolvidas.

Outra questão também pode ser feita: teria o nível de *disclosure* relação com o grau do desenvolvimento de organismos contábeis de um país? Sabe-se que a atuação em países como Estados Unidos e Canadá de organismos contábeis profissionais é muito intensa. A atuação forte destes organismos conduz a um avançado grau de *disclosure*, sendo as exigências de evidenciações muitas vezes são determinadas pela profissão. O alto grau de *disclosure* é originado pelo próprio modo como se processa o

estabelecimento de padrões contábeis, o qual envolve deliberações abertas e vários grupos de interesse têm a possibilidade de participar no processo.

Também é possível relacionar o estudo acima a um estudo de Saudagaran e Diga abordado em Choi et al (1999, p. 151), o qual revela que o número de auditores por grupo de 100.000 habitantes em países desenvolvidos é, em geral, maior que o encontrado em países emergentes. Por exemplo, enquanto países como Chile, Argentina, México, Colômbia e Brasil apresentam, respectivamente, 87, 71, 15, 2 e 1 auditores por grupo de 100.000 habitantes; países como Estados Unidos e Canadá apresentam, respectivamente, 168 e 350 auditores por grupo de 100.000 habitantes. Ou seja, o Canadá possui 350 vezes mais auditores por 100.000 habitantes que o Brasil.

Segundo Choi et al (1999, p. 150), a capacidade de exigência de um nível de evidenciação contábil nos mercados desenvolvidos é acentuada devido à presença, em termos relativos, de mais contadores e auditores. Por terem, em termos relativos, menos auditores e contadores os mercados emergentes apresentam, por outro lado, maiores dificuldades para exigirem ou estruturarem um nível elevado de padrões de evidenciação contábil.

Também, verifica-se que pode existir um paralelo entre desenvolvimento econômico e nível de evidenciação contábil. Embora não seja uma regra rígida, em geral observa-se que os países desenvolvidos apresentam níveis de evidenciação contábil maiores que os países em desenvolvimento. Saudagaran e Diga abordados por Choi et al (1999, p.150) apresentam o nível de disclosure em países desenvolvidos e em mercados emergentes. Considerando 20 países, a maioria dos que apresentam níveis de evidenciação relativamente mais altos é constituída por países desenvolvidos e a maioria dos que apresentam níveis de evidenciação mais baixos é formada por países de mercados emergentes. É importante destacar que o Chile, embora seja um país emergente, foi considerado no estudo como tendo nível de evidenciação relativamente alto. Por outro lado, a desenvolvida Alemanha foi considerada como tendo nível de evidenciação contábil relativamente baixo.

Neste aspecto, é plausível concluir que, com exceção do Chile, todos os países em desenvolvimento citados na presente pesquisa (Brasil, Argentina, México, Colômbia, Venezuela) tendem a apresentar níveis de evidenciação contábil relativamente mais baixos.

Em resumo, pode-se dizer que os seguintes fatores conduzem à existência de um nível elevado de evidenciação contábil em um país:

- a) tamanho e complexidade do mercado de capitais;
- b) modo como as empresas captam recursos (títulos de dívida *versus* títulos patrimoniais);
- c) atuação e força dos organismos contábeis profissionais;
- d) quantidade de contadores e auditores por número de habitantes;
- e) Desenvolvimento econômico. No caso da pesquisa, o Chile constitui-se uma exceção a esse fator, pois é considerado possuir alto nível de evidenciação, a despeito de ser um país em desenvolvimento.

Os fatores acima, em verdade, estão altamente relacionados. Um mercado de capitais é forte devido ao fato de historicamente as empresas preconizarem a captação de recursos via emissão de ações, demandando crescimento das funções de auditoria e fomentando o desenvolvimento de organismos contábeis profissionais atuantes.

Considerando os fatores citados acima e tendo por base as informações discorridas ao longo desse tópico, verifica-se que Estados Unidos, Canadá e Chile são os países que apresentam padrões mais altos relativos à exigência de evidenciação contábil. Isto porque existe relação entre os fatores acima e a realidade presente nestes dois países. Entretanto, é necessário ponderar que seja ponderado o caso chileno.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

4.1 Quadro final

Tendo como referência os quadros anteriores (análises do grau de harmonização e convergência contábeis), é possível elaborar o seguinte quadro final.

	EUA	BRASIL	CANADÁ	MÉXICO	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	VENEZUELA	IASB
CONJUNTO DE RELATÓRIOS CONTÁBEIS	GP	DR	GP	GP	DM	GP	GP	GP	GP
AValiação DE ESTOQUES	GP	LD	GP	DM	DR	LD	GP	LD	GP
CONTABILIZAÇÃO POR EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	GP	DR	GP	DM	DR	GP	DR	GP	GP
ARRENDAMENTO MERCANTIL	GP	DT	GP	GP	GP	GP	GD	GP	GP
GASTOS COM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO	DT	DM	GP	GP	DM	DT	LD	GP	GP
REAVAlIAÇÃO DO ATIVO IMOBILIZADO	DT	GP	DT	DT	DR	DR	GP	GP	GP
GOODWILL	DT	DM	DT	GP	GP	LD	DM	GP	GP
CONSOLIDAÇÃO	GP	DM	GP	GP	GP	GP	GP	GP	GP

Quadro 18: Resumo final sobre a harmonização e a convergência contábeis entre os oito países e Iasb

Fonte: do autor

Legenda para o quadro anterior:

GP: Grupo padrão

LD: Leve divergência

DM: Divergência moderada

DR: Divergência relevante

DT: Divergência total

Com base no quadro anterior, podem ser efetuadas algumas análises. Uma primeira observação relevante é que a Venezuela é o país que apresenta o maior alinhamento com as normas do lasb. Dos 8 itens contábeis examinados no quadro, a Venezuela apresenta convergência em 7 deles. A Venezuela apenas não pertence ao grupo padrão para o item avaliação de estoques. Porém, neste item a Venezuela apresenta apenas uma leve divergência.

Também interessante é o fato dos Estados Unidos e Canadá apresentarem tratamentos semelhantes em todos os itens, exceto com relação aos gastos com pesquisa e desenvolvimento. Além disso, numa comparação com o lasb para os itens selecionados, verifica-se que tais países nunca assumem posições intermediárias como leve divergência, divergência moderada ou grande divergência. Ou são grupo padrão para determinado item ou constituem grupo de divergência total. Os Estados Unidos constituem grupo padrão para os seguintes tópicos: conjunto de relatórios contábeis, avaliação de estoques, contabilização por equivalência patrimonial, arrendamento mercantil e consolidação. Porém, tal país constitui grupo de divergência total com relação aos seguintes itens: *goodwill*, reavaliação do ativo imobilizado e gastos com pesquisa e desenvolvimento. Para o Canadá, é válido o mesmo comentário feito para os Estados Unidos. Porém, a única exceção ocorre para o item gastos com pesquisa e desenvolvimento. Neste item, o Canadá constitui grupo padrão enquanto os Estados Unidos constituem-se grupo de divergência total.

A Colômbia apresenta uma razoável convergência com as normas do lasb, uma vez que pertence ao grupo padrão em 6 tópicos contábeis. Para os itens contabilização por equivalência e *goodwill* – combinação de empresas, a Colômbia apresenta grande divergência e divergência moderada, respectivamente.

O Chile pertence ao grupo padrão em 4 dos tópicos examinados. Deve ser fornecido destaque ao fato do Chile apresentar divergência total com relação aos gastos com pesquisa e desenvolvimento e grande divergência para o item reavaliação do ativo imobilizado.

A Argentina pertence ao grupo padrão em 3 itens contábeis (arrendamento mercantil, *goodwill* – combinação de empresas e consolidação). Em 3 tópicos contábeis a Argentina apresenta grande divergência (avaliação de estoques, equivalência patrimonial e reavaliação de ativo imobilizado).

O México pertence ao grupo padrão em 5 itens (relatórios contábeis, arrendamento mercantil, gastos com pesquisa e desenvolvimento, *goodwill* – combinação de negócios e consolidação). Divergência total ocorre com relação à reavaliação do ativo imobilizado.

O Brasil pertence ao grupo padrão apenas para o tópico reavaliação do ativo imobilizado. Devem ser destacados os tópicos em que o Brasil apresenta grande divergência ou divergência total: relatórios contábeis, equivalência patrimonial e arrendamento mercantil.

4.2 A pesquisa – comentários finais

A presente pesquisa teve como ponto de partida o problema:

“Verificar qual a realidade atual com relação à harmonização e à convergência contábeis no que se refere aos oito países do continente americano escolhidos para a pesquisa (Estados Unidos, Canadá, México, Chile, Brasil, Argentina, Venezuela e Colômbia) e lasb”

Considerando os propósitos da pesquisa, as duas formulações provisórias abaixo foram estruturadas:

H₀: Não existem harmonização e convergência nos procedimentos contábeis entre os oito países entre si e entre os oito países e o lasb.

H₁: Existem semelhanças de procedimentos contábeis permitindo considerar que há harmonização e convergência contábeis entre os oito países entre si e entre os oito países e o lasb.

Após serem levantados os dados referentes os itens selecionados para a pesquisa, verifica-se que a hipótese nula não foi rejeitada. Pode-se afirmar, portanto, que não há harmonização e convergência contábeis entre os oito países e lasb. A desarmonização e não convergência é acentuada principalmente nos itens:

1. avaliação de estoques;
2. reavaliação de imobilizado;
3. grau de *disclosure*;
4. *goodwill* – combinação de negócios;
5. contabilização dos gastos com pesquisa e desenvolvimento;
6. contabilização por equivalência patrimonial.

A Venezuela é o único país que apresenta maior convergência com as normas do lasb.

Na seqüência, apresentamos comentários para cada item contábil selecionado.

No que se relaciona às demonstrações contábeis, Brasil e Argentina apresentam um maior distanciamento dos outros países e lasb devido ao fato de adotarem a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (Doar) e não a demonstração do fluxo de caixa/demonstração das mudanças na posição financeira. Apesar da demonstração das mudanças na posição financeira ter relação com a Doar, os países que a utilizam como Canadá e México fazem a classificação por atividades

operacionais, de financiamentos e de investimentos, tornando tal relatório similar à demonstração do fluxo de caixa.

Cabe lembrar que na Argentina a demonstração do fluxo de caixa não é exigida pela Comissão Nacional de valores (CNV). Embora o Brasil não adote ainda a demonstração do fluxo de caixa, o Projeto de Lei 3.741 contempla sobre a sua adoção.

Interessante destacar a Colômbia, a qual adota tanto a demonstração das mudanças na posição financeira como a demonstração de fluxo de caixa.

Isto posto, pelo menos com relação aos tipos de demonstrações exigidas e com exceção do Brasil e da Argentina (devido à CNV), pode-se dizer que há certa semelhança.

Teoricamente, as maiores diferenças entre os países e o IASB tendem a ocorrer no nível de *disclosure* fornecido pelas demonstrações contábeis.

Com relação a avaliação de estoques, observa-se que o custo histórico é muito valorizado em países como: Estados Unidos, Brasil, Canadá e Colômbia. O IASB também preconiza o custo histórico.

Países como México, Chile e Venezuela também adotam o custo histórico. Porém, corrigem seus estoques pela inflação, o que seria indicativo de uma prática salutar.

Na Argentina, o custo histórico corrigido também é adotado quando não é possível determinar o valor corrente dos inventários. Desse modo, também há o reconhecimento da inflação. Deve ser salientado que na Argentina a prática do custo corrente é extremamente forte. Prova disso é o próprio fisco que adota o Ueps, o que faz os valores dos estoques ficarem próximo do valor corrente. Conforme Yamamoto (1996, p 43): *"Dessa forma podemos afirmar que o valor do custo de aquisição fica muito próximo ao do valor de reposição"*.

O custo de reposição também é adotado pelo México.

Com relação ao método Ueps, observa-se que é adotado pelos seguintes países: Estados Unidos, Canadá (mas é pouco usado), México, Chile, Colômbia, Venezuela. O lasb também permite.

No Brasil, como o fisco não permite o Ueps, há influência direta sobre as práticas contábeis.

Observa-se que quanto mais a contabilidade de um país privilegia o custo histórico, maior é a tendência em não se adotar o uso do Ueps. Mesmo quando o Ueps é permitido, verifica-se que tal método é visto como alternativo ou alguma condição é imposta. Isso ocorre em países como Estados Unidos, Brasil, Canadá, sendo também visível no lasb. Nos Estados Unidos, se o Ueps é usado para propósitos fiscais, também deve ser usado para fins de reporte financeiro. O lasb requer a mensuração também pelo Peps ou custo médio quando o método Ueps é utilizado.

Interessante destacar que a regra do menor entre custo e mercado prevalece em todos os oito países e lasb

Isto posto, conclui-se que não existem harmonização e convergência contábeis no que se refere a critérios de mensuração de estoques, a despeito de haver semelhanças em determinados casos.

É comum em todos os países e lasb a existência de influência significativa como justificativa para a aplicação do método da equivalência patrimonial.

A maioria dos países e lasb consideram uma participação acima de 20% da investidora sobre a investida como um critério para assumir que a influência existe. São exemplos: Estados Unidos, Canadá, Chile e Venezuela. Entretanto, percebe-se que em muitos casos o percentual de 20% não pode ser considerado como absoluto.

Deve ser destacado o México, país que adota o percentual de 10% (também não absoluto) como critério para o julgamento da existência de influência.

A Argentina não cita um percentual como referencial para a existência de influência significativa, apenas falando em controle, controle conjunto e influência significativa para que o método seja adotado. A idéia de controle também aparece no Brasil e na Colômbia. Isso é explicado pelo fato de que, havendo o controle, a empresa-mãe apresenta suas demonstrações individuais fazendo uso da equivalência patrimonial para depois, separadamente, apresentar demonstrações consolidadas. Essa é a realidade brasileira. Na Argentina, as demonstrações consolidadas aparecem como informação complementar.

No que se refere ao tratamento da equivalência patrimonial, o Brasil apresenta-se metucioso. Como observado, no Brasil, além dos investimentos em controladas, também é aplicada a equivalência para os investimentos relevantes, assim considerados quando o valor do investimento corresponde a 10% ou mais do patrimônio líquido da investidora ou, tratando-se de conjunto de coligadas, a soma seja 15% ou mais do patrimônio líquido da investidora. Adicionalmente, a equivalência patrimonial é adotada quando há influência na administração da coligada ou participação de 20% ou mais do capital da coligada.

Uma vez discorridos tais comentários, não se pode afirmar que haja harmonização e convergência contábeis com relação ao tratamento dos investimentos permanentes pelo método da equivalência patrimonial.

Sobre o arrendamento mercantil, a grande maioria dos países (por exemplo, Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Chile e Venezuela) efetua a capitalização do leasing financeiro. O mesmo sendo válido para o lasb.

Apresentam divergências a Colômbia e o Brasil. Na Colômbia, a entidade arrendatária, dentro de certo contexto, pode tratar o *leasing* financeiro como operacional quando tiver, em 31/12 do ano anterior, um patrimônio inferior a 5 bilhões de pesos. Considera-se tal possibilidade extremamente questionável, uma vez que não são referenciais de números que devem nortear a contabilização de um evento e sim a sua natureza e essência. Tratando-se de uma compra financiada em essência, o correto é a capitalização em qualquer situação, não importando se a empresa possui

patrimônio superior ou inferior a um determinado valor. Contudo, a partir de 2006, na Colômbia, todo arrendamento financeiro deverá ser capitalizado. A Colômbia poderia antecipar tal prazo para agilizar a convergência com os padrões internacionais no que é pertinente ao tratamento contábil do arrendamento mercantil.

A situação é mais grave ainda no Brasil que, pela lei ainda vigente, trata o *leasing* financeiro como operacional, não efetuando a capitalização. Em outros termos, não há predomínio ainda no Brasil da essência sobre a forma quando o tema envolve “arrendamento mercantil”.

O predomínio da essência sobre a forma é forte em países como Estados Unidos, Canadá, México e Chile. O mesmo é válido para o lasb.

Não se verifica divergência para a contabilização do *leasing* operacional entre os oito países e lasb.

Um julgamento final permite dizer que, com exceção do Brasil e da Colômbia, praticamente há harmonização e convergência contábeis envolvendo os critérios de contabilização do arrendamento mercantil.

Harmonização de fato tende a ocorrer a médio prazo, quando a Colômbia passar a capitalizar todo *leasing* financeiro (2006) e o Brasil começar a compatibilizar o tratamento do *leasing* financeiro com os padrões internacionais.

Os gastos com pesquisa e desenvolvimento são diretamente lançados como despesas nos Estados Unidos e Chile (com exceção para as indústrias extrativistas para este último)

A capitalização é possível em países como Brasil, Canadá, México, Argentina, Colômbia, Venezuela. O mesmo é válido para o lasb. Deve ser observado que para lasb, Canadá, México e Venezuela somente a capitalização dos gastos com desenvolvimento é possível, sendo os gastos com pesquisa contabilizados como despesas quando incorridos.

O lasb expressa que a capitalização dos gastos com desenvolvimento deve ser efetuada apenas quando são demonstrados os seguintes itens:

1. a viabilidade técnica de completar o ativo intangível de modo que se torne disponível para uso ou venda;
2. a empresa tem intenção de completar o ativo intangível e usá-lo ou vendê-lo;
3. a empresa possui habilidade para usar ou vender o ativo intangível;
4. o ativo intangível gerará prováveis benefícios econômicos futuros para a empresa;
5. a empresa apresenta recursos técnicos, financeiros e outros para completar o desenvolvimento e usar ou vender o ativo intangível;
6. a empresa tem habilidade para mensurar os gastos atribuíveis ao ativo intangível durante o seu desenvolvimento.

Exigências semelhantes são encontradas no Canadá, México e Colômbia.

A princípio, considera-se os critérios delineados pelo lasb os mais sofisticados e racionais. Qualquer extremo parece não ser adequado, isto é, nem lançar direto como despesa (Estados Unidos) nem simplesmente capitalizar direto em qualquer situação.

O ideal seria a convergência de todos os países para os ditames do lasb.

Isto posto, conclui-se não haver harmonização e convergência contábeis no que concerne o tratamento dos gastos com P & D nos oito países e lasb.

Não ocorre a reavaliação do ativo imobilizado nos seguintes países: Estados Unidos, Canadá, México, Argentina (vedada a reavaliação para as companhias abertas) e Chile. Apesar do lasb permitir a reavaliação, tal possibilidade é vista como um tratamento contábil alternativo. Isso evidencia que o lasb privilegia o custo histórico.

Embora não ocorra reavaliação de imobilizado, os países México, Argentina (para companhias abertas) e Chile (exceto indústria florestal) efetuam a correção do

imobilizado pela inflação. Interessante destacar a Venezuela que reavalia o ativo fixo após ser efetuada a correção pelo nível geral de preços (NGP)

Permitem a reavaliação: Brasil, Argentina (exceto para as companhias abertas), Colômbia, Venezuela e o IASB.

No Brasil, o Projeto de Lei 3.741/2000 não aborda a reavaliação do imobilizado, salvo em casos específicos como aquisições e fusões de empresas.

Há a impressão de que existe uma tendência mundial caminhando na direção de restringir a prática da reavaliação. Um dos motivos pode ser por causa da expectativa de diminuir ou evitar certas manipulações contábeis.

Uma análise comparativa permite concluir que não há harmonização e convergência contábeis referente reavaliação de imobilizado nos oito países do continente americano e IASB.

Estados Unidos e Canadá, constituindo países avançados no tratamento contábil do goodwill originado em combinações de negócios, não mais fixam um prazo para amortização de tal goodwill. Nos dois países, a entidade deve realizar o teste de *impairment* anualmente ou mesmo antes se for necessário.

Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile e até o IASB falam em um prazo de amortização.

No Brasil, o prazo é em até 10 anos. Porém, o termo adotado é 'ágio'. Conforme Schmidt e Santos (2002, p. 153):

Uma diferença importante é que nas normas brasileiras o ágio é obtido pela diferença entre o valor pago e o valor contábil, enquanto nas normas internacionais e norte-americanas o goodwill é obtido pela diferença entre o valor pago e o valor justo dos ativos líquidos adquiridos.

No México, o prazo para amortizar o *goodwill* é em até 20 anos.. o mesmo sendo válido para Argentina, Venezuela e Chile. No Chile, há a diferença de que o *goodwill* pode ser amortizado em até 40 anos, desde que haja previsão contratual.

Embora o lasb comente em 20 anos como prazo de amortização, percebe-se que não é dado um caráter rígido a tal prazo.

Em resumo, não há harmonização e convergência contábeis envolvendo o tratamento referente ao *goodwill* relacionado com combinações de negócios.

Há para os oito países e lasb consistência com relação às condições que determinam a consolidação, ou seja, controle da empresa-mãe sobre uma outra empresa, o qual é presumido existir pela propriedade de 50% ou mais de outra empresa.

O caso brasileiro é interessante, pois a Lei 6.404/76 expressa que a consolidação deve ser feita por companhias abertas que possuem investimentos representando mais de 30% do seu patrimônio líquido. Porém, a CVM requer que toda controlada seja consolidada. Críticas devem ser feitas ao Brasil, uma vez que as demonstrações consolidadas são apresentadas de modo secundarizado, induzindo a análise dos usuários. O ideal seria a divulgação das demonstrações consolidadas como as demonstrações mais importantes, quando pertinente.

É comum também a idéia de controle permanente para que seja processada a consolidação, ou seja, a subsidiária não pode configurar como um investimento para revenda próxima, bem como não estar em falência.

Sob tal aspecto, a Argentina destoa um pouco, pois não permite a consolidação quando há perda de controle, mas permite quando o controle torna-se não efetivo em situações como convocatória de credores e intervenção judicial. Entretanto, notas devem comentar o ocorrido.

Considera-se, desse modo, haver certa harmonização e convergência entre os países e lasb com relação aos critérios que justificam o processamento da consolidação.

A análise do grau de disclosure revela níveis diferentes entre os países, o que constitui algo natural. Afinal, tais países apresentam passados, culturas e realidade de obtenção de financiamento pelas empresas distintos. Por exemplo, se o mercado de capitais é avançado nos Estados Unidos, não o é na Colômbia. Se a atuação de organismos profissionais é forte nos Estados Unidos, não o é na Colômbia.

A análise das exigências sobre informações por segmento revela isso. Enquanto há informação por segmento nos Estados Unidos, Canadá e lasb, não há exigência de tal reporte no Brasil, México, Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela.

Também, nem todos os países exigem a demonstração do fluxo de caixa/demonstração das mudanças na posição financeira. Brasil e Argentina (CNV) adotam a Doar.

Adicionalmente, há divergências entre os países com relação ao tratamento envolvendo mudanças de princípios ou critérios contábeis.

Logo, há diferenças com respeito ao grau de *disclosure* entre os países e, por meio das informações obtidas, verifica-se que Estados Unidos, Canadá e Chile são os países que apresentam níveis relativamente altos de evidenciação.

4.3 Sugestões para pesquisas posteriores

Podem ser sugeridos para trabalhos posteriores alguns temas. Um tópico interessante para pesquisas mais avançadas é o teste de *impairment* para o *goodwill* adotado pelos Estados Unidos e Canadá. Entender e explicar os motivos pelos quais

deixa-se de ser estabelecido um prazo para a amortização, passando o *goodwill* a ser testado periodicamente, envolveria um embasamento bibliográfico refinado, principalmente no que se refere à teoria da contabilidade. Adicionalmente, tendências poderiam ser examinadas. Em outras palavras, o lasb e outros países adotariam o mesmo tratamento estabelecido pelos Estados Unidos e Canadá?

Outro tema interessante poderia envolver um estudo sobre o nível de evidenciação existente em um país. A presente pesquisa reconhece o nível de evidenciação nos Estados Unidos, Canadá e Chile como alto. Mas, e os outros países? Em que grau estariam distantes de um alto nível de evidenciação? Além disso, o que determina o nível de um *disclosure* de um país: lei ou a força do mercado?

Bibliografia

- ALHASHIM, D. D. ; ARPAN, J. S. *International dimensions of accounting*. 3rd ed. Boston: PWS – KENT, 1992.
- AMENÁBAR, A. M. H.. *Harmonização contábil em cinco países da América do Sul*. 2001. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- ANDREZO, A. F.; LIMA, I. S.. *Mercado financeiro: aspectos históricos e conceituais*. 2. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.
- ARAMAYO, P.D; BIANCOLINO, C.A. *Goodwill & Impairment Test: considerações sobre a luz do US GAAP*. In: ENANPAD, XXVII, 2003, Atibaia. Anais.Rio de Janeiro, 2003. p. 138.
- CARPIO, F. C.. *PCGA en Venezuela: comentarios y análisis de todas las declaraciones de principios de contabilidad vigentes en Venezuela*. Caracas: Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela - Fondo Editorial del Contador Público Venezolano, 1999.
- CARVALHO, L. N.; LEMES, Sirlei. *A Aplicação dos padrões contábeis internacionais no Brasil: um estudo*. Revista de Contabilidade do CRC-SP, São Paulo, N. 21, P. 42 - 58, set. 2002.
- CASTRO NETO, J. L.. *Contribuição ao estudo da prática harmonizada da contabilidade na União Européia*. 1998. Tese (Doutorado) - Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

- CHOI, F. D. S.; FROST, C. A.; MEEK, G. K.. *International accounting*. 3rd ed. New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- CHOI, F. D. S.. *International Accounting and finance handbook*. 2nd ed. John Wiley & Sons, INC: New York, 1997.
- EL HAJJ, Z. S.. *Business combination e consolidação: uma abordagem comparativa entre as normas dos US-GAAP, IASC e Brasil*. 1999. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.
- EVANS, T. G.; TAYLOR, M. E.; HOLZMANN, O. J. *International accounting & reporting*. 2nd ed. Cincinnati: South-Western Publishing, 1994.
- FASB; CICA; IMCP; CCC. *Significant differences in GAAP in Canada, Chile, Mexico, and the United States*. 4th Ed. Toronto: CICA, 2002.
- HABERFELD, S.. *ALCA: riscos e oportunidades*. Barueri: Manole, 2003.
- IGBAL, M. Z.; MELCHER, T. U.; ELMALLAH, A. A.. *International accounting: a global perspective*. South-Western College Publishing, 1997.
- IUDÍCIBUS, S.. *Teoria da contabilidade*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.. *Manual de contabilidade das sociedades por ações (aplicável às demais sociedades)*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- KPMG. *Comparações entre práticas contábeis internacionais (IAS), dos Estados Unidos e do Brasil*. São Paulo: KPMG, 2000.
- LAWRENCE, S.. *International Accounting*. London: ITP, 1997.
- LEGISLAÇÃO COLOMBIANA. Decreto Lei 2649 de 29 de Dezembro de 1993

- LISBOA, N. P. *Harmonização de normas e práticas contábeis no Mercosul*. 2000. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. *Metodologia científica*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. *Metodologia do trabalho científico*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.
- MARION, J. C.. *Contabilidade empresarial*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- NEWTON, E. F.. *Normas contables argentinas*. Buenos Aires: Ediciones Macchi, 1997.
- RADEBAUGH, L. H.; GRAY, S. J.. *International accounting and multinational enterprises*. 4th ed. New York: John Wiley & Sons, 1997.
- RICUPERO, R.. *A ALCA*. São Paulo: Publifolha, 2003.
- ROBERTS, C. et al. *International financial Accounting: a comparative approach*. London: Pitman Publishing, 1998.
- ROSA, P. M.. *A contabilidade no Mercosul*. São Paulo: Atlas, 1999.
- SCHMIDT, P; SANTOS, J. L.. *Avaliação de ativos intangíveis*. São Paulo: Atlas, 2002.
- VIGEVANI, T.; MARIANO, M. P.. *ALCA: o gigante e os anões*. São Paulo: Editora Senac, 2003.
- WYATT, A. R. In: CHOI, F. D. S.. *International Accounting and finance handbook*. 2nd ed. John Wiley & Sons, INC: New York, 1997.

YAMAMOTO, M. M. *A Contabilidade e o Mercosul*. 1996. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

INTERNET:

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. Disponível em www.iasb.org.uk. Acesso em: 20 dez. 2003.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Disponível em www.cvm.gov.br. Acesso em 20 dez. 2003.

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS. Disponível em www.imcp.org.mx. Acesso em 10 dez. 2003.

CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS. Disponível em www.cica.ca. Acesso em 08 dez. 2003.

INSTITUTO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS. Disponível em www.incp.org.co. Acesso em 05 dez. 2003.

COMISSÃO NACIONAL DE VALORES. Disponível em www.cnv.gov.ar. Acesso em 20 dez. 2003.