

# Maioria das ações pode não garantir controle

De São Paulo

As operações de fusões e aquisições que envolverem alguma forma de compartilhamento de controle podem trazer surpresas para os participantes a partir do ano que vem. A depender da estrutura de governança da empresa combinada, pode haver a conclusão de que não houve aquisição de uma empresa e sim a formação de uma associação.

Nesse caso, mesmo se a empresa tiver a maioria das ações da outra, ela não poderá consolidar no balanço os números da que seria sua controlada.

Em um exemplo prático, mesmo que uma empresa A tenha 60% das ações da empresa B, ela pode não ser sua controladora. Se houver um acordo de acionistas dizendo que o investidor que possui 40% das ações poderá indicar o mesmo número de conselheiros de administração e que as decisões estratégicas dependerão do seu apoio, não fica caracterizado o controle de A sobre B, conforme o previsto no CPC-15, que tem como base a norma internacional IFRS-3.

“O problema é que em alguns casos poder consolidar os números pode ser um pressuposto da empresa adquirente na ope-

ração. Seja para ter uma receita maior, ou um balanço mais robusto”, afirma Fábio Cajazeira, sócio da PricewaterhouseCoopers. “E quando você precisa do outro acionista para decidir operações financeiras e estratégicas aí você não controla”, acrescenta.

Para Artemio Bertholini e Ernesto Rubens Gelbcke, sócios da Directa Auditores, também está claro que o controle não se materializa pela quantidade de ações detidas, mas pelo direito que elas outorgam. De qualquer forma, tanto Bertholini quanto Gelbcke, que é representante da Fipecafi no Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), destacam que a análise dessas questões terá que ser feita caso a caso, porque dependerá muito do que estiver previsto no acordo de acionistas.

Caso realmente seja constatado que se trata de um empreendimento controlado em conjunto (“joint venture”), o tratamento contábil deverá seguir o que está previsto no CPC-19.

Essa norma, por sua vez, determina que as empresas envolvidas façam a consolidação proporcional das fatias detidas no seu próprio balanço. No exterior, há a possibilidade de se usar equivalência patrimonial. (FT)

ANNA CAROLINA NEGRÍ/VALOR



**Fábio Cajazeira, sócio da PwC, que acredita que as novas regras podem influenciar nas condições dos negócios**

# Aquisições às claras

**A** nova norma contábil sobre combinação de negócios, que entra em vigor em 2010, vai mudar sensivelmente a maneira como as empresas fecham negócios de fusões, aquisições e incorporações no país. A primeira novidade é que o especialista em contabilidade passa a se sentar à mesa de negociação junto com a direção das empresas envolvidas, advogados e bancos.

A depender do efeito contábil da estrutura acertada entre as partes, o negócio pode ser alterado ou até cancelado por conta das novas medidas. “Isso antes não acontecia. O pessoal de fusões e aquisições fazia a operação e o contador só registrava a operação depois de fechada”, afirma Fábio Cajazeira, sócio da PricewaterhouseCoopers (PwC).

Uma das principais novidades previstas nesta nova norma, chamada de CPC-15, será a identificação obrigatória de qual empresa é a compradora e qual é a vendedora na operação.

Acaba, portanto, a possibilidade de as companhias anunciarem que houve uma associação, quando na realidade ocorreu uma aquisição. Tudo tem que ser divulgado de forma clara.

Ainda dentro do conceito da norma internacional de contabilidade, de que a essência deve prevalecer sobre a forma, é possível que juridicamente a empresa A esteja comprando a B, mas que economicamente a relação seja inversa. E é essa segunda visão que será levada em conta no momento do registro contábil da operação. Isso ocorre, por exemplo, quando há uma incorporação reversa e a incorporada passa a controlar a incorporadora.

Se a tarefa de identificar o adquirente não for tão simples, as empresas devem observar se uma empresa é muito maior do que a outra antes do negócio, se houve desembolso de caixa, se a administração de uma delas vai

Nova norma exige identificação de comprador e vendedor nas combinações de negócios. Efeito pode ser retroativo para operações feitas em 2009. Por **Fernando Torres, de São Paulo**

ter preponderância na empresa combinada e assim por diante.

E essa diferença não terá efeito “meramente contábil”, garantem os especialistas. “Pode ter implicações na alocação de ágio quando se verificar que na verdade não foi a empresa A comprando B e sim o contrário”, explica Alexandre Seguin, sócio da BM&A Consultoria Tributária. Neste caso, muda-se o registro da operação no balanço da empresa adquirente, com possíveis consequências no resultado futuro.

E há que se chamar atenção de que, apesar de as regras valem apenas para operações fechadas em 2010, a norma internacional exige a representação do balanço de 2009 conforme o novo padrão. Assim, as operações feitas neste ano sem que essas regras tenham sido levadas em conta podem ter tratamento distinto daquele imaginado pelas empresas. “Pouca gente atendeu para isso”, diz Seguin, que ressalta a complexidade dos novos normativos.

“Há risco de surpresa sim”, concorda Cajazeira, da PwC, em referência a operações fechadas neste ano. Para exemplificar isso, ele lembra que o CPC-15 exige que os ativos e passivos da empresa adquirida sejam registrados no balanço da adquirente pelo seu valor justo.

Em uma situação hipotética, uma empresa A paga R\$ 1 bilhão por uma empresa B, que tem va-

lor patrimonial de R\$ 500 milhões. O ágio, portanto, seria de R\$ 500 milhões pela prática antiga e conforme a legislação tributária. No entanto, ao se ajustar os ativos e passivos pelo valor justo, incluindo ativos intangíveis como marcas, patentes e contratos (que não estavam registrados no balanço da adquirida por terem sido gerados internamente), pode-se verificar que os ativos e passivos a serem contabilizados no balanço da adquirente valem R\$ 1,5 bilhão.

Desta forma, uma operação que inicialmente teria gerado ágio, na verdade fica caracterizada como uma compra vantajosa, ou de barganha, e provoca um deságio. Esse deságio, por sua vez, terá que ser registrado como ganho no resultado da empresa adquirente.

Se as duas partes chegam a esse tipo de conclusão na fase de planejamento da aquisição, segundo Cajazeira, isso pode acabar influenciando nas condições do negócio. “Sem dúvida o vendedor pode querer rever o negócio”, afirma o especialista.

O mesmo pode ocorrer do lado contrário, com o comprador se surpreendendo. Os passivos contingentes de uma empresa, por exemplo, só devem ser provisionados no balanço caso a administração considere que a perda é provável. Se ela for apenas possível, basta mencionar a informação nas notas explicativas.

A nova norma contábil exige, no entanto, que se uma outra empresa adquirir essa companhia a adquirente terá que registrar o valor dessas contingências no seu passivo, caso seja capaz de estimar qual seria o tamanho dessa perda, mesmo que ainda considere que ela não seja provável.

Nessa hipótese, a empresa a ser comprada tem um valor da maneira que está, mas outro diferente ao ser consolidada na adquirente, o que pode levar a mudanças nos acordos negociados.