

Área temática: ADMINISTRAÇÃO GERAL

Título do trabalho: **A INFORMAÇÃO FINANCEIRA NAS SOCIEDADES COOPERATIVAS**

AUTORES

MARIANO YOSHITAKE

Faculdades Metropolitanas Unidas FMU (PosGraduação Lato Sensu)
kimimarinamariano@gmail.com

JOÃO EDUARDO PRUDÊNCIO TINOCO

Universidade Católica de Santos- UNISANTOS
tinocojoao@uol.com.br

MARINETTE SANTANA FRAGA

Faculdades Integradas FUNCEC
marinettefraga@yahoo.com.br

Resumo

O objetivo deste trabalho é o de identificar as principais barreiras na Aplicação da Norma Internacional sobre a “Redução ao Valor Recuperável dos Ativos” - CPC 01 – IAS 36 – CFC 1.110/07 que a partir do exercício financeiro de 2010, terão sobre as sociedades cooperativas. Utilizou-se de pesquisa exploratória-descritiva com abordagem qualitativa, com uso de pesquisa bibliográfica e análise documental. A pesquisa exploratória-descritiva, segundo Gil (1987), procura a compreensão inicial sobre determinado fenômeno, no caso, as cooperativas em geral. Os resultados obtidos evidenciam que embora a norma permita uma série de diferentes métodos a serem utilizados na determinação das suas diversas premissas, pouca orientação concreta é passada aos contabilistas na aplicação desses métodos. Aliada à complexidade natural na introdução de um conceito e normativo contábil, deve-se considerar a ausência de mão-de-obra qualificada no Brasil para definir e aplicar premissas complexas, sensíveis e com alto grau de julgamento envolvido. Isso posto, é de se esperar que a definição e aplicação dessas premissas devam ser suportadas por especialistas independentes e amplamente discutidas entre os administradores das cooperativas. Conclui-se que as sociedades cooperativas, em específico, com pouca experiência em Contabilidade, terão dificuldades e enfrentarão sérios problemas na implantação do presente pronunciamento contábil.

Palavras-chave: recuperabilidade de ativos; contabilidade das cooperativas; regulação.

Abstract

The objective is to identify the main barriers in the Application of International Standard on "Reducing the Recoverable Value of Assets" - CPC 01 - IAS 36 - CFC 1.110/07 that from the 2010 financial year, will have on companies cooperatives. It was used for exploratory, descriptive qualitative approach, using a literature search and document analysis. The exploratory-descriptive, according to Gil (1987), seeks initial understanding about a particular phenomenon in the case, cooperatives in general. The results show that although the standard allows a number of different methods to be used

in determining their different assumptions, little concrete guidance is issued to accountants in applying these methods. Coupled with the natural complexity of introducing a concept and regulatory accounting, one must consider the lack of skilled labor in Brazil to develop and implement complex premises, sensitive and with high degree of trial involved. That said, it is expected that the definition and implementation of these assumptions must be supported by independent experts and widely discussed among the management of cooperatives. It is concluded that cooperative societies, in particular, with little experience in accounting, will face serious difficulties and problems in the implementation of this accounting pronouncement.

Keywords: recoverability of assets, accounting for cooperatives; regulation.

A INFORMAÇÃO FINANCEIRA NAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

Introdução

O cooperativismo surgiu como um movimento de reação às condições miseráveis de vida em sua época, seus precursores o defenderam como um instrumento de mudança do regime capitalista, em busca da abolição da propriedade privada em benefício da coletividade afirma GIL (2002). Além disso, acrescenta Gil (2002), as características da filosofia do cooperativismo ressaltam a cooperação e ajuda mútua, a gestão democrática e participativa e a obrigação recíproca dos sócios em contribuir com bens e serviços para o exercício da atividade econômica em proveito comum, sem objetivar lucro. Para Pinho (2004), o cooperativismo pode ser focalizado como doutrina, teoria, sistema, movimento ou simplesmente técnica de administração de cooperativas. Uma firma pode ser vista como um conjunto de contratos, que envolvem empregados, proprietários, clientes, colaboradores, administradores, comunidade, entre outros (Jensen e Meckling, 1979). De acordo com Condon (1987), a cooperativa é um conjunto de contratos que regem os direitos de propriedade e controle sobre os recursos, envolvendo os aspectos de tomada de decisão, alocação de recursos, divisão de retornos e apropriação de ganhos e riscos.

Problema de pesquisa

A partir do exercício de 2010 as sociedades cooperativas terão que enfrentar um novo problema que aparentemente estava resolvido antes do surgimento das normas internacionais de contabilidade. Essas normas para aplicação no Brasil são preparadas pelo Comitê de Procedimentos Contábeis – CPC, que fazem a numeração das normas utilizando a sigla CPC. As cooperativas são sociedades de pessoas e como tais têm interesse para a sociedade como um todo. As pesquisas sobre a contabilidade de cooperativas não é muito extensa, mas mostra o suficiente para demonstrar as dificuldades que essas entidades têm ao se tratar de organização e registros legais.

Veja-se, por exemplo, a tese de DUARTE (2003) que procurou traçar um panorama da Unimed, uma sociedade cooperativa de saúde suplementar, num contexto de escassez de informações empíricas. A citada pesquisa destaca que a contabilidade das organizações cooperativas é um dos vários aspectos mercedores de novas investigações..

Os resultados da pesquisa de FERREIRA e BRAGA (2007) confirmaram a hipótese de que as cooperativas são menos eficientes que as sociedades de capital no quesito eficiência produtiva, asseverando, assim, a importância de promover políticas diferenciadas para a melhoria da eficiência na indústria de laticínios.

Os citados pesquisadores concluem que não se pode afirmar que o modelo cooperativista seja menos eficiente que as sociedades de capital, visto que os resultados de seus estudos ainda são muito contraditórios e de natureza limitada. Na realidade, não existe, na literatura econômica, consenso sobre a eficiência ou ineficiência das sociedades cooperativas quando comparadas às sociedades de capital, o que motiva uma investigação nesse sentido. Procura-se nesta pesquisa identificar as principais barreiras que os contabilistas e sociedades cooperativas terão que enfrentar para cumprir as vigentes normas internacionais de contabilidade. Serão utilizadas as normas da CPC 01 para avaliar os referidos problemas.

Objetivo

Este trabalho tem por objetivo identificar as principais barreiras na Aplicação da Norma Internacional sobre a “Redução ao Valor Recuperável dos Ativos” - CPC 01 que a partir do exercício financeiro de 2010, terão sobre as sociedades cooperativas. Alguns itens dos pronunciamentos contábeis já em vigor poderão afetar de maneira mais significativa as demonstrações contábeis das empresas em geral (entidades) para os exercícios findos a partir de 31 de dezembro de 2010. Adicionalmente, dependendo da circunstância concreta de sociedades cooperativas é possível que existam outros aspectos nos Pronunciamentos, Interpretações e Orientações, não analisadas no pronunciamento do CPC 01 que trata da redução ao valor recuperável de ativos ou “impairment”, que podem igualmente impactar, de maneira relevante, as demonstrações contábeis.

Revisão Bibliográfica

Histórico da legislação brasileira

Embora haja alguma discordância nos limites temporais que definem os períodos de evolução histórica da legislação cooperativista brasileira, a literatura sobre o tema aponta pelo menos três períodos básicos:

1. uma fase de implantação e consolidação inicial das cooperativas, iniciada em 1903 estendendo-se até o final dos anos 30 (Pinho, 1982a);
2. uma fase caracterizada pela intervenção do Estado, que se mantém até a constituição de 1988, sendo mais aguda no final dos anos 60; e
3. uma fase de maior autonomia, impulsionada especialmente a partir de 1988.

Coerente com sua evolução histórica no mundo, o surgimento do cooperativismo no Brasil guarda relação com o movimento sindical. Tratando dos Sindicatos Agrícolas, o Decreto 979, de 6 de janeiro de 1903, faz referência, no art. 10, à organização de cooperativas, sendo considerado o marco inicial do cooperativismo no Brasil.

Registra-se, logo após, o Decreto 1.673, de 5 de janeiro de 1907, onde as sociedades cooperativas são definidas sem que, no entanto, lhes seja atribuída forma jurídica própria. Nesse período, embora a lei lhes reconhecesse existência, não tinham normas próprias e específicas, sendo consideradas sociedades comerciais em nome coletivo, em comandita ou anônima.

A publicação do Decreto 22.239, de 19 de dezembro de 1932, é um marco de maior importância para a consolidação jurídica das sociedades cooperativas, que passam a adquirir formato jurídico próprio. No art. 2: “As sociedades cooperativas, qualquer que seja sua natureza, civil ou comercial, são sociedades de pessoas e não de capital, de forma jurídica “sui generis”. Este Decreto é considerado a lei fundamental do cooperativismo no Brasil.

Arrola as características das cooperativas e consagra princípios doutrinários. Vigorou até 1966, quando foi promulgado o Decreto-lei 59 de 21 de novembro.

Em dezembro de 1942, três Decretos-leis definiam forte interferência estatal em alguns tipos de cooperativas – pesca e produção, comércio e exportação de produtos de mandioca e de frutos. Em 1966, o Decreto-lei 59, regulamentado pelo Decreto 60.597, de 19 de abril de 1967, ampliou a interferência estatal para outras categorias – especialmente seguro, crédito e as seções de crédito das cooperativas mistas – e determinou a perda da maior parte dos estímulos fiscais. Este Decreto é considerado um segundo marco na história do cooperativismo.

Em 1971 foi promulgada a Lei 5.764, vigente até os dias atuais. Segundo a ementa, define a política nacional de cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades

cooperativas e dá outras providências. Reafirma também a interferência do Estado, instituindo o acompanhamento estatal sob a tutela de órgãos criados para a coordenação do sistema cooperativo.

Em meados da década de 80 têm início estudos para o desenvolvimento do cooperativismo brasileiro sem a tutela do governo. Com a realização do 10º Congresso Brasileiro de Cooperativismo, realizado em março de 1988, inicia-se a defesa da autogestão junto ao Congresso Nacional, através da Frente Parlamentar Cooperativista (Nicácio, 1997).

O cooperativismo exerceu importante influência na Constituição. Para Périus (1998), os constituintes consagraram proteção ao sistema. O autor localiza o texto constitucional brasileiro como um dos melhores entre os países que protegem o cooperativismo. Aponta que as postulações encaminhadas pela Frente Parlamentar Cooperativista, aprovadas na Constituição, se traduzem nos seguintes dispositivos:

¶ Sobre a autonomia das cooperativas, o Art. 5º, inc. XVIII decreta o fim da tutela estatal sobre as cooperativas: “a criação de associações e, na forma da Lei, de cooperativas independe de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento”.

Ao Estado cabe o papel de incentivar o cooperativismo, como explicitado no Art. 174, § 2º: “A lei apoiará e estimulará o cooperativismo e outras formas de cooperativismo”; e no Art. 146: “cabe a Lei Complementar: [...] III – estabelecer normas em matéria de legislação tributária, especialmente sobre: [...] – adequado tratamento tributário ao ato cooperativo praticado pelas sociedades cooperativas”. Assim, segundo o autor, fica consagrado na Carta Magna, o conceito de ato cooperativo e sua vinculação com lei complementar, obrigando o legislador a definir o tratamento tributário adequado. Fica também definitivamente assegurada no texto constitucional a autogestão das cooperativas.

Até final dos anos 60, as cooperativas gozavam de alguns incentivos e benefícios fiscais, que impulsionaram o desenvolvimento do cooperativismo. Para Maria Henriqueta Magalhães, especialista em Direito Cooperativo, as perdas de benefícios fiscais, determinadas pela legislação desta época, levaram a termo uma grande quantidade de cooperativas, que sobreviviam desses incentivos, e provocaram fusões e incorporações de outras tantas, que procuraram se colocar melhor no mercado (entrevista pessoal realizada em 6 de abril de 2001).

De fato, tomando-se como exemplo a incidência do imposto sobre a renda, a Lei 5.764/71, em vigor atualmente, restringe a operações não tributáveis aquelas que caracterizam atos cooperativos, definidos no Art. 79 como “aqueles praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associadas, para a consecução dos objetivos sociais”. No mesmo artigo, em parágrafo único consta que “ato cooperativo não implica em operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria”. O Art. 111 especifica que são considerados como renda tributável os resultados positivos obtidos pelas cooperativas nas operações realizadas com terceiros não-cooperados e obtidos de participações em sociedades não-cooperativas. A legislação anterior, eximia a cooperativa de oferecer à tributação todos os resultados positivos obtidos

Nota-se portanto que, historicamente, as cooperativas gozam de tratamento diferenciado na legislação brasileira. Segundo a literatura, os incentivos foram maiores nos períodos iniciais do cooperativismo, sendo mais escassos em períodos recentes. De toda a forma, ainda hoje, as “operações cooperativas” são diferenciadas das “operações de mercado”. Sem derivar para juízo de valor, este diferencial representa, no mínimo, certas vantagens em termos tributários.

A fundamentação jurídica para a não tributação, apontada pelos especialistas em direito cooperativo, baseia-se na natureza das cooperativas, que são definidas como sociedades de **pessoas** – e não de capital – que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma “atividade econômica de proveito comum”, sem objetivo de lucro. “Embora movimente riquezas, não visa lucro, sendo esta a principal diferença das sociedades mercantis, nas quais este é o principal objetivo” (Pinho, 1982b).

Aspectos legais e contábeis das cooperativas

A legislação sobre cooperativas (Lei 5764/1971), define que as cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, constituídas para prestar serviços aos associados,

Objetivos sociais da sociedade cooperativa

Estas sociedades poderão, com o fim de viabilizar a atividade de seus associados, adotar qualquer objeto, respeitadas as limitações legais no sentido de não exercerem atividades

ilícitas ou proibidas em lei. Os objetivos sociais mais utilizados em sociedades cooperativas são: cooperativas de produtores; cooperativas de consumo; cooperativas de crédito; cooperativas de trabalho; cooperativas habitacionais; cooperativas sociais.

Escrituração comercial e fiscal

Estando as sociedades cooperativas sujeitas à tributação pelo imposto de renda da pessoa jurídica quando auferirem resultados positivos em atos não cooperativos, devendo destacar em sua escrituração contábil as receitas, os custos, despesas e encargos relativos a esses atos - operações realizadas com não associados. Em vista dessas exigências conclui-se que, nestes casos, as cooperativas deverão possuir todos os livros contábeis e fiscais exigidos das outras pessoas jurídicas.

Formação do capital social da sociedade cooperativa

Dispõe o art. 24, da Lei nº 5.764, de 1971, que o capital social será subdividido em quotas-partes e subscrição pode ser proporcional ao movimento de cada sócio.

Para a formação do capital social poder-se-á estipular que o pagamento das quotas-partes seja realizado mediante prestações periódicas, independentemente de chamada, em moeda corrente nacional ou bens. A legislação cooperativista prevê que a integralização das quotas-partes e o aumento do capital social poderão ser feitos com bens avaliados previamente e após homologação em Assembléia Geral ou mediante retenção de determinado porcentagem do valor do movimento financeiro de cada sócio.

Conceito de atos cooperativos

Denominam-se atos cooperativos aqueles praticados entre a cooperativa e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para consecução dos objetivos sociais, nos termos do art. 79 da Lei nº 5.764, de 1971.

O ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria. Assim, podemos citar como exemplos de atos cooperativos, dentre outros, os seguintes: a entrega de produtos dos associados à cooperativa, para comercialização, bem como os repasses efetuados pela cooperativa a eles, decorrentes dessa comercialização, nas cooperativas de produção agropecuárias; o fornecimento de bens e mercadorias a associados, desde que vinculadas à atividade econômica do associado e que sejam objeto da cooperativa nas cooperativas de produção agropecuárias; as operações de beneficiamento, armazenamento e industrialização de produto do associado nas cooperativas de produção agropecuárias; atos de cessão ou usos de casas, nas cooperativas de habitação; fornecimento de créditos aos associados das cooperativas de crédito.

Atos não cooperativos

Os atos não-cooperativos são aqueles que importam em operação com terceiros não associados. São exemplos, dentre outros, os seguintes (Lei nº 5.764, de 1971, arts. 85, 86, e 88): a comercialização ou industrialização, pelas cooperativas agropecuárias ou de pesca, de produtos adquiridos de não associados, agricultores, pecuaristas ou pescadores, para completar lotes destinados ao cumprimento de contratos ou para suprir capacidade ociosa de suas instalações industriais; de fornecimento de bens ou serviços a não associados, para atender aos objetivos sociais; de participação em sociedades não cooperativas, públicas ou privadas, para atendimento de objetivos acessórios ou complementares; as aplicações financeiras; a contratação de bens e serviços de terceiros não associados.

Contabilidade de operações realizadas com não associados

O art. 87 da Lei nº 5.764, de 1971 estabelece que as sociedades cooperativas devem contabilizar em separado os resultados das operações com não associados, de forma a permitir o cálculo de tributos.

Outrossim, a MP nº 2.158-35, de 2001, em seu art. 15, § 2º, dispõe que os valores excluídos da base de cálculo do PIS e da COFINS, relativos às operações com os associados, deverão ser contabilizados destacadamente, pela cooperativa, devendo tais operações ser comprovadas mediante documentação hábil e idônea, com identificação do adquirente, de seu valor, da espécie de bem ou mercadoria e das quantidades vendidas.

Metodologia

A metodologia da pesquisa caracteriza-se como exploratória-descritiva com abordagem qualitativa. Utilizou-se principalmente a pesquisa bibliográfica e análise documental. A pesquisa exploratória-descritiva, segundo Gil (1987), procura a compreensão inicial sobre determinado fenômeno, no caso, as cooperativas em geral.

Análise dos Resultados

As principais barreiras detectadas para a aplicação da norma internacional CPC 1, quanto aos aspectos fiscais, a metodologia e critérios a serem utilizados na definição das principais premissas e os aspectos da primeira aplicação da CPC 01 são descritas a seguir.

A. Aspectos fiscais

A perda por redução ao valor recuperável de um ativo não constitui uma provisão dedutível para fins de apuração do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro. A dedutibilidade dessa provisão ocorre quando da sua realização, o que ocorre normalmente pela depreciação, amortização, exaustão ou alienação desse ativo.

Conseqüentemente, ao apurar a perda por redução ao valor recuperável de um ativo, a companhia deverá manter o controle das quotas de depreciação sobre o custo de aquisição do bem, e realizar a provisão à medida que o custo original for depreciado.

Portanto, a provisão deverá ser controlada como uma despesa indedutível de natureza temporária que se realizará na proporção da depreciação do custo original do bem. Sobre a diferença temporária, deverão ser constituídos imposto de renda e contribuição social diferidos.

B. Metodologia e critérios a serem utilizados na definição das principais premissas

Para todos os ativos intangíveis com vida útil indefinida e para o ágio com fundamento econômico na expectativa de rentabilidade futura, o teste do valor recuperável é requerido anualmente. Para os demais ativos incluídos no escopo do IAS 36, essa avaliação é necessária sempre que forem identificados indicativos de perda no seu valor recuperável. Os parágrafos 7 a 17 do IAS 36 indicam, objetivamente, quais podem ser esses indicativos. No parágrafo 12, há uma lista detalhada, porém não exaustiva, com exemplos de fatores internos e externos que podem indicar tal perda.

Uma vez identificada a necessidade de execução do teste do valor recuperável de ativos, a companhia deve utilizar o maior entre o valor líquido de venda, que é discutido em detalhe no Anexo VI, e o valor em uso do bem. Essa última avaliação envolve premissas e critérios cuja definição é pouco objetiva e com alto grau de julgamento. A definição do valor em uso pode ser resumida em 5 passos, a saber:

Passo 1: Dividir a companhia em unidades geradoras de caixa

A unidade geradora de caixa deve ser o menor nível possível e praticável de geração de caixa independente. Essa definição deve ser feita considerando como os administradores monitoram, definem a continuidade e/ou decidem vender parte das operações da companhia (por exemplo, linha de produto, segmento de negócio, unidades, plantas, escritórios, distritos ou regiões). Seguem abaixo alguns exemplos práticos de identificação de unidades geradoras de caixa:

Exemplo A

Uma companhia de mineração tem uma estrada de ferro particular para respaldar suas atividades de mineração. Essa estrada pode ser vendida somente pelo valor (residual) de sucata e ela não gera entradas de caixa provenientes de uso contínuo que sejam em grande parte independentes das entradas de caixa provenientes de outros ativos da mina.

Não é possível estimar o valor recuperável da estrada de ferro porque seu valor em uso não pode ser determinado e é, provavelmente, diferente do valor de sucata. Portanto, a companhia estima o valor recuperável da unidade geradora de caixa à qual a estrada de ferro pertence, isto é, a mina como um todo. O valor contábil líquido da estrada de ferro deverá compor o saldo contábil da unidade de geração de caixa para fins do teste do valor recuperável de ativos.

Exemplo B

Uma companhia de transporte público adquiriu a concessão de cinco linhas de ônibus em um município que exige serviço mínimo em cada uma das cinco linhas. Os ativos dedicados a cada linha e os fluxos de caixa provenientes de cada linha podem ser identificados separadamente. Uma das linhas opera com prejuízo significativo.

Como a companhia não tem a possibilidade de eliminar nenhuma das linhas, uma vez que todas elas foram adquiridas em uma única concessão e não poderiam ter sido adquiridas separadamente, o nível mais baixo de entradas de caixa identificáveis, que são substancialmente independentes das entradas de caixa provenientes de outros ativos ou grupos de ativos, são as entradas de caixa geradas pelas cinco linhas juntas. A unidade geradora de caixa é a concessão, que deve englobar as cinco linhas.

Passo 2: *Identificar o valor contábil líquido das unidades de geração de caixa*

O valor contábil líquido de uma unidade de geração de caixa é determinado de maneira consistente com a determinação do valor recuperável. Adicionalmente, o valor contábil líquido de uma unidade de geração de caixa inclui apenas os ativos que podem ser atribuídos diretamente ou alocados em bases razoavelmente consistentes.

É importante ressaltar que a Administração deve assegurar que o somatório dos valores contábeis líquidos das unidades geradoras de caixa devem ser conciliados com os livros contábeis da companhia. Há que se considerar que determinados ativos podem ser inerentemente incapazes de gerar fluxos de caixa significativamente independentes (como explicado no exemplo A do passo 1 acima). Um outro bom exemplo desses ativos são ativos corporativos, como prédios administrativos. Neste caso, a Administração deve aplicar uma metodologia consistente e razoável que permita a alocação do valor integral do ativo às demais unidades de geração de caixa. Incluímos abaixo um exemplo prático de qual poderia ser esse critério:

	Unidades Fabris			Ativo	Total
	A	B	C		
Valor contábil líquido	100	150	200	150	600
Vida útil remanescente em anos	10	20	20	20	
Valor contábil líquido ponderado	100	300	400	N/A	800
% pro-rata para alocação	13%	38%	50%	N/A	
	100/800	300/800	400/800	N/A	
Valor contábil líquido do ativo a ser alocado				150	
Valor a ser alocado	19	56	75	(150)	
Valor contábil líquido após alocação	119	206	275	-	600

Passo 3: Estimar o fluxo de caixa futuro antes do imposto de renda e da contribuição social para a unidade de geração de caixa em avaliação

Para calcular o valor em uso de uma unidade geradora de caixa, a companhia precisa estimar os fluxos de caixa futuros que serão derivados do uso da unidade geradora de caixa, considerando as possíveis variações em valor e época da realização dos fluxos de caixa. As projeções de fluxo de caixa devem:

- a) ser razoáveis e baseadas em premissas suportadas que representem a melhor estimativa da administração dos fatores econômicos que existirão durante a vida útil remanescente do ativo - maior peso deve ser dado às evidências externas;
- b) ser baseadas nos planos de negócios mais recentes aprovados pelo Conselho de Administração, que não devem exceder 5 anos.

Entretanto, devem excluir eventuais projeções advindas de futuras reestruturações (exceto se a companhia estiver comprometida com uma reestruturação, conforme definido no IAS 37 - *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*), melhorias planejadas nos ativos e/ou atualizações que melhorem a performance; e c) para exercícios futuros, além do período coberto pelo plano de negócios aprovado pela Conselho de Administração, as projeções devem ser extrapoladas considerando a taxa média de crescimento atual, uma taxa de crescimento em declínio comparada com a taxa atual ou mesmo uma taxa de crescimento negativa. Adicionalmente, essa taxa de crescimento não deve exceder a taxa média de crescimento esperada pelo mercado para os produtos, segmento de indústria, país e região. A utilização de projeções em bases distintas das mencionadas acima serão circunstâncias extraordinárias, que deverão estar

fundamentadas e normalmente só poderão ser suportadas por especialistas independentes.

A Administração deve assegurar que as premissas nas quais as projeções de fluxos de caixa foram baseadas são consistentes com os fluxos de caixa corrente das operações. Essa segurança deve ser obtida por meio da comparação e análise das diferenças entre o orçado e o realizado. As projeções devem ser ajustadas em razão dos resultados recentes. Adicionalmente, a projeção de fluxos de caixa futuros deverá incluir os três elementos a seguir: Recebimentos (*cash inflows*) decorrentes do uso contínuo do ativo; Pagamentos (*cash outflows*) necessários para gerar os recebimentos acima, como por exemplo aqueles relativos a despesas e custos operacionais, despesas administrativas etc., e todos os pagamentos que possam ser atribuídos ou alocados em bases razoáveis ou consistentes, além dos investimentos de capital necessários à manutenção do nível de benefício econômico esperado para o futuro; e, O valor líquido que se espera receber ou pagar pela alienação do ativo ao final da sua vida útil.

Os fluxos de caixa futuros podem ser estimados considerando as mudanças gerais de preços decorrentes da inflação esperada para o período futuro. Se a inflação for inserida no modelo utilizado para projeção de fluxo de caixa futuro (para os recebimentos e pagamentos futuros), então a taxa de desconto deve incluir o efeito da inflação.

O parágrafo 48 do IAS 36 afirma, explicitamente, que melhorias de desempenho atual do ativo não devem ser incluídas nas estimativas de fluxo de caixa futuro, até que o investimento que suportará essas melhorias de desempenho seja despendido. Isto se deve ao fato de que, ainda que a companhia efetue dispêndios futuros para reverter a redução do valor recuperável do ativo, a perda deve ser reconhecida. Subseqüentemente, se investimentos adicionais demonstrem resultados eficazes, então a perda anteriormente registrada pode ser revertida.

Finalmente, os fluxos de caixa futuros esperados para um ativo devem ser alocados aos diferentes períodos para fins de desconto a valor presente, conforme discutido no próximo passo.

Passo 4: Identificar a taxa de desconto apropriada e descontar os fluxos futuros de caixa

Uma vez estimados os fluxos de caixa para os respectivos períodos futuros, esses montantes devem ser descontados a valor presente, utilizando uma taxa de desconto calculada antes do imposto de renda e da contribuição social e que reflita o seguinte:

- a) o valor do dinheiro no tempo; e,
- b) o risco específico do ativo para o qual os fluxos de caixa futuros não tenham sido ajustados.

Isto significa que a taxa de desconto deve ser uma taxa que reflita a remuneração esperada pelo mercado para igualar o risco do investimento. O parágrafo 79 do IAS 36 esclarece o seguinte:

“Uma taxa que reflita avaliações atuais de mercado do valor da moeda no tempo e os riscos específicos do ativo é o retorno que os investidores exigiriam se eles tivessem que escolher um investimento que gerasse fluxos de caixa de valores, tempo e perfil de risco equivalentes àqueles que a companhia espera extrair do ativo. Essa taxa é estimada a partir de taxas implícitas em transações de mercado atuais para ativos semelhantes, ou ainda do custo médio ponderado de capital de uma companhia aberta que tenha um ativo único, ou uma carteira de ativos semelhantes em termos de serviço potencial e em riscos do ativo sob revisão. Entretanto, se os fluxos estiverem em moeda de poder aquisitivo constante, a(s) taxa(s) de desconto utilizada(s) para mensurar o valor de um ativo em uso não deve(m) refletir os riscos para os quais as futuras estimativas de fluxos de caixa foram ajustadas, nem a inflação projetada. Caso contrário, o efeito das premissas será levado em consideração em duplicidade.”

Portanto, quando praticável, a taxa deve ser uma taxa de mercado ou uma taxa obtida de transações de mercado. Deve ser a taxa implícita em transações atuais de mercado para ativos similares ou o custo médio ponderado do capital (*Weighted Average Cost of Capital* – WACC). Entretanto, atenção especial deve ser dada à definição da taxa WACC, uma vez que o IAS 36 especifica que a taxa de desconto é independente da estrutura de capital da companhia e da maneira como ela financia a compra de ativos. É sugerido pelo IAS 36 que a taxa de empréstimo incremental de uma companhia é relevante para a seleção de uma taxa de desconto.

Entretanto, esse deve ser apenas um ponto de partida, visto que a taxa de desconto apropriada deve ser independente da estrutura de capital da companhia ou da maneira como a companhia financia a compra de seus ativos. Portanto, a taxa de empréstimo incremental de uma companhia deve ser cuidadosamente utilizada, uma vez que considera, por exemplo, o risco de *default* para a companhia como um todo, o que não é relevante para a determinação do retorno esperado dos ativos.

É provável que, na prática, a estimativa de uma taxa de desconto apropriada terá de ser feita considerando o conceito de WACC. Uma vez que a maioria dos cálculos do valor em uso são feitos ao nível da unidade de geração de caixa, será raro haver mercado similar a esse nível.

Uma taxa WACC apropriada é extremamente técnica e subjetiva e, embora haja muita literatura acadêmica disponível, há pouco consenso em relação a esse assunto. Na prática, a utilização de especialistas deverá ser fortemente utilizada.

Passo 5: Comparar o valor contábil líquido com o valor em uso e registrar a perda por redução ao valor recuperável, se aplicável.

A comparação entre o valor contábil líquido e o valor em uso é relativamente simples. Entretanto, atenção especial deve ser dada de maneira a garantir que o padrão utilizado para definir as unidades de geração de caixa, conforme mencionado no passo 1 acima, foi o mesmo empregado na determinação do valor contábil líquido das unidades, conforme mencionado nos passos 2, 3 e 4.

Se o valor contábil líquido (custo original acrescido de reavaliações e reduzido da depreciação acumulada) é menor ou igual ao valor em uso, não há perda por redução ao valor recuperável do ativo. Por outro lado, se o valor contábil líquido é maior que o

valor em uso, uma perda por redução ao valor recuperável do ativo deve ser reconhecida imediatamente, sendo a contrapartida à redução do ativo um débito na reserva de reavaliação ou no resultado do exercício, conforme o caso.

C. Primeira aplicação da CPC 01

Possíveis ajustes no primeiro ano quando da adoção da CPC 01

Conforme mencionado anteriormente, o estudo desenvolvido pela Ernst & Young com empresas que já adotaram o IFRS revela que um dos principais desafios do processo de consolidação das normas é a melhoria na transparência e no nível de comparabilidade das informações.

Esse estudo contemplou a revisão de balanços de 65 grandes empresas com demonstrações financeiras elaboradas em 2005, de acordo com as normas IFRS, para identificar tendências e necessidades no primeiro ano completo de implantação, com ênfase principalmente no ágio fundamentado na expectativa de rentabilidade futura *goodwill* e em ativos intangíveis com vida útil indefinida. Procurou ainda avaliar o grau de consistência na adoção do novo modelo e descobrir como a avaliação de desempenho baseada em IFRS tem sido usada na comunicação com o mercado.

Da amostra das empresas analisadas, 64 apresentavam saldo de *goodwill* em suas demonstrações financeiras do exercício findo em 31 de dezembro de 2005, e aproximadamente metade delas apresentou perda por redução ao valor recuperável do *goodwill* em 2005, enquanto 70% dessas empresas reportaram perda por redução ao valor recuperável de ativos tangíveis e ativos intangíveis com vida útil definida.

Embora uma perda por redução ao valor recuperável de ativos dependa das circunstâncias específicas de uma empresa, a frequência das perdas do valor recuperável de ativos na amostra pesquisada sugere que o padrão requerido pelo IAS 36 introduz maior ênfase na rotina e formalização do teste, gerando, por conseqüência, perdas mais frequentes.

Devido à ausência de orientação anterior quanto à constituição de provisão para perdas no valor recuperável, efeitos significativos podem ser reconhecidos no resultado contábil das empresas. Por exemplo, quando da adoção da regra internacional na Holanda, a empresa de telecomunicações KPN reconheceu uma perda de *impairment* de 9 bilhões de Euros.

“Cash-generating units” (CGU)

Outra questão, na avaliação dos autores, que pode ser crucial, é o entendimento, a identificação e a determinação do conceito de unidades geradoras de caixa (*Cash-generating units* - CGU).

O parágrafo 6 do IAS 36 define uma unidade geradora de caixa como “o menor grupo de ativos identificáveis que geram fluxos de caixa significativamente independentes dos fluxos de caixa de outros grupos de ativos”.

O parágrafo 80 do IAS 36 descreve como o *goodwill* deve ser alocado a cada CGU. Mais de um quarto das empresas na amostra pesquisada (pesquisa realizada pela Ernst & Young mencionada anteriormente) adotou uma abordagem-padrão para descrever como as unidades geradoras de caixa foram determinadas e de que forma o *goodwill* foi alocado a essas unidades, resumindo os requerimentos-chave do IAS 36 adicionado de detalhes específicos sobre cada companhia.

Algumas dessas empresas definiram suas unidades geradoras de caixa como um segmento de negócio, conforme deliberado pelo IAS 14. Um número significativo de companhias indicou que as unidades geradoras de caixa foram definidas em um nível menor que um segmento de negócio.

Utilização do Estudo Técnico de Viabilidade (Business Plan)

O Conselho Fiscal e os Órgãos Estatutários da Administração devem avaliar e aprovar tal Estudo Técnico de Viabilidade. Ao auditor independente cabe a responsabilidade de, no curso de seu trabalho, obter evidências ou provas suficientes e adequadas para fundamentar sua opinião sobre as demonstrações financeiras auditadas, em especial quanto às premissas de realização ou recuperação do ativo sujeito à análise do *impairment* e a sua correta divulgação. Imediatamente quando identificadas mudanças que impliquem a alteração das premissas que nortearam a preparação do Estudo Técnico de Viabilidade, em todo ou em parte, deve haver uma revisão detalhada da capacidade de recuperação desses ativos.

Conclusão

Embora o CPC 1 (IAS 36) permita uma série de diferentes métodos a serem utilizados na determinação das suas diversas premissas, pouca orientação concreta é passada aos contabilistas na aplicação desses métodos.

Aliada à complexidade natural na introdução de um conceito e normativo contábil, deve-se considerar a ausência de mão-de-obra qualificada no Brasil para definir e aplicar premissas complexas, sensíveis e com alto grau de julgamento envolvido.

Isso posto, é de se esperar que a definição e aplicação dessas premissas devam ser suportadas por especialistas independentes e amplamente discutidas entre os administradores das cooperativas. Pode-se concluir que as sociedades cooperativas, em específico, com pouca experiência em Contabilidade, terão dificuldades e enfrentarão sérios problemas na implantação do presente pronunciamento contábil.

O problema relevante na aplicação dos testes de *impairment* é o relativo ao cálculo do valor presente dos fluxos de caixa gerados por determinada unidade geradora de caixa. Isto envolve muito discernimento, boa qualidade nas projeções, bom senso, análise de sensibilidade etc. As projeções dos fluxos de caixa futuros, por outro lado, são indispensáveis na boa gestão empresarial, além de absolutamente indispensáveis nos processos de avaliação de empresas. As companhias abertas têm seus valores no mercado determinados basicamente por essas projeções, e os analistas procuram,

inclusive, trabalhar com a divisão da empresa como um todo nessas suas unidades geradoras de caixa como forma de aprimorar suas estimativas. Já muitas sociedades fechadas podem não investir muito tempo nessa linha de gestão, o que é muito conhecido na literatura como um dos fatores que fazem com que tantas delas não sejam capazes de agregar tanto valor como poderiam aos seus patrimônios.

Referências

ALIANÇA COOPERATIVA INTERNACIONAL. (2002). ICA 1995 Statistics (1996). Disponível em <<http://www.wisc.edu/uwcc/icic/orgs/ica/what-is/ICA-1995-Statistics-1996-1.html>>. Acesso em 25 fev. 2002.

BRASIL. LEI Nº. 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Disponível em: <http://www010.dataprev.gov.br/sislex/paginas/42/1971/5764.htm>. Acesso em: 02/07/2010.

BRASIL Código Civil – Lei nº 10.406, de 2002
BRASIL. MP nº 2.158-35, de 2001.

BRASIL. Regulamento do Imposto de Renda - RIR/1999

CONDON, A. M. (1987). *Cooperative theory: new approaches*, chapter The methodology and requirements of a theory of modern cooperative enterprise, pages 1–32. US Dept. of Agriculture

DONCATTO, Edson Luiz. Nova Forma de Remuneração Da Consulta Médica e a Construção de Um Novo Modelo de Cooperativismo Médico no Brasil. Monografia apresentada no Curso Pós-Graduação Gestão de Negócios em Saúde, ministrado pela Fundação Unimed e Universidade Gama Filho como requisito à obtenção do título de Especialista. Área de concentração: Gestão de Pessoas. Caxias do Sul, 2007.

DUARTE, Cristina Maria Rabelais. Modelo organizacional da UNIMED: estudo de caso sobre medicina suplementar. Tese Apresentada para a Obtenção do Título de Doutor em Saúde Pública. Orientador: Nilson do Rosário Costa. Escola Nacional de Saúde Pública da Fundação Oswaldo Cruz. Rio de Janeiro, 2003.

FAMA, E. F. & JENSEN, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, (26):301–325.

FERREIRA, Marco Aurélio Marques; BRAGA, Marcelo José. Eficiência das sociedades cooperativas e de capital na indústria de laticínios. ISSN 0034-7140. Rev. Bras. Econ. vol. 61 no.2 Rio de Janeiro Abril./Junho 2007

GIL, V. D. B. **As novas relações trabalhistas e o trabalho cooperado**. São Paulo: LTr, 2002. 264 p.

JENSEN, M. C. & MECKLING, W. H. (1979). Rights and production functions: an application to labormanaged firms and codetermination. *Journal of Business*, (52):469–506.

PINHO, Diva Benevides. (org.) (1982). Manual de cooperativismo. V. I, São Paulo: CNPq.

— (1987). Evolucion del pensamiento cooperativista. *Cadernos de Cultura Cooperativa*, 76. Argentina: Intercoop Ed. Cooperativa Ltda.

PINHO, Diva Benevides. **O cooperativismo no Brasil: da vertente pioneira à vertente solidária**. São Paulo: Saraiva, 2004. 357 p.

SHLEIFER, A. & VISHNY, R. W. (1996). *A survey of corporate governance*. National Bureau of Economics Research, Cambridge, MA.

SYKUTA, M. & COOK, M. L. (2001). A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5): 2–19.