

Business combination: disclosure das empresas em níveis diferenciados de governança listadas na bm&fbovespa.

Fabiana Lima de Oliveira
Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul (UEMS)
fabi.lima.oliveira@gmail.com

Silvio Freitas da Silva
Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul (UEMS)
sf.silviofreitas@gmail.com

Claudio Soerge Zaro
Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul (UEMS)
zsclaudio@yahoo.com.br

Resumo

Com a abertura da economia a partir de um processo de globalização, aumentou a concorrência entre as empresas, favorecendo como uma estratégia para disputa de mercado e redução de custo o aumento de operações denominadas internacionalmente *business combination*. Neste contexto, o presente estudo tem como objetivo evidenciar por meio das demonstrações contábeis divulgadas pelas empresas listadas na BM&FBOVESPA, em seus distintos segmentos de governança corporativa o grau de divulgações das informações que realizaram combinação de negócios elencadas no CPC 15- Combinações de Negócio. Uma pesquisa de caráter bibliográfico e descritivo. Com relação à análise foi necessário à utilização da listagem da Bolsa de Valores, referente ao ano de 2015, nesta relação continha 182 empresas, destas apenas 24 com operações de combinação de negócio. Após a análise identificou-se que cerca de 19% apenas das informações são divulgadas pelas companhias, ou seja, há um grau de incapacidade por parte das empresas em evidenciar suas informações. Em comparação entre a média geral e as médias de cada nível de governança corporativa, pode-se constatar que no Nível I e Nível II apenas 20% das categorias estão acima da média geral, enquanto o Novo Mercado apresenta 30%. Além disso, por meio da pesquisa foi capaz de demonstrar quais informações são mais expostas pelas entidades e pelos seus respectivos segmentos, as quais são de acesso fácil aos usuários as informações de natureza gerais, por exemplo, o nome da adquirida e data de aquisição. Por outro lado, os informes menos apresentados são relacionados às Informações sobre passivos contingentes. Por fim o nível de divulgação das empresas com combinações de negócios é relativamente baixo.

Palavras-chave: Combinação de negócio; Índice de *disclosure*; Governança corporativa.

Linha Temática: Finanças e Contabilidade Financeira – Padronização das normas contábeis

Agradecimentos: A apresentação do trabalho é resultado do incentivo recebido da Fundação de Apoio ao Desenvolvimento do Ensino, Ciência e Tecnologia do Estado de Mato Grosso do Sul (FUNDECT) via Chamada FUNDECT/UEMS nº 25/2015.

1. Introdução

O processo de globalização proporcionou a abertura da economia acirrando a concorrência entre as empresas, favorecendo como uma estratégia para disputa de mercado e redução de custo o aumento de operações denominadas internacionalmente *business combination* (Hajj & Lisboa, 2001).

No Brasil verificou-se a necessidade de normas e pronunciamentos contábeis específicos para o tratamento das operações de *business combination* como às existentes no ambiente internacional (Watanabe, Ferreira, Junior & Szuster 2007; Hajj & Lisboa, 2001; Lopes, 2003).

Neste contexto, com objetivos comuns de convergência contábil para padrões internacionais diversas entidades: Associação Brasileira das Companhias Abertas – ABRASCA, Associação Nacional dos Analistas e Profissionais de Investimento de Mercado de Capitais – APIMEC NACIONAL, Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa, Conselho Federal de Contabilidade – CFC, Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras – FIPECAFI, IBRACON - Instituto dos Auditores Independentes do Brasil, uniram esforços para a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela resolução CFC Nº 1.055/05.

O advento da Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, alterou a Lei nº 6404/76 das Sociedades por Ações e alavancou o processo de convergência das normas contábeis brasileiras aos padrões das Normas Internacionais de Contabilidade, *Internacional Financial Reporting Standards* – IFRS, regulamentadas pelo *International Accounting Standards Board* – IASB.

Em conformidade, o CPC começou a emitir Orientações e Interpretações traduzidas do IFRS e adaptadas ao cenário brasileiro, conhecidas como Pronunciamentos Contábeis (CPCs). A partir disso originou-se um novo arcabouço teórico na contabilidade brasileira provocando mudanças significativas quanto ao reconhecimento, mensuração e divulgação (*disclosure*) das operações contábeis.

Entre os pronunciamentos destaca-se o CPC 15 – Combinações de Negócios aprovado em 2009 pela deliberação nº 580 da Comissão Valores Mobiliários – CVM, derivada do IFRS 3- *Business Combination*. O presente estudo utiliza como objeto de análise o CPC 15 revisado pela deliberação CVM nº 665, de 04 de agosto de 2011, que revogou a deliberação CVM nº 580. Diante das novas orientações e dada a complexidade das operações de *business combination*, emergiu a questão de pesquisa que conduz esta pesquisa: Qual o nível de divulgação das informações contábeis, nas operações de combinações de negócios após a implementação CPC 15 em empresas de níveis diferenciados de governança listadas na BM&FBovespa no ano de 2015?

O CPC 15 é um pronunciamento contábil que tem o objetivo contribuir com a relevância, a confiabilidade e a comparabilidade das informações das demonstrações contábeis das entidades que executaram operações de combinações de negócios. O foco da pesquisa está relacionado ao *disclosure* de informações a partir da regulamentação do CPC 15 (comite dos pronunciamentos contábeis-cpc 15, 2011).

Anteriormente a regulamentação CPC 15, a divulgação das informações estava condicionada a exigência mínima de 17 itens obrigatórios acerca de operações de incorporação, fusão e cisão regulamentada pela Instrução CVM nº 319 de 1999, está alterada pela Instrução CVM nº 349 de 2001. O CPC 15 é mais abrangente contemplando todos os tipos de combinações de negócios, não apenas operações de incorporação, fusão e cisão constante na Instrução CVM nº 319.

O CPC 15 exige no mínimo 20 itens obrigatórios relacionados ao *disclosure* das informações na combinação de negócios, Nakayama (2012) elencou estes itens em 10 categorias distintas e totais de 65 informações constantes para evidenciação do índice de *disclosure* de informação na combinação de negócio.

2. Fundamentação Teórica

2.1 Evolução das Pesquisas *Business Combinations* no Brasil

Um dos primeiros estudos sobre o tema, Hajj e Lisboa (2001) apresentaram uma comparação de operações de *business combinations* e consolidação das demonstrações contábeis, entre pronunciamentos e normas contábeis do International Accounting Standards Board (IASB), Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos nos Estados Unidos (US-GAAP) e Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos brasileiros (BR-GAAP). Esta pesquisa identifica que no Brasil existia uma legislação restrita para o tratamento de operações de *business combinations* e reconhecimento contábil sob a forma jurídica enfatizando o impacto fiscal das transações, uma vez que US-GAAP e IASB enfocavam na essência econômica.

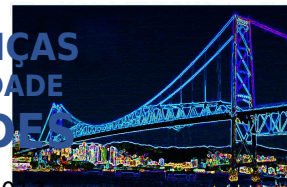
Em uma pesquisa semelhante Lopes (2003) verificou que no Brasil não havia nenhum pronunciamento que tratava sobre combinação de negócios, como existente nas normas internacionais. Uma diferença entre as normas do IASB e as brasileiras corresponde ao tratamento contábil, atribuído aos elementos patrimoniais enquanto IASB considera apenas o *fair value* da empresa adquirida, no Brasil é reconhecido o valor de mercado dos ativos e passivos tanto da adquirida como da adquirente (Lopes, 2003).

Godoy e Santos (2006) investigaram e questionaram a evolução do arcabouço teórico, normativo e prático da contabilidade para fusões e aquisições de empresas (*accounting for business combinations*) no mercado norte-americano.

Similarmente ao exposto por Santos e Schmidt (2002), Godoy e Santos (2006) descrevem o impacto dos pronunciamentos SFAS n.141 e n.142 das normas emitidas pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB) em 2001.

Um ponto a ressaltar que determinadas práticas contábeis brasileiras e americanas procuravam manipular indicadores financeiros e resultados, em contrapartida as alterações normativas pelo FASB visavam restringir as manipulações empregadas por empresas fusionadas ou adquiridas (Godoy & Santos, 2006).

Em uma pesquisa comparativa Borely, et al. (2006) analisam as normas europeias, norte-americanas e brasileiras retratando os principais conflitos existentes entre organismos contábeis e os países no processo de fixação de normas contábeis voltadas ao *business combinations*.



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

A Convergência das normas contábeis brasileiras se torna cada vez mais propícia perante a globalização dos mercados e uma maior participação do capital estrangeiro no Brasil, observando ainda a necessidade de harmonização que já atinge o ambiente corporativo das organizações (Borely, Silva & Almeida, 2006).

Os autores corroboraram os argumentos de Hajj e Lisboa (2001), quanto à falta de uma legislação específica no Brasil no que tange combinações de negócios. Uma legislação que incluam as formas de combinações de negócios, além da contribuição para harmonização contábil e o aumento da evidência, potencializa a confiança de investidores internacionais (Watanabe et al., 2007).

Especificamente no setor bancário Pessanha, Calegário, Sáfadi e Ázara (2012) verificam os impactos das fusões e aquisições nos resultados das empresas bancárias que funcionam com uma estratégia de crescimento. Em uma análise entre anos de 1994 e 2009 afirmam que na maioria dos casos fusões e aquisições propiciaram uma interversão positiva nas métricas de rentabilidade dos bancos.

De acordo com os estudos expostos ocorreram pesquisas sobre a questão da importância da harmonização contábil para *disclosure* da informação. A partir desta caracterização das pesquisas na área de combinação de negócios, evidencia a complexidade que envolve as operações de *business combinations*.

2.2 CPC 15 – Combinação de Negócios

Segundo o CPC 15 (2011, p.23) define que uma combinação de negócio “é uma operação ou outro evento por meio do qual um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios, independentemente da forma jurídica da operação.”

O CPC 15 regulamenta que para contabilização de uma combinação de negócio deve ser aplicado o método de aquisição. No qual exige a quatro procedimentos para sua aplicação: identificação do adquirente; determinação da data de aquisição; o reconhecimento e mensuração dos ativos identificáveis adquiridos, dos passivos assumidos e das participações societárias de não controladores na adquirida; e o reconhecimento e mensuração do ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) ou do ganho proveniente de compra vantajosa.

Nesses procedimentos alguns aspectos devem ser observados, por exemplo, a data de aquisição é data da obtenção de controle da adquirida. Geralmente este controle ocorre na data de fechamento quando legalmente se transfere a contraprestação pelo controle da adquirida, onde se adquire os ativos e assume os passivos, salvo se o contrato escrito determinar o controle da adquirida antes da data de fechamento.

A empresa adquirente deve fazer o reconhecimento das participações societárias e também dos itens dos ativos e passivos adquiridos pela empresa após a combinação de negócio no qual devem atender aos conceitos expressos nos pronunciamentos contábeis e ainda constar na operação visto que as companhias poderiam anteriormente ter realizado qualquer contrato ou até mesmo acordos durante a negociação entre a própria adquirente ou ainda com outras, neste sentido os itens não devem constar na operação de combinação de negócio, já que não fazem parte da negociação.

O CPC 15 ainda expõem alguns exemplos de situações que deveram ser escriturados particularmente como: operações de liquidações entre adquirente e adquirida; remunerações



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

de empregados ou ex-proprietários por atividades posteriores; ou ainda custos de aquisição na operação em si como, por exemplo, honorário de advogados, peritos, contadores etc.

Os ativos e passivos conquistado pela adquirida devem ser avaliados de acordo com o seu valor justo, no entanto há um outro parâmetro para a mensuração de tais instrumentos pertencentes a não controladores que dispõe de parte do patrimônio líquido da entidade desde que seja composta por instrumentos patrimoniais que possuem impacto na construção do ativo líquido.

Desta forma na operação de combinação de negócios o adquirente deverá optar por realizar a mensuração da participação de não controladores pelo valor justo ou ainda pela participação proporcional vigente reconhecido pelos instrumentos patrimoniais nos respectivos montantes dos ativos líquidos.

2.3 Reorganização Societária

Para Silva, Gallo, Pereira e Lima (2004) a imposição da elevada carga tributária existente nos dias atuais fez com que os contribuintes encontrassem alternativas legais perante a lei no intuito de minimizar os custos tributários ou até então excluí-los, na tentativa de deter um aumento econômico satisfatório. Desta maneira, houve a necessidade de rever o planejamento tributário e utilizá-lo como ferramenta de auxílio. Os autores ainda descrevem que o planejamento tributário não possui um único conceito, devido as mais distintas conceituações do que possa se ter sobre o mesmo.

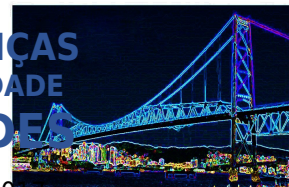
Silva et al. (2004) definem planejamento tributário como um estudo capaz de prevenir a empresa, no momento em que a mesma for tomar uma decisão que tenha impacto diante da situação econômica e fiscal. Assim, é uma forma de apresentar instrumentos legais com objetivo de eliminar parcialmente ou totalmente a tributação empresarial.

Weber (2008) ainda comenta que o planejamento tributário além de minimizar os custos, também é uma forma de tentar vencer a competitividade e obter um retorno mais satisfatório diante dos investimentos. Deste modo uma das formas para a elaboração do planejamento tributário denomina-se reorganização societária, que utiliza de alguns institutos como fusão, cisão e incorporação.

Para Iudicibus e Marion (2010) conceituam por fusão como a união entre duas ou mais empresas com o intuito de se formar uma nova entidade, onde a mesma assume todos os direitos e obrigações antes obtidas individualmente.

Ribeiro (2011) ainda inclui que concretização da fusão, permite uma variação no capital social da empresa, dado que este pode vir a aumentar ou até mesmo diminuir, o que dependerá completamente do quadro societário. Uma vez que, os sócios assumem o interesse em deixar de investir na atual empresa ou incentivar a entrada de mais investimentos.

Nakayama (2012) inclui que há distintos gêneros de fusões, os quais possuem algumas particularidades, assim denominadas: fusão horizontal e vertical. O autor explica que a operação de fusão horizontal pode ser compreendida como a união entre empresas que atuam no mesmo ramo de atividade, todavia, são reconhecidas como adversárias até a concretização do fato gerador. Por outro lado, entende-se por fusão vertical a operação entre sociedades que atuam na mesma cadeia produtiva independentemente da posição na qual estas se encontram, podendo desta forma está relacionada a fornecedores ou ainda a distribuição.



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Bautista e Miranda (2009) afirmam que há diferença entre um conceito de fusão e incorporação, onde na fusão ocorre a extinção total das empresas envolvidas. Diferentemente do que ocorre na incorporação, em razão de serem excluídas apenas as empresas que sofreram com a inserção da entidade incorporadora, isto é, apesar de existir a extinção em parte, não há a formação de uma nova sociedade, mas sim a união de várias empresas em uma única já existente.

Deste modo Silva et al. (2004) comentam que a definição de incorporação no Brasil possui compreensões distintas em comparação entre o conceito norte-americano e europeu já que estes consideram incorporação como sendo um tipo de fusão.

Strohmeier (2009) conceitua que cisão é a divisão de patrimônio entre outras empresas nas quais podem já existir perante o mercado, ou ainda estão em fase de formação. O autor ainda argumenta que esta ação pode vir a ser realizada sob forma de duas modalidades sendo elas cisão parcial ou cisão total.

Entende-se por cisão total, como sendo a divisão de todo o patrimônio entre duas ou mais empresas, no qual as mesmas passam a obter todos os bens, direitos e obrigações da sociedade na qual realizou a transação. Diferentemente da cisão total a cisão parcial corresponde apenas a uma parcela do patrimônio, onde as empresas envolvidas neste ato deterão obrigações, referente à parcela obtida (Paes, 2012; Santos & Shimidt, 2007).

O ato da cisão não se restringe apenas a um tipo de sociedade, como aborda o artigo 223 da Lei nº 6.404/76: “A incorporação, fusão ou cisão podem ser operadas entre sociedades de tipos iguais ou diferentes e deverão ser deliberadas na forma prevista para a alteração dos respectivos estatutos ou contratos sociais”.

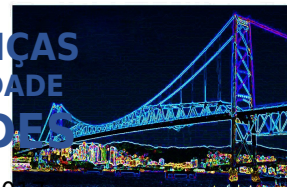
2.4 Níveis Diferenciados De Governança Corporativa

A partir do estabelecimento em dezembro de 2000 pela BM&FBOVESPA, o Novo Mercado e os Níveis Distintos de Governança Corporativa – Nível 1 e Nível 2 – são segmentos exclusivos de listagem que foram realizados com o propósito de adaptar um espaço de transação que entusiasmasse, assimilar ao período, o interesse dos investidores e a elevar o reconhecimento das companhias (Procianoy & Verdi, 2009; BM&FBovespa, 2008).

Para Carvalho (2002), governança corporativa é o conjunto de ferramentas estabelecidos para fazer com que o controle seja praticado em interesse das partes com direitos legais sobre a entidade, reduzindo o interesse próprio.

De acordo com Macmillan e Tampae (2000), mencionam que as ações frequentes das empresas parecem revelar a subsistência de divergência de interesses entre os diversos *stakeholders e shareholders*, o que acaba provocando consequências desastrosas para a administração dos negócios, diante disto há necessidade da gestão se fundamentar em princípios que atestam a transparência, a isonomia e a confiabilidade dos atos de qualquer uma das partes. Os autores ainda incluem que as práticas de governança corporativa podem ser definidas como a ação que equilibra os interesses pertencentes aos donos desempenhados por acionista controladores e minoritários e ainda os empregados, governo, gerentes entre outros, suscitando vantagens para ambas às partes.

2.5 Estudos Assemelhados



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Com a finalidade de verificar estudos anteriores que contemplassem *business combinations* após a divulgação do CPC 15 foi realizada uma busca nos periódicos brasileiros de contabilidade. Buscou-se pelas palavras “combinação de negócios” e “*business combinations*” (tanto no singular como no plural). Dessa forma foram diagnosticadas pesquisas no âmbito brasileiro desde 2001 que discutiram acerca de combinação de negócios.

Um dos estudos recentes após a normatização do CPC 15 corresponde a Almeida et al. (2011) que analisaram no período de 2008 e 2009 impactos das normas internacionais nas companhias abertas que extraem e processam recursos naturais. Constataram diferenças significativas no patrimônio líquido devido à convergência das normas e práticas contábeis apontando como um dos principais pronunciamentos impactantes dentre outros o CPC 15 – Combinações de Negócios.

A partir da determinação pelo CPC 15 das informações que as empresas devem divulgar, Nakayama (2012) investigou a divulgação das informações das operações de combinações de negócios ocorridas em 2010 e analisou os fatores que influenciaram o nível de *disclosure*. Para análise construiu-se um índice de *disclosure* na combinação de negócios (INDCOMB) que permitiu determinar um score de 0,6026 que representa um nível de divulgação das informações não foi alto. A seguir por meio de uma regressão multivariada tendo com variável dependente o índice INDCOMB avaliou alguns fatores que influenciam o nível de *disclosure*, constatou-se influência significativa do porte da empresa de auditoria e o poder relativo de compra da empresa adquirida.

Apesar de diversos estudos sobre *business combinations* elencados no tópico da evolução das pesquisas na área, o tema é extenso e gera inúmeras discussões. E com advento do CPC-15 verificam-se poucos estudos.

Essa pesquisa traz a contribuição para literatura verificando se com internalização das normas contábeis, por meio do CPC 15, causaram impacto no índice de *disclosure* das empresas no período pós-convergência das normas internacionais de contabilidade.

A contribuição da pesquisa é a comparabilidade com a literatura existente, verificando possíveis alterações em relação ao estudo de Nakayama (2012) elaborado sobre uma amostra de empresas de capital aberto no ano de 2010. E identificando o índice de *disclosure* para ano de 2015 em empresas de capital aberto classificadas tanto novo mercado, como no nível 1 e nível 2 de governança corporativa. Além disso, em um lapso temporal de 5 anos após a implementação do CPC 15. Desta forma, esta pesquisa está em um período de pós-implementação das normas internacionais e estende-se além do novo mercado para as demais empresas listadas nos níveis diferenciados de governança corporativa.

3 Metodologia

A amostra utilizada nesta pesquisa é formada pelo conjunto de empresas que possui ações negociadas na BM&FBovespa, participantes de níveis diferenciados de governança corporativa (Nível I, Nível II e Novo Mercado).

As empresas exploradas se totalizam em 182 das quais 24 realizaram operações de combinação de negócio no ano de 2015. Das 182 empresas 158 deixaram de participar da análise, devido ao não enquadramento no decorrer do exercício, pois após as conferências foram constatadas que algumas empresas não divulgaram suas demonstrações contábeis, não possibilitando a análise, sendo deste modo excluídas da amostra. Além disso, algumas

entidades deixaram de ser caracterizada como parte da amostra por não apresentarem combinação de negócio, objeto averiguado em todas as empresas.

Em relação ao perfil das unidades de análise, foram observadas as demonstrações financeiras padronizadas (DFP) publicadas pelas empresas, nas quais foram examinados diante de suas notas explicativas se estas estavam constando as informações de forma correta sob a orientação técnica do comitê dos pronunciamentos contábeis diante de suas notas explicativas.

A pesquisa classifica-se como descritiva, o qual se fundamenta em livros e artigos científicos. Quanto à finalidade a abordagem se classifica como qualitativa e quantitativa, sendo composta pela amostra final de 24 empresas identificadas por realizarem combinações de negócios no ano de 2015.

Tabela 01- Composição da amostra com base em Dezembro, 2015.

	31/12/2015
Empresas listadas nos distintos níveis de governança corporativa.	182
Sem operações de combinação de negócio.	(158)
Amostra Total	24

Fonte: Elaboração Própria, 2016.

Conforme elencados no estudo realizado por Nakayama (2012) foram observadas 10 distintas categorias e 65 subcategorias: Informações gerais; Informações sobre alocação; Informações sobre acordos de contraprestação contingente; Informações sobre Passivos Contingente; Informações sobre *Goodwill*, Informações sobre transações reconhecidas separadamente da combinação de negócios; Informações sobre combinação de negócios alcançada em estágios; Informações financeiras da empresa adquirida incluída nos demonstrativos consolidados e Informação de alterações ocorridas no período de reporte relativos a ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos, nas quais possuem natureza obrigatório ao ver do CPC 15.

Estes itens foram aplicados nas 24 empresas com o intuito de comprovar se a mesmas divulgavam tais informações, para materializar tal objetivo foi implementado o índice próprio de *disclosure* de combinação de negócio (INDCOMB), anteriormente utilizado nos estudos de Nakayama (2012), calculado diante da seguinte expressão:

$$\text{INDCOMB} = \frac{\sum_{i=1}^n di}{\sum_{j=1}^m dj} \quad (1)$$

Onde di é representado pelos itens divulgados pelas empresas e dj os itens que deveriam ser apresentadas aos seus usuários.

Para a aplicação do (INCOMB) foi atribuído valores de “0” ou “1” onde, o peso “0” foi aplicado as empresas que não haviam publicado qualquer das informações exigidas pelo pronunciamento técnico, por outro lado o valor “1” foi concedido as companhias que cumpriram com as premissas previstas.

4. Análises dos Resultados

Conforme exposto, a amostra total se deu a partir de 158 exclusões as quais podem ser esclarecidos diante de duas justificativas: a primeira é a não efetivação de combinação de negócio; e a segunda seria em razão da não divulgação de seus relatórios diante do segundo semestre do ano de 2015.

Foi possível identificar em números, a quantidade de empresas fracionadas nos segmentos, e ainda reconhecer o montante de combinações realizadas em cada um deste.

Percebe-se com o auxílio da ilustração abaixo, o segmento que mais realizou operações de combinações de negócio foram as empresas listadas no segmento de Novo Mercado com 19 combinações, isso significa que aproximadamente 14% das empresas listadas nesta parcela realizaram reorganizações societária, contudo observando a coluna relacionada as companhias que não efetuaram tal operação este segmento reporta no maior número.

Na tabela abaixo são elencadas a quantidade de empresas distribuídas em Níveis de Governança Corporativa:

Tabela 02- Classificação das empresas de acordo com os Níveis de Governança Corporativa (Nível I, Nível II e Novo Mercado) com base em Dezembro, 2015.

SEGMENTOS	Número de empresas	Sem combinações de negócio	Com combinações de negócios
Empresas listadas no Nível I	30	28	2
Empresas listadas no Nível II	20	17	3
Empresas listadas no Novo mercado	132	113	19
Total	182	158	24

Fonte: Elaboração Própria, 2016.

Conforme analisados ainda é possível verificar que o menor número de companhias a não realizar este evento foi o Nível I de governança corporativa com apenas 2 empresas participantes desta pratica. Por outro lado, o Nível II apesar de obter o menor número de empresa listadas foi em comparação com o nível o que mais realizou operações de combinação de negócio.

Tabela 03 – Índice de divulgação com base em Dezembro, 2015.

ESTATISTICA	NÍVEL I	NÍVEL II	NOVO MERCADO	INDICE GERAL
Média	0,1077	0,0974	0,2077	0,1856
Máximo	1,0000	1,0000	1,0000	0,3846
Mínimo	0,0000	0,0000	0,0000	0,0462
Mediana	0,0000	0,0000	0,0000	0,1769
Desvio	0,1922	0,1759	0,3292	0,0831

Fonte: Elaboração Própria, 2016.

Constata-se que há alternância expressiva, no que diz respeito aos níveis de divulgação das empresas analisadas, evidenciando uma necessidade de aprimoramento a pratica aos critérios de divulgação impostos pelo pronunciamento técnico CPC 15.

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

De acordo com o exposto na Tabela 04, nota-se pelos índices máximo e mínimo 0,3846 e 0,0462 respectivamente, que há uma escassez com relação às divulgações evidenciadas pelas empresas. Em média apenas cerca de 18% das informações elencadas pelo pronunciamento são divulgadas, demonstra-se uma deficiência por parte das companhias em adotar as exigências elencadas no CPC 15.

Além disso, é possível identificar que apenas o segmento de novo mercado fica acima da média geral de divulgações exigidas, apesar de exibir apenas cerca de 20% das informações, por outro lado os demais níveis ficam muito abaixo, divulgando apenas aproximadamente 11% e 10% conforme ilustrado. Em comparação com os dados alcançados através do estudo realizado por Silva, Rodrigues e Niyama (2015) é possível identificar que a média geral sofreu oscilações, uma vez que, conforme apurado nos anos de 2012 e 2013 cerca de 0,61203 das informações eram expostas pelas empresas.

Em outro estudo realizado por Castro e Oliveira (2016) demonstram que o nível de evidenciação, apresentadas por empresas que realizaram combinação de negócio no ano de 2013, no qual é possível identificar que cerca de 53,36% das informações são publicadas, diante do exposto, nota-se uma queda em comparação com os estudos realizados pelos autores supracitados. Assim, há uma redução significativa desde o ano de 2013 e que no ano de 2015 tornou-se menor o não cumprimento por parte das companhias na divulgação de informações uteis para seus usuários.

Tabela 04- Índice geral de *disclosure* geral por empresa com base em Dezembro, 2015.

RAZÃO SOCIAL	INDICE	RAZÃO SOCIAL	INDICE
SARAIVA SA LIVREIROS EDITORES	0,15385	BEMATECH IND COM EQUIP ELETRONICOS SA	0,04615
VIA VAREJO S.A.	0,09231	SLC AGRICOLA SA	0,12308
ELETROPAULO METROPOLITANA EL.S.PAULO S.A	0,04615	MARFRIG ALIMENTOS SA	0,18462
COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO	0,12308	ESTACIO PARTICIPAÇÕES SA	0,21538
BRF - BRASIL FOODS SA	0,32308	ENEVA S.A.	0,07692
ALL - AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA S.A.	0,35385	PETRO RIO S.A.	0,07692
TPI - TRIUNFO PARTICIPACOES E INVESTIMENTOS S.A.	0,38462	ABRIL EDUCAÇÃO S/A	0,20000
ITAÚ UNIBANCO HOLDING S.A.	0,09231	COMPANHIA DE LOCAÇÃO DAS AMÉRICAS	0,12308
EDP ENERGIAS DO BRASIL S/A	0,30769	VIGOR ALIMENTOS S.A.	0,26154
TEMPO PARTICIPAÇÕES S/A	0,30769	SER EDUCACIONAL S.A.	0,16923
TOTVS S.A	0,10769	CVC BRASIL OPERADORA E AGÊNCIA DE VIAGENS SA	0,26563
JBS SA	0,20313	RUMO LOGÍSTICA OPERADORA MULTIMODAL S.A.	0,21538

Fonte: Elaboração Própria, 2016.

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Após a análise geral das empresas listadas na BM&FBovespa foram filtradas as empresas relacionadas acima, onde foram calculados os índices de divulgação. Observa-se diante dos dados que cerca de 50% das empresas atingiram ou superaram a média geral exposta na Tabela 04- Índice de divulgação. Todavia, 12 empresas ficaram abaixo da média geral demonstrando uma deficiência ainda maior com relação às demais, na divulgação de informações, torna-se pertinente aprimoramentos das publicações regulamentadas pelo comitê.

Pode-se observar que as empresas cuja a razão social são: ALL- AMERICA LATINA LOGISTICAS S/A, TPI- TRIUNFO PARTICIPAÇÕES E INVESTIMENTO S/A, EDP ENERGIAS DO BRASIL S/A, TEMPO PARTICIPAÇÕES S/A, JBS S/A, MARFRIG ALIMENTOS S/A, ESTÁCIO PARTICIPAÇÕES S/A, ABRIL EDUCAÇÃO S/A, VIGOR ALIMENTOS S/A, CVC BRASIL OPERADORA E AGÊNCIA DE VIAGEM S/A E RUMO LOGISTICA OPERADORA MULTIMODAL S/A foram as que se destacaram na amostra total de 24 empresas, uma vez que atingiram ou superaram a média geral de divulgação.

Abaixo estão transcritas o índice de divulgações por categorias:

Tabela 05- Índice geral de *disclosure* por Categoria com base em Dezembro, 2015.

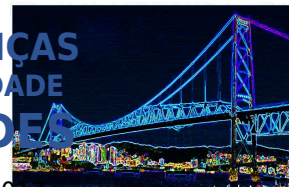
CARACTERÍSTICAS	Média	Nível I	Nível II	Novo Mercado
Informações gerais	0,4848	0,3750	0,3889	0,5110
Informações sobre alocação	0,3274	0,2857	0,0952	0,3684
Informações sobre acordos de contraprestação contingente	0,1250	-----	0,0833	0,1447
Informações sobre Passivos Contingente	0,0167	-----	-----	0,0211
Informações sobre Goodwill	0,1026	-----	-----	0,1301
Informações sobre transações reconhecidas separadamente da combinação de negócios	0,0714	-----	-----	0,0902
Informações sobre combinação de negócios alcançada em estágios	0,0284	-----	-----	0,0357
Informações financeiras da empresa adquirida incluída nos demonstrativos consolidados	0,0833	-----	-----	0,1053
Informação de alterações ocorridas no período de reporte relativos a ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos	0,2222	0,1667	0,2222	0,2281
Informações de combinação de negócios cuja data de aquisição ocorreu depois do período de reporte mas antes da autorização para publicação das demonstrações	0,0655	-----	-----	0,0827

Fonte: Elaboração Própria, 2016.

A categoria de informações gerais é a que possui maior índice de divulgação das informações, este percentual refere-se: a informações essenciais para a identificação da empresa adquirida, informes relacionada ao nome da adquirida, data da aquisição, o percentual do capital votante adquirido, o total de capital assumido, os principais motivos para a reorganização societária, e ainda como a mesma foi efetuada.

Com relação aos segmentos destaca-se o de Novo Mercado com 51% das informações divulgadas neste enquadramento. Por outro lado, os Níveis I e II apesar de serem altos em comparação as demais características, ainda ficam abaixo da média geral.

Dentre tais informações, é possível afirmar que nesta categoria os dados mais relevantes que proporcionaram tal elevação de índices são os de Nome da adquirida e a data em que



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

ocorreu tal aquisição cuja a média é de 100% para ambas. Contudo, a subcategoria que apresenta menor evidenciação está relacionada à base de mensuração da participação de acionistas não controladores, cujo o índice de divulgação é de 0,0526 para segmento de novo mercado e não é divulgado para os demais níveis de governança corporativa.

Por meio do estudo efetuado em 18 empresas que realizaram combinações de negócio em 2013 foi possível identificar que informações de caráter como nome da adquirida e data de aquisição constava como mais divulgadas que outras em períodos anteriores (Castro & Oliveira, 2016).

Por outro lado, a menor média de informação divulgada, pertence a informações sobre passivos contingente, em que tal categoria divide-se em natureza do passivo contingente, as incertezas sobre o cronograma destas saídas, as estimativas de seu efeito financeiro e as possibilidades de seu reembolso. Nesta característica a média geral é de 0,0167 onde apenas 2,11% das informações são divulgados pelo segmento de novo mercado e os níveis I e II acabam não informando as mesmas. Em comparação, Santos (2014) os menores índices de divulgações estão divididos entre as categorias de os principais fatores que compõe o ágio por expectativa de rentabilidade futura e ainda como o controle foi obtido diante das adquiridas.

Diante da categoria evidenciada no presente estudo as subcategorias que tiverem menor grau de divulgações foram às incertezas sobre o valor de saída, as estimativas de seu efeito financeiro e a possibilidade de receber reembolso relacionados aos passivos contingentes. Nestas subcategorias o índice de divulgação todos os Níveis de Governança não divulgaram nenhuma informação.

5 Conclusões

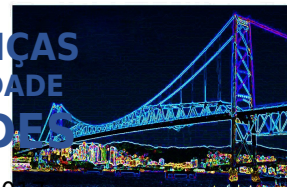
De acordo com os resultados alcançados por meio da análise dos relatórios contábeis, tornou-se possível responder a seguinte questão de pesquisa: Qual o nível de divulgação das informações contábeis nas demonstrações de combinações de negócios após a implementação CPC 15 em empresas de níveis diferenciados de governança listadas na BM&FBOVESPA?

Com o intuito de responder a tal indagação foi utilizado da listagem divulgada pela Bolsa de valores, para os segmentos de governança corporativa (Nível I, Nível II e Novo Mercado) totalizando 182 empresas elencadas, por meio destas foram possíveis identificar diante de suas demonstrações financeiras padronizadas (DFP) que haviam realizadas operações de reorganização societária.

Após essa seleção foram aplicadas as 24 empresas identificadas com combinação de negócio, o Índice de *disclorure* de combinação de negócio- INDCOMB, anteriormente empregado nos estudos de Nakayama (2012). Por meio desta ferramenta foi suscetível encontrar qual era o nível de divulgação de cada empresa.

Constatou-se que em média apenas cerca de aproximadamente 20% das informações são divulgadas pelas companhias. Diante deste dado é possível constatar uma deficiência por parte das mesmas na exposição de seus informes, o que acaba ocasionando em uma dificuldade por parte dos usuários em utilizar deste auxílio para a tomada de decisão.

Apesar de uma média baixa, observou-se que alguns dados foram mais divulgados que outros, pelos segmentos de governança diante das categorias nas quais os mesmos foram distribuídos. As informações que mais se destacaram diante das evidenciações foram as de caráter geral como, a data de aquisição e o nome da adquirida. Por outro lado, estes elementos



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

são considerados como fatores não relevantes, por ser de fácil obtenção. Todavia, a informação com menor índice de divulgação são as relacionadas aos passivos contingentes.

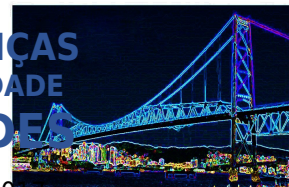
Contudo, apesar de todas as empresas deterem dificuldade em apresentar seus dados, pode-se notar que em comparação com a média geral e a média de toda cada categoria 30% está acima da média. No entanto, em comparação entre a média geral e as médias de cada nível de governança corporativa pode-se constatar que no Nível I e Nível II apenas 20% das categorias estão acima da média geral, enquanto o Novo Mercado apresenta 30%.

Pode-se perceber por meio de outros estudos nos quais, abrangem períodos distintos que os níveis de divulgação por parte das companhias ocorreram oscilações, uma vez que conforme exposto na pesquisa de Castro e Oliveira (2016) embasada no exercício social de 2013 cerca de 53,36% das informações elencadas pelo CPC 15 eram publicadas. Em contrapartida, conforme averiguado por Silva, Rodrigues e Niyama (2015) diante do aporte temporal de 2012 á 2013 61% dos dados eram expostos, em que do ano 2012 para 2013 ocorreu um decréscimo por parte das companhias nas publicações das informações de caráter obrigatório de acordo com CPC 15.

Por fim o nível de divulgação das empresas com combinações de negócios é relativamente baixo. Há uma carência na divulgação das informações mesmo após 5 anos á implementação do pronunciamento técnico 15 sobre combinações de negócios. Desta forma, sugere-se para pesquisas futuras averiguar qual a dificuldade enfrentada pelas empresas na divulgação das informações elencadas no CPC 15.

Referências

- Almeida, S R V (2011). Análise dos impactos das normas internacionais de contabilidade sobre o lucro líquido e o patrimônio das empresas do setor de extração e processamento de recursos naturais. *Revista de Contabilidade do Mestrado de Ciências Contábeis da UERJ*, v. 16, n. 3.
- Bautista, F B; Miranda, M B (2009). *Incorporação, fusão e cisão de sociedades*. Disponível em:< <http://www.direitobrasil.adv.br/arquivospdf/artigos/fe.pdf>>. Acesso em 13 mai. de 2016.
- BM&FBOVESPA (2008). *Novo Mercado*. Disponível em: < http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/listagem/acoes/segmentos-de-listagem/novo-mercado/>. Acesso em: 13 mai de 2016.
- Borely, A M; Silva, J A F; Almeida, W M (2006). Business combination: análise comparativa das normas européias, norte-americanas e brasileiras. *Pensar Contábil*, v. 7, n. 30.
- Lei 4.604, de 15 de Dezembro de 1976*. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em:< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6404consol.htm>. Acesso em: 04 fev. de 2016.
- Carvalho, A G (2002). Governança Corporativa no Brasil em Perspectiva. *Revista de Administração*, São Paulo, v.37, n.3, julho/setembro.
- Castro, W B; Oliveira, A V (2016). Nível de Evidenciação de Combinações de Negócios nas empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. *Revista de Contabilidade e Controladoria da Universidade Federal do Paraná*, v. 8, n.1, p. 90-101, jan./abr.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2011). *Pronunciamento Técnico CPC 15 (R1)- Combinação de Negócio*, Jun. Disponível em:<



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/235_CPC_15_R1_rev%2006.pdf>. Acesso em: 04 fev. 2016.

Godoy, C R; Santos, A (2006). Contabilidade para fusões e aquisições de empresas: soluções históricas para problemas contemporâneos. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, v. 41, n. 1.

Hajj, Z S E; Lisboa, L P (2001). Business combinations e consolidação das demonstrações contábeis: uma abordagem comparativa entre os pronunciamentos e normas dos US-GAAP, IASC e Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, v. 12, n. 27, 2001.

Iudicibus, S; Marion, J C (2010). *Contabilidade Comercial: Atualizado conforme Lei nº 11.638/07 e Lei nº 11.941/09*. 9 ed. São Paulo: Atlas S/A.

Lopes, C C V M (2003). Combinações de empresas pelo método de compra dos ativos: análise comparativa entre as normas do IASB e as do Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, v. 14 (spe) 79-87.

Macmillan, H; Tampoe, M (2000). *Strategic Management: process, content and implementation*. Oxford: Oxford University Press.

Nakayama, W K (2012). *Divulgação de informações sobre operações de combinação de negócios na vigência do pronunciamento técnico CPC 15*. 2012. 153 f. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Paes, D C P (2012). *Fusão, Incorporação E Cisão Societária*, 2012. Monografia Pós graduação, Universidade Candido Mendes. Disponível em:<
<http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/K221015.pdf>. Acesso em: 20 abr. de 2016.

Pessanha, G R G, Calegario, C L L, Sáfadi, T, & Ázara, L N. (2012). Impactos das estratégias de fusão e aquisição na rentabilidade dos bancos adquirentes: uma aplicação dos modelos de intervenção no setor bancário brasileiro. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 13(5), 101-134. <https://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712012000500005>

Procianoy, J. L., & Verdi, R. S. (2009). Adesão aos novos mercados da Bovespa: novo mercado, nível 1 e nível 2 - determinantes e consequências. *Revista Brasileira de Finanças*, 7(1).

Ribeiro, O M (2011). *Contabilidade Comercial: Fácil*. 17 ed. São Paulo: Saraiva.

Santos, J L (2002). Ativos Intangíveis. *ConTexto*, v. 2, n. 2.

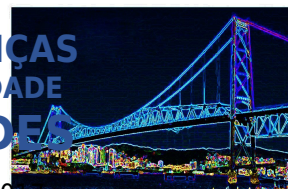
Santos, J L; Schmidt, P (2007). *Contabilidade societária: atualizado pela deliberação CVM 488/05*. 2 ed. São Paulo: Atlas.

Santos, M H C (2014). *Combinação De Negócios: Análise Do Índice De Divulgação Das Empresas Brasileiras De Capital Aberto Conforme Cpc 15 (R1)*. Trabalho de Conclusão de curso TCC, Graduação – Universidade de Rio Verde.

Silva, C A M; Rodrigues, F F; Niyama, J K (2005). Nível de Divulgação de Combinações de Negócios do Novo Mercado em 2012 e 2013. *Anais do 6º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças*. Florianópolis, SC, Brasil. Disponível em:
<http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso_internacional/anais/6CCF/36_16.pdf>. Acesso em: 20 set. 2016.



7º CONGRESSO UFSC DE CONTROLADORIA E FINANÇAS 7º CONGRESSO UFSC DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE **TRANSPARÊNCIA, CORRUPÇÃO E FRAUDES**



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Silva, D. H. F., Gallo, M. F., Pereira, C. A. & Lima, E. M. As operações de fusão, incorporação e cisão e o planejamento tributário. *Anais do Congresso USP Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, SP, Brasil, out. 2004.

Strohmeier, L. S (2010). *O planejamento tributário através de reorganizações societárias*. Trabalho de Conclusão de Curso – Graduação em Ciências Contábeis. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Watanabe, S., Ferreira, M. M., Gianoto Júnior, N., & Szuster, N. (2006). Evidenciação contábil comparativa entre Brasil e EUA das práticas contábeis realizadas na operação de combinação de negócios em um empresa do setor de papel e celulose. *Pensar Contábil*, 8(34), 1-16.

Weber, S. A. V (2008). Transformação, Incorporação, Fusão e Cisão. *Revista de Negócios Business Review*, setembro, 6-29.