

## **OS ATIVOS INTANGÍVEIS E A CRISE DE REPRESENTAÇÃO CONTÁBIL**

**EDUARDO JOSÉ ZANOTELLI**

*edujz@hotmail.com*

Universidade Federal do Espírito Santo

**HUDSON FERNANDES AMARAL**

*hfamaral@face.ufmg.br*

Universidade Federal de Minas Gerais

**ANTÔNIO ARTUR DE SOUZA**

*artur@face.ufmg.br*

Universidade Federal de Minas Gerais

### **RESUMO**

O objetivo deste ensaio teórico é provocar uma reflexão sobre a capacidade de o processo contábil capturar e representar a realidade econômica das empresas por meio das demonstrações contábeis, questionando assim o modelo atual de reconhecimento, mensuração e evidenciação. Destacam-se nesta reflexão, os ativos intangíveis, pois mesmo sendo amplamente reconhecidos como os ativos mais relevantes da atualidade, raramente encontram-se demonstrados e mensurados adequadamente nas demonstrações contábeis, reduzindo assim, o poder informacional e a utilidade destas demonstrações. A partir da constatação da possibilidade de que a contabilidade esteja passando, desde há muito tempo, por uma crise de representação, da qual os ativos intangíveis ocupam lugar de destaque, recomenda-se uma ampla revisão das bases filosóficas e teóricas que conduziram a contabilidade ao modelo vigente, o qual vem sendo severamente questionado pelo mercado financeiro e de capitais. Para tanto, uma questão parece inevitável: os profissionais da contabilidade terão que enfrentar o problema da discricionariedade, temida por uns, desejada por outros, mas fundamental para todos, pois sem ela, a contabilidade continuará se distanciando da representação econômica das empresas.

Palavras-chave: Ativos intangíveis, discricionariedade, crise de representação.

### **INTRODUÇÃO**

Países anglo-saxões como Estados Unidos e Inglaterra iniciaram a divulgação dos ativos intangíveis nas demonstrações contábeis nos anos 70. As informações desses ativos são normalmente reconhecidas em parte, no Balanço patrimonial, e em parte, na Demonstração de resultados, como por exemplo, os gastos com P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). Todavia, o conteúdo informacional dos ativos intangíveis têm se mostrado relevante ao Mercado financeiro e de capitais, como concluíram as pesquisas de Aboody e Lev (1998), Lev e Zarowin (1999).

No Brasil, Martins (1972), foi um dos precursores na análise do ativo intangível apresentando, inclusive, critérios para o seu reconhecimento. Entretanto, somente a partir de 2006, mais de três décadas depois, por determinação da Deliberação CVM (Comissão de Valores Mobiliários) nº 488/2005, é que se iniciou o processo de divulgação em separado desses ativos nas demonstrações contábeis brasileiras, processo que vem se consolidando com a publicação da Lei nº 11.638/2007 e a adoção dos pronunciamentos do Comitê de

Pronunciamentos Contábeis (CPC), os quais estão alinhados com as normas internacionais de contabilidade.

Até 2005 prevaleceram as orientações da Lei nº 6.404/1976 e da legislação tributária brasileira, os quais permitiam a capitalização de parte dos ativos intangíveis, que ora figuravam no ativo imobilizado, como por exemplo, os Direitos de uso de software e as Marcas e patentes, e ora no ativo diferido, como por exemplo, P&D, ou ainda como despesas, caso mais comum. Note-se que o conteúdo informacional dos ativos intangíveis era divulgado em meio aos ativos imobilizados e diferidos, no resultado do exercício, e, em alguns casos, nas notas explicativas, o que além de confundir os usuários da informação contábil, acabava por comprometer a relevância dessas informações; como demonstraram os estudos de Lopes e Rezende (2005), Alencar e Dalmácio (2006) e Almeida *et al* (2009), os quais utilizaram o ativo diferido como *proxy* dos ativos intangíveis.

No caso do ativo diferido a situação era ainda mais delicada, pois os gastos pré-operacionais, pré-industriais e outros gastos considerados diferidos, também eram contabilizados neste grupo, aumentando ainda mais a confusão conceitual entre os itens do ativo, em especial dos ativos intangíveis. Por vezes a legislação tributária brasileira determinou o registro de valores no ativo diferido que, em verdade, nada tinham a ver com o conceito de diferido adotado no Brasil e menos ainda com o conceito de ativo e ativo intangível.

Neste sentido, muitos estudos têm revelado que as regras contábeis não permitem o reconhecimento total do valor econômico dos ativos intangíveis, como por exemplo, Amir e Lev (1996) e Hand e Lev (2003). As consequências dessa deficiência de reconhecimento, mensuração e evidenciação dos ativos intangíveis têm sido extensivamente estudadas (LEV; SOUGIANNIS, 1996; LEV; ZAROWIN, 1999; ABOODY; LEV, 1998; LEV *et al*, 2005 *apud* MORRICONE *et al*, 2009).

Damodaran (2007, p. 283), destaca que as regras tradicionais de contabilidade ou subestimam o valor dos ativos intangíveis ou os ignoram por completo, e ressalta que a Balanço patrimonial demonstra poucas evidências do seu valor. Desta forma, o IASB, em conjunto com o FASB, reconheceu em 2007<sup>1</sup> a possibilidade de rever os padrões contábeis relacionados aos ativos intangíveis, tendo admitido até que a IAS 38 não trata adequadamente o assunto (MORRICONE *et al*, 2009).

Neste contexto derivam-se as questões orientadoras deste ensaio teórico: O processo contábil de reconhecimento, mensuração e evidenciação atual, permite uma representação adequada da realidade econômica das empresas? Os ativos intangíveis são relevantes para esta representação?

## AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E O MERCADO FINANCEIRO E DE CAPITAIS

Conforme sugerido por Hendriksen e Van Breda (1999), Watts e Zimmerman (1986), Palepu e Healy (2008), Scott (2012) e Lopes e Martins (2007), assume-se neste ensaio teórico que as demonstrações contábeis são relevantes para o processo de tomada de decisão, especialmente para os participantes do Mercado financeiro e de capitais, uma vez que estas podem contribuir para a projeção de fluxos de caixa futuros. Mas, em que contexto, esta

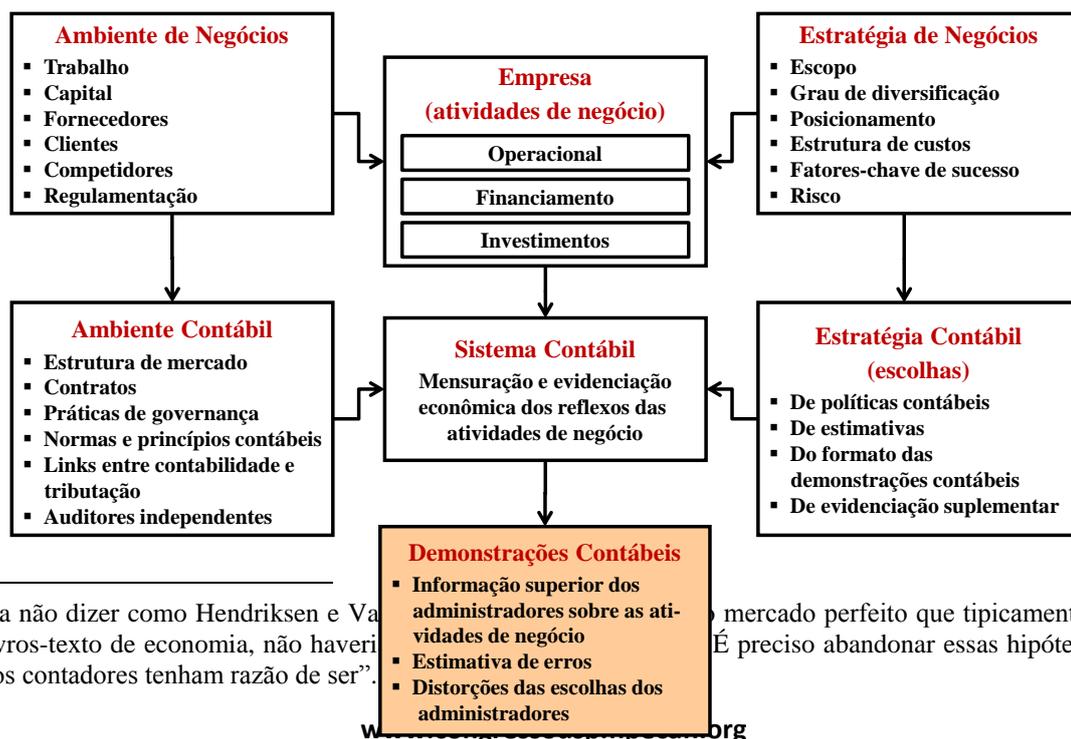
<sup>1</sup> IASB meeting, Agenda Proposal – Agenda Paper 5A, December 12, 2007.

premissa pode ser fundamentada? O que confere às demonstrações contábeis esta prerrogativa?

Palepu e Healy (2008) destacam que os intermediários financeiros e informacionais são importantes para o Mercado financeiro e de capitais, pois contribuem para o processo de comunicação entre os investidores e os empreendedores, auxiliando, portanto, os investidores a distinguir entre as boas e más oportunidades de investimentos disponíveis (PAPELU e HEALY, 2008). Assim, a contabilidade assume papel importante na medida em que forneça “informação útil para os que tomam decisões econômicas a respeito de empresas e sobre investimentos e empréstimos a empresas” (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 115). Entretanto, para que esta contribuição seja efetiva é necessário, no mínimo<sup>2</sup>, flexibilizar a Hipótese de Mercado Eficiente (HME) de Fama (1970), pois se toda informação disponível for igualmente acessível a todos os participantes do mercado, e, ainda, sem custo algum, as demonstrações contábeis agregariam pouco ou nenhum valor ao Mercado financeiro e de capitais.

Neste sentido, é importante reconhecer, como demonstrou Akerlof (1970), que esse fluxo de informação entre os participantes do mercado é imperfeito, permitindo assim o surgimento da assimetria informacional, o que é uma contestação direta da HME e coloca em “xeque” a ideia da firma clássica da economia. É neste contexto de mercado, em que os participantes têm interesse de negociar, precisam se relacionar e não têm o mesmo nível informacional que a contabilidade maximiza a sua utilidade, pois pode ser uma das principais fontes de informação para o mercado, dando assim uma contribuição significativa para a quebra da assimetria informacional.

Mas, como ressaltam Lopes e Martins (2007, p. 76), para que isto seja verdade, é necessário que as Demonstrações Contábeis guardem estreita relação com a realidade econômica das empresas, pois “a utilidade da contabilidade está ligada à sua capacidade de alterar as crenças dos usuários sobre os fluxos futuros de caixa dos ativos”. Concretizar esta premissa na prática é sempre um desafio. A Figura 1 ilustra o processo pelo qual as atividades econômicas realizadas por uma empresa são incorporadas às demonstrações contábeis.



<sup>2</sup> Para não dizer como Hendriksen e Van der Bruggen (2007, p. 10) nos livros-texto de economia, não haveria como os contadores tenham razão de ser”.

mercado perfeito que tipicamente habita. É preciso abandonar essas hipóteses para

**Figura 1** – Das atividades de negócio às Demonstrações Contábeis (Adaptado de Palepu e Healy, 2008, p. I-4).

Palepu e Healy (2008, p. I-4) afirmam que “o sistema contábil da empresa provê o mecanismo por meio do qual as atividades de negócio são selecionadas, mensuradas e incorporadas às demonstrações contábeis”. Note que as atividades econômicas realizadas pelas empresas são influenciadas de um lado pelo “ambiente de negócios” em que atuam e por outro lado pelas “estratégias de negócios” adotadas. A visão de longo das empresas (estratégia de negócios) orienta as ações de investimento e financiamento a serem realizadas no médio prazo e as atividades operacionais que se materializam no curto prazo, no dia-a-dia das empresas, mediante sua atuação no seu ambiente de negócios.

Importante notar, que este processo impõe significativa parcela de julgamento profissional, uma vez que, inúmeras escolhas de políticas e estimativas contábeis devem ser realizadas para que as atividades de negócio sejam processadas pelo sistema contábil e evidenciadas nas demonstrações contábeis. Isto exige dos profissionais da contabilidade o que o professor Sérgio de Iudícibus chama de “subjetivismo responsável”, termo que associa a necessidade de julgamento profissional e certa dose de subjetividade, sempre presente nas atividades que envolvem julgamento, à necessidade de adequada formação moral e comprometimento social destes profissionais.

Mas afinal, o que confere à contabilidade a sua capacidade de contribuir para a projeção de fluxos de caixa futuros, e em última análise a sua utilidade? Em verdade, um único atributo, a utilização dos *accruals*, os quais correspondem aos ajustes necessários à aplicação do princípio da competência. Logo, “podemos dizer que o conteúdo informativo da contabilidade está no regime de competência” (LOPES e MARTINS, 2007, p. 69).

Assim, podemos afirmar, a exemplo de Palepu e Healy (2008), Scott (2012) e Lopes e Martins (2007), que nos *accruals* reside a capacidade de contribuir para a projeção de fluxos de caixa futuro da contabilidade, ou, em outras palavras, sem os *accruals* a contabilidade não teria utilidade. Mas como ressaltam Lopes e Martins (2007), os *accruals* nos colocam diante de um grande desafio, crucial para a teoria da contabilidade: a discricionariedade. Pois, “se os *accruals* fornecem informações sobre a empresa, é natural esperar que eles sejam totalmente discricionários. Ou seja, os gestores devem ficar livres para utilizar os *accruals*, de modo a informar o mercado” (LOPES e MARTINS, 2007, p. 72).

Este ponto é crucial para a contabilidade, pois o atributo que lhe confere utilidade pode também gerar o gerenciamento dos resultados, distorcer a realidade econômica e comprometer a comparabilidade. Por isso, Palepu e Healy (2008) destacam quatro características que influenciam a qualidade do sistema contábil: os próprios *accruals*, os padrões e convenções contábeis, as estratégias de reporte dos administradores das empresas e a auditoria independente.

Lidar com *accruals* é sempre uma tarefa complexa, pois estes se referem às expectativas das consequências futuras no caixa provenientes das ações da administração

hoje, o que além de ser subjetivo se baseia numa grande diversidade de suposições (PALEPU e HEALY, 2008, p. I-5). Neste contexto, tanto os padrões e convenções contábeis quanto os auditores independentes podem desempenhar papel relevante para a qualidade das informações contábeis. Os princípios e convenções contábeis, reduzindo em certa medida a flexibilidade das escolhas, orientando e prescrevendo práticas e procedimentos contábeis (regulando), e os auditores independentes, validando o cumprimento das normas contábeis, a qualidade das demonstrações contábeis e a sua adequação à realidade econômica das empresas (atestando). Entretanto, o risco moral sempre estará presente e mecanismos de controle devem ser estabelecidos, como por exemplo, os sistemas de controle internos, de análise de risco, dentre outros.

### CRÍTICAS AO PROCESSO CONTÁBIL: UMA CRISE ANUNCIADA

Ante o exposto, uma pergunta parece inevitável: as informações contábeis são realmente relevantes para o Mercado financeiro e de capitais? Do ponto de vista conceitual, como demonstrado na seção anterior, a resposta parece óbvia: sim. Mas na prática, no dia-a-dia do mercado, lá onde as transações econômicas acontecem e as demonstrações contábeis são analisadas e interpretadas, a resposta não é nem tão simples nem tão óbvia como parece, haja vista, inclusive, que existem outras fontes de informações “concorrentes” que o Mercado financeiro e de capitais dispõe.

Responder a essa questão de natureza prática conduziu a um deslocamento da própria teoria da contabilidade, que teve que se preocupar mais em “explicar” e “predizer” a reação do mercado, o ambiente regulatório e outros – teoria positiva da contabilidade; do que com a imposição do “o que é melhor” fazer quando da execução do processo contábil – teoria normativa da contabilidade (WATTS e ZIMMERMAN, 1986 e LOPES e MARTINS, 2007). Nesta perspectiva, grande esforço de pesquisa vem sendo realizado desde os trabalhos seminiais de Ball e Brown (1968) e Beaver (1968), no sentido de se explicar, entender, correlacionar e predizer os reflexos das informações contábeis disponibilizadas ao Mercado financeiro e de capitais, bem como identificar as suas causas e efeitos – tudo isto, claro, sob o olhar do paradigma funcionalista da teoria econômica clássica.

Assim, diversos autores, como por exemplo, Ross (1983), Kothari (2001), Penman (2001) e Morricone *et al* (2009), já citados na Introdução, Brown e Kenelly (1972), May (1971), Kiger (1972) e Morse (1981) *apud* Lopes e Martins (2007), ou ainda, Ball e Brown (1968) e Beaver (1968) ora citados, dentre tantos outros, concluíram que a informação contábil é relevante para o Mercado financeiro e de capitais. Mas como constataram Lopes e Martins (2007, p. 79) “uma revisão geral da literatura nos leva a concluir que o resultado contábil é relevante, mas possui baixo poder explicativo”.

Naturalmente isto nos leva a questionar a eficiência do processo contábil, pois, se a informação contábil é relevante, é porque o Mercado financeiro e de capitais reconhece a sua utilidade e a sua capacidade de auxiliar na previsão dos fluxos de caixa futuros, mas, por outro lado, se o seu poder explicativo é baixo, é porque o processo contábil não esta sendo suficientemente eficaz em capturar a essência econômica das atividades empresarias, o que por sua vez reduz a sua utilidade. Mas, o que aconteceu para que o processo contábil perdesse a sua eficiência?

Um primeiro olhar nos remete a uma resposta tão simples quanto complexa: o mundo mudou, mas a maneira como o processo contábil representava as transações empresariais nem

tanto. O processo contábil tornou-se, assim, desalinhado com as novas práticas de mercado, ficou obsoleto, pois não conseguia capturar em sua totalidade a essência econômica das operações comerciais; as demonstrações contábeis, em alguma medida, se distanciaram do valor de mercado das empresas. Isto motivou o questionamento das medidas contábeis de lucro, de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), de retorno sobre os ativos (ROA), dentre outras. A utilidade das informações contábeis, portanto, estava sendo colocada em “xeque”. Modelos como EVA<sup>®</sup>, MVA<sup>®</sup>, BSC, dentre outros, esforçavam-se em apresentar as falhas das medidas contábeis e como cada modelo as “resolvia” e era mais eficiente em demonstrar a realidade empresarial, cada um sob seu espectro de visão.

Para entendermos melhor como isto se deu é útil ter em mente o processo ilustrado pela Figura 1. O “ambiente de negócios” em que as empresas atuavam, mudou. O mercado mudou, porque as pessoas mudaram, porque a forma como as pessoas se relacionavam mudou, porque a maneira como as pessoas avaliavam e atribuíam valor às coisas e aos produtos mudou, o comportamento dos consumidores mudou, o processo produtivo mudou; em fim, mudou, porque a sociedade em que vivíamos não era mais a mesma e colocava novos desafios ao processo contábil. Logo, as empresas tiveram que adaptar as suas “estratégias de negócios” para manterem-se competitivas neste novo mercado, nesta “nova economia”.

Upton Jr. (2003, p. 473) apresenta as características distintivas desta nova economia que normalmente são referenciadas pela literatura, quais sejam: conhecimento, capital conhecimento, *know-how*, capital intelectual, internet, tecnologia, informação, ativos intangíveis, divisão de conhecimento e novas formas de organização, efeitos em rede e globalização. Nesta nova economia, Lev (2001, p. 20) afirma que o destaque dos ativos intangíveis é o resultado da confluência de duas grandes forças: 1) as alterações substanciais na estrutura das empresas, e, 2) o longo alcance da tecnologia de informação e das inovações científicas.

Observe-se, portanto, que o sistema contábil das empresas estava diante de mudanças profundas, de um lado, no “ambiente de negócios” que por sua vez impactava o “ambiente contábil”, e, de outro lado, na “estratégia de negócios” que por sua vez impactava a “estratégia contábil”. No centro desse turbilhão de novas possibilidades, encontrava-se o processo contábil, que se consolidou ao longo do tempo em meio a uma sociedade industrial que agora se tornará *high tech* e intangível.

Neste sentido, Macintosh (2002, p. xi) afirma que os profissionais da contabilidade se viram diante de uma “crise de representação” de magnitude sem precedentes, e destaca que um dos primeiros sintomas da crise foi quando nos anos 1980 o índice preço-valor patrimonial caiu vertiginosamente, enquanto no mesmo período, o índice preço-lucro dos termômetros tradicionais de valor das empresas, triplicou para as empresas da S&P 500 e quadriplicou para as empresas do índice NASDAQ. “O problema foi que os retornos dos ativos intangíveis eram agora superiores aos retornos dos ativos físicos e financeiros” (MACINTOSH, 2002, p. xii). Esta constatação nos leva a uma nova questão: porque o processo contábil estaria falhando em representar a essência econômica das empresas e, conseqüentemente, subavaliando o seu valor?

Não é difícil identificar que o processo contábil utilizado na chamada velha economia, aquela praticada pela sociedade industrial, não fosse adequado para lidar com os desafios impostos pela nova economia, praticada pela nova sociedade, *high tech* e intangível. Conforme Hand e Lev (2003, p. 1) a riqueza e o crescimento na economia moderna são direcionados principalmente por ativos intangíveis, tais como, patentes, drogas de

bioengenharia, marcas, alianças estratégicas, lista de clientes, redução de custos da cadeia de suprimentos baseada na internet, e não mais pelos ativos fixos tradicionais, como por exemplo, máquinas e equipamentos, plantas industriais, imóveis e veículos, como acontecia na velha economia. Ressaltam ainda, que posições dominantes de mercado, lucros anormais e vantagem competitiva, mesmo que temporária, são mais efetivamente alcançadas pela implantação de ativos intangíveis.

É importante notar que os profissionais da contabilidade não ficaram de braços cruzados simplesmente assistindo passivamente ao que estava se passando. Muito esforço de pesquisa e ações concretas, tanto da academia quanto dos órgãos reguladores da contabilidade, deve ser reconhecido, como por exemplo, no âmbito internacional, do IASB e do FASB, e no âmbito nacional, do IBRACON, da CVM, do CFC e mais recentemente do CPC. Avanços no reconhecimento e mensuração de ativos como estoques, instrumentos financeiros e imobilizado, são dignos de destaque.

Como exemplo do avanço no reconhecimento de ativos, especialmente em países de estrutura *code Law* como o Brasil, é a orientação de que um bem ou um direito sobre o qual a empresa detenha o seu controle, obtenha benefícios (fluxos de caixa futuros) e assuma os riscos, deve ser reconhecido como ativo. Observe que até 2007 este procedimento era proibido pela legislação fiscal brasileira, pois só poderiam ser reconhecidos como ativo os bens e direitos de propriedade da empresa. Isto levava a distorções significativas a ponto de determinados ativos, suportados por contratos de *leasing* e locação, por exemplo, não serem reconhecidos como ativo mesmo sendo os principais responsáveis pela geração de receitas de uma empresa.

No que diz respeito à mensuração, um avanço digno de destaque é a significativa redução da utilização do custo histórico como base de valor, ou em última análise dos valores de entrada como critério exclusivo para a avaliação de ativos. Nas IFRSs o custo não é principal base de valor, uma vez que o conceito dominante é o de valor justo. O custo é utilizado para o reconhecimento de alguns ativos, quase que somente na mensuração inicial, pois no momento da compra, o preço que se paga por um bem ou um direito, ou seja, o seu custo, é geralmente representativo do seu valor justo. Na mensuração subsequente, entretanto, devem ser observados os critérios específicos para cada classe de ativos, como por exemplo, os estoques que devem ser avaliados na data de divulgação pelo seu valor realizável líquido.

Importante destacar, mesmo já tendo citado acima, que do ponto de vista da teoria da contabilidade, isto representa uma modificação significativa, pois nas IFRSs os ativos deixam de ser avaliados a valores de entrada e passam a ser avaliados a valores de saída, como por exemplo, valor realizável líquido ou valor presente dos fluxos de caixa futuro, dependendo da classe do ativo. Isto não significa, entretanto, que tudo está resolvido, pois, embora, o valor realizável líquido seja uma informação relevante e atualizada, este representa o valor que esta sendo pago pelo comprador/cliente hoje e não o seu valor futuro. Conceitualmente o valor presente se constitui na melhor alternativa para a avaliação dos ativos, mas apresenta alto grau de discricionariedade, o que alguns veriam como desvantagem.

Todavia, como já demonstrado anteriormente, todos esses esforços não foram suficientes ainda para permitir ao processo contábil restabelecer a sua proximidade com a realidade econômica da maioria das empresas da nova economia, especialmente aquelas ricas em intangíveis; mas não somente elas, pois como destaca Macintosh (2002, p. 134), os ativos intangíveis constituem hoje os ativos que produzem as principais receitas para empresas de todos os tipos, não apenas da nova economia. Nesse sentido, Hand e Lev (2003, p.1) afirmam

que a importância dos ativos intangíveis é ampliada, uma vez que, estes não se restringem às empresas do setor de alta tecnologia, mas são dominantes em cada empresa bem administrada.

Assim, Amir e Lev (1996), Lev e Sougiannis (1996), Lev e Zarowin (1999), Aboody e Lev (1998), Hand e Lev (2003), Lev *et al* (2005) *apud* Morricone *et al* (2009), no exterior, e, Lopes e Rezende (2005), Alencar e Dalmácio (2006) e Almeida *et al* (2009), no Brasil, demonstram que as regras contábeis não permitem o reconhecimento total do valor econômico dos ativos intangíveis, em verdade a maioria dos intangíveis não chega nem a ser reconhecido como ativo e acabam por ser tratados como despesa do período corrente. Nesta direção, Macintosh (2002, p. 134) concluiu que os ativos intangíveis são o principal fator da crise de representação da contabilidade, haja vista, as questões de reconhecimento, mensuração e evidenciação que ainda continuam sem uma resposta adequada, e exemplifica afirmando que a confrontação de receitas e despesas provenientes de ativos intangíveis continua arbitrária e sem suporte teórico.

### ATIVOS INTANGÍVEIS, PARA ALÉM DA VISÃO CONTÁBIL TRADICIONAL

Desta forma, parece evidente tanto a importância dos ativos intangíveis quanto a complexidade do seu reconhecimento, mensuração e evidenciação; mas afinal, o que são os ativos intangíveis? Como destacado por Upton Jr. (2003, p. 472) alguns termos sobre a nova economia se popularizaram, como por exemplo, capital conhecimento, capital humano e capital intelectual, mas apresentam significados tão diversos na literatura a ponto de torna-los inúteis na descrição de qualquer coisa reconhecível como capital.

Muitas vezes estes termos são empregados como sinônimo de ativo intangível e outras vezes são usados de forma bem mais restrita, referindo-se a uma competência ou a um ativo intangível particular. Neste ensaio teórico, utiliza-se o termo ativo intangível como referência conceitual mais ampla, sendo os casos específicos tratados como ativos intangíveis particulares, tais como, marcas, patentes, pesquisa e desenvolvimento, capital intelectual, alianças estratégicas, capital conhecimento, força de trabalho, direitos autorais, franquias, cultura organizacional, *goodwill*, dentre outros.

Desta forma, se faz necessária uma adequada conceituação do que vem a ser “ativo intangível”, mas novamente não há consenso na literatura. Reilly e Schweih (1998, p. 4) ressaltam que existem numerosas definições (legais, contábeis, relacionadas a tributos), todas, em geral, com um propósito específico. Neste contexto, algumas definições podem ser destacadas e suas proposições podem auxiliar na busca de uma conceituação mais abrangente.

Hendriksen e Van Breda (1999) se referem aos ativos intangíveis como ativos permanentes sem existência física (ausência de matéria ou substância física), cujo valor depende dos benefícios econômicos futuros dos direitos que a sua posse confere a seu proprietário. E destaca que os ativos intangíveis formam uma das áreas mais complexas da teoria da contabilidade, principalmente por causa do elevado grau de incerteza a respeito da mensuração de seus valores e da estimação de suas vidas úteis, sendo esta característica mais importante do que a substância física.

Damodaran (2007) e Howard (2008) também destacam que os ativos intangíveis não tem substância física e os definem como ativos que não podem ser vistos, sentidos ou tocados. Nesta direção, Scott (2012) conceitua ativo intangível como bens de capital que não têm substância física. Hand e Lev (2003, p. 1), por sua vez, definem intangíveis como “direitos a benefícios futuros esperados que não tenha forma física ou financeira.” De forma mais

abrangente, Amaral (2012, p. 140) conceitua ativos intangíveis como “fatores incorpóreos/imateriais que contribuem para a geração de produto e/ou serviços, de que decorrem, ou são justamente esperados, benefícios presentes e futuros para aqueles que os controlam e/ou possuem.” E acrescenta que “devido a assimetrias de informações ou diferenças de perspectivas e expectativas, nem todos os ativos intangíveis são imediata e igualmente identificáveis por todos os agentes”.

Já os órgãos reguladores da contabilidade (IASB por meio do IAS 38 e CPC por meio do CPC 04) definem ativo intangível como um ativo não monetário identificável sem substância física; mas observe que acrescentam uma característica adicional que é condição fundamental para o seu reconhecimento contábil: ser identificável. Observe que na perspectiva contábil os intangíveis são caracterizados pela ausência de substância física, mas para serem reconhecidos como ativo devem ser identificáveis, logo, precisam ser distintos, separáveis de outros ativos e atender ao que preceitua a estrutura conceitual das normas internacionais de contabilidade para os ativos em geral, qual seja: devem ser controlados pela empresa como resultado de um evento passado do qual se espera que benefícios econômicos futuros fluam para a empresa.

Reilly e Schweihs (1998, p. 5) acrescentam que a existência de qualquer ativo intangível está condicionada a sua associação com um conjunto específico de direitos legais de propriedade e destacam que as características ou atributos mais comuns necessários para qualificar um ativo intangível incluem as seguintes: (a) deve ser objeto de identificação específica e descrição reconhecível; (b) deve ser objeto de existência legal e proteção; (c) deve estar sujeito ao direito de propriedade privada, e a propriedade privada deve ser legalmente transferível; (d) deve haver alguma manifestação tangível ou prova da existência do ativo intangível (por exemplo, um contrato, uma licença, um documento de registro, um disquete, uma listagem de clientes, um conjunto de demonstrações financeiras, etc.); (e) deve ter sido criado ou ter entrado em vigor em um momento identificável ou como resultado de um evento identificável, e, (f) deve ser sujeito a ser destruído ou a uma cessação de existência em um tempo identificável ou como resultado de um acontecimento identificável.

Assim, Scott (2012) destaca que alguns ativos intangíveis, devido às suas características particulares, como por exemplo, as marcas registradas, os direitos autorais, os licenciamentos e as franquias, são contabilizados como os ativos fixos tradicionais, regra geral quando adquiridos, ou, em alguns casos, até os desenvolvidos internamente, desde que exista razoável certeza sobre os benefícios futuros líquidos. Neste caso, os ativos intangíveis são contabilizados pelo método de custo amortizado em função da sua vida útil estimada. Quando são adquiridos em combinação de negócios e o seu valor justo pode ser determinado com segurança, o custo corresponde ao valor justo da aquisição.

Uma vez que os critérios de reconhecimento sejam atendidos, um intangível deve então ser registrado como ativo, entretanto, na maioria dos casos, é muito difícil identificar, separar e estimar com segurança o seu custo e/ou o seu valor justo. Hendriksen e Van Breda (1999) e Scott (2012) argumentam que isto ocorre porque os ativos intangíveis são gerados internamente gradativamente, ao longo do tempo, e os seus custos podem estar diluídos por muitos anos, sendo muito difícil associa-los à geração de futuros benefícios líquidos.

Como consequência, o IAS 38 e o CPC 04 requerem que a maioria dos custos com pesquisa e desenvolvimento, bem como de outros ativos intangíveis gerados internamente, não sejam reconhecidos como ativo, sendo, portanto, contabilizados como despesa quando incorridos. Entretanto, Scott (2012) ressalta que é importante perceber que os intangíveis

estão lá mesmo que eles não sejam demonstrados na Balanço patrimonial. Em vez disso, devido ao atraso de reconhecimento, os ativos intangíveis são demonstrados por meio da Demonstração de Resultados (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999; PALEPU e HEALY, 2008; SCOTT, 2012). Ou seja, como a contabilidade baseada em custos incorridos aguarda até que o valor dos intangíveis gerados internamente seja percebido por meio das vendas e dos lucros, a Demonstração de Resultados contém a "parcela" atual do valor dos ativos intangíveis.

Note que procedimentos contábeis desta natureza afastam as demonstrações contábeis da realidade econômica das empresas e levam à subavaliação do seu valor de mercado, contribuindo, portanto, para a crise de representação sugerida por Macintosh (2002) apresentada na seção anterior. A questão que se coloca diante dos profissionais da contabilidade então é: os ativos intangíveis devem ser reconhecidos na Demonstração de Resultados quando percebidos ou o seu valor justo deve ser mensurado e reportado na Balanço patrimonial?

Palepu e Healy (2008) e Scott (2012) ressaltam que reportar o valor justo dos ativos intangíveis tem potencial para aumentar a utilidade das informações contábeis para decisão, uma vez que, podem revelar informações dos administradores sobre as suas expectativas futuras de lucro e as informações dos administradores são as melhores informações sobre a força destes lucros. Mas os mesmos autores advertem que reportar o valor justo dos ativos intangíveis cria sérios problemas de confiabilidade.

Assim, como demonstrado anteriormente, os profissionais da contabilidade encontram-se novamente diante do dilema da discricionariedade, imprescindível para que os *accruals* confirmem o conteúdo informativo das demonstrações contábeis e para que estas possam, novamente, dar uma contribuição efetiva para a projeção de fluxos de caixa futuros. Macintosh (2002) e Hand e Lev (2003) sugerem que enfrentar este dilema é imperativo para que a contabilidade reestabeleça o *status* de utilidade de suas informações. Entretanto, Macintosh (2002) adverte que alinhar os procedimentos contábeis a esta nova realidade pede que os profissionais da contabilidade encarem este desafio de forma diferente do que vinham fazendo tradicionalmente. Ou, como Albert Einstein diria: “você não poderá resolver os problemas que tem hoje pensando da mesma maneira que você pensava quando os provocou...”.

Desta forma, é preciso ir além do modo de pensar tradicional da contabilidade. É preciso se libertar, pelo menos em parte, do paradigma contábil atual, que se tornou fortemente positivista e influenciado pelas teorias econômicas clássicas. Observe que o viés positivista pode parecer, em princípio, um contrassenso, visto que a contabilidade é uma ciência social aplicada, cujo objeto de estudo, o patrimônio, é gerado a partir de relações sociais complexas que envolvem um fluxo de operações tangíveis e intangíveis.

Nesta perspectiva, Cardao-Pito (2012) oferece uma alternativa que pode contribuir para esta discussão, com a sua “teoria do fluxo intangível”. Para tanto, é importante ampliar a compreensão do que vem a ser intangível e não se limitar somente aos critérios contábeis de reconhecimento hoje vigentes para então se pensar em como o processo contábil pode incorporá-lo. Cardao-Pito (2012) introduz a discussão com a seguinte afirmação: “a palavra intangível significa não tangível”. Assim, destaca a definição de tangível apresentada pelo dicionário Merriam-Webster, qual seja: i) capaz de ser percebido, especialmente pelo sentido do tato; ii) pode ser precisamente identificado ou percebido pela mente; e, iii) capaz de ser avaliado por um valor real ou aproximado; e assume que os intangíveis podem ser

identificados e que seu valor pode ser aproximado, mesmo que em alguns casos seja muito difícil e em outros talvez, impossível.

Entretanto, assume também que os métodos contábeis e financeiros utilizados pelo mercado não são suficientemente adequados para esta valoração, pois, por serem altamente influenciados pelas teorias econômicas clássicas, as quais, por natureza, são puramente funcionalistas, não conseguem captar a complexidade das relações de mercado – relações sociais – permeadas pelo que o autor denomina “fluxo intangível”. Observe que as duas últimas características dos tangíveis apresentadas acima são premissas para o reconhecimento contábil dos intangíveis como ativo, o que sugere, no mínimo, um desalinhamento de conceito, pois como exigir que itens intangíveis apresentassem atributos característicos de itens tangíveis? É de se esperar, portanto, que determinados intangíveis não sejam reconhecidos como ativo, pois somente aqueles intangíveis que, pela sua natureza, se aproximarem mais dos tangíveis serão reconhecidos como ativo, o que sugere, por sua vez, a existência de um grau de intangibilidade que pudesse ir dos itens mais tangíveis para os itens mais intangíveis.

Assim, é possível argumentar a existência de um grau de intangibilidade. Bateson (1979) *apud* Cardao-Pito (2012) faz distinção entre abordagens de intangibilidade e identifica dois tipos: i) Intangibilidade física, e ii) Intangibilidade mental. Na primeira abordagem, um produto é considerado intangível se ele não é palpável ou não pode ser tocado, mas Flipo (1988) adverte que imaterialidade não pode ser confundida com imperceptibilidade. Na segunda abordagem, um produto é considerado intangível quando não pode ser capturado/entendido mentalmente.

Shostack (1977) propõe uma escala para a classificação de produtos de acordo com a sua intangibilidade. Assim, numa extremidade estão os mais tangíveis (como computadores e roupas) e na outra extremidade os mais intangíveis (como os serviços de consultoria e os treinamentos). No meio da escala estão os produtos/serviços que combinam características tangíveis e intangíveis. Desta forma, é importante definir-se o que são bens físicos e serviços<sup>3</sup>. Rathmel (1966, p. 33), define *serviços* como “atos, ações, desempenhos ou esforços”, e *bens físicos* como “artigos, dispositivos, materiais, objetos ou coisas”.

A escala proposta por Shostack (1977) esta alinhada com a visão de Rathmel (1966), pois este último concluiu que existem pouquíssimos produtos que são puramente serviços ou puramente bens físicos. Há sempre uma relação entre eles e muitos elementos tangíveis dependem de elementos intangíveis, o que Cardao-Pito (2012) chama de “fluxo intangível”; o qual se processa na sociedade por meio de relações econômicas dinâmicas e complexas, logo, como já mencionado, o olhar contábil e financeiro não consegue, por sua “lente” positivista, captar todos os aspectos necessários, levando, portanto, à subavaliação dos intangíveis.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente ensaio procurou refletir sobre algumas questões relevantes a cerca do modelo conceitual presente nos procedimentos contábeis para a identificação e mensuração dos ativos intangíveis. As seções anteriores apresentaram porque estes procedimentos têm sido tão questionados e vêm se mostrando inadequados para o fim que se destinam, colocando a contabilidade, como dito por Macintosh (2002), diante de uma crise de representação.

---

<sup>3</sup> Hendriksen e Van Breda (1999, p. 388) afirmam que os “ativos intangíveis são criados quando se gasta caixa (ou seu equivalente) com serviços”.

As pesquisas empíricas apresentadas promovem este questionamento do ponto de vista científico, colocando à prova o seu arcabouço conceitual e teórico, enquanto as críticas do Mercado financeiro e de capitais promovem este questionamento do ponto de vista prático e operacional, colocando à prova a sua utilidade, sugerindo ser necessária, uma ampla revisão das bases filosóficas e teóricas que conduziram a contabilidade ao paradigma vigente.

Este é, portanto, o desafio que se põe adiante: identificar os obstáculos colocados pelo paradigma contábil atual, fortemente positivista, à identificação, mensuração e evidenciação, especialmente em relação aos ativos intangíveis; e contribuir, pelo menos em parte, para a construção de uma nova base conceitual e teórica que possa auxiliar o processo contábil a capturar e representar mais adequadamente a realidade econômica das empresas.

Todavia, uma questão parece inevitável: os profissionais da contabilidade terão que enfrentar o problema da discricionariedade, temida por uns, desejada por outros, mas fundamental para todos, pois sem ela, a contabilidade continuará se distanciando da representação econômica das empresas e continuaremos a ver a sua utilidade ser contestada.

## REFERÊNCIAS

ABOODY, D.; LEV, B. *The value-relevance of intangibles: the case software capitalization*. **Journal of Accounting Research**. v. 36, p. 161-191, 1998.

AKERLOF, G. *The Market for "lemons": quality uncertainty and the Market mechanism*. **The Quarterly Journal of Economics**, p. 488-500, Aug. 1970.

ALENCAR, R. C.; DALMÁCIO, F. Z. A Relevância da informação contábil no processo de avaliação de empresas da nova e velha economia: uma análise dos investimentos em ativos intangíveis e seus efeitos sobre *value relevance* do lucro e do patrimônio líquido. In: XXX ENCONTRO NACIONAL DA ANPAD, 2006, Salvador. **Anais eletrônicos...** Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-fica-3139.pdf>>. Acesso em 27 set. 2010.

ALMEIDA, J. E. F. de; BISPO, J. de S.; FÁVERO, L. P. L. *The Value Relevance of the Information Content of Deferred Assets in Brazilian Public Companies: Does this Information Matter to the Market?* In: ANNUAL CONGRESS OF THE EUROPEAN ACCOUNTING ASSOCIATION, 32th, 2009, Tampere (Finlândia). **Anais...** Tampere: EAA - European Accounting Association, 2009.

AMARAL, H. F. **Proposta teórico-empírica para identificação e avaliação de ativos intangíveis**. Tese (Concurso para professor titular). Faculdade de Ciências Econômicas. Universidade Federal de Minas Gerais, UFMG, 2012.

AMIR, E.; LEV, B. *Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry*. **Journal of Accounting and Economics**. v. 22, p. 3-30, 1996.

BALL, R.; BROWN, P. *An empirical evaluation of accounting income numbers*. **Journal of Accounting Research**, v. 6, autumn, p. 159-178, 1968.

BEAVER, W. H. *The information content of earnings announcements*. **Journal of Accounting Research**, v. 6, p. 67-92, 1968.

CARDAO-PITO, Tiago. *Intangible flow theory*. **American Journal of Economics and Sociology**. Vol. 71, Nr. 2, p. 328-353, 2012.

- DAMODARAN, A. **Avaliação de empresas**. 2ª ed. Trad. Marcelo Arantes Alvim e Sonia Midori Yamamoto. São Paulo: Pearson, 2007. (Tradução de: *Damodaran on valuation: security analysis for investment and corporate finance*. 2<sup>sd</sup> ed., 2007).
- FAMA, H. *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. **The Journal of Finance**, Vol. 25, No. 2, (May, 1970), pp. 383-417.
- FLIPO, J. *On the Intangibility of Services*. **Service Industries Journal**. 8(3): 286–293, 1988.
- HAND, J. R. M.; LEV, B. **Intangible assets: Values, measures, and risks**. New York, NY: Oxford University Press, 2003.
- HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. Trad. Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999. (Tradução de: *Accounting theory*, 5<sup>th</sup> ed., 1992).
- HOWARD, M. *Accounting and business valuation methods*. Oxford, UK: Elsevier, 2008.
- KOTHARI, S. P. *Capital Markets Research in Accounting*. **Journal of Accounting and Economics**. v. 31, p. 105-231, 2001.
- LEV, B. *On the usefulness of earnings and earnings research: lessons and directions from two decades of empirical research*. **Journal of Accounting Research**. v. 27, 1989.
- LEV, B. **Intangibles: management, measurement and reporting**. New York, NY: Brookings Institute Press, 2001.
- LEV, B.; RADHAKRISHNAN S. *The Measurement of Firm-Specific Organization Capital*. NBER Working Paper Series, Massachusetts Avenue, Cambridge, March 2003, Disponível em <<http://www.nber.org/papers/w9581>>. Acesso em 30 set. 2010.
- LEV, B.; SARATH, B.; SOUGIANNIS, T. *R&D reporting biases and their consequences*. **Contemporary Accounting Research**. v. 22, p. 977-1026, 2005.
- LEV, B.; SOUGIANNIS, T. *The capitalization, amortization and value-relevance of R&D*. **Journal of Accounting and Economics**. v. 21, p. 107-138, 1996.
- LEV, B.; ZAROWIN, P. *The boundaries of financial reporting and how to extend them*. **Journal of Accounting Research**. v. 37(2), p. 353-385, 1999.
- LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2007.
- LOPES, A. B.; REZENDE, A. J. A Relevância da informação contábil no processo de avaliação de empresas da nova e velha economia: uma análise dos investimentos em ativos intangíveis e seus efeitos sobre *value relevance* do lucro e do patrimônio líquido. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE FINANÇAS, 5., 2005, São Paulo. **Anais...** São Paulo: SBFIN, 2005. 1 CD-ROM.
- MACINTOSH, N. B. **Accounting, accountants and accountability: poststructuralist positions**. London: Routledge, 2002.
- MARTINS, E. **Contribuição à avaliação do ativo intangível**. 109p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Contabilidade). Universidade de São Paulo, 1972.
- MORRICONE, S.; ORIANI, R.; SOBRERO, M. *The Value Relevance of Intangible Assets and the Mandatory Adoption of IFRS*. (June 1, 2009). Disponível em <<http://ssrn.com/paper=1600725>>. Acesso em 12 set. 2010.

- PALEPU, K. G.; HEALY, P. M. **Business analysis & valuation: using financial statements.** 4<sup>th</sup> ed., South-Western, Cengage Learning, 2008.
- PENMAN, S. **Financial statement analysis and equity valuation.** Boston: McGraw-Hill, 2001.
- RATHMEL, J. *What is Meant by Services.* **Journal of Marketing.** 30(5): 32–36, 1966.
- REILLY, R. F.; SCHWEIHS, R. P. **Valuing intangible assets.** New York, NY: McGraw-Hill, 1998.
- SCOTT, W. R. **Financial Accounting Theory.** 6<sup>th</sup> ed. Toronto: Pearson Prentice Hall, 2012.
- SHOSTACK, G. *Breaking Free from Product Marketing.* **Journal of Marketing.** 41(2): 73-80, 1977.
- UPTON JR, W. S. *Challenges from the new economy for business and financial reporting.* IN: HAND, J. R. M.; LEV, B. **Intangible assets: Values, measures, and risks.** New York, NY: Oxford University Press, 2003.
- WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. **Positive accounting theory.** New Jersey: Prentice-Hall, 1986.