

# GUERRAS CONTÁBEIS:

Poderes dos Contadores - Auditores são os objetivos da cruzada de

Arthur Levitt Jr

---

(Presidente da **SEC** = CVM Americana)

Fonte: **ACCOUNTING WARS (Powerful Accountant - Auditors  
are the Targets of Arthur Levitt's Crusade)**

Publicado em *BUSINESS WEEK-25/Set/2000*-pag.68/72

É uma profunda batalha de interesses, a qual Washington e Wall Street jamais viu antes. Amplamente fora da visão do público, um jogo de moralidade sendo jogado num pequeno campo de batalha envolvendo força e voracidade. Por um lado: Arthur Levitt Jr., Presidente da SEC (*Securities & Exchange Commission* = CVM Americana), convencido que a voracidade e arrogância têm levado ao desvio a profissão contábil de sua missão de prover relatórios financeiros saudáveis aos acionistas. Para coroar seus sete anos na direção da **SEC**, Levitt está determinado a interromper a onda de falhas em pareceres de auditoria - transtorno que custou aos investidores Us\$ 88 bilhões nestes últimos sete anos - ao terminar o que o Sr. Levitt percebe como um massivo conflito de interesses, entre os deveres dos Contadores enquanto Auditores e os rendimentos, que recebem como consultores dos mesmos clientes corporativos.

Por outro lado: As *Big Five* (Cinco Grandes) Empresas de Auditoria, todas estão opondo-se, em vários pontos, com relação ao rumo tomado pelo dirigente da **SEC**. Com as consultorias agora representando 51% de suas receitas - e crescendo três vezes mais rápido que os negócios básicos de auditoria - as *Big Five* vêem a campanha de Levitt batendo às portas das oportunidades futuras de negócios. Três das *Big Five* estão juntando-se ao (AICPA) Instituto Americano dos Contadores Públicos Certificados para passar em revista este embate político, bem como o poder de fogo legal para deter o Sr. Levitt - um regulador muito esperto, dizem, o qual está determinado a empurrar para traz a profissão dos Contadores.

O final desta batalha é uma fábrica de perturbação. As empresas de Auditoria estão numa profunda corrida interna de revisão, para estender os braços como consultores, na expectativa de ganhar mais enquanto a demanda por desenho e instalação de grandes sistemas de computadores - especialidade deles - ainda está aquecida. A maior empresa, Price Waterhouse Coopers LLP, foi notificada pela **SEC** em 10/set/2000, pois estava negociando a venda da divisão de consultoria para a Hewlett-Packard Co., um negócio que poderia chegar aos Us\$18 bilhões. A número 2 Ernst & Young vendeu seu braço de consultoria por Us\$ 11 bilhões em Maio/2000, e a número 5 KPMG planeja uma oferta pública de ações de seu negócio de consultoria.

Mas, enquanto estão reduzindo os negócios de consultoria, as *Big Five* não pretendiam encerrar tais negócios. A proposta do Sr. Levitt, o que estavam receando, tornaria difícil reconstruir as práticas de consultoria. Então, negócios decisivos estariam transformando as responsabilidades políticas das empresas. PWC e E & Y apóiam a **SEC** em princípio, se não em detalhes, esperando que de qualquer forma as regras que surgissem favoreceriam suas vendas de consultoria. As outras três - KPMG, Arthur Andersen e Deloitte & Touche - são oponentes ferrenhas.

Nesta luta nenhum lado está coberto de glória. O caso do Sr. Levitt contra as empresas de consultoria é baseado em anedotas e retrocessos, compartilhado por seus cuidados restritos dos conflitos de interesses - não para provar os casos. A **SEC** tem usado a indução e implicado tratos para acalmar os oponentes e tem acumulado manifestações públicas a seu favor. Mas, as *Big Five*, por parte delas, têm uma história de retardar os passos, quando reguladores tentam instituir regras

de Contabilidade ou disciplinar o escrutínio público e elas não estão acima usando o poder de fogo político, nem para proteger a própria seara.

O final do jogo está chegando rapidamente. A **SEC** terminaria as coletas públicas de respostas em 25/Set/2000 e só então votaria a proposta de demanda do Sr.Levitt em misturar Auditoria com Consultoria. O dirigente da **SEC** tinha colocado seus tentáculos nas *Big Five* para negociar, mas admitia que tinha problemas em obter respostas. Os opositores estavam contando, ao invés disto, com o Congresso - ou, se necessário, as cortes judiciais - para protelar as diretivas do Sr.Levitt. Assim, o atraso era a estratégia dos opositores: O domínio do Sr.Levitt com uma longa vida de serviços prestados e como Dirigente da **SEC** ao longo da história iria quase que certamente terminar em 2001 se George W.Bush se elegeisse Presidente. Ele não tinha garantia de manter seu emprego mesmo com a administração de Al Gore.

Mas, de qualquer forma se o Sr.Levitt vencesse ou perdesse, a luta dele com os Contadores iria assumir o clima, tanto nos negócios como para investidores, durante anos. A força reguladora, ferozmente convincente de que ele estava agindo no interesse público, imputando que os Us\$ 70 bilhões da indústria - de modo geral que o sistema financeiro inteiro dependa de relatórios corporativos confiáveis - tem sido corrompido em sua busca pelo crescimento. O desafio do Sr.Levitt teria eco mesmo após sua saída de Washington. Ninguém poderia dizer que embora sua campanha fosse incentivar a confiança dos investidores - ou solapá-lo através do abalo da fé nos relatórios financeiros da companhias.

Sr.Arthur Levitt não tem dúvidas em sua vitória. Aos 69 anos, ele vê esta contenda como uma das últimas cruzadas - muito provavelmente, a última - dos 37 anos de busca de um mercado financeiro mais forte e justo. Como corretor, Presidente da Bolsa de Valores Americana, e desde 1993 como Presidente da **SEC**, o Sr.Levitt tem lutado para derrubar os obstáculos impostos, pelos velhos operadores, que as instituições financeiras americanas erigiram para proteger suas receitas e imobilizar o público. Liderando a instituição durante um mercado especulativo que tem feito os acionistas de algumas das 49% das Empresas Familiares, ele tem usado seu "tapas" para derrubar os cartéis de Wall Street, policiando o ataque selvagem de investimentos através da *Internet* e protege o fluxo de informações honestas e confiáveis aos investidores.

Para o Sr.Levitt a maior mácula naquele registro é o surgimento de escândalos contábeis. Os grandes casos americanos – Cedant (NT: no [site www.cedant.com](http://www.cedant.com), traz a prestadora de serviços de Turismo e Imóveis), Sunbeam (NT: no [site www.sunbeam.com](http://www.sunbeam.com) apresenta o episódio ocorrido em 1999) e RiteAid (NT: no [site www.riteaid.com](http://www.riteaid.com), traz as atividades deste Grupo de *Drugstores*) - tem arrebatado as manchetes. Mas a **SEC** temia que aqueles seriam apenas pequenas amostras. As companhias estavam republicando seus relatórios anuais auditados em passos acelerados: 104 em 1997, 118 em 1998 e 142 em 1999. Tais correções poderiam refletir alguma coisa nas regras nas Contabilidades Revisadas para descobrir fraudes inequívocas. Seja qual for a causa o custo seria alto. Apenas nove abalos causaram aos investidores Us\$41 bilhões na queda dos preços das ações(veja abaixo o quadro das perdas desde 1997).

Cada republicação de Lucros custou caro aos investidores: As ações depreciadas e os preços caem. Abaixo, são apresentadas as maiores perdas em uma semana, desde 1997:

COMPANHIA	PERDAS NO MERCADO ACIONÁRIO  ( em Us\$ bilhões)
1.CENDANT	11,3
2.MICROSTRATEGY	10,4
3.McKESSON HBOC	7,9
4.COLUMBIA-HCA	3,8
5.OXFORD HEALTHCARE	3,4

HEALTHCARE	
6.SUNBEAM	1,2
7.GREEN TREE	1,1
8.WASTE MANAGEMENT	0,9
9.RITEAID	0,8

**Fonte:** SEC(Securities and Exchange Commission)

Os desdobramentos das tendências tinham convencido o Sr.Levitt que os auditores estavam relaxando a vigilância e aumentando o abafamento de ações dos dirigentes. A **SEC** estava desenvolvendo evidências em pelo menos dois casos - Os ganhos nas subscrições de Us\$ 3,54 bilhões da Waste Management Inc. entre 1992/97 e os Us\$55,8 milhões obtidos na recompra pela supervalorização da desenvolvedora de *software* MicroStrategy Inc. - que os trabalhos das consultorias contábeis e financeiras vinculam os clientes comprometidos com seus auditores.

A solução do Sr.Levitt: dividir Auditoria e Consultoria. Em 27/jun/2000, a **SEC** votou unanimemente o assunto sobre a regra proposta que iria barrar Contadores do provimento por extensão dos Serviços de Consultoria às companhias que auditavam. O Sr. Levitt também procurava aumentar a supervisão pública dos Contadores, tudo com os olhos no retorno da profissão às suas raízes como guardiões vigorosos dos interesses dos investidores. *“Quando o público perde a confiança em nosso mercado ou quando a segurança nos números diminuem, todo o sistema fica exposto”*, diz o Sr.Levitt, *“A santidade dos números e sua segurança deve ser transparente”*

Para as *Big Five*, a batalha lamuriosa do Sr.Levitt soa como os sinos da morte. Sem oferecer provas que as Consultorias comprometem a independência dos Auditores, a **SEC** propunha a proibição que, as firmas diziam, assim teriam sua área de Consultoria deteriorada. Contadores insistem que não podem auditar

adequadamente as companhias direcionadas para tecnologia sem talentos computacionais, recursos humanos e gestão profissional. “*Os dias do auditor generalista terminaram*”, diz o Sr. Robert Grafton, CEO (Dir. Presidente) da Arthur Andersen. Mas aqueles especialistas não iriam permanecer mais e as *Big Five* iniciariam a competição se as oportunidades são limitadas pelo decreto regulatório.

E os limites iriam estender-se além dos clientes atuais das empresas de auditoria. Sob a proposta da **SEC**, um amplo espaço de negócios, em que trabalha com empresas de Contabilidade, poderia ser embaralhado nos novos regulamentos. Arthur Andersen, por exemplo, tem a *joint-venture* com a IBM para apoiar empresas na instalação do *software* de *e-commerce* da IBM. Os Contadores diziam que as regras propostas poderiam fazer da IBM uma *afiliada* da Andersen - e proibir a IBM de oferecer serviços aos clientes de Auditoria da Andersen, ou a Andersen de auditar os clientes da IBM. A **SEC** diz que está repensando aquelas medidas

Corporate America, cujos Contadores estavam no âmago desta grave batalha, tinham sentimentos ambíguos. Os **CFO's** (Dir. Financeiros) queriam a liberdade de contratar trabalhos das empresas que melhor entendessem suas companhias - era o mais usual para seus Auditores. Mas reconheciam o risco: o **CFO** da Merck & Co., Judy C. Lewent, direcionou todas as ofertas de Auditoria da Arthur Andersen, ao Comitê de Auditoria. O Sr. Levitt alinhado-se a meia-dúzia de **CFO's** para testemunhar que as regras, de 13/Set/2000, da **SEC** e as 20 audiências - mas muitos deles, como Robert L. Ryan (**CFO** da Medtronic), endossaria apenas parte das regras.

As *Big Five* estavam engrossando as evidências contra a regra da **SEC**. Um estudo publicado pelo Prof. Contabilidade Rick Antle da *Yale University*, em Fev/2000, por exemplo, concluiu que auditoria – ridicularizado pela crítica com a perda de liderança usada para manter o pé dos consultores na porta dos clientes – era na média mais rentável que a consultoria. Um comitê das (**Blue Ribbon**) *Fitas Azuis*, apontada insistentemente pelo Sr. Levitt, o Painel da Efetividade de Auditoria, tem examinado em profundidade as 126 auditagens, pelas oito maiores empresas de **CPA** (NT: *Certified Public Accountant* = Contadores Públicos Certificados, instituição equivalente ao CRC no Brasil) . Sua conclusão: Em 25% dos casos onde as empresas de auditoria também prestam consultoria aos clientes, com a mescla

implementou qualidade na auditoria. Em nenhum caso o grupo encontrou conflitos de interesses.

O Sr. Levitt não estava preocupado com tais resultados, em seu ponto de vista, milhões de americanos têm se dirigido ao mercado acionário, muitos pela primeira vez. Ele também sentia-se responsável pela proteção dos novos investidores contra a ação dos “trapaceiros” do mercado.

Possivelmente seu maior triunfo veio em 1996, quando censurou a *National Association of Securities Dealers* (Associação Nacional de Corretores de Ações), a qual detinham o controle do Mercado de Ações **NASDAQ** (*National Association of Securities Dealers Automated Quotation System* = Associação Nacional de Corretores do Sistema de Cotação Automatizada), por falhar no policiamento de seus próprios membros. Numa investigação da **SEC** foi constatado que, por anos os corretores de Wall Street tinham cometido fraude para obter ganhos entre os preços de compra e venda das ações **NASDAQ**, através de artifícios, para dar aos corretores ganhos às custas dos investidores. Os corretores da **NASDAQ** tiveram que pagar mais de Us\$1 bilhão para conciliar o caso. O Sr. Levitt determinou mudanças radicais na **NASDAQ** e seu Mercado de Ações – e desde então impôs novas normas de negociação em todo o mercado acionário para promover a exposição e competição.

O Sr. Levitt não parou por aí, tem forçado a exposição nas negociações no secreto e antiquado mercado de títulos municipais, impedindo a perda de milhões para investidores e cidades. Ele tem usado o seu púlpito para estimular Wall Street ao fim das “práticas de compensação”, que colocavam os corretores em conflito com seus clientes. Ele tem mudado as regras da exposição no mercado de Fundos Mútuos para ajudar os investidores a perceber os pagamentos pela administração da carteira. Mais recentemente, o Sr. Levitt trouxe uma controversa medida, objetivando as empresas impedindo-as de informar aos analistas, antes de levar as notícias aos proprietários de ações ordinárias.

O tema comum na carreira do Sr. Levitt como regulador: supervisão pública independente. No mercado financeiro, investidores precisam confiar nos supervisores para proteger os próprios interesses. A história mostra que aqueles guardiães normalmente tornam-se instrumento dos corretores, gerentes financeiros

ou contadores, que deveriam observar. Somente a **SEC**, no ponto de vista do Sr. Levitt, pode forçá-los a ser independentes e focar o interesse público. *“Para o Sr. Levitt, o ultimato fracassado deveria ser para a SEC tornar-se cega, quando supervisores são cativos de suas indústrias”*, disse um antigo assistente de longo tempo.

Proteção o público era um imperativo que foi produzido por Levitt. Ele cresceu em Brooklin (New York) criado pelos pais que compartilharam os mesmos preceitos Judeus Ortodoxos dos avós maternos. O pai dele era suportado pelo fundo de pensão dos professores do estado e depois foi Fiscal em New York por 24 anos. O pai do Sr. Levitt ensinou a importância da atuação no interesse público, mas sua mãe, Dorothy, deu forma ao ponto de vista dele. Uma professora com a mentalidade da era da Grande Depressão, tinha um medo obsessivo de perder a pensão por causa da má gestão dos controladores do Fundo de Pensão. Com o que o Sr. Levitt diz: *“foi deixada uma marca profunda”*.

Como corretor de valores de 1963 a 1978, o Sr. Levitt percebeu que os pequenos investidores estavam relutando – ainda que temeroso – em desafiar a sabedoria do mercado convencional ou recomendações do corretor. Muitas iniciativas, incluindo a recente mudança para requerer um perfeito Inglês nas regras da **SEC**, tem objetivado a tradução da linguagem do mercado acionário e de títulos do público usual. Em sete anos como presidente, o Sr. Levitt tem mantido dúzias de reuniões de investidores com prefeituras. *“Não temos recursos para proteger estas pessoas”*, ele diz, *“Temos conseguido dar-lhes informação, então podem proteger-se”*.

Claro, informação honesta depende da independência dos Contadores, os quais são cobrados pela auditoria nos relatórios financeiros das companhias que oferecem suas ações ao público. Independência significa que os Contadores não podem auditar a si mesmos ou seus parceiros de trabalho: Um auditor, o qual faz a contabilidade da empresa, não pode contar com a bandeira dos erros embaraçosos naqueles números. Mais francamente, um auditor não deve ter nenhuma participação financeira na saúde, ou mesmo sobrevivência, do cliente da companhia. Na verdade, em 1933, quando os Estados Unidos pela primeira vez exigiu relatórios financeiros



públicos, os legisladores debateram se honorários de auditores teriam manchado a independência dos auditores.

Depois da Segunda Guerra Mundial, como os negócios tornaram-se mais complexos, as práticas de consultoria tinham nascido. Críticos avisavam que a consultoria poderia prejudicar a auditoria: Auditores teriam incentivo para ir livremente aos clientes, ou seja, para ganhar mais contratos ou mostrar que os conselhos dos colegas deles foram bem sucedidos. Mas, temores foram silenciados quando a consultoria favoreceu somente uma pequena parte da receita do ramo de negócios.

Tudo mudou nos anos '90, onde as *Big Six* faturaram 32% das Receitas com Consultoria de Gestão, em 1999 as *Big Five* obtiveram 51% de suas receitas com este tipo de serviço. A participação no faturamento com Auditoria e Segurança nos Serviços caíram dos 45% para 30%, de acordo com o *Public Accounting Report*(Relatório dos Contadores Públicos) em comunicado à imprensa. Preparação de Declaração de Impostos e Aconselhamento trouxeram 19% das Receitas de 1999.

Alimentando o crescimento das Consultorias: uma série de iniciativas de âmbito da Gestão Econômica, da explosão da Reengenharia dos anos '80 aos reparos do Y2K(Bug do Milênio) e, mais recentemente, Sistemas Baseados na Internet para tudo, desde Gestão da Cadeia de Suprimento a Serviços ao Consumidor. Enquanto isso, o número de empresas públicas contratando as *Big Five* para auditoria cresceu apenas 1% de 1993 para 1999. Então, enquanto as Receitas das *Big Five* atingiram 9% ao ano, a SEC calcula que os honorários de consultoria de gestão atingiu os 26%, quadruplicando durante os seis anos.

A tendência alarma alguns CPA(Contadores Públicos). Eli Mason, ex-presidente da (*New York State Society of CPAs*) Sociedade dos Contadores Públicos do Estado de New York e Sócio Senior na **Mason & Co.** de New York , queixa-se que Auditores estão cruzando a linha ética: “*Como o Contador Independente fica quando seu relatório de auditoria foi preparado em conformidade com princípios aceitos quando ele pode estar revisando alguns de seus próprios serviços?*”

Em 1998, as *Big Five* começaram a sentir que a explosão poderia estar terminando. O mercado para os grandes sistemas internos de gestão da informação – a especialidade das empresas de contabilidade – definiu, pois os clientes direcionaram seus negócios para a *Web*. A KPMG, por exemplo, concluiu que seu braço de Us\$ 3 bilhões em consultoria teria que ser redirecionado e crescer para Us \$10 bilhões em três anos para permanecer no mercado. Mas a empresa, como seus competidores têm sócios, não podem vender ações internamente. Então KPMG não pode usar suas ações para comprar outras empresas ou provocar oscilações nas enriquecidas *stock-options* (opções de compra de ações) antes dos mágicos das PONTO.COM.

Além disso, KPMG precisou de dinheiro para rolagem da dívida que viria. Para deter a saída dos parceiros, teve que prometer àqueles que ficasse até a aposentadoria um acréscimo na participação das receitas futuras da empresa. O Presidente Stephen G. Butler procurado para trocar o esquema de aposentadoria com o Plano Definido de Contribuições, mas o antigo plano estava seriamente descapitalizado e necessitava de recursos de suporte às oscilações. Então em meados de 1998, Butler viu a aprovação para as oscilações nos investimentos dos consultores da KPMG através de uma oferta pública inicial, então a KPMG iria manter aproximadamente 50% das ações.

Mas o Sr. Levitt não era de calar-se, O chefe da SEC ataca que as *Big Five* tinham combatido todos seus movimentos “*quase desde o dia que cheguei aqui*”. Ele ainda ressentia os três anos de contenda para estabelecer a Independência do Comitê de Normas para formatar as regras profissionais. Levitt tem tentado procurar o Comitê de Normas Independentes e acadêmicos, mas quando o comitê foi constituído em 1997, os contadores e seus aliados tomaram o maior número de assentos, assim o Sr. Levitt boicotou a primeira reunião do Comitê de Normas Independentes.

Com o desdobramento da KPMG foi Lynn E. Turner novamente apontado como Contador Chefe da SEC. Como sócio da Coopers & Lybrand por 20 anos, Turner observa e age como um homem jovial, muito embora fale sobre sua performance profissional e ética, a qual ele sente que esta caindo rapidamente. “*Veja estes números, estão incompreensíveis e duvidosos. Como alguém teria coragem de assinar os demonstrativos?*”, diz o Sr. Turner.

O Sr. Turner rejeitou o plano de desdobramento da KPMG em dezembro/1998. A SEC sentiu que a KPMG estava retendo em demasia os benefícios das ações. Mas, as conversas têm chamado a atenção de outras firmas. Quando o Sr. Philip A. Laskawy, CEO de Ernst & Young, abordou o Sr. Levitt sobre vender-lhe consultoria, o Chefe da SEC viu uma abertura para dividir a consultoria e auditoria para todas as *Big Five*. Levitt tinha outra arma: Uma investigação de que os empregados do escritório de Tampa da Price Waterhouse e Coopers tinham comprado ações de empresas que auditaram, desprezando os básicos princípios de independência. O Sr. James J. Schiro, CEO da PWC concordou em examinar minuciosamente o portfólio dos gerentes e sócios da PWC. Quando o relatório foi divulgado em Janeiro/2000, ficou documentado 8.000 violações. Metade dos sócios das firmas tinham conflito de interesses em cada uma das cinco empresas. As outras quatro firmas encarregadas nas reuniões de diretoria dos clientes da PWC, tentaram agarrar as ações dos detentores das firmas em Us\$ 2,3 bilhões de negócios auditados.

Levitt e Turner, apoiados pelo Sr. Richard H. Walker, Dir. Jurídico da SEC, tiveram suas versões no escândalo. Na última primavera, chamaram as outras quatro firmas e informaram: Investiguem os investimentos de seus próprios empregados, ou nós vamos fazê-lo por vocês, ficando assim estabelecido os novos limites de consultoria.

As firmas ficaram desapontadas, quando o Sr. Levitt estabeleceu o impasse, ao telefonar e marcar uma palestra. Ele marcou para a Universidade de New York em 11/Abril/2000 e compareceu pressionado. Os executivos das *Big Five* dizem que estavam chocados e impressionados, mas as conversas tinham o lado obscuro também: O Contador-Chefe Turner plenamente avisado que as firmas não tinham iniciado as sindicâncias deveriam ser investigadas de cabo-a-rabo pela Divisão de Corregedoria da SEC e os executivos das *Big Five*, dizem que o Sr. Walker falou a duas firmas que se elas cooperassem com a investigação ele poderia assegurar a Divisão de Finanças Corporativas da SEC que seus clientes de relatórios financeiros não teriam necessidade de ter exames minuciosos. Para os CPA's (Contadores Públicos Certificados), este foi um tratamento para voltar os próprios clientes contra eles. O Sr. Walker negou ter feito o acordo. Ao mesmo tempo, ele diz que contou às firmas que a cooperação iria trazer-lhes menor violações.

A despeito do aumento de rancores, os dois lados perceberam que poderiam negociar as regras de investimentos. Em meados de Junho/2000, as *Big Five* concordaram em examinar o portfólio de seus empregados, usando regras eficientes, mas permitiriam que muitos empregados pudessem investir na empresa cliente se não estivessem diretamente envolvidos nas auditorias destes clientes.

Mas nenhum acordo pôde ser fechado com as consultorias. Em parte, as firmas tornaram-se duras opositoras para ganhar tempo: Se as regras da SEC estiver completa antes dos ganhos incidentais com desdobramentos das firmas que tinham sido recebido assistidas pelo braço da área de auditoria, os novos limites poderiam forçar os contadores “estando sob fogo” vender as ações e reduzir seus ganhos. O que poderia privar milhares de sócios da robusta redução da dívida e aposentadoria mais segura. Mas as relações foram aprofundadas, o AICPA (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados) dirigido pelo Sr. Robert Elliot (sócio da KPMG), foi convencido de que a regra poderia causar danos às pequenas e médias empresas e estimulando-as a combater o Sr. Levitt.

Conversas finalmente desdobraram-se numa fria confrontação na sede da Deloitte no centro de Manhattan em 20/Junho/2000. Uma semana mais tarde, a SEC colocou sua proposta de desdobrar Auditoria e Consultoria numa via rápida (*fast track*).

Na reunião da SEC, onde a regra foi apresentada, o comissário Isaac C. Hunte Jr apontou a grande fraqueza da proposta: : “*Não temos tido nada*”, casos baseados em auditagens comprometidas pela área de consultoria. O Sr. Walker, Chefe da Corregedoria, respondeu: “*Há um número que estamos buscando*”.

De fato, os corregedores do mercado acionário da equipe do Sr. Walker estão buscando em todos os lugares para estabelecer que a ligação entre os dois casos recentes. Um envolve a republicação dos três relatórios financeiros da MicroStrategy Inc, que custou aos acionistas Us\$ 10,4 bilhões em uma semana. Nele a SEC estava investigando numerosas ligações financeiras entre a companhia de software e seus auditores, PWC, o qual foi revendedor do software MicroStrategy. A investigação, diz uma fonte familiar com o caso, envolve alegações que as duas companhias procuraram cobrir suas ligações financeiras usando terceiros para intermediação. Ambas as companhias negam as acusações.

O caso da Waste Management Inc(WMI). envolve muitas das mesmas acusações que surgiram na ação movida por uma classe de acionistas contra a transportadora de lixo baseada em Houston. A *WMI* e Arthur Andersen, seus auditores durante 30 anos, fizeram um acordo na demanda judicial no último ano por Us\$ 220 milhões sem admissão de erros. A alegação inclui um envolvimento entre o auditor, o comitê executivo da *WMI* e os pesados honorários da consultoria: Uma fonte da *SEC* disse que os honorários de consultoria foram cinco vezes maiores que os pagos para a auditoria. A Arthur Andersen disse que os honorários de consultoria e auditoria foram mais ou menos iguais. A *WMI* evitou comentar.

O caso também envolve faturamento cruzado de serviços de consultoria pela equipe de auditoria. Quando a Andersen apresentou o contrato de consultoria, um antigo empregado disse que os auditores dividiram os bônus. Como um conflito pessoal e financeiro, disse uma fonte da *SEC* próxima do caso, resultou numa aceitação de fráglil desculpas dos auditores pelas práticas de auditoria na *WMI*, como um alongamento da depreciação dos equipamentos e edificações para inflar os lucros. O jogo terminou em 1997, quando novamente nomeado o *CEO* Robert S. Miller anunciou um encargo de imposto antecipado de Us\$ 3,5 bilhões contra ganhos retroativos a 1992. Os investidores perderam Us\$ 859 milhões em valor de mercado uma semana depois da republicação, como parte de uma perda eventual de Us\$ 26 bilhões.

Iriam alguns casos convencer a *SEC*, o Congresso e as Cortes Judiciais, que consultoria e auditoria deveriam ser separadas? O Sr. Levitt estava confiante: Em sete anos na *SEC*, ele nunca perdeu um voto, a despeito de impulsos liberais de outros comissários. Ainda, ele tinha a obrigação que marcou, em grande parte, sua habilidade em encontrar um meio-termo para afastar a confrontação. Mesmo nesta *Jihad* (disputa), o Sr. Levitt emitia sinais de que a regra proposta poderia ser reformulada. Ele tinha colocado dúvidas nas cabeças de três firmas recalcitrantes. Mas, até agora, não estavam comentando.

Mas o Sr. Levitt dizia que nunca iria desistir de seu objetivo de tornar a 'contabilidade contabilizável'. Mesmo se o Congresso ou as Cortes Judiciais amarrasse suas mãos, ele iria tornar público o que acreditava ser uma falha grosseira, para proteger o interesse público. "*Eles não podem fazer-me calar*", ele fumegava. O poder do mais agressivo fiscal do mercado acionário da história,

poderia terminar brevemente, mas ele votava por levar até o final sua cruzada até a chegada do sucessor de sua sala.

S.Paulo, 17 de Novembro de 2001

## **Adm. Luiz Roberto Nascimento**

[Lroberto@plugnet.com.br](mailto:Lroberto@plugnet.com.br)

CRA-SP-57867-cel.(011)9939-1208

CONTROLLER&Prof.Finanças *FAC.ANGLO-LATINO*

Tutor/SP do Curso Nacional de Administração à Distância([www.aiec.br](http://www.aiec.br))

R.Eng.José Sá Rocha, 134-V.Mariana

**04126 020**-S.Paulo-SP