



**CONCENTRAÇÃO DE ATIVIDADES EMPRESARIAIS:
UMA ANÁLISE DAS COMBINAÇÕES DE NEGÓCIOS E DOS ATIVOS
INTANGÍVEIS NO BRASIL**

**CONCENTRATION OF BUSINESS ACTIVITIES:
AN ANALYSIS OF BUSINESS COMBINATIONS AND INTANGIBLES ASSETS IN
BRAZIL**

**COMBINACIÓN DE NEGOCIOS:
UN ANÁLISIS DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS Y ACTIVOS
INTANGIBLES EN BRASIL**

Thiago de Sousa Barros

Mestre em Contabilidade e Finanças pela Universidade de Coimbra
Professor Assistente da Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP)
Endereço: Rua do Catete, 166, Sala 10 – Centro
35.420-000 Mariana/MG, Brasil
Email: tsousabarro@gmail.com

Ana Maria Gomes Rodrigues

Pós-Doutorado pela Universidade de São Paulo
Doutora em Organização e Gestão de Empresas pela Universidade de Coimbra
Professora da Universidade de Coimbra
Endereço: Av. Dias da Silva, 165 – Coimbra
3004-512 Coimbra, Portugal
Email: anarodri@fe.uc.pt

RESUMO

Partindo dos precedentes históricos do movimento concentracionista empresarial e dos matizes relativos aos grupos de sociedades, este artigo descreve as normas internacionais e brasileiras de contabilidade que advogam sobre este assunto, focalizando, destaque, o *goodwill* e suas especificidades. Considerando que no Brasil, a partir de 1990, se acentuaram esses processos de concentração de atividades empresariais e que, após o ano de 2010, as publicações de demonstrações financeiras pelas empresas brasileiras foram realizadas em conformidade com as normas internacionais (IFRS) – mudando, consubstancialmente, a forma como as companhias elaboram e divulgam esses dados ao mercado –, esta pesquisa analisa as aquisições de participações sociais realizadas por sessenta empresas no período 2011 (amostra constituída de empresas que integram o Índice Bovespa (Ibovespa) e possuem ações de alta liquidez na BM&FBovespa). Para isso, utilizou-se uma pesquisa descritiva e qualitativa, adotando como método de pesquisa uma análise de conteúdo das demonstrações financeiras consolidadas e dos relatórios de contas dessas firmas. Os resultados da análise demonstraram que em várias empresas a informação divulgada não está em total sintonia com as exigências constantes das normas internacionais de contabilidade, não assegurando, por isso, as características qualitativas da informação financeira exigidas por este normativo e que

Recebido em 21.11.2013. Revisado por pares em 04.02.2014. 1ª Reformulação em 11.02.2014. 2ª Reformulação em 30.06.2014. Recomendado para publicação em 21.07.2014. Publicado em 11.08.2014.



ajudam os usuários dessas demonstrações consolidadas a avaliar a natureza, os riscos e os efeitos financeiros associados às participações em outras entidades.

Palavras-chaves: Concentração de atividades empresariais, normativo contabilístico internacional, *goodwill*, cláusulas de revisão de preço.

ABSTRACT

Based from the historical precedents of the business concentrationist movement and nuances relating to groups of companies, this article describes the international and Brazilian accounting standards that advocate on this issue, focusing highlighted goodwill and its specificities. Whereas in Brazil, since 1990, have widened these processes of a business combination and that, after 2010, the publication of financial statements by Brazilian companies were conducted in accordance with international standards (IFRS) - changing consubstantially the way companies produce and distribute this data to the market - this research analyzes the acquisitions of shareholdings held by sixty firms during 2011 (sample consisted of companies in the Bovespa Index (Ibovespa) and have highly liquid stocks BM&FBovespa). For this, we used a descriptive and qualitative research, adopting the method of research a content analysis of the consolidated financial statements and audit reports of these firms. The analysis results showed that several companies in the information disclosed is not in tune with the requirements contained in international accounting standards, ensuring not, therefore, the qualitative characteristics of financial information required by this legislation and help users of those statements consolidated to evaluate the nature, risks and financial effects associated with interests in other entities.

Keywords: Business combination, international accounting standards, goodwill, price revision clauses.

RESUMEN

A partir de los antecedentes históricos del movimiento concentrationist de los negocios y matices relativos a los grupos de empresas, en este artículo se describen las normas contables internacionales y brasileños que defienden en este tema, centrándose, ressaltada, el goodwill y sus especificidades. Mientras que en Brasil, desde 1990, se han ampliado estos procesos de una combinación de negocios y que, después de 2010, la publicación de los estados financieros por parte de las empresas brasileñas se llevaron a cabo de conformidad con las normas internacionales (NIIF) - cambiar consubstantialmente la forma en las empresas producir y distribuir esta información al mercado - se analizan las adquisiciones de participaciones de los sesenta empresas durante 2011 (muestra estuvo constituida por las empresas en el índice Bovespa (Bovespa) y tienen las poblaciones de alta liquidez BM&FBovespa). Para ello, se utilizó una investigación descriptiva y cualitativa, adoptando como método de investigación una análisis de contenido de los estados financieros consolidados y los informes de auditoría de estas empresas. Los resultados del análisis mostraron que varias empresas de la información revelada no está en sintonía con los requisitos contenidos en las normas internacionales de contabilidad, lo que garantiza, por lo tanto, las características cualitativas de la información financiera requerida por esta legislación y ayudan a los usuarios de dichos estados consolidado para evaluar la naturaleza, riesgos y efectos financieros asociados a participaciones en otras entidades.

Palabras Clave: Concentración de las actividades comerciales, normas internacionales de contabilidad, goodwill, cláusulas de revisión de precios.

1. INTRODUÇÃO

As primeiras menções à gênese das concentrações empresariais retratam que esta operação ocorre a partir de 1890 nos Estados Unidos e, após esta data, há um célere e vertiginoso processo de crescimento de movimentos concentracionistas: primeiro, devido ao surgimento e multiplicação das sociedades multinacionais; tempos depois, com o aumento da complexidade dessas concentrações econômicas, em face da proliferação de sociedades anônimas; e, com o passar dos anos, acentua-se ainda mais as concentrações empresariais com o intuito de reestruturar empresas, buscar competitividade no âmbito internacional e garantir investimentos para ampliar a participação de mercado das companhias, corroborando com isto a evolução dos mercados financeiros e o volume de capitais das sociedades existentes. Assim, as empresas transnacionais e tentaculares adotam estratégias distintas para concentrar suas atividades, derivando desse modelo concentracionista a formação dos grupos de sociedades, um tipo de concentração configurado pelas aquisições de participações sociais entre empresas.

Decorre desse processo uma gama de implicações na esfera econômica, jurídica e financeira, e diante esse contexto, o grupo – como ator político, econômico e social de grande importância – exige a elaboração de uma informação contábilística distinta daquela que é elaborada individualmente por cada uma das sociedades que o constituem. Considerando tais implicações, surge a necessidade dos grupos elaborarem e divulgarem contas consolidadas, uma decisão de caráter imperativo visando proteger os interesses dos acionistas e garantir a comparabilidade das informações.

Ademais, o cenário caracterizado anteriormente determinou a importância dos ativos intangíveis, evidenciando, sob esse prisma, o *goodwill*, um dos assuntos mais pesquisados pela teoria financeira e contábilística contemporânea, destacando-se como um tema indutor de acaloradas discussões entre pesquisadores, principalmente devido às dificuldades existentes na definição, reconhecimento e mensuração deste tipo de ativo.

Ante esses latos aspectos, os órgãos internacionais – FASB, nos Estados Unidos e IASB, na Europa –, sendo acompanhados em seguida pelo normativo nacional (CPC), criaram um vasto normativo contábilístico a fim de disciplinar as combinações empresariais e as nuances subjacentes dessa temática maior. Em face disso, esta pesquisa retrata as principais normas que advogam sobre este assunto, narra as questões relacionadas à elaboração da informação consolidada e as determinantes do custo de aquisição.

A fim de alcançar o objetivo nuclear deste trabalho, esta pesquisa caracteriza os intangíveis sem condições de ser reconhecidos, estuda o *goodwill* e suas especificidades, com destaque para os testes de imparidade, e avalia a teoria da desagregação do *goodwill*, que ressalta a utilidade de divulgar o valor do *goodwill* repartido em suas componentes distintas na informação consolidada, pois cada uma dessas componentes tem impacto diferente nas atividades futuras do grupo. Transcendendo estas questões, este estudo examina também o uso de cláusulas de revisão de preço pelas empresas quando da realização de uma operação de concentração empresarial, uma ferramenta contratual de suma importância que permite eventuais ajustamentos nos preços de aquisições de participações sociais.

Considerando que há lacunas existentes com relação ao estudo dessas normas no Brasil, principalmente com relação à análise de operações de aquisição de participações sociais ocorridas nos últimos anos no país, além da contemporaneidade do tema, devido às normas recentes, e das alterações ocorridas no cenário econômico mundial, com a evidenciação dos ativos intangíveis e descolamento do valor de mercado das organizações e seus ativos líquidos, espera-se que este trabalho empírico traga contribuições relevantes para a literatura e para a prática das empresas como um todo.

Assim, levando em conta que no Brasil, a partir da década de 1990, se acentuou esse movimento concentracionista e vários setores sofreram profundas modificações, fazendo com

que várias empresas buscassem estratégias distintas para aumentar a competitividade e ampliar os investimentos, e que neste contexto estão inseridas as sessenta empresas que constituem a amostra desta pesquisa, este artigo propõe analisar as aquisições de participações sociais realizadas por estas empresas – 60 empresas, que integram o Índice Bovespa, composto pelas companhias abertas, financeiras e não financeiras, com ações de maior liquidez na BM&FBovespa – no período de 2011, à luz do normativo contábilístico internacional e brasileiro.

Para esse efeito, utilizou-se a análise das demonstrações financeiras consolidadas das empresas e os resultados da análise demonstraram que a informação divulgada por elas não estavam, em alguns casos, em consonância com os requisitos exigidos nas normas internacionais de contabilidade e não asseguram características qualitativas da informação financeira. Em síntese, os resultados indicam que as empresas ainda não divulgam as informações necessárias que permitam aos usuários dessas demonstrações consolidadas avaliar a natureza, os riscos e efeitos financeiros associados às participações em outras entidades, aspectos estes de extrema importância de acordo com as exigências de divulgação dos normativos internacionais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Breve evolução das Concentrações de Atividades Empresariais (CAE)¹

Conforme Rodrigues (2003) o fenômeno das concentrações empresariais surgiu por volta de 1890, nos Estados Unidos da América, com o aparecimento dos grandes *trusts*. Neste sentido, Carreira (1992, p.16) salienta que se inicia uma "fase de gigantismo empresarial, acompanhada de sinais de concentração tentacular e absorvente em diversos ramos da atividade econômica". Na década de 1930, amplia-se acentuadamente este processo, com o advento das sociedades multinacionais, e nos anos 50, surgem diversas concentrações econômicas mais complexas, devido à proliferação vertiginosa de sociedades anônimas. (BARROS, 2012). Com o passar dos anos aumenta-se o número de concentrações, tendo em conta a reestruturação das empresas, a busca incessante por competitividade internacional, a constante mutação dos mercados, a necessidade de vultosos investimentos a fim de garantir *market share* e o volume de capitais das sociedades constituídas².

Os principais motivos geradores de processos de concentrações empresariais, destacados pela literatura, permeiam: a conquista de novos mercados, a eventual eliminação ou redução de concorrentes e a posse de ativos estratégicos³, além do poder e domínio de mercado, e as perspectivas de maximização da capacidade produtiva. Ante os latos motivos apresentados, insta registrar que a raiz fundamental deste estudo consiste na concentração que se dá via integração, que conforme Bulgarelli (1997) é quando a formação de grupos societários ocorre com participação acionária, isto é, são os investimentos que se concretizam através da compra de posições sociais onde o objetivo do *takeover* é, estritamente, de natureza econômica⁴.

¹ Designada frequentemente por combinação de empresas ou combinação de negócios.

² Para Antunes (2005), diante tantos elementos, há que se destacar a globalização – chamada por ele de Terceira Revolução Industrial –, grande responsável por integrar os diversos mercados nacionais.

³ Sobre este assunto ler: Rodrigues (2003 e 2006); Munhoz (2002); Yoshino e Rangan (1996); Sudarsanam (1995); Antunes (1993 e 2005); Carreira (1992); Condor López (1988); Montmorillon (1986) e Jacquemin (1984).

⁴ Sob esse enfoque, há que realçar que um grande número de autores especifica que a formação de grupos demonstra ser a técnica de concentração mais relevante e significativa para superar os desafios globais propostos, quiçá impostos, pelos mercados em geral.

Com efeito, o apoio à concentração de empresas no Brasil surgiu na década de setenta, com o decreto-lei n.1182, de 16 de janeiro de 1971, que concedeu estímulos às fusões e incorporações, gerando, *a posteriori*, vários outros decretos e leis de incentivo. Apesar dos Planos Nacionais de Desenvolvimento (I PND e II PND) e outras medidas de cunho estatal que visavam o desenvolvimento e a modernização do setor empresarial brasileiro, somente a partir do Governo Collor, na década de 1990, o país alterou o modelo de forte protecionismo contra o capital estrangeiro, introduzindo-se, a partir de então, no mercado globalizado.

Antes de avançar nesta senda, é peremptório salientar que a Lei 6.404/1976 – Lei das S.A., baseada no modelo alemão⁵ – foi responsável por disciplinar, pela primeira vez no ordenamento jurídico brasileiro, os grupos societários de forma sistemática. Considerando o contexto empresarial brasileiro, os fundamentos políticos e jurídicos, e a conjuntura econômica do país à época, pode-se inferir que a Lei 6.404/1976 facilitou a concentração de empresas, sob a óptica da legislação societária.

2.2 O Normativo Contabilístico e as Concentrações de Atividades Empresariais

O atual ritmo acelerado do processo de convergência global para a adoção das normas internacionais de contabilidade teve início nos anos 70, com a criação das entidades responsáveis por estabelecer essas normas. Primeiramente foi criado, nos Estados Unidos, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB), órgão normatizador da contabilidade deste país que verificou a necessidade de adequar suas normas de contabilidade à nova realidade econômica mundial, em especial no que tange aos processos de concentrações de atividades empresariais, cada vez mais comuns e complexos, decorrentes da irreversível internacionalização e globalização dos negócios. (BARROS, 2012).

Seguindo os norte-americanos e ainda na mesma década, criou-se na Europa o *International Accounting Standards Committee* (IASC), atualmente *International Accounting Standards Board* (IASB), com o objetivo de formular e publicar de forma totalmente independente um novo conjunto de normas contábeis internacionais que pudesse ser mundialmente aceite.

Assim, no âmbito dos grupos de sociedades, e depois de várias alterações à NIC 22, que acabou por ser substituída pela IFRS 3 – *Business Combinations* – que é responsável por normatizar as combinações de empresas, que representam os atos de unir entidades ou negócios independentes em uma única entidade obrigada a reportar informações financeiras e, por isso, a norma internacional tem como objetivo especificar a divulgação financeira por uma entidade quando participa de uma combinação de empresas.

Partindo dessa premissa, a IFRS 3 delimita suas abrangência e não se aplica às combinações de empresas em que as entidades ou negócios separados se unem para formar um empreendimento conjunto, às combinações de empresas envolvendo entidades ou negócios sob um controle comum, às combinações de empresas envolvendo duas ou mais *mutual entities*, e às combinações de empresas em que as entidades ou negócios separados são unidos para formar uma única entidade apenas contratualmente sem a obtenção de uma participação de propriedade.

Diante deste cenário, é primordial detalhar cada alteração normativa no âmbito internacional e nacional que altera o registro e a contabilização de ativos, principalmente o *goodwill*, e passivos nas concentrações de atividades empresariais, um tema recente e de

⁵ Único ordenamento jurídico que tinha, à época, disciplina sistemática sobre grupos empresariais (*Konzern*), sendo a Lei alemã datada de 1965.

destaque em face da convergência das Normas Brasileiras de Contabilidade às normas internacionais⁶.

2.2.1 A IFRS 3: *Business Combinations*

Em conformidade com o IFRS 3 – *Business Combinations*, o Conselho Federal de Contabilidade aprovou a NBC T 19.23 – Combinação de Negócios, através da resolução CFC nº 1.175, de 24 de julho de 2009, atualmente designada CPC 15 – Combinação de Negócios. Assim, visando aumentar a relevância, a confiabilidade e a comparabilidade das informações que a entidade fornece em suas demonstrações contábeis acerca de combinação de negócios e sobre seus efeitos, a norma ora em apreço estabelece princípios e exigências da forma como a adquirente reconhece e mensura, em suas demonstrações contábeis, os ativos identificáveis adquiridos, os passivos assumidos e as participações societárias de não controladores na adquirida; reconhece e mensura o ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) da combinação de negócios ou o ganho proveniente de compra vantajosa; e determina as informações que devem ser divulgadas para possibilitar que os usuários das demonstrações contábeis avaliem a natureza e os efeitos financeiros da combinação de negócios.

Em suma, a norma considera que a entidade deve contabilizar cada combinação de negócios pela aplicação do método de aquisição, que exige, basicamente: a identificação do adquirente; a determinação da data de aquisição; o reconhecimento e mensuração dos ativos identificados e identificáveis adquiridos, dos passivos assumidos e das participações societárias de não controladores na adquirida; e, por fim, o reconhecimento e mensuração do ágio por rentabilidade futura (*goodwill*) ou do ganho proveniente em compra vantajosa.

Com relação ao reconhecimento e mensuração do ágio por rentabilidade futura (*goodwill*) ou do ganho proveniente em compra vantajosa, a norma reza que o adquirente deve reconhecer o ágio por rentabilidade futura (*goodwill*), na data da aquisição, mensurado como o valor em que a soma da contraprestação transferida em troca do controle da adquirida, para a qual geralmente se exige o justo valor na data da aquisição; do valor das participações de não controladores na adquirida; e no caso de combinação de negócios realizada em estágios, o justo valor, na data da aquisição, da participação do adquirente na adquirida imediatamente antes da combinação; exceder o valor líquido, na data da aquisição, dos ativos identificáveis adquiridos e dos passivos assumidos.

⁶ No ano de 1976, com a Lei 6.404, acontece no Brasil uma tentativa de levar a contabilidade nacional para a filosofia anglo-saxônica, inclusive com a busca da segregação da contabilidade societária de outros interesses, principalmente da contabilidade fiscal. Porém, segundo Martins *et al* (2007, p.19), a própria posição do fisco e a falta de capacidade dos contabilistas de se movimentarem pelo efetivo cumprimento da Lei, transformou isso em letra moribunda. Apesar disso, conforme Carvalho e Lemes (2004), a harmonização das normas internacionais deu seu primeiro e importante passo com a antiga Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA, que passou a exigir das companhias listadas no Novo Mercado ou no Nível II a divulgação de demonstrações contábeis consolidadas de acordo com a normalização contabilística americana (US GAAP) ou internacional (IFRS), garantindo maior transparência aos usuários das informações contábeis. Fato marcante nessa evolução do normativo contabilístico brasileiro ocorre em 2005, especificamente no dia 07 de outubro desse ano, onde cinco entidades de direito privado (ABRASCA, APIMEC NACIONAL, BOVESPA, FIPECAFI e IBRACON), através da resolução nº 1.055, emitida pelo Conselho Federal de Contabilidade – CFC, criam o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. Levando em conta as ações até então iniciadas pelo CPC e a necessidade de estender o escopo dessa convergência às outras áreas, notadamente a auditoria, em 2007, através da resolução do CFC nº 1.103 foi criado o Comitê Gestor de Convergência do Brasil. Com a aprovação dessa Lei 11.638/2007 que alterou a Lei 6.404/1976, as normas contabilísticas brasileiras rumaram no mesmo sentido das normas internacionais. Já em 2010, a resolução do CFC nº 1.298 dispôs que a estrutura das Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC) deve seguir os mesmos padrões de elaboração e estilo utilizados nas normas internacionais, passando a ser compulsória a aplicação dessas normas, a partir do mesmo ano.

Visto isso, vale salientar que em decorrer do fenômeno das concentrações de atividades empresariais a necessidade de preparação e divulgação de informação contábilística diferenciada. Basta considerar o contexto contemporâneo e constatar que o grupo – como ator econômico, social e político da maior importância – exige a elaboração de uma informação contábilística distinta daquela que é elaborada individualmente por cada uma das sociedades que o constituem, como bem afirmam Condor López *et al* (2002) e Rodrigues (2003).

Emerge, portanto, neste cenário de surgimento e crescimento dos grupos econômicos, a necessidade da consolidação de contas, que se propõe representar a posição financeira, suas alterações e o desempenho de um grupo de sociedades juridicamente autônomas como se de uma única entidade se tratasse, prevalecendo, destarte, a substância econômica do grupo sobre a sua forma legal e, cumprindo, assim, com a função *sine qua non* da contabilidade, ou seja, prestar as informações precisas das sociedades empresariais envolvidas na combinação de negócios aos *shareholder's*. (BARROS, 2012 e 2013).

Ademais, as contas consolidadas, no que respeita ao tratamento dos intangíveis e particularmente do *goodwill*, enfermam, por isto, dos mesmos vícios e tratamentos inconsistentes e paradoxais que as contas individuais (Rodrigues, 2003 e 2006).

2.2.2 A importância dos ativos intangíveis, com destaque àqueles sem condições de reconhecimento

Diante o panorama delineado, observa-se que todos estes fatores e aspectos retromencionados foram indutores de uma revolução nas estruturas empresariais e proporcionaram enormes diferenças entre o valor de mercado e o valor contábilístico das organizações, assim como o preço pago pelas participações e o justo valor de seus ativos líquidos individualmente identificados e identificáveis, sendo essa diferença ocasionada pela ausência de reconhecimento de ativos intangíveis nas Demonstrações Financeiras, ativos esses preponderantes para o êxito futuro dessas organizações, pois como salientavam Kieso e Weygandt (1998, p.593) “os ativos realmente importantes são aqueles que os contabilistas ainda não contabilizaram”.

Kohler *apud* Iudícibus (1997, p.203) afirma que “o ativo intangível é um ativo de capital que não tem existência física, cujo valor é ilimitado pelos direitos e benefícios que antecipadamente sua posse confere ao proprietário” e Arnold *et al* (1994) aduzem que os ativos intangíveis cifram-se em despesas incorridas por uma empresa, das quais não se recebe em retorno qualquer elemento tangível ou intangível, mas das quais podem incorrer benefícios econômicos futuros. Por outro lado, Baruch (2001) relata que um ativo intangível representa um direito a receber benefícios futuros, sem substância física ou financeira e, neste mesmo tom, Salamudin *et al* (2010) advogam que assim como os demais ativos, o ativo intangível é um recurso controlado pela empresa como resultado de eventos passados e do qual são esperados futuros benefícios econômicos.

Em traço geral, nota-se que os ativos intangíveis têm maior grau de subjetividade e de dificuldade tanto para o reconhecimento como para a mensuração, e por isso, tem ganhado crescente importância no contexto internacional, perdurando, no entanto, ausência de consenso no que tange as metodologias de mensuração e evidenciação (CRISÓSTOMO, 2009 e LEITE *et al*, 2013).

Considerando tais afirmações e após vasta revisão bibliográfica, é possível ampliar esta definição e apregoar que o ativo intangível goza, resumidamente, das seguintes características: não tem presença física, embora não seja um ativo fictício, apresenta um elevado grau de incerteza acerca da sua capacidade de gerar benefícios e é um elemento de difícil valorização financeira.

Ademais, de acordo com Hendriksen e Van Breda (1999), a ciência contábil admite dois tipos de ativos intangíveis: os identificáveis e os não identificáveis, destacando como fator determinante para essa classificação a descrição objetiva dos ativos. Ampliando essa afirmação, Monsteiro e Coelho (2001) propalam que os ativos tornam-se identificáveis quando estão associados a uma descrição clara e objetiva de sua natureza, classificação e critérios de mensuração. Desse modo, no âmbito dos ativos intangíveis identificáveis têm-se como principais ativos: as marcas; os investimentos em pesquisa e desenvolvimento; os direitos autorais e os restantes elementos integrantes no conceito geral de capital intelectual.

A norma internacional IAS 38 – Ativos Intangíveis estabelece procedimentos a serem adotados pelas empresas na contabilização de ativos intangíveis e, em síntese, reconhece que as empresas gastam recursos para aquisição, desenvolvimento, manutenção ou melhoria de recursos intangíveis, tais como: licenças, propriedade intelectual, conhecimentos científicos, concepção e implementação de novos sistemas ou processos, marcas comerciais e títulos de publicações⁷.

A norma contabilística internacional dispõe ainda que um ativo intangível deve ser reconhecido somente se houver probabilidade que os benefícios econômicos futuros esperados fluam para a entidade e o seu custo possa ser estimado com fiabilidade e segurança, devendo ser mensurado, a princípio, pelo seu custo, que corresponde ao preço de compra acrescido dos direitos de importação e os impostos sobre as compras, não reembolsáveis, depois de deduzidos os abatimentos e descontos, além de qualquer custo diretamente atribuível à sua preparação para uso.

Portanto, ficam excluídos dos gastos considerados como ativo intangível aqueles de introdução de um novo produto ou serviço, incluindo custo de publicidade ou atividades promocionais, de condução do negócio numa nova localização ou com uma nova classe de clientes, inclusive custos de formação de pessoal, e também gastos de administração e demais gastos gerais.

2.2.3 O Goodwill

Verifica-se, que desde há muitos anos, diversos estudos, debates, artigos, livros, legislação, têm vindo a dar conta das concordâncias e divergências tendo como motivo o *goodwill*, sendo sua existência, de acordo com Martins (1972), amplamente reconhecida. Destarte, torna-se evidente que o *goodwill* é de suma importância para uma avaliação mais realista do patrimônio de uma empresa, contudo, identificá-lo e mensurá-lo infere tamanha subjetividade que, até o presente momento, as conclusões a esse respeito se mostram insuficientes.

Hendriksen e Van Breda (1999, p. 392) ao abordarem a mensuração do *goodwill* asseveram que é o mais importante ativo intangível na maioria das empresas e, freqüentemente, “é o ativo de tratamento mais complexo, porque carece de muitas das características associadas a ativos, tais como identificabilidade e separabilidade. Em consequência, sua mensuração tem recebido atenção especial”. Neste sentido, como o objetivo da contabilidade é fornecer informações úteis e consistentes a usuários, torna-se discutível o uso ou não do *goodwill* em seus demonstrativos, considerando até que ponto a sua subjetividade levaria à impraticabilidade.

Para Cannig (1929, p.38) “contabilistas, investigadores de contabilidade, economistas, engenheiros e tribunais têm todos tentado definir *goodwill* ao discutir sua natureza e ao propor

⁷ Dentro desses amplos grupos mencionados estão presentes uma gama de intangíveis de categorias diversas, caso das patentes, lista de clientes, direitos de hipotecas, software de computadores, direitos autorais, filmes, franquias, quotas de importação, licenças de pesca, relacionamentos com clientes, quotas de mercado, direitos de comercialização, entre tantos outros.

meios de mensurá-lo. A mais chocante característica de todos estes trabalhos é o número e variedade de desacordos a que se chegou”. Posteriormente, controvérsias no que diz respeito ao tema foram apontadas por Eiteman (1971), que ao considerar os pontos de vistas extremamente diferentes que ainda existiam à época, determinou ser possível inferir que a contabilização do *goodwill* permaneceria, por longo tempo, como uma das questões mais controversas da contabilidade financeira.

Mesmo em face dessas dificuldades de definição, alguns autores buscaram caracterizar esse ativo intangível⁸, cada um por um prisma distinto, pois como bem propalou Johnson e Tearney (1993, p.58): “as definições de *goodwill* têm variado ao longo do tempo”.⁹ Em face disso e revisitando a doutrina contabilística, observa-se que uma das principais causas da ausência de consenso, tocante à problemática do *goodwill*, habita na dificuldade de compreensão da sua própria natureza, considerando as características que lhe são atribuídas com particular importância, das quais aparece em destaque a subjetividade ínsita à determinação das razões de sua existência¹⁰. Confirmando tal problemática, Iudícibus (2004, p.226) categoricamente assinalou que o *goodwill* “é um assunto dos mais complexos em Contabilidade”.

O problema do *goodwill*, para Martins (2010, p.38), consiste “numa variante de um dos problemas centrais – talvez o problema mais central – da decisão econômica: como quantificar o valor atual de benefícios futuros, e afetar bens escassos a usos alternativos baseando tal afetação em expectativas de rentabilidade?” Este problema foi analisado por Keynes (1936) que atribuiu, em algumas passagens da *General Theory*, um papel fundamental na evolução do sistema econômico, e também por Schumpeter (1934).

Contudo, Martins (2010) apregoa que, relativamente à avaliação de ativos intangíveis, o método dos *cash flows* descontados é porventura candidato forte a recolher o consenso mais alargado dos investigadores, mas a sua aplicação prática nunca produz resultados definitivos. Não obstante, Rocha (2010) assevera que estas definições quanto às bases e composição das estimativas de fluxos de caixa futuros são, em larga medida, coincidentes com as melhores e mais frequentes práticas de avaliação de empresas, no âmbito do denominado “Método de Rendimento”.

Davis (2005) sugere que a imparidade do *goodwill* traz uma solução mais pertinente que a amortização do mesmo, pois assume automaticamente uma perda no valor do *goodwill* capaz de induzir a uma subestimação de perda do valor real do *goodwill*. Atendo-se somente a norma internacional IFRS 3, é possível determinar que o *goodwill* adquirido em uma combinação de negócios representa um pagamento feito pelo comprador como antecipação de benefícios econômicos futuros dos ativos que não podem ser identificados individualmente e reconhecidos separadamente. Por isso, de acordo com a norma, na data de aquisição, o comprador deve: reconhecer o *goodwill* adquirido como um ativo; e inicialmente, avaliar o *goodwill* ao custo, que corresponde ao excesso do custo da combinação sobre o justo valor da participação do comprador nos ativos identificáveis e nos passivos reconhecidos.

A teoria da desagregação do *goodwill* desenvolvida por Rodrigues (2003), um exaustivo trabalho de “alquimia” que contemplou em seu bojo as perspectivas de Arnold *et al*

⁸ Tais como: Niyama (2006), Henderson e Peirson *apud* Rodrigues (2003), Schmidt e Santos (2002), Elliott e Elliott (2002), Glautier e Underdown (2001), Jennings *et al* (2001), Ayers, Lefanowicz e Robinson (2000), Schoreder e Clark (1998), Almeida (1997), Sá (1995), Egginton (1991), Fenton, Van Alst e Isaacs (1991), Gérard (1990), Monobe (1986), entre tantos outros.

⁹ Independente da abordagem defendida, Martins (1972, p.104) esclareceu um aspecto comum a todos e ainda válido atualmente: “Economicamente não existe sentido na definição do *goodwill* a não ser que entendido como resíduo de algo difícil ou impossível de ser melhor identificado na prática”.

¹⁰ Diversos autores analisaram esta problemática, entre eles: Leake (1914); Gynther (1969); Hughes (1982); Davis, (1992); Bernstein (1994); Rodrigues (2003 e 2006).

(1994) e Johnson e Petrone (1998), somadas às questões suscitadas pela própria pesquisadora, procedeu o desmembramento do valor global do *goodwill* em três componentes gerais: questões de mensuração – que abarca a revalorização de ativos e passivos e o reconhecimento de alguns desses elementos; presença de intangíveis em várias áreas e efeitos sinergias; e também as capacidades negociais.

Para este efeito, Rodrigues (2003, p.497) transcendeu “a mera hipótese da desagregação do *goodwill* nos seus elementos constituintes” e, ao erigir essa clara ruptura no edifício contabilístico dominante, radicou também na análise “uma perspectiva de quantificação do peso de cada uma dessas componentes, através da construção de índices”, considerando a importância atribuída às “diferentes características presentes na sociedade adquirida e aos efeitos da capacidade comercial das partes em confronto”. Somente dessa forma foi possível atribuir valores percentuais aos componentes principais do *goodwill*, resultando em números de assaz relevância para uma análise criteriosa no que concerne à desagregação do *goodwill*, ou seja, o peso de cada variável ou elemento assumiu os seguintes dados numéricos: mensuração (13%), os intangíveis das áreas comerciais, tecnológicos, recursos humanos e do contexto (59%) e as capacidades negociais (28%).

Em face desses resultados, notou-se que apesar das dificuldades intrínsecas da opção pela separação, principalmente as implicações práticas da desagregação, seria de extrema utilidade se a informação consolidada divulgasse o valor do *goodwill* repartido em suas componentes distintas, afinal cada uma tem diferente impacto nas atividades futuras do grupo.

Em estudo recente, Glaum *et al* (2007) analisaram as normas IFRS relativas às concentrações de atividades empresariais e, conforme os pesquisadores, a larga maioria das empresas incluídas na amostra¹¹ divulgam o custo das suas aquisições (preço de compra), embora um terço delas não providencia uma descrição dos componentes do custo da operação, que deve incluir custos diretamente atribuíveis à concentração de atividades empresariais. Além disso, ampla maioria das aquisições realizadas pela base de amostragem levou ao reconhecimento de *goodwill*, sendo que na maioria dos casos o valor atribuído ao *goodwill* representou 50% ou mais do custo de aquisição. Somente cerca de 40% das empresas pesquisadas apresentou uma “razão” para o reconhecimento do *goodwill* e, as que assim apresentavam, apenas faziam referência às perspectivas de crescimento e aos efeitos sinérgicos esperados.

Os resultados de pesquisas anteriormente apresentados reforçam o que defendem Machado e Famá (2011): algumas empresas chegam a ter um grau de intangibilidade superior a 8, isto é, verifica-se uma disposição no mercado de pagar acima de oito vezes mais do que a entidade vale contabilmente.

2.3 Determinantes do custo de aquisição

Segundo Pereira *et al* (2013, p.54), e observando as razões descritas anteriormente, “o valor contábil das demonstrações financeiras muitas vezes não reflete o valor real que poderia ser auferido numa negociação gerando uma diferença entre o valor escriturado e o valor de mercado do patrimônio da entidade, bem como seu reflexo no patrimônio dos proprietários”, portanto, observar quais os fatores determinantes do custo de aquisição é fundamental para compreender tais discrepâncias ocorridas entre o preço pago e o valor da soma dos ativos da entidade.

Em descrição sucinta poder-se-á afirmar que a norma IFRS 3 (CPC 15) dispõe que todas as combinações de empresas devem ser registradas aplicando o método da aquisição. Portanto, o adquirente reconhece os ativos identificáveis da empresa adquirida e seus passivos

¹¹ De um universo de 461 empresas originárias de 17 países europeus e representativas de todas as indústrias, foram escolhidas para a amostra 357 empresas consideradas “blue-chip”.

assumidos a justo valor, na data da aquisição, e também reconhece o *goodwill*, o qual é subsequentemente testado no que respeita as perdas por imparidade. Nesse quadrante, observa-se que a transação é vista da perspectiva do comprador/adquirente.

Ao analisar a aplicação do método da compra, ou seja, atendendo ao custo de aquisição por esta tónica, a IFRS 3 (CPC 15) radica em seu amplo conteúdo contabilístico que essa aplicabilidade contempla: a identificação do comprador, a avaliação do custo da combinação de empresas e a alocação, na data da aquisição, do custo da combinação aos ativos adquiridos e passivos e passivos contingentes assumidos.

Visando cumprir este objetivo fulcral e nevrálgico, é imprescindível citar Rodrigues (2003), que através de um vasto estudo empírico, constatou – ao desenvolver e utilizar um modelo de análise das motivações de compra baseado em seis razões gerais – que as características comerciais de natureza intangível têm maior peso na diferença de aquisição (23%), sendo seguida pelas características de mensuração de ativos e passivos (18%), intangíveis tecnológicos (17%), intangíveis do contexto (16%), intangíveis a ser considerados na área de recursos humanos (15%), e, com menor peso, as capacidades negociais (11%). O modelo utilizado pela autora permite definir o perfil das razões invocadas por compradores para a fixação do preço de aquisição das partes de capital em subsidiárias e associadas.

2.4 Eventuais ajustamentos ao custo de aquisição

Após os devidos registros contábeis, reconhecimento do *goodwill* e divulgação das demonstrações financeiras consolidadas, surge a questão dos ajustamentos no custo de uma concentração de atividades empresariais dependentes de acontecimentos futuros ou pós-aquisição. A norma IFRS 3 (CPC 15), com relação a este aspecto, determina que a adquirente deve incluir a quantia desse ajustamento no custo de concentração à data de aquisição se o ajustamento for provável e puder ser mensurado com fiabilidade, feito normalmente com base em estimativas, desde que as mesmas não afetem a fiabilidade da informação.

Para os instrumentos de capital próprio, o justo valor dos pagamentos adicionais compensa-se com uma redução no valor atribuído aos instrumentos emitidos inicialmente. Em caso de instrumentos de dívida, o pagamento adicional considera-se como uma redução do prêmio ou como um aumento no desconto da emissão inicial. Dessa forma, os ajustes por contingências devidos a acontecimentos futuros que cumpram com as condições suprarreferidas, devem ser reconhecidos como ajustes sobre o custo de concentração, afetando, de forma a aumentar ou reduzir, a quantia do *goodwill*.

A princípio, presume-se que a revisão do preço tem por base a definição de critérios estipulados e erigidos pelas partes no momento de avaliação inicial das participações. Por isso, é primordial que a perfeita identificação desses critérios conste no contrato, mitigando problemas futuros na revisão de preços oriundos da elaboração de cláusulas gerais que não abarcam definições específicas.

Por fim, faz mister ressaltar que a IFRS 3 (CPC 15) prevê que a entidade adquirente tem até um ano para realizar a mensuração subsequente e neste período a entidade adquirente pode ajustar os valores provisórios reconhecidos no momento da combinação de negócios. Neste sentido, Soveral Martins (2011) caracterizou, em extenso trabalho de análise jurídica, que se estende também ao campo econômico, os contratos de transmissão de participações de controle e as cláusulas de revisão de preço¹². O pesquisador parte do princípio de que o preço é calculado, geralmente, em função de elementos passíveis de recebimentos quanto à sua efetiva realização, isto é, considera que tais elementos podem não corresponder conforme o esperado,

¹² Johannes Bruski *apud* Soveral Martins (2011), no estudo denominado *Kaufpreisbemessung und kaufpreisanpassung im Unternehmenskaufvertrag*, sumariou diversas hipóteses em que a inclusão de cláusulas de revisão de preço nos contratos pode ser útil.

pois no ato de celebração do contrato, como o controle ainda não foi consumado, o comprador não goza de todas as informações necessárias, podendo recebê-las somente após este momento¹³.

Apesar da importância das cláusulas que possibilitam revisões e ajustamentos sucessivos à retribuição de compra, podendo prever à data da troca, pagamentos adicionais subsequentes aos acionistas da sociedade adquirida para fazer face a eventos futuros ou funcionando como compensação por uma eventual redução no valor de retribuição de compra. No entanto, uma pesquisa realizada por Rodrigues (2003) verificou que a existência desses acordos com cláusulas sob forma condicional só era prevista por 13% das sociedades adquirentes.

3. METODOLOGIA

Minayo *et al* (1993, p.23) descrevem a pesquisa como “atividade básica das ciências na sua indagação e descoberta da realidade. É uma atitude e uma prática teórica de constante busca, que define um processo intrinsecamente inacabado e permanente. É uma atividade de aproximação sucessiva da realidade que nunca se esgota, fazendo uma combinação particular entre teoria e dados”.

Dessa forma, para alcançar o objetivo fundamental deste artigo de analisar as concentrações de atividades empresariais (CAE), especificamente o método de reconhecimento e mensuração de uma operação de aquisição de participações sociais no Brasil, realizou-se uma pesquisa descritiva, um tipo de pesquisa que se caracteriza, primordialmente, por descrever características fundamentais de determinadas situações e, ao partir de um problema prático existente no atual contexto das empresas em relação ao normativo contabilístico internacional, procurou-se coletar informações e avaliar em quais aspectos as empresas estão consonantes ou dissonantes com as novas normas de contabilidade.

Ademais, a pesquisa é qualitativa, uma estratégia que se preocupa com a percepção da realidade, transcendendo a função de registrar e descrever os fatos e fenômenos, buscando, impreterivelmente, apreendê-los. Na contabilidade, de acordo com Raupp e Beuren (2003, p.92), é “bastante comum o uso da abordagem qualitativa como tipologia de pesquisa. Cabe lembrar que, apesar de a contabilidade lidar intensamente com números, ela é uma ciência social, e não uma ciência exata como alguns poderiam pensar, o que justifica a relevância do uso da abordagem qualitativa”. E conclui que essa tipologia de pesquisa é “primordial no aprofundamento de questões relacionadas ao desenvolvimento da contabilidade, seja no âmbito teórico ou prático”.

Para alcançar os objetivos de pesquisa delimitados, foram realizadas análises das Demonstrações Financeiras Consolidadas e dos Relatórios de uma amostra de empresas analisadas, essa técnica justifica-se pela necessidade de analisar e comparar quais foram os métodos e critérios utilizados pelas empresas para divulgação das operações de concentração realizadas, nomeadamente sobre reconhecimento dos ativos identificados e identificáveis e passivos assumidos, particularmente dos intangíveis, prioritariamente do *goodwill*, e qual o tratamento subsequente realizado, tendo como pano de fundo as atuais normas internacionais de contabilidade e relato financeiro (IAS/IFRS), observando, em última instância, a existência ou não de eventuais ajustamentos e o uso correto de cláusulas de revisão de preço no ato de fixação do preço das participações sociais, relativamente a aquisições do ano anterior, para só assim conhecer qual o custo de aquisição de participações sociais no Brasil, tendo em conta a atual conjuntura de evidente concentração de atividades empresariais.

¹³ O que não consubstancia em ocultação de informação, casos, por exemplo, de lançamentos que ainda não foram efetuados ou de informações que não foram acedidas.

A amostra é composta por 60 empresas, que integram o Índice Bovespa, composto pelas companhias abertas, financeiras e não financeiras, com ações de maior liquidez na BM&FBovespa, a saber:

AMOSTRA DE PESQUISA	
ALL - América Latina Logística S.A.	Fibra Celulose S.A.
B2W - Companhia Global do Varejo	Gafisa S.A.
Banco do Brasil S.A.	Gerdau S.A.
Banco Santander S.A.	Gol Linhas Aéreas Inteligentes S.A.
BR Malls Participações S.A.	Hypermercados S.A.
BR Properties S.A.	Itaú Unibanco Holding S.A.
Bradesco S.A.	JBS S.A.
Braskem S.A.	Klabin S.A.
Brasil Ecodiesel Indústria e Comércio de Combustíveis e Óleos Vegetais S.A. (Brasil Ecodiesel)	Light S.A.
	LLX Logística S.A.
BRF - Brasil Foods S.A. (BR Foods)	Localiza Rent a Car S.A.
Brookfield Incorporações S.A.	Lojas Americanas S.A.
CCR S.A.	Marfrig Frigoríficos e Comércio de Alimentos S.A.
Cielo S.A.	MMX Mineração e Metálicos S.A.
Companhia Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar)	MRV Engenharia e Participações S.A.
Companhia de Bebidas das Américas (Ambev)	Natura Cosméticos S.A.
Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp)	OGX Petróleo e Gás Participações S.A.
Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista (CTEEP)	PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações
Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig)	Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras)
Companhia Energética de São Paulo (Cesp)	Redecard S.A.
Companhia Hering S.A.	Rossi Residencial S.A.
Companhia Paranaense de Energia (Copel)	TAM S.A.
Companhia Siderúrgica Nacional	Telecomunicações de São Paulo S.A. (Telesp)
Cosan S.A.	Telefônica Brasil S.A.
CPFL Energia S.A.	Telemar Participações S.A.
Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações	Telemar Norte Leste Participações S.A.
Diagnósticos da América S.A. (Dasa)	TIM Participações S.A.
Duratex S.A.	Ultrapar Participações S.A.
Eletrobras Participações S.A.	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (Usiminas)
Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo S.A.	Vale S.A.
Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. (Embraer)	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Assim, foi executada uma análise de conteúdo das Demonstrações Financeiras e dos Relatórios de Contas das firmas objetos deste estudo, realizando primeiramente uma leitura completa desses documentos contábeis e financeiros. Em seguida, foram esmiuçadas com rigor analítico as contas de investimentos e intangíveis dos Balanços Patrimoniais das entidades, além de uma tabulação de dados e informações disponibilizadas pelas sociedades anônimas estudadas através de Notas Explicativas, que por sinal representa um complemento primordial às Demonstrações Financeiras das empresas, pois permitem compreender os critérios e instrumentos utilizados nas operações de combinação de negócios (ou aquisição de participações sociais), além de observar como as firmas tem tratado esta informação

contabilística de extrema relevância, a fim de compreender a divulgação desse importante ativo.

Cada passo dessa etapa de pesquisa (leitura dos demonstrativos, evidenciação de alterações ocorridas nas contas investimentos e intangíveis, observação das caracterizações via Notas Explicativas das operações de aquisições de participações sociais ocorridas e demais considerações acerca dos valores divulgados nas duas contas importantes contas do Balanço Patrimonial, e, por conseguinte, sua tabulação) permitiram a realização de inferências e ampla análise de resultados, cumprindo com o propósito nuclear desta pesquisa.

Além disso, vale dizer que esta pesquisa utiliza somente dados secundários e os instrumentos de coleta de dados utilizados foram: os demonstrativos financeiros consolidados do ano de 2011 das sessenta empresas listadas (dados públicos estes que são divulgados pelas próprias empresas); o normativo do IASB (IFRS e IAS), além dos pronunciamentos CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis; informações publicadas em livros, jornais, revistas e *sites* na *internet*. Como as empresas pesquisadas possuem capital aberto em Bolsa de Valores e inúmeros *shareholder's*, acontece ampla disponibilização de dados e informações ao mercado.

Dessa maneira, através da análise dos demonstrativos publicados por essas empresas e demais notas explicativas, em conjunto com a ampla revisão bibliográfica, principalmente no que tange o normativo contabilístico brasileiro e internacional, pode-se avaliar e confrontar o desempenho geral de adequação ao atual normativo contabilístico internacional pelas empresas pesquisadas, lançando luz às operações de aquisições de participações sociais com o intuito de concentrar atividades empresariais.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Considerando que o propósito desta pesquisa é analisar as aquisições realizadas pelas empresas da amostra, à luz das normas internacionais e nacionais (IFRS 3 e CPC 15), é possível inferir que pontos centrais disciplinados no normativo – aspectos estes já expressos no bojo do Referencial Teórico – não vêm sendo seguidos e adotados pelas empresas, o que prejudica a qualidade da informação financeira divulgada aos usuários das DFC.

Em linhas gerais, é possível aduzir, *in limine*, que existe um processo de reprendizagem erigido após a adoção das normas IFRS pelo Brasil por todas as partes envolvidas com essas informações financeiras e que, mesmo com um período já utilizado como experiência (exercício de 2010), os contabilistas, auditores e investidores ainda não estão completamente adaptados a esta nova realidade e algumas DFC ainda estão dissonantes com o normativo internacional.

Destarte, ocorre uma divulgação quantitativa de informações, em detrimento do nível de qualidade das mesmas, o que é esperado com a adoção das IFRS. Em muitos casos, ocorre a mera replicação literal de determinada norma IFRS nas notas explicativas, ao invés de reportar informações relevantes de uso efetivo por parte dos usuários dos demonstrativos. Observa-se, portanto, a necessidade dos agentes evoluírem neste sentido, considerando que a qualidade da informação financeira e contabilística é um ponto nevrálgico no contexto atual, afinal ainda existem tratamentos contabilísticos distintos por parte dos participantes do mercado na aplicação de normas (principalmente a IFRS 3), sendo um exemplo categórico a existência de notas explicativas que, muitas vezes, citavam de maneira literal determinada norma IFRS, mas sem efetivamente prover informações relevantes aos usuários.

Da amostra delimitada e analisada (60 empresas listadas na BM&Fbovespa), nota-se que 26 empresas divulgaram ao todo 51 combinações de negócios, das quais 35 foram realizadas em 2011, 15 ocorreram em exercícios anteriores (2009 e 2010) e uma estava

programada para acontecer no exercício seguinte (2012). Todavia, entre as empresas que divulgaram este tipo de informação há divergências quanto a forma de reportar tais informações, isto é, 14 empresas apresentaram apenas uma nota específica sobre combinações de negócios; 11 apresentaram unicamente a política contábil para tratamento de combinação de negócios; 2 apresentaram os aspectos de combinação de negócios dentro da nota explicativa sobre investimentos; em contrapartida 13 elaboraram nota de política contábil e nota explicativa específica sobre combinação de negócios, e 4 somente divulgaram nota sobre isenção da aplicabilidade retroativa da IFRS 3 (CPC 15).

Avançando nesta seara é possível identificar as características dessas operações e após a aplicação do método de aquisição quais os resultados alcançados. Neste prisma, verifica-se que, do total de combinações de negócios realizadas, 36 (70,6%) resultaram na apuração de ágio, 10 (19,6%) em compra vantajosa, 2 (3,9%) não apuraram diferenças e 3 delas (5,9%) não informaram a apuração do respectivo resultado.

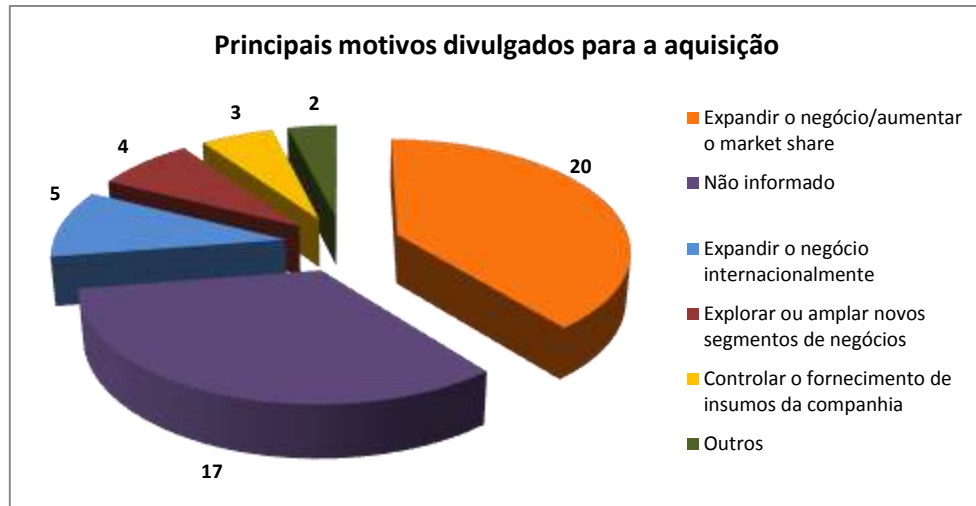
Ao esmiuçar esses dados, observa-se que nos 36 casos de ágio, 3 (8,3%) foram alocados como intangível e 33 (91,7%) como *goodwill*. Além disso, os valores envolvidos nessas combinações de negócios somam, em milhares de reais, os seguintes montantes: valor total pago pelas aquisições (75.309.895,00); justo valor total dos ativos/passivos líquidos (60.487.676,00); valor apurado do ágio (18.454.525,00) e valor apurado da compra vantajosa (8.602.013,00).

É assaz relevante asseverar que a forma de pagamento também variou entre as combinações efetuadas, como representa o quadro a seguir:

Percentual	Forma de Pagamento
25,80%	Instrumentos Patrimoniais (ações ou quota de capital)
36,40%	Espécie ou ativos de alta liquidez
9,10%	Constituição de passivo
1,50%	Troca de outros ativos
27,30%	Forma de Pagamento não Informada

Fonte: Elaborado pelos autores

Outro fator importante analisado é que das 51 combinações de negócios identificadas na amostra, 37 são aquisições totais e 14 são aquisições parciais. No que tange à forma de obtenção do controle, em 84,3% das combinações de negócios a forma de obtenção do controle é por meio de compra direta e, em 15,7%, por meio de aumento da participação e obtenção do controle. Ademais, do total de combinações observadas (51 na amostra) tem-se para 24 casos que a entidade responsável é a controladora, em 25 a entidade responsável é a subsidiária e em apenas 2 casos não foi informada a entidade responsável pela combinação. No que tange os principais motivos apresentados pelas empresas a fim de justificar as aquisições identificadas na amostra, chegou-se aos seguintes resultados:



Fonte: Elaborado pelos autores.

Verifica-se, neste ponto, uma questão latente: as empresas não realizam a desagregação do *goodwill*. Conforme a representação gráfica acima exposta, uma parcela relevante da amostra não chega nem mesmo a divulgar o principal motivo que levou a aquisição e realização da combinação de negócios (33,3%), enquanto o restante elenca apenas um motivo específico com razão para a concentração de atividades empresariais, destacando como principal motivo a necessidade de expandir o negócio e aumentar o *market share* (39,2%). Dessa forma, as empresas não desmembram o *goodwill* adquirido, o que proporcionaria maior relevância à informação divulgada. Sob esse enfoque, é importante destacar que as empresas poderiam reparti-lo, conforme as teorias estudadas na revisão bibliográfica, o que demonstraria uma análise holística, multidimensional e realista da operação de aquisição, descrevendo em notas explicativas os critérios ponderados no desmembramento. Desse modo as companhias, ao não divulgarem tais informações, demonstraram incapacidade de proporcionar uma melhor informação aos usuários das demonstrações financeiras, indo contrarrente aos componentes preconizados nas teorias contabilísticas.

Nota-se também, após análise das Demonstrações Financeiras Consolidadas (DFC), que entre os casos de combinações de negócios da amostra, a divulgação dos montantes das receitas e do resultado do período da adquirida, a partir da data da aquisição e incluídos na demonstração consolidada do resultado do período de reporte, não foi identificada em 35 casos.

Contudo, no que concerne à divulgação das receitas e do resultado do período da entidade combinada para o período de reporte corrente, como se a data da aquisição para todas as combinações ocorridas durante o ano fosse o início do período de reporte anual, identifica-se as seguintes situações: em 18 casos de combinação de negócios há a divulgação, conforme a exigência da IFRS 3 (CPC 15); em 28 casos não há divulgação em conformidade com a norma retromencionada e em 5 casos as exigibilidades do normativo não são aplicadas. Nesta altura, é possível evidenciar novamente a ausência de consonância entre a prática contabilística adotada pelas empresas brasileiras e as disposições da norma internacional (IFRS 3) e nacional (CPC 15).

Ainda sob esse enfoque, é possível inferir que em 12 casos de combinações de negócios, os cálculos ainda estão sendo realizados. Segundo o CPC 15, uma empresa tem 12 meses para finalizar a contabilização. No que se refere à equipe que avaliou as combinações

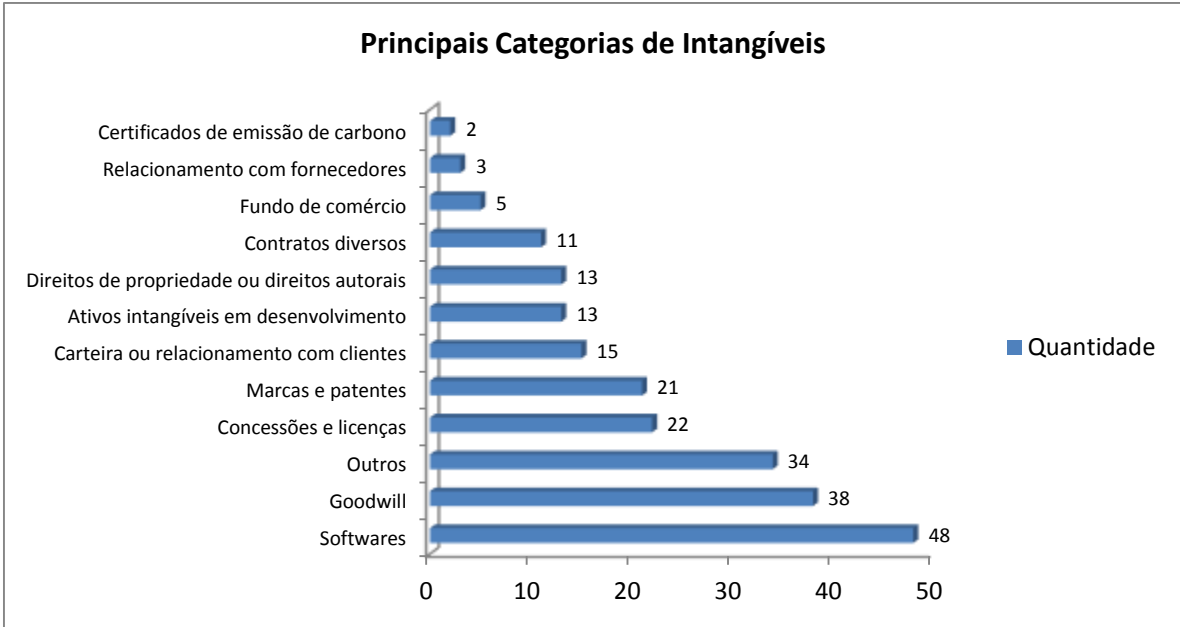
finais de negócios, entre os 51 casos analisados, cinco foram avaliados por equipe interna, 15 foram avaliados por equipe externa e, em 31 casos, não foi divulgado esse tipo de informação.

Em apenas 11 dos 51 casos foi divulgado o valor gasto reconhecido como despesa relativo à combinação de negócios. Nesses 11 casos divulgados, a despesa média proporcional equivale a 2,26% do valor total da aquisição. A maior despesa proporcional foi de 8,42%, e a menor foi equivalente a 0,03% do valor total da aquisição.

Um ponto de extremo relevo a ser mencionado tange a não utilização de cláusulas de revisão de preço. Nos relatórios e contas das empresas da amostra não há existência de qualquer menção a acordos condicionados ao desempenho futuro das sociedades adquiridas, eventuais alterações nos valores das ações ou correções às informações divulgadas pelas adquiridas, reforçando a tese de que as empresas ou não utilizam dessas ferramentas contratuais primordiais para resguardá-las, o que evitaria que o ônus da operação recaísse somente sobre elas, enquanto adquirentes, e possibilitaria eventuais revisões nos preços de aquisições de participações, ou simplesmente não divulgam essa informação preciosa, que permite até medir os riscos de uma operação de aquisição.

Outro aspecto que vem a tona neste contexto é a questão dos ativos intangíveis divulgados pelas empresas analisadas. Das 60 companhias que compõem a amostra, somente 2 apresentaram nota específica sobre ativos intangíveis, enquanto 1 apresentou nota de políticas contábeis sobre intangíveis e 57 empresas apresentaram nota de política contábil e nota específica sobre intangíveis.

Sendo que de 2010 para 2011, ocorreu um aumento de, aproximadamente, 58% no valor da conta de ativos intangíveis, sendo que grande parte desse aumento expressivo às combinações de negócios. Além disso, de 2010 para 2011, houve um aumento representativo de 22% nos gastos com pesquisa e desenvolvimento, sendo que a norma, em sua plenitude, no tocante a mensuração considera que os gastos em atividades de pesquisa, realizados com a possibilidade de ganho de conhecimento e entendimento científico ou tecnológico, são reconhecidos no resultado conforme incorridos, enquanto aqueles tidos como atividades de desenvolvimento envolvem um plano ou projeto visando à produção de produtos novos ou substancialmente aprimorados, ficando os gastos de desenvolvimento capitalizados somente se os custos de desenvolvimento puderem ser mensurados de maneira fiável, se o produto ou processo forem técnica e comercialmente viáveis, se os benefícios econômicos futuros forem prováveis, e se a Companhia tiver a intenção e os recursos suficientes para concluir o desenvolvimento e usar ou vender o ativo.



Fonte: Elaborado pelos autores

Nota-se, com destaque, a importância dos *softwares* de computadores e do *goodwill*, que representam um percentual significativo da amostra, 80% e 63% respectivamente. Não obstante, a norma designa, para fins de contabilização, que quando a vida útil do ativo for finita, procede à amortização, sendo vedada a amortização para ativos intangíveis de vida útil indefinida. Ainda no que concerne a amortização, a diretriz da norma é que a amortização é reconhecida nos resultados e que o período e o método de amortização devem ser reavaliados ao final de cada período financeiro, tendo em vista que a vida útil esperada de um ativo pode ser diferente das estimativas preliminares, alterando assim o período de amortização e que pode ocorrer também uma alteração no modelo de consumo esperado dos benefícios econômicos futuros incorporados no ativo, fazendo com que o método tenha que ser modificado a fim de refletir o modelo alterado.

Além disso, durante a vida de um ativo intangível, pode torna-se evidente que a estimativa da vida útil é inapropriada, como quando há reconhecimento de uma perda por imparidade, que pode indicar que o período de amortização deve ser alterado. A norma internacional destaca também que o método de amortização usado deve refletir o modelo pelo qual se espera que os benefícios econômicos futuros do ativo sejam consumidos pela entidade e, caso não seja possível determinar esta modelo com fiabilidade, deve-se usar o método da linha reta.

Nesta tela, têm-se, para a amostra analisada, os seguintes resultados:

Principais categorias de ativos intangíveis	Não Informada	Indefinida	Definida	Total	Amortização média
Contratos diversos	2	1	8	11	23,71%
Relacionamento com fornecedores	-	-	3	3	21,05%
Softwares	4	-	44	48	19,37%
Ativos intangíveis em desenvolvimento	1	7	5	13	18,80%
Outros	15	5	14	34	18,37%
Carteira ou relacionamento com clientes	3	-	12	15	17,81%
Direitos de propriedade ou direitos autorais	2	5	6	13	15,30%
Marcas e patentes	2	10	9	21	12,90%
Concessões e licenças	9	3	10	22	8,99%
Fundo de comércio	1	2	2	5	7,50%
Goodwill	3	33	2	38	4,56%
Certificados de emissão de carbono	-	2	-	2	-

Fonte: Elaborado pelos autores

Entretanto, mesmo com as especificações normativas, observa-se que algumas empresas não divulgaram informações sobre a vida útil de algumas categorias de ativos intangíveis. Para definir a amortização média, foi considerada a taxa de amortização utilizada, em média, pelas empresas da amostra em cada categoria de ativos identificada.

De acordo com as divulgações em notas explicativas, as empresas apresentam como principais fatores para determinar a vida útil dos ativos intangíveis como indefinida: o histórico de rentabilidade; a pouca disponibilidade e a alta demanda do ativo; e o conhecimento da marca e sua posição no mercado.

Insta salientar também que as principais movimentações na conta de ativos intangíveis se deram em virtude de aquisição (53 casos), combinação de negócios (18 casos), ativos intangíveis desenvolvidos internamente (dois casos), variação cambial (13 casos), baixas (39 casos), transferências (28 casos), amortização (50 casos) e *impairment* (oito casos).

Em face do normativo contábilístico internacional, prioritariamente aquelas normas relacionadas às combinações empresariais e questões correlacionadas, tais como: testes de imparidade, ativos intangíveis e *goodwill*, observa-se que as empresas ainda não adotaram plenamente as recentes IFRS e ainda fazem operações que as normas já disciplinaram contrariamente ou não divulgam informações já normatizadas que se tornariam de grande relevância para os utentes da informação financeira e contábilística.

Nessa vertente de análise, conclui-se, por fim, que as empresas ao assumirem o *goodwill* simplesmente como a diferença entre o preço pago por um determinado negócio e a soma dos ativos líquidos identificáveis, visam facilitar o cálculo e a determinação do mesmo, o que gera uma divulgação limitada e restrita. Todavia, o objetivo central deveria ser o reconhecimento dos elementos econômicos que abarcam este conceito, afinal são vários componentes que constituem o *goodwill* e a teoria da desagregação contribuiu sobremaneira para esse entendimento, faltando, portanto, uma adoção plural e prática desse ativo tão importante.

5. CONCLUSÃO

O processo de formação de grupos societários avançou nesses últimos anos, de maneira acelerada, nos mais diversos países e as empresas adotaram estratégias a fim de se adaptarem aos imperativos de sobrevivência econômica, vislumbrando também o quadro vigente de constante transnacionalização das entidades. Desse modo, a evolução dos mercados e as modificações recorrentes na economia mundial, capazes de consolidar um

cenário vigente de constantes fusões e aquisições, iminente solidificação de grandes grupos empresariais, diversificação de investimentos em países distintos, crescimento exponencial dos mercados de capitais e transação de ativos financeiros, além das céleres mudanças tecnológicas, evidenciaram a importância dessas concentrações de atividades empresariais e a necessidade de se elaborar um consistente normativo jurídico e contabilístico, a fim de disciplinar matérias relativas a esta temática.

Em face disso, este artigo aprofundou na vasta bibliografia existente, além do lato arcabouço jurídico e contabilístico, com o intuito de extrair um conteúdo teórico consistente capaz de subsidiar uma análise ampla desse modelo de arranjo empresarial e as implicações dessas operações de aquisições de participações sociais, recorrentes na economia contemporânea, nas demonstrações financeiras consolidadas das empresas, o que impacta, diretamente, a qualidade das informações divulgadas aos usuários desses demonstrativos e permite avaliar as práticas adotadas pelas empresas à luz das normas vigentes.

Infere-se, após toda esta sustentação teórica, que com o efeito econômico da globalização, o desenvolvimento dos mercados financeiros e dos modelos de negócios, ocorre uma mudança mundial no perfil das empresas, sendo esta uma forte razão que justifica a constante busca pelo aperfeiçoamento da contabilidade em fatos tão relevantes como: o distanciamento cada vez maior entre o valor de mercado de uma empresa e o seu valor contabilístico; a ausência de uniformidade nas diretrizes contabilísticas a nível mundial para fazer face à multinacionalidade que as empresas vêm adotando como organizações efetivamente globais; e, principalmente, o enorme peso da intangibilidade no real valor das empresas.

Inserido neste contexto, o Brasil apresentou nos últimos anos um robusto crescimento econômico e as empresas nacionais se expandiram e se solidificaram, tendo em vista as diversas oportunidades de mercado existentes no país e fora dos limítrofes de suas fronteiras. Nesse panorama, destacam-se as operações de combinações de negócios e as questões que envolvem este tipo de arranjo empresarial.

Considerando estas questões, este artigo analisou as operações de concentrações de atividades empresariais realizadas por sessenta empresas, no período 2011, à luz do normativo contabilístico brasileiro e internacional. Destarte, foi possível pormenorizar os elementos e detalhes dessas aquisições com o propósito de estudar a contabilização adotada pelas empresas para cada uma dessas operações, observando o reconhecimento e a mensuração dos ativos e passivos da adquirida, além do *goodwill*. Ademais, este estudo objetivou conhecer se no ato da aquisição as entidades utilizaram cláusulas de revisão de preço e se estas poderiam impactar nas futuras demonstrações financeiras consolidadas.

Com efeito, foram analisados, criteriosamente, os demonstrativos financeiros das empresas pesquisadas e informações de extremo relevo puderam ser processadas, garantindo uma plena avaliação dos critérios contabilísticos adotados e se os mesmos são consonantes com os dispositivos das atuais normas contabilísticas internacionais.

Os resultados alcançados apontaram que as empresas realizaram várias operações de combinações de negócios no exercício ora em apreço (51), mas em alguns casos não divulgam informações relevantes. Uma leitura circunstanciada dos resultados permite concluir que a adoção recente das normas internacionais pelo Brasil faz com as empresas ainda atravessem um período de adaptação ao atual normativo.

Além disso, as empresas pesquisadas não mencionaram em seus respectivos relatórios a utilização de cláusulas de revisão de preço no ato de fixação dos preços de aquisições de participações sociais. Sendo que esses acordos condicionados ao desempenho futuro das sociedades adquiridas, eventuais alterações nos valores das ações ou correções às informações divulgadas pelas adquiridas poderiam ser essenciais para realizar possíveis ajustamentos nos

preços das aquisições, possibilitando também aos usuários da informação contábilística uma melhor avaliação dos riscos envolvidos em cada operação.

Conclui-se, também, que as empresas da amostra não realizaram o desmembramento do *goodwill* adquirido e nem divulgaram em notas explicativas informações a este respeito, nem mesmo quanto aos critérios utilizados, o que proporcionaria maior relevância à informação, conforme a teoria de desagregação do *goodwill* retratada ao longo da vasta revisão bibliográfica. Dessa maneira, verifica-se em alguns casos a determinação apenas de um motivo para a efetuação da operação de combinação de negócios (sendo o motivo divulgado mais vezes a expansão do negócio e a ampliação do market share, que soma 39,2%) e em outras circunstâncias (33,3%) a ausência de qualquer informação ao investidor e utente das DFC.

Ante os resultados alcançados, é possível inferir que as entidades ainda não seguem às normas internacionais mais recentes em sua plenitude – IFRS/IAS – e, há grande dispersão das práticas contábilísticas adotadas em outros países e exigidas pelas normas internacionais, o que faz com que os grupos empresariais pesquisados não assegurem características qualitativas da informação financeira.

Por fim, insta salientar que concentrar atividades empresariais, adquirir participações sociais, fazer com que os grupos tenham projeção internacional e ampliem seu *market share* já não é mais suficiente, pois a importância destes grandes grupos tentaculares e transnacionais no atual cenário econômico, demonstra que a necessidade de uma divulgação financeira consistente, fiável e de qualidade se faz cada vez mais presente nesse ambiente corporativo de acirrada competição, afinal a contabilidade é uma ciência que admite que as empresas devem divulgar informações que ajudem os usuários das demonstrações financeiras a avaliar a natureza, os riscos e efeitos financeiros associados às participações em outras entidades. Todavia, apesar desta constatação, os grupos empresariais brasileiros, muitas das vezes, não têm cumprido aspectos relevantes que garantiriam uma melhor informação financeira, elementos estes que, em grande maioria, já foram disciplinados pelas normas internacionais de contabilidade.

Como contribuição espera-se que artigo estudo possa constituir-se em fonte de informação e instrumento de apoio para as tomadas de decisões, tanto pela via das empresas, quanto pela óptica dos investidores ou usuários das demonstrações financeiras, principalmente no que toca o custo de aquisição de participações sociais. Ademais, esse estudo teve como objetivo contribuir para a elevação do nível de conhecimento no que diz respeito às concentrações de atividades empresariais e as variáveis contábilísticas que derivam dessa forma de organização societária, cumprindo, assim, com os objetivos desta pesquisa. De qualquer forma, ficou evidenciada a ampla utilidade do normativo contábilístico vigente para delimitar os aspectos relativos ao reconhecimento e mensuração de ativos e passivos, sendo que no movimento concentracionista emerge, com grande destaque, o *goodwill*. O perfeito conhecimento dessas normas foi uma condição *sine qua non* para a realização desta pesquisa e municiou com lato conteúdo a análise dos resultados.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Contabilidade avançada**. São Paulo: Atlas, 1997.
- ANTUNES, José Engrácia. **Estrutura e Responsabilidade da Empresa: O moderno paradoxo regulatório**. Revista Direito GV, v.1, n. 2, jun./dez. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, p. 29-68, 2005.
- ANTUNES, José Engrácia. **Os Grupos de Sociedades**. Coimbra: Livraria Almedina, 1993.
- ANTUNES, Maria Thereza Pompa e MARTINS, Eliseu. **Capital Intelectual: verdades e mitos**. Revista Contabilidade e Finanças da USP, n.29, p.41-54, mai/ago 2002.

- ARNOLD, John; HOPE, Tony; SOUTHWORTH, Alan e KIRKHAM, Linda. *Financial Accounting*. New York, London, 2nd Ed., Prentice Hall, 1994.
- AYERS, B.C., LEFANOWICZ C.E., e ROBINSON, J.R. *The Financial Statement Effects of Eliminating the Pooling-of-Interests Method of Acquisition Accounting*. *Accounting Horizons*, vol. 14, no. 1, p.1-19, março 2000.
- BARUCH, L. *Intangibles - Management, Measurement, and Reporting*. . The Brookings Institution, 2001.
- BARROS, Thiago de Sousa. **Concentrações de Atividades Empresariais: a análise das aquisições de participações sociais em empresas do setor elétrico no Brasil**. Dissertação de mestrado. Coimbra: FEUC, 2012.
- BARROS, Thiago de Sousa; RODRIGUES, Ana Maria Gomes. **O Goodwill na Avaliação de Empresas: Um Estudo Sobre a Realização de Testes de Imparidade e as Alterações Contabilísticas no Âmbito das Concentrações de Atividades Empresariais**. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, v.1, p. 118-130, 2013.
- BERNSTEIN, L. A. *Accounting for Goodwill – Some Analytical Implications*. *Business Credit*, October: 14-15, 1994.
- BRASIL. **Decreto-lei 1.182/1971**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/Del1182.htm. Acesso em 11 de janeiro de 2014
- BRASIL. **Legislação e Pronunciamentos do CFC**. Disponível em: <http://www.cfc.org.br>. Acesso em 02 de Outubro de 2011.
- BRASIL. **Lei 6.404/1976: Lei das S.A.** Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404compilada.htm. Acesso em 14 de Novembro de 2013
- BULGARELLI, Waldirio. **Concentração de empresas e direito antitruste**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- CANNING, John B. *The Economics of Accountancy – A Critical Analysis of Accounting Theory*. New York: The Ronald Press Company, 1929.
- CARREIRA, Medina. **Concentração de Empresas e Grupos de Sociedades – Aspectos Históricos Econômicos e Jurídicos**. Porto, Documentos dos IESF nº 3, Edições Asa, 1992.
- CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de. LEMES, Sirlei. **Efeito da Convergência das Normas Contábeis Brasileiras para as Normas Internacionais do IASB**. 4º Congresso USP – Controladoria e Contabilidade. São Paulo, 2004, p. 10. Disponível em: <http://www.congress USP.fipecafi.org/artigos42004/345.pdf>. Acesso em: 25 de Dezembro de 2011.
- CONDOR LÓPEZ, Vicente; BLASCO BURRIEL, Maria Pilar; TODA, Alicia Costa. **Contenido y Características de la Información Consolidada Publicada en España: Análisis Empírico para el Sector de La Construcción en el Período 1991-1998**. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXI, n.112, abril-junio, p.583-619, 2002.
- CONDOR LÓPEZ, Vicente; BLASCO BURRIEL, Maria Pilar; TODA, Alicia Costa. **Análisis de la información consolidada de sector de la construcción español en el período 1991-1994**. Incluído en el libro *Ensayos y estudios contables, homenaje a los profesores Fernández, Muñoz y Riesco*. ISAC, Madrid, 1997.
- CONDOR LÓPEZ, Vicente. **Cuentas Consolidadas – Aspectos Fundamentales em su Elaboración**. Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC), 1988.
- CRISÓSTOMO, Vicente Lima. **Ativos intangíveis: estudo comparativo dos critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação adotados no Brasil e em outros países**. *Contabilidade, Gestão e Governança*, vol. 12, n. 1, p. 50-68, 2009.

- DAVIS, M. *Goodwill Impairment: Improvement or Boondoggle?* Journal of American Academy of Business, n° 2, pp. 230-236, 2005.
- DAVIS, Michael. *Goodwill Accounting: Time for an Overhaul.* Journal of Accountancy, June: 75-83, v. 173, n.6, 1992.
- EGGINTON, Don A. *Testing Goodwill: A Case Study.* London, The Chartered Association of Certified Accountants, (Occasional Research Paper n° 8), 1991.
- EITEMAN, Dean S. *Critical Problems in Accounting for Goodwill.* Journal of Accountancy, American Institute of CPAs, Nova York, mar, 1971.
- ELLIOTT, Barry e ELLIOTT, Jamie. *Financial Accounting and Reporting.* 6ª Ed., Essex: Pearson Education Limited, 2002.
- FENTON, Edmund; Van ALST, Lucinda; ISAACS, Patricia. *The determination and valuation of goodwill.* Using a proven, acceptable method to withstand IRS challenge. The Tax Adviser. p.602-612. USA: September 1991.
- GÉRARD, Max. *L'écart de Première Consolidation (Survaleur): un Objet Comptable qui Tend a S'identifier.* Revue de Droit Comptable, n° 90-3, p.65-84, 1990.
- GLAUM, Martin; STREET, Donna e VOGEL, Silvia. *Making Aquisitions Transparente: An Evaluation of M&A-Related IFRS Disclosures by European Companies in 2005.* Justus-Liebig-University Giessen and University Dayton. PriceWaterhouseCoopers: March, 2007. Disponível em: <http://deutsche-boerse.com/dbag/dispatch/de/binary/gdb_content_pool/imported_files/public_files/10_downloads/33_going_being_public/20_workshops/796_ssws_24102007/PwC_IFRS_Purchase-Accounting_Survey_03-2007.pdf> Acesso em 04 de fevereiro de 2012
- GLAUTIER, M. W. E. e UNDERDOWN, B. *Accounting theory and practice.* 7. Essex: Prentice Hall, 2001.
- GYNTHER, R. S. *Some 'Conceptualizing' on Goodwill.* The Accounting Review, April:p. 247-255, 1969.
- HENDRIKSEN, Eldon S. e VAN BREDÁ, Michael F. *Teoria da Contabilidade.* Traduzido por Antonio Zoratto Sanvicente. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- HUGHES, H. P. *Goodwill in Accounting: A History of the Issues and Problems.* Research Monograph N° 80, Georgia: Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University, 1982.
- IFRS – International Financial Reporting Standards. *IFRS 2012: Part A and B.* London: Red Book Edition. March, 2012.
- IFRS Foundation e IASB. *The Move Towards Global Standards.* Disponível em: <http://www.ifrs.org>. Acesso em 14 de Dezembro de 2011.
- IOMA's, Report on Managing the General Ledger. Institute of Management & Administration. *Companies Step Up Their Testing for Goodwill Impairment.* New York: june, 2002.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da Contabilidade.* 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da contabilidade.* 7ªed. São Paulo: Atlas, 2004.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. *Manual de Contabilidade das Sociedades por ações.* 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- JACQUEMIN, Alexis. *Economia Industrial Europeia.* Biblioteca de Estudos Económicos, Edições 70. Lisboa: 1984
- JENNINGS, Ross; LECLERE, Marc e THOMPSON II, Robert. *Goodwill Amortization and the Usefulness of Earnings.* Financial Analysts Journal, vol.57, n.5, pp.20-28, setembro/outubro, 2001.
- JOHNSON, Jeannie D. e TEARNEY, Michael G. *Goodwill – An Eternal Controversy.* The CPA Journal, Vol. LXIII, n° 3, April, p.: 58-61, 1993.

- JOHNSON, L. Todd e PETRONE, Kimerbey R. *Is Goodwill an Asset?* Accounting Horizons, Vol. 12, Nº3, September: 293-303, 1998.
- KEYNES John M. *The General theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan, 1936.
- KIESO, Donald E. e WEYGANDT, Jerry J. *Intermediate Accounting*. New York: John Wiley & Sons Inc., 9th Ed., 1998.
- LEAKE, P. D. *Goodwill: Its Nature and how to Value it*. The Accountant, January 17: 81-90, 1914.
- LEITE, Francisca Soraia; JUNIOR, Hugo Santana; CRISÓSTOMO, Vicente Lima. **O Retorno por Emprego como Indicador de Desempenho das Empresas**. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, v.3, n.3, UNEB, p. 75-93 Salvador, 2013.
- MACHADO, J. H.; FAMÁ, R. Ativos Intangíveis e Governança Corporativa no Mercado de Capitais Brasileiro. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 11. 2011, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP, 2011.
- MARTINS, António. **Justo Valor e Imparidade em Ativos Fixos, Tangíveis e Intangíveis: aspectos financeiros, contabilísticos e fiscais**. Coimbra: Edições Almedina, 2010.
- MARTINS, Eliseu. **Contribuição à avaliação do ativo intangível**. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1972.
- MARTINS, Eliseu; MARTINS, Vinícius e MARTINS, Éric. **Normatização Contábil: Ensaio sobre sua evolução e o papel do CPC**. *Revista de Informação Contábil*, vol.1, n.1, p.7-30, set, 2007.
- MINAYO, Maria Cecília de Sousa; DESLANDES, Suelly Ferreira; NETO, Otávio Cruz; e GOMES, Romeu. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 19. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1993.
- MONOBE, M. **Contribuição a mensuração e contabilização do goodwill não adquirido**. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: 1986.
- MONSTEIRO, A. A. Silveira e COELHO, F. Simões. **Ativo Intangível: uma abordagem teórica**. Programa de Mestrado da Faculdade de Administração e Finanças da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. 2001. Disponível em <http://ix.congresso.escape.ipp.pt/resumos/brasil/a_contabilidade_financeira/activo_intangivel_uma_abordagem_teorica.pdf> Acesso em: 13 de Janeiro de 2012.
- MONTMORILLON, Bernard de. *Les Groupes Industriels – Analyse Structurelle et Stratégique*. Paris: Gestion Editions Economica, 1986.
- MUNHOZ, Eduardo Secchi. **Empresa Contemporânea e Direito Societário: Poder de Controle e Grupos de Sociedades**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002.
- NIYAMA, Jorge Katsumi. **Contabilidade Internacional**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- PEREIRA, Carlos Augusto; MORAES, Eliene Aparecida; SALLABERRY, Jonatas Dutra. **Valoração de goodwill gerado internamente através do valor de mercado: um estudo a partir das demonstrações financeiras de uma empresa de tecnologia**, p. 53-70, *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, v.3, n.1, UNEB, Salvador, 2013.
- RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. **Metologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais**. In: BEUREN, Ilse Maria. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2003. p.76-97
- ROCHA, Luis Miranda da. **Os Testes de Imparidades e as Técnicas de Avaliação de Empresas**. *Revista OTOC*, n.125, p.48-61, Agosto, 2010.
- RODRIGUES, Ana Maria Gomes. **O Goodwill nas Contas Consolidadas**. Coimbra: Coimbra Editora, 2006.

- RODRIGUES, Ana Maria Gomes. **O Goodwill nas Contas Consolidadas: uma análise dos grupos não financeiros portugueses**. Tese de Doutoramento em Organização e Gestão de Empresas. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2003.
- SALAMUDIN, N.; BAKAR, R.; IBRAHIM, M. K; HASSAN, F. H. Intangible assets valuation in the Malaysian capital market. **Journal of Intellectual Capital**, Reino Unido, v. 11, n. 3, p. 391-405, 2010.
- SÁ, Antônio Lopes de. **Desarmonia de Procedimentos Contábeis nos Fundos de Comércio ou Aviamentos**. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa*, nº 362, Novembro, p.: 256–259, 1995.
- SCHMIDT, Paulo e SANTOS, José Luiz dos Santos. **Avaliação de ativos intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2002.
- SCHOROEDER, R. G. e CLARK, M. W. **Accounting theory: text and readings**. 6ª ed. Nova Iorque: Wiley, 1998.
- SHUMPETER, J. **The theory of Economic Development**. *Harvard University Press*, 1934.
- SOVERAL MARTINS, Alexandre de. **Transmissão de participações de controlo e cláusulas de revisão do preço**. I Congresso de Direito das Sociedades em Revista. Editora Almedina, pp.41-52, 2011.
- SUDARSANAM, Sudi. **The Essence of Mergers and Acquisitions**. *London: Prentice Hall International (UK) Limited*, 1995.
- YOSHINO, Michael Y. e RANGAN, Srinivasa. **Alianças estratégicas: uma abordagem empresarial à globalização**. São Paulo: Makron Books, 1996.