

TESTE DE IMPAIRMENT DO GOODWILL ADQUIRIDO EM UMA COMBINAÇÃO DE NEGÓCIOS

IMPAIRMENT TEST OF GOODWILL ACQUIRED IN A BUSINESS COMBINATION

LIZIÊ BRAND REIMANN
PAULO SCHMIDT

Resumo:

O presente artigo busca demonstrar a complexidade da mensuração do *goodwill* adquirido em uma combinação de negócios. Tal complexidade é decorrente da subjetividade atrelada a sua mensuração inicial e a posterior análise de indicadores externos e internos, que podem sinalizar que o seu valor contábil líquido é menor que o seu valor recuperável, devendo, nesse caso, ser realizado um teste de *impairment* adicional ao que é exigido anualmente, conforme o pronunciamento técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC 01 normatiza. Trata-se de uma pesquisa descritiva, pois põe em evidência a forma de mensuração do *goodwill* resultante de uma combinação de negócios e quais variáveis podem indicar a necessidade de realização de um teste de *impairment* além do exigido anualmente. Pode ser considerado um trabalho bibliográfico, onde foram coletados, selecionados, analisados e interpretados os principais conceitos relacionados ao tema em referenciais teóricos publicados em revistas, periódicos, livros, pronunciamentos e normas contábeis. A pesquisa constatou que existem muitos indicadores externos e internos que ocorrem logo após a combinação de negócios e que podem resultar em uma perda por *impairment* do goodwill, sendo que na maioria dos casos eles podem ser administrados pela gestão da empresa. Considerando que esse é o único ativo em que a perda por impairment não pode ser revertida, cabe a administração atuar de forma preventiva para evitar esta perda. Além disso, para a correta mensuração do goodwill, a gestão da empresa deve estar sempre atenta a qualquer acontecimento que possa indicar a necessidade de realização do teste de impairment, principalmente nos primeiros anos após a combinação de negócios ter ocorrido, pois, normalmente, é nesse período que essas transações fracassam.

LIZIÊ BRAND REIMANN

BACHARELA EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PELA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO
GRANDE DO
SUL (UFRGS). ATUA NA ÁREA DE
AUDITORIA EXTERNA.
(lizie.reimann@br.pwc.com)

PAULO SCHMIDT

DOUTOR EM CONTROLADORIA E
CONTABILIDADE PELA UNIVERSIDADE
DE SÃO PAULO (USP). PROFESSOR
DO DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS
CONTÁBEIS E ATUARIAIS DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL (UFRGS).
(pschmidt@ufrgs.br)

Palavras-chave: Teste de impairment. Goodwill. Combinação de empresas.

Abstract: *This paper seeks to demonstrate the complexity of the measurement of goodwill acquired in a business combination. This complexity is due to the subjectivity tied to its initial measurement and subsequent analysis of external and internal indicators that may signal that its net book value is less than its recoverable amount, in which case, must be done an impairment test in addition to the required annually, as the CPC 01 regulates. This paper is a descriptive research, as it highlights the way of measuring goodwill resulting from a business combination and which variables may indicate the need to conduct an impairment test beyond what is required annually. It can be*

considered a bibliographic work, where it was collected, selected, analyzed and interpreted the main concepts related to the topic in a theoretical framework published in journals, periodicals, books, statements and accounting standards. The research took in evidence that there are many external and internal indicators that occur soon after the business combination that could result in an impairment loss, and most of them can be managed by business management. Considering it is the only asset that the impairment loss cannot be reversed, it is up to the administration act in a preventive way to avoid this loss. Moreover, for correct measurement of goodwill, the company's management must always be alert to any event which may indicate the need to do an impairment test, especially in the first years after the business combination has occurred, since this is usually period that these transactions fail.

Keywords: *Impairment test. Goodwill. Business combinations.*

1 INTRODUÇÃO

A dinâmica do mercado econômico e o processo de globalização da economia vivenciados nas últimas décadas, em âmbito mundial, trazem à tona a necessidade de agilidade no processo de informação. Nesse contexto em que se devolveram diversas tecnologias para agilizar a velocidade da informação, surgiu a necessidade de que os demonstrativos financeiros das companhias pudessem ser comparados e compreendidos em todas as localidades do mundo, por diversos usuários com finalidades distintas.

Segundo Iudícibus (1997),

A contabilidade é, objetivamente, um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização. (IUDÍCIBUS, 1997, p. 29).

Órgãos reguladores, investidores e executivos de negócios têm expressado o desejo por demonstrações financeiras mais transparentes, sendo que estas devem refletir a realidade econômica do negócio, os diferentes riscos e oportunidades relacionados com a empresa e devem apresentar esses dados de forma compreensível e comparável.

O resultado desse anseio é o movimento de harmonização contábil, que acontece hoje no Brasil, inicialmente com a aprovação da Lei nº 11.638, em 2007, e, em sequência, com os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), em 2008 e 2009.

Tal harmonização busca aproximar as normas contábeis brasileiras com as internacionais. Como parte desse processo, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis emitiu o pronunciamento CPC 15: Combinação de Negócios, que traz providências em relação ao tratamento contábil aplicável ao reconhecimento, à mensuração e às divulgações decorrentes das operações de combinação de negócios. Esse pronunciamento está correlacionado às Normas Internacionais de Contabilidade – IFRS 3, emitido pelo IASB (*International Accounting Standards Board*).

O referido pronunciamento fornece às empresas a oportunidade de tornar mais transparentes as demonstrações financeiras, através da determinação do teste de redução ao valor recuperável (denominado *impairment* no padrão internacional) do ágio por expectativa de rentabilidade futura (denominado *goodwill* no padrão internacional) no mínimo anualmente, em vez de amortizar este ativo, procedimento adotado nas práticas contábeis brasileiras até o exercício de 2008. Além disso, o pronunciamento determina a divulgação de todas as informações relevantes que permitam aos usuários das demonstrações financeiras avaliarem de forma mais clara a natureza e os efeitos financeiros da combinação de negócios.

A amortização do *goodwill* por um determinado período inferia que aquele ativo geraria benefícios por um período determinado. Em contrapartida, não efetuar a amortização do *goodwill* significa dizer que não há um período específico para que aquele ativo traga benefícios econômicos, ou seja, a empresa pode considerar que aquele *goodwill* vai gerar benefícios eternamente e, conseqüentemente, afetar toda a geração de caixa futura decorrente daquela combinação de negócios, dando bastante subjetividade ao assunto e tornando-o mais complexo.

Segundo Seetharaman *et al.* (2006),

[...] o goodwill é frequentemente descrito como um valor atribuído a alguns fatores tal como os demais ativos intangíveis, como reputação, mão de obra bem treinada, bons contratos no mercado, local favorável da empresa, e outras características únicas que outra empresa pagaria a mais do que o valor demonstrado no balanço patrimonial. SEETHARAMAN *et al.* (2006, p. 338, tradução nossa).

O *goodwill* é amplamente conhecido como o valor da diferença entre o custo da combinação de negócios e o valor justo líquido dos ativos e passivos identificáveis adquiridos, representando, dessa forma, em essência, uma antecipação aos potenciais benefícios econômicos dos ativos que não puderam

ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos.

Contudo, após o reconhecimento desse ativo, ele deve ser objeto de uma análise periódica através da realização do teste de *impairment*, sendo que este procedimento não é simplesmente mensurar a diferença entre o valor de mercado e o valor registrado. Esse cálculo requer um minucioso conhecimento sobre a metodologia de valorização dos ativos tangíveis e intangíveis e, ainda, sobre a alocação dos ativos em unidades geradoras de caixa. Tal assunto é complicado e causa muitas discussões entre os profissionais da área contábil.

Além disso, cabe destacar que o teste de *impairment* é exigido “no mínimo” anualmente, ou seja, sempre que houver indicação de que o valor contábil líquido pode ser menor que o valor recuperável, deve-se executar um teste de *impairment*. Avaliar quais indicadores externos e internos podem ser considerados na determinação da realização de um teste de *impairment*, além do exigido anualmente, é uma questão desafiadora e subjetiva para os profissionais da área contábil e administradores de empresas.

Diante da importância desse ativo, conforme elucidado pelo anterior vice-presidente e *controller* da Fortune Brands, Inc. Mike Mathieson (SEVIN; SCHROEDER; BHAMORNSIRI, 2007, p. 338, tradução nossa): “Se for corretamente administrado, o *goodwill* é um ativo apreciado [...]” surge a oportunidade de buscar entender quais indicadores podem afetar o valor de tal ativo, possibilitando às empresas estudar e administrar esses indicadores através de estratégias que possam evitar a sua perda.

Assim, considerando a representatividade do *goodwill* no atual cenário organizacional, surge o questionamento de como é realizada a mensuração inicial desse ativo gerado em uma combinação de negócios e quais são os principais indicadores externos e internos que podem afetar a sua posterior mensuração.

Considerando esse ponto de discussão, esse artigo busca descrever o processo de mensuração do *goodwill* através da análise de alguns acontecimentos que podem ocorrer logo após a combinação de negócios e que podem sinalizar que o valor contábil líquido do *goodwill* é menor do que o seu valor recuperável, tornando necessária a execução de um teste de *impairment* além do exigido anualmente.

Assim serão apresentadas as definições de ativo intangível e do *goodwill*; as principais alterações introduzidas nas normas brasileiras de contabilidade pelo pronunciamento CPC 15, que descreve o processo

de mensuração do *goodwill* em uma combinação de negócios, e pelo pronunciamento CPC 01, que descreve o teste de *impairment* do *goodwill* gerado em uma combinação de negócios; e alguns indicadores externos e internos que podem sinalizar que o valor contábil líquido do *goodwill* é menor do que o seu valor recuperável.

A busca pela descrição do processo de mensuração do *goodwill* em uma combinação de negócios, justifica-se por dois fatores principais. O primeiro decorre do contexto internacional vivenciado pelas empresas, onde fusões, incorporações, cisões e aquisições de negócios fazem parte das grandes decisões tomadas pelos administradores e *controllers*. O *goodwill* é o resultado destas combinações, que surge no patrimônio da nova empresa que se forma. Ele é um ativo intangível, em que seu custo não pode ser associado diretamente a um item identificável, e não é separável da companhia como um todo.

O valor do goodwill na composição do patrimônio das empresas apresenta um crescente aumento de materialidade. Esta afirmação pode ser comprovada através do estudo realizado por Bradley (1996), que investigou as aquisições de entidades ocorridas nos Estados Unidos no período de 1981 a 1993 e constatou que, em média, o valor real das corporações adquiridas foi quatro vezes e meia maior do que os valores apresentados nas demonstrações financeiras, sendo que a aquisição de entidades com elevado conhecimento técnico obtiveram uma relação entre o valor de aquisição e o valor contábil superior a dez (SCHMIDT *et al.*, 2007, p. 2).

O segundo fato é que, no Brasil, o tema vem ganhando relevância em decorrência do pronunciamento CPC 15, que foi aprovado pela CVM e pelo CFC em agosto de 2009. Esse pronunciamento altera a forma de mensuração do *goodwill* adquirido em uma combinação de empresas, que antes deveria ser amortizado e passa a ser testado por *impairment* no mínimo uma vez por ano.

Para Schmidt (2007), o estudo desse tema é essencial ao relatar que:

Desse cenário, resultam problemas de como as entidades devem tratar contabilmente seus intangíveis, em especial em relação à determinação do valor do mais intangível dos intangíveis, o goodwill. Só o fato do interesse demonstrado por estudiosos da matéria, a variedade de opiniões emitidas e a extensão das discussões a seu respeito, indicam a existência de um problema real a ser solucionado e também o vasto campo a ser pesquisado. (SCHMIDT, 2007, p. 2).

Assim, há a necessidade de o profissional contábil entender a forma de mensuração do *goodwill* e a forma de testar esse valor, com a finalidade de saber quais indicadores o afetam e administrá-los de forma a evitar a perda desse ativo. Além disso, a correta aplicação das definições dos pronunciamentos contábeis garantirá a maior transparência das demonstrações financeiras exigidas pelo mercado.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Gil *apud* Beuren (2003, p. 81), “[...] a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever as características de determinada população ou fenômeno, ou ainda estabelecer relações entre as variáveis”. Dessa forma, quanto aos objetivos, a presente pesquisa caracteriza-se como descritiva, para por em evidência a forma de mensuração do *goodwill* resultante de uma combinação de empresas e quais variáveis podem sinalizar a necessidade de realização de um teste de *impairment* além do exigido anualmente.

Cervo, Bervian e Silva (2007, p.60), definem a pesquisa bibliográfica como aquela que “procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em artigos, livros, dissertações e teses”. Assim, quanto aos procedimentos, a presente pesquisa caracteriza-se como bibliográfica, onde foram coletados, selecionados, analisados e interpretados os principais conceitos relacionados ao tema em referenciais teóricos publicados em revistas, periódicos, livros, pronunciamentos e normas contábeis.

Segundo Richardson *apud* Beuren (2003),

[...] os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais (RICHARDSON *apud* BEUREN, 2003, p. 91).

A presente pesquisa caracteriza-se como qualitativa, porque se aterá especificamente nas características da situação analisada e a sua relação com as variáveis existentes, buscando aprofundamento de questões relacionadas ao desenvolvimento da contabilidade, e não nos aspectos quantitativos de uma amostra de dados.

3 ATIVOS INTANGÍVEIS

A mensuração e o consequente reconhecimento de ativos intangíveis nas demonstrações financeiras há muito tempo foi, e continua sendo, um assunto que gera muitas discussões polêmicas. No âmbito normativo a prática tem sido de limitar o reconhecimento de certos ativos e, em troca, ampliar a divulgação de informações que possibilitem os usuários compreenderem a estática patrimonial e suas mutações, projetar o futuro e efetuar suas próprias análises críticas.

No entanto, pode-se facilmente perceber que em muitos segmentos de negócios os ativos intangíveis são os principais geradores de receita, como empresas farmacêuticas, companhias de alta tecnologia, empresas de auditoria e consultoria. Além disso, pode-se citar o alvo desta pesquisa, que são as fusões e aquisições, onde é gerada uma diferença entre o valor justo do patrimônio líquido e o custo de aquisição que normalmente possui um valor bastante relevante justamente em razão dos intangíveis que possuem valor, mas que não são reconhecidos.

Dessa forma, torna-se importante a definição de ativo intangível com o objetivo de estabelecer os critérios necessários para seu reconhecimento nas demonstrações financeiras.

Schmidt e Santos (2009) define ativo intangível como recursos incorpóreos controlados pela empresa capazes de produzir benefícios futuros. Podem ser classificados como ativos intangíveis os seguintes elementos:

- Gastos de implantação e pré-operacionais.
- Marcas e nomes de produtos.
- Pesquisa e desenvolvimento.
- *Goodwill*.
- Direitos de autoria.
- Franquias.
- Desenvolvimento de software;
- Licenças.
- Matrizes de gravação.
- Certos investimentos de longo prazo.

Segundo o CPC 04, ativo intangível é um ativo não monetário identificável sem substância física. Assim, um ativo para ser considerado como sendo intangível deve ser:

- Identificável (se ele for separável ou se resultar de direitos contratuais ou outros direitos legais).

- Controlado pela entidade (se ela detém o poder de obter benefícios econômicos futuros e é capaz de restringir o acesso de terceiros).
- Gerador de benefícios econômicos futuros (os quais podem incluir a receita de venda de produtos ou serviços, redução de custos ou outros benefícios resultantes do uso do ativo pela entidade).

O IAS 38 define ativo intangível como um ativo não monetário identificável e sem substância física. Para ser reconhecido como ativo intangível, um item deve atender aos critérios de identificação, de controle e da existência de benefícios econômicos futuros. Caso

os gastos inerentes a este item não atendam todos esses critérios, serão lançados como despesa quando incorridos, a menos que tenham sido adquiridos numa combinação de negócios.

De acordo com a IFRS 3, na data de aquisição, o adquirente deve reconhecer, separadamente, um ativo intangível, se:

- Atinge a definição de um ativo intangível de acordo com a Norma IAS 38.
- Seu valor justo pode ser mensurado com segurança.

O processo de identificação de ativos intangíveis adquiridos em uma combinação de negócios pode ser dividido nos seguintes passos:

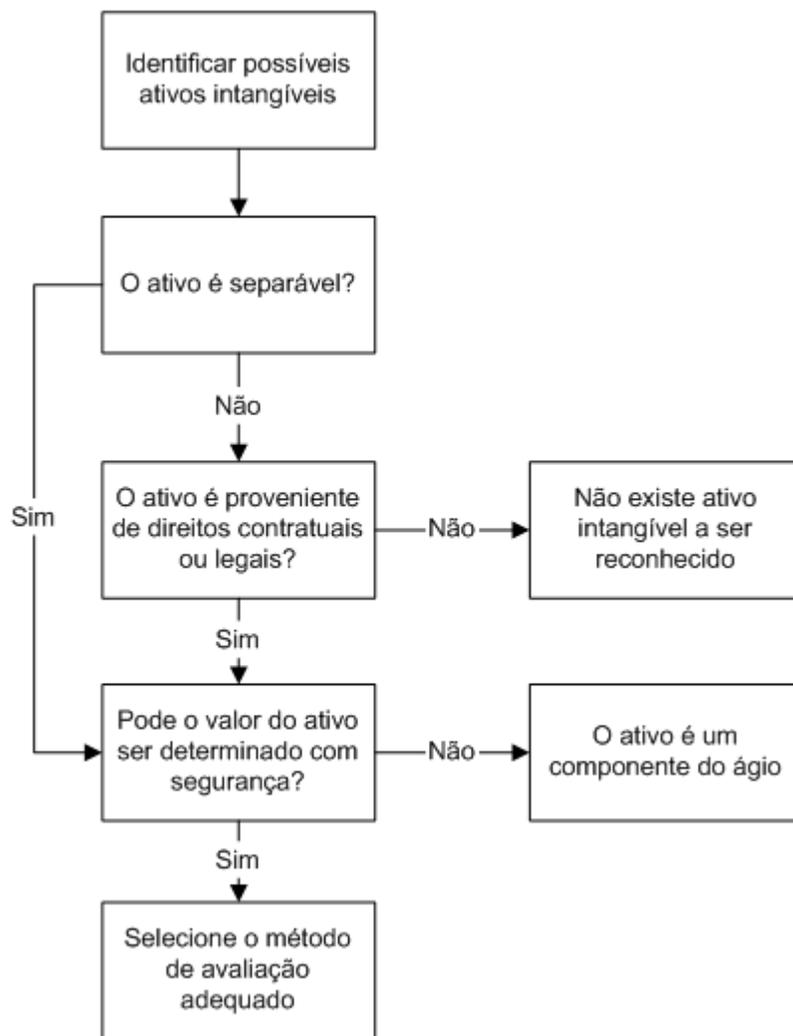


Figura 1 - Processo de identificação de ativos intangíveis

Fonte: ERNST & YOUNG; FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS CONTÁBEIS, ATUARIAIS E FINANCEIRAS, 2009.

Segundo o CPC 04, os ativos intangíveis adquiridos como parte de uma combinação de negócios não serão registrados separadamente, a menos que eles sejam separáveis ou que resultem de direitos contratuais ou outros direitos legais, independentemente de o ativo ter sido reconhecido pela adquirida antes da aquisição da empresa.

4 DEFINIÇÃO DE GOODWILL ADQUIRIDO EM UMA COMBINAÇÃO DE NEGÓCIOS

Segundo Schmidt e Santos (2009), existe uma preocupação cada vez maior por parte de profissionais e pesquisadores do mundo inteiro sobre o *gap* existente entre o valor econômico de uma entidade e o seu valor contábil. De acordo com o índice mundial de avaliações, emitido pela Morgan Stanley, o valor das entidades cotadas na maioria das bolsas de valores do mundo é, em média, o dobro de seu valor contábil e, nos Estados Unidos, o valor de mercado de uma entidade varia, normalmente, entre duas e nove vezes seu valor contábil.

A informação citada anteriormente reforça a ideia de que os ativos intangíveis estão se tornando mais relevantes do que os ativos tangíveis, na composição patrimonial das entidades. Nesse contexto, surge a preocupação com a definição do *goodwill* e, principalmente, com a sua mensuração.

Segundo Schmidt e Santos (2009), a definição do *goodwill* - sua natureza, sua característica de não ser separável do negócio todo e seu tratamento contábil - estão entre os objetos de estudo mais difíceis e controvertidos da Teoria da Contabilidade.

Em uma combinação de negócios serão avaliados quais ativos intangíveis da empresa adquirida podem ser identificados e mensurados de forma precisa, atendendo a definição desses ativos. Tais ativos serão reconhecidos contabilmente, já os demais serão considerados como um único ativo: o *goodwill*.

Conforme Schmidt e Santos (2009), o *goodwill* está intimamente relacionado a outros ativos intangíveis, existindo uma linha tênue que o separa desta. A empresa deve avaliar se é possível identificar um ativo intangível, em separado, por meio de dois critérios: se este é separável ou se é oriundo de direitos contratuais. É possível notar que esse já é um item que traz subjetividade, pois a delimitação do ativo intangível nem sempre é simples. Um exemplo: é possível separar o título de uma revista de sua base de assinantes?

Quando o julgamento estiver atrelado à operação de fusão ou aquisição, a identificação em separado, ou não, ocasionará alterações no montante que será reconhecido como *goodwill*. O *goodwill* é a única exceção ao critério de identificação, pois conforme mencionado anteriormente, ele é definido como o montante excedente sobre o patrimônio líquido a valor justo dos ativos líquidos identificáveis.

Dessa forma, o *goodwill* é uma combinação de fatores que não podem ser mensurados precisamente de forma individual. Estes fatores e condições que contribuem para a formação do *goodwill* podem ser os seguintes (SCHMIDT; SANTOS, 2009):

- *Know-how*.
- Propaganda eficiente.
- Localização geográfica.
- Habilidade administrativa fora dos padrões comuns.
- Treinamento eficiente dos empregados.
- Relações públicas favoráveis.
- Legislação favorável.
- Crédito proeminente.
- Condições monopolísticas.
- Processos secretos de fabricação.
- Fraqueza na administração dos concorrentes.
- Clientela estabelecida, tradicional e contínua.
- Prestígio e renome do negócio.
- Tecnologia de ponta.
- Boas relações com empregados.
- Associação favorável com outras companhias.

Todos os elementos mencionados possuem valor econômico e podem formar o *goodwill*, porém, pela falta de tangibilidade, ausência de custo e dificuldade de mensuração não podem ser reconhecidos individualmente.

Portanto, o *goodwill* não deixa de ser aquele “algo a mais” pago sobre o valor de mercado do patrimônio líquido das entidades adquiridas a refletir uma expectativa (subjetiva) de lucros futuros em excesso de seus custos de oportunidade.

5 MENSURAÇÃO DO GOODWILL

O ágio pago por expectativa de rentabilidade futura (ou *goodwill*), reconhecido em uma combinação de negócios, é definido pelo CPC 15 como a diferença entre o valor pago ou compromissos por pagar (ou valores a pagar, podendo ser também a aquisição por meio de emissão de ações da adquirente) e o montante líquido do valor justo dos ativos e passivos da entidade e/ou negócios adquiridos, conforme Tabela 1.

Tabela 1 - Balanço patrimonial da entidade A e da entidade B imediatamente antes da combinação de negócios

| (valores em \$) | Entidade A (controladora legal, adquirida contábil) | Entidade B (controlada legal, adquirente contábil) |
|--|---|--|
| Ativos Circulantes | 500 | 700 |
| Ativos não Circulantes | 1300 | 3000 |
| Total de Ativos | 1800 | 3700 |
| Passivos Circulantes | 300 | 600 |
| Passivos não Circulantes | 400 | 1100 |
| Total de Passivos | 700 | 1700 |
| Patrimônio Líquido | | |
| Reservas | 800 | 1400 |
| Capital Ações Emitidas | | |
| 100 ações ordinárias | 300 | |
| 60 ações ordinárias | | 600 |
| Total do Patrimônio Líquido | 1100 | 2000 |
| Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 1800 | 3700 |

Fonte: Elaborada pelos autores.

Considerando que o valor da contraprestação transferida é de \$1.600, apresenta-se a mensuração do *goodwill* na Tabela 2.

Tabela 2 – Mensuração do *goodwill*

| Mensuração do <i>Goodwill</i> | \$ | \$ |
|---|-------|------------|
| Contraprestação efetivamente transferida | | 1.600 |
| Valor justo líquido reconhecido de ativos identificáveis e passivos da entidade A | | |
| Ativos Circulantes | 500 | |
| Ativos não Circulantes | 1.500 | |
| Passivos Circulantes | (300) | |
| Passivos não Circulantes | (400) | (1.300) |
| Ágio por rentabilidade futura (<i>Goodwill</i>) | | 300 |

Fonte: Elaborada pelos autores.

Em outras palavras, para a determinação do *goodwill* no valor de compra de uma companhia, será necessária a apuração do *fair value* dos ativos e passivos adquiridos. Portanto, caberá à empresa compradora determinar o valor justo dos estoques (usualmente embutindo a própria margem da empresa menos o ajuste ao valor de realização), o valor justo do imobilizado (análise individualizada com base em conhecimentos técnicos de engenharia e economia), o valor justo de aplicações financeiras mantidas até o vencimento (caso existam, pois todas as demais já devem estar a *fair value* desde a publicação do CPC 14), o valor justo de intangíveis e outros itens não refletidos na contabilidade (marca, patentes, direitos

contratuais, contratos onerosos, etc.), o valor justo de passivos (dívida a valor de mercado, valor de passivo de fundo de pensão, planos de opções, contingências, etc.) e quaisquer outros itens cujo valor registrado nos livros (custo) seja diferente do valor justo.

Após a definição dos *fair values* referidos anteriormente, caberá à empresa apurar a diferença entre o valor pago e o valor do patrimônio líquido adquirido a *fair value*. Assim, o *goodwill* será determinado por essa parcela remanescente.

Segundo o CPC 04, os ativos intangíveis adquiridos como parte de uma combinação de negócios serão registrados separadamente, caso eles sejam separáveis ou que resultem de direitos contratuais ou

outros direitos legais, independentemente de o ativo ter sido reconhecido pela adquirida antes da aquisição da empresa.

Um desafio atual reside no fato da apuração do valor justo de determinados ativos, em que podem ser utilizadas técnicas de avaliação que maximizem a utilização de variáveis observáveis, ou seja, aquelas que são geradas por fontes independentes da empresa. Esse fato é importante para intangíveis, pois é rara a existência de mercado ativo para eles. Assim, a empresa deverá desenvolver premissas próprias, e toda a mensuração do valor justo em uma combinação de negócios dependerá diretamente dos critérios preestabelecidos.

Já no caso do *goodwill*, sua mensuração dependerá da mensuração do valor justo dos outros ativos, dado que este é definido como o montante pago em excesso por tais ativos, resultando no pagamento pela expectativa de resultados futuros derivados de potenciais sinergias entre os negócios que são agrupados.

Subsequentemente, em decorrência de o *goodwill* ser um ativo intangível sem vida útil determinada, ele deve ser sujeito a análise anual de *impairment*, não podendo mais ser amortizado de forma arbitrária, como ocorre na maioria dos países.

6 TESTE DE IMPAIRMENT DO GOODWILL

Todos os intangíveis são suscetíveis ao teste de recuperação estabelecido pela IAS 36, que foi adotada no Brasil por meio do CPC 01 (Redução a

Valor Recuperável de Ativos). De forma geral, sempre que houver um indicador de que o fluxo de caixa esperado pelo ativo possa ter sofrido uma redução tão significativa, a ponto de ser menor do que seu custo, a empresa deve efetuar o teste. Para os ativos intangíveis com vida útil indefinida, a empresa deve efetuar o teste, pelo menos anualmente, independente da existência ou não de indicativos de *impairment*.

Ao avaliar se um ativo sofreu *impairment*, são considerados tanto indicadores externos (por exemplo, mudanças significativas com efeito adverso no ambiente tecnológico, de mercado, econômico ou legal, ou aumento das taxas de juros de mercado) quanto indicadores internos (por exemplo, evidência de obsolescência ou de danos físicos de um ativo, provenientes de relatórios internos, que indique que o desempenho econômico do ativo é, ou será pior, do que o esperado).

Segundo o Pronunciamento Técnico CPC 15, o ágio (ou *goodwill*) adquirido em uma operação de combinação de negócios não deve mais ser amortizado por ter a característica de possuir vida útil indeterminada. Em contrapartida, a adquirente deve testá-lo, de acordo com o CPC 01, no mínimo anualmente ou quando acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem necessidade de redução de seu valor, em decorrência de perda de sua substância econômica.

O princípio básico do *impairment* é que um ativo não pode ser registrado no balanço patrimonial acima de seu valor de recuperação. O CPC 01 define valor de recuperação como o maior entre o valor justo do ativo menos custos de venda e seu valor em uso.

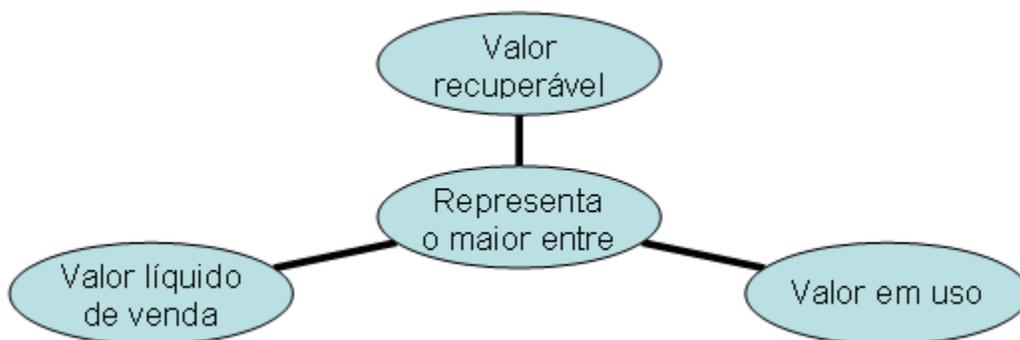


Figura 2 - Definição de valor recuperável

Fonte: ERNST & YOUNG; FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS CONTÁBEIS, ATUARIAIS E FINANCEIRAS, 2009.

O valor justo menos custos de venda é o montante a ser obtido da venda de um ativo em uma operação puramente feita com base em transações recentes no mercado entre partes independentes, menos custo de alienação. O valor em uso requer que a administração calcule os fluxos de caixa futuros a serem provenientes do ativo e os desconte usando uma taxa de mercado, antes dos impostos, que reflita as avaliações atuais do valor do dinheiro no tempo e dos riscos específicos do ativo.

O valor de recuperação de um ativo é calculado individualmente por ativo. No entanto, raramente um ativo gera fluxos de caixa independentemente de outros ativos e a maioria dos ativos é submetida a teste de *impairment* em grupos de ativos descritos como unidades geradoras de caixa (CGUs, do inglês Cash Generating Units). Uma unidade geradora de caixa é definida pelo CPC 01 como o menor grupo identificável de ativos que gera entradas, em grande parte, independentes das entradas de caixa provenientes de outras CGUs.

Em outras palavras, a entidade deve identificar o menor grupo de ativos que seja capaz de gerar fluxos de caixa largamente, independente de outros ativos ou grupos de ativos. Essa divisão não deve ir além daquela em que o resultado e/ou operações possam ser monitoradas pela administração da companhia. A pergunta principal que deve ser feita quando é dada a identificação das unidades geradoras de caixa é: “como a administração monitora as atividades da companhia?” Exemplos de CGUs são uma linha de produto, uma fábrica, uma loja, uma cidade ou região, uma concessão, etc.

É importante ressaltar que, na identificação do valor contábil líquido de uma CGU, deve-se assegurar que todos os ativos sujeitos ao teste de *impairment* foram considerados. Um bom controle na certificação de que a análise é completa, seria a reconciliação da soma dos valores contábeis líquidos de todas as CGUs com os registros contábeis da companhia.

O ágio pago, decorrente de expectativa de rentabilidade futura em uma aquisição de entidades (*goodwill*), representa um desembolso realizado por um adquirente na expectativa de benefícios econômicos futuros de ativos, para os quais a administração não conseguiu individualmente identificá-los e separadamente reconhecê-los. Esse ágio não gera fluxos de caixa, independentemente de outros ativos ou grupos de ativos, e frequentemente contribui para os fluxos de caixa de diversas unidades geradoras de caixa.

Portanto, o *goodwill* não pode ser considerado como um ativo isolado passível de ser determinado valor de mercado; dessa forma, para fins de teste de

redução ao valor recuperável, segundo o CPC 01, o *goodwill* pago em uma aquisição em decorrência de expectativa de resultado futuro deverá, a partir da data da aquisição, ser alocado a cada uma das unidades geradoras de caixa do adquirente, ou a grupos de unidades geradoras de caixa, que devem se beneficiar das sinergias da aquisição, independentemente de os outros ativos ou passivos da entidade adquirida serem ou não atribuídos a essas unidades ou grupos de unidades. Lembrando que esta alocação deve ser feita de maneira sistemática, razoável e consistente ao longo dos anos.

Uma unidade geradora de caixa na qual houve alocação de ágio pago por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) deverá ser anualmente testada para verificar a necessidade de redução ao valor recuperável e sempre que houver uma indicação de que a unidade poderá estar desvalorizada, comparando-se seu valor contábil, incluindo o ágio (*goodwill*), com o valor recuperável da unidade. Se este valor ultrapassar aquele, a unidade e o ágio (*goodwill*) alocado em tal unidade deverão ser considerados como não estando desvalorizados. Se o valor contábil de uma unidade ultrapassar seu valor recuperável, a entidade deverá reconhecer a perda por desvalorização.

Assim como os tangíveis, as perdas por *impairment* serão levadas diretamente ao resultado contábil do período. Quando o teste for realizado e uma perda por esse procedimento for identificada, o montante será baixado inicialmente contra o *goodwill* reconhecido e apenas quando este estiver com seu valor contábil zerado é que os outros ativos serão impactados.

Ressalta-se também que as perdas por *impairment* são reversíveis até o limite do valor original do ativo líquido das amortizações, tendo como única exceção: o *goodwill*. Isso se deve ao fato de que a melhora na expectativa de geração de fluxos de caixa futuros é mais provável de ser ligada ao *goodwill* gerado internamente pela entidade, o qual não pode ser reconhecido.

7 INDICADORES EXTERNOS E INTERNOS QUE AFETAM O GOODWILL

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2000, p. 114), fusões, aquisições, alienações, *joint ventures* são, há muito tempo, parte do panorama corporativo. Tornaram-se famosas nos Estados Unidos, no fim do século XIX, com as atividades de consolidação do J.P.

Morgan e outros no início do século XX. Desde então, ocorreram diversas ondas de atividade nos Estados Unidos – primeiro no *boom* econômico dos anos 1960, depois com a controversa onda de reestruturações da década de 80 e, mais recentemente, com as megatransações do fim dos anos 90.

A Europa também vem experimentando uma elevação drástica das atividades em fusões e aquisições, gerada pela introdução do euro, pela capacidade excedente em muitos setores e pelas medidas tomadas para tornar seus mercados de capitais mais amigáveis para o acionista. Os adquirentes europeus também vêm se mostrando ativos em transações internacionais. Fusões e aquisições tornaram-se um meio muito importante para a realocação de recursos na economia global e para a execução de estratégias corporativas.

No Brasil, nota-se um crescente número de negócios envolvendo fusões e aquisições desde o início da década de 1990. Conforme dados publicados pela Price Waterhouse Coopers, o mês de julho de 2009 apresentou um volume recorde de transações dos últimos 12 meses, com 66 negócios anunciados. Podemos citar como exemplos recentes de transações de grande porte: a fusão e incorporação da Sadia e da Perdigão, originando a BRF – Brasil Foods; o Grupo Pão de Açúcar, adquirindo a rede Ponto Frio por R\$ 824,5 milhões; o Banco do Brasil, adquirindo participação no Banco Votorantim por US\$ 1,8 bilhão.

Fatores como a necessidade de ganhos em escalas de produção, atuação em outras regiões geográficas, surgimento de novos produtos e busca de sinergias financeiras e tecnológicas levam grandes empresas a realizar transações de aquisições, fusões e *joint ventures* com outras empresas, que muitas vezes são suas próprias concorrentes.

Conforme já mencionado, os benefícios econômicos futuros esperados após uma combinação de negócios podem advir da sinergia entre os ativos adquiridos que individualmente não se qualificam para reconhecimento em separado nas demonstrações contábeis, mas pelos quais, a adquirente esteja disposta a efetuar um pagamento por ocasião da combinação de negócios que é contabilizado sob a forma de *goodwill*.

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2000, p. 120), sinergia é uma palavra esquisita e, dependendo do contexto, pode significar um sonho da administração ou o raciocínio teimoso por detrás de uma negociação. A estimativa dos benefícios a serem proporcionados pelo negócio pode se desligar da realidade em algum momento.

Dessa forma, durante o período logo após a fusão ou aquisição, deve ser analisado se todas as expectativas que a administração tinha sobre a nova empresa que foi criada irão se concretizar. Este momento é crítico e podem ocorrer fatos que representam indicadores de que o *goodwill* contabilizado deve ser testado por *impairment* antes do primeiro ano de criação da nova empresa.

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2000, p. 119), pesquisas demonstram que o principal motivo do fracasso de aquisições e fusões decorre da adquirente ter pago mais do que a empresa adquirida valia. Sendo que os principais motivos para as empresas pagarem demais são os seguintes:

- Avaliação excessivamente otimista do potencial de mercado.
- Superestimativa das sinergias.
- Erros de *due diligence*.

Além disso, mesmo que a empresa adquirente não tenha pago mais do que a adquirida valia, existem grandes desafios e obstáculos a serem enfrentados no período pós-fusão/aquisição, como os seguintes:

- A integração de duas organizações diferentes.
- Os relacionamentos com clientes, empregados e fornecedores frequentemente são perturbados durante o processo.

No sentido de avaliar quais acontecimentos pós-aquisição podem afetar o valor do *goodwill*, Seetharaman (2006, p. 347, tradução nossa) realizou uma pesquisa que apontou quais indicadores, tanto internos quanto externos, podem influenciar na decisão de realizar o teste de *impairment* sobre o *goodwill*, sendo eles:

Indicadores Externos:

- Mudanças significativas no mercado: mudanças no mercado, tais como crises econômicas podem levar a uma redução nas despesas de consumo e, conseqüentemente, aumentar a pressão competitiva entre as indústrias. Por exemplo, a China se transformou em uma grande fabricante mundial com mão de obra barata desde o ano de 2000. Já a Malásia está se tornando menos competitiva, pois várias empresas multinacionais transferiram suas instalações de produção para a China. Para os investidores estrangeiros na Malásia, este fenômeno teria um impacto significativo no valor justo do *goodwill* adquirido.

- Competição inesperada: um estabelecimento concorrente de outra região pode entrar no mercado local ou um novo estabelecimento do mesmo segmento pode iniciar no mercado local com uma nova estratégia de negócios e isto pode criar barreiras para o desenvolvimento do negócio atual. Este novo ingresso pode tentar roubar clientes normais e potenciais, tornando o negócio mais competitivo e menos atrativo.
- Ação adversa ou taxaço por órgãos regulatórios: fatores legais e políticos podem também afetar os valores justos da companhia, em decorrência de um relacionamento estrangeiro negativo entre países, novas notificações proibitivas relacionadas com as matérias primas ou os produtos acabados da companhia, novas políticas de impostos, etc.
- Oportunidade de contratos de negócios com principais fornecedores e distribuidores: os custos produtivos de várias indústrias, tais como de óleo de cozinha em grande parte vêm de sua matéria prima, óleo de palma ou óleo de milho. Um aumento nos preços de óleo de palma poderia ter um impacto significativo na performance de vendas da companhia e, conseqüentemente, um impacto negativo no valor justo da companhia. Em outro caso, se o poder de barganha do distribuidor da companhia é forte, mudanças desfavoráveis, como redução do espaço de prateleira nos estabelecimentos ou a rescisão do contrato de distribuição podem afetar a eficiência do marketing da companhia e, por sua vez, pode gerar uma perda no valor do *goodwill*.

Indicadores Internos:

- Falhas na previsão orçamentária: o orçamento para a aquisição precisa ser feito cuidadosamente, especialmente quando o *goodwill* é uma parte significativa do preço de aquisição. Se o preço pago excede o valor das sinergias, por exemplo, o lucro por ação da companhia será diluído, e o *goodwill* será sujeito a uma perda por *impairment*.
- Perda de pessoas-chave: empregados são vistos como o ativo mais valioso da companhia. O vendedor da aquisição sempre aumenta o preço do *goodwill* baseado no

seu valioso capital humano. No entanto, pode haver um desperdício se a companhia adquirida falhar na retenção da sua força de trabalho. Empregados-chaves que tem sido responsáveis pelo crescimento e sucesso, até o momento, da companhia que está sendo adquirida podem optar por sair ou ficar com a nova administração. Essa perda não pode ser ignorada, mas deve ser levada em consideração no teste de *impairment*.

- Mudança no nome da companhia: a mudança de nome traz confusão para todos os *stakeholders* da companhia. Os investidores podem ter dúvidas em relação à estabilidade do negócio sob o novo nome. Os empregados podem duvidar se a força de trabalho será modificada ou se as suas posições na companhia serão mantidas. Fornecedores e distribuidores podem duvidar se a companhia administrará o negócio como da forma usual e os clientes podem hesitar por não estarem certos de que os produtos possuem o mesmo nível de qualidade. Isso pode trazer um efeito significativo no valor justo da companhia.
- Fracasso na administração da aquisição: administrar a companhia adquirida é sempre subestimado e problemas como comunicação, coordenação e controle podem se tornar reais depois da aquisição. O processo de tomada de decisão torna-se mais lento em decorrência da hierarquia da companhia tornar-se maior e a cooperação se torna difícil em decorrência das duas administrações terem dois modelos de gestão diferentes. Como resultado, o valor justo da companhia pode declinar em razão da ineficiência da administração.

Na sua pesquisa, Seetharaman (2006, p. 350, tradução nossa) ainda descreve quais estratégias podem ser adotadas pela administração da companhia para evitar os indicadores anteriormente descritos, tais como:

- Concentrar-se na apuração do preço de compra: uma avaliação completa sobre a proposta de aquisição deve ser examinada e a decisão de aquisição só pode ser feita se houver um retorno favorável.
- Emitir prêmios de ações do capital adquirido aos trabalhadores: os trabalhadores devem ser reconhecidos como o ativo mais valioso da empresa, a estratégia deve ser desenvolvida

para reter e motivar os empregados a realizarem novas contribuições. Como seres humanos sempre resistem a mudar, uma boa gestão da mudança deve ser desenvolvida. Os funcionários são estimulados a serem envolvidos no processo de decisão sobre as mudanças, de modo a aumentar a sua confiança para a nova gestão.

- Desenvolver um sistema de pós-aquisição: aquisições sempre falham devido a uma gestão ineficiente e ineficaz. Um modelo de comunicação eficaz deve ser desenvolvido para evitar o lento e trabalhoso processo de decisão. É também essencial para se certificar de que há coordenação entre as empresas adquirentes e adquiridas, de modo que o custo operacional pode ser minimizado e o retorno maximizado.
- Desenvolver um bom orçamento e um bom planejamento para eventos incontrolláveis: O *goodwill* é influenciado pelas forças externas, que são incontrolláveis. Como a empresa não tem controle sobre esses eventos, ela deve ser capaz de prever os potenciais problemas que podem surgir e, conseqüentemente, desenvolver um plano de ação para lidar com eles. É crucial para a gestão ter uma atitude preventiva nesse ambiente de rápidas mudanças.
- Criar um bom controle sobre as unidades geradoras de caixas: As empresas precisam de pessoas especializadas em avaliação de valores justos e do *goodwill*. Uma boa definição das unidades geradoras de caixa, com auxílio de profissionais especializados, proporcionaria uma informação mais precisa do *goodwill* da empresa. Após a aquisição, em seguida, estes profissionais desempenham um papel crucial na avaliação do justo valor da empresa que tem um impacto direto sobre o tamanho da perda por *impairment*.

Dessa forma, constata-se que existem muitos riscos que podem resultar na perda do *goodwill*, porém, ao mesmo tempo, a administração da empresa, através de uma boa gestão e do seu setor de controladoria, pode tentar prevenir que alguns acontecimentos ocorram, sempre lembrando que existem fatores que são incontrolláveis.

8 CONCLUSÃO

Processos de fusões e aquisições, sobretudo os que envolvem grandes companhias, são geralmente cercados de otimismo e, em alguns casos, até de certo ufanismo. Devido à sua complexidade e ao turbilhão de sentimentos envolvidos – expectativas dos *stakeholders* em relação à transação – parte significativa deles termina em decepção.

Uma recente pesquisa realizada pela consultoria americana Watson Wyatt, com 1000 empresas no mundo, revela que 31% das operações de fusão e aquisição não geram os resultados previstos e menos da metade delas atinge as metas do ganho de sinergia. Isso acontece por uma série de fatores diferentes, que vão da integração de sistemas de tecnologia à evasão de talentos. Em fusões de empresas de mesmo porte há uma dificuldade adicional: a existência de um terreno propício ao embate de culturas, estilos de gestão e egos.

Diante desta realidade, o reconhecimento do *goodwill* é questionado por muitos em razão da sua não substância econômica, visto que no momento da combinação de negócios todos os ativos intangíveis identificáveis existentes devem ser reconhecidos separadamente, sendo o *goodwill* a sobra do que não foi identificado.

Acredita-se, frequentemente, que o *goodwill* resulta de relações negociais vantajosas, boas relações com funcionários e atitudes favoráveis de clientes. Essas atitudes favoráveis podem ocorrer devido à localização vantajosa, nome e reputação excelentes, privilégios monopolísticos, boa gestão e outros fatores. Quando o preço de compra de uma empresa em funcionamento supera a soma dos valores de todos os ativos individuais, exceto o *goodwill*, supõe-se que a diferença represente o pagamento por esses atributos intangíveis específicos, gerados pelos proprietários anteriores.

Os críticos desse enfoque argumentam que a maioria desses atributos está associada a ativos específicos, incluindo outros ativos intangíveis. Uma localização favorável, por exemplo, significa que os terrenos e prédios valem mais do que propriedades semelhantes em outros lugares. O valor de nome e reputação excelentes está vinculado às marcas. O *goodwill*, à medida que ainda subsiste, representa somente os benefícios residuais que não podem ser associados a ativos específicos. Resulta da prática de boa gestão e de privilégios monopolísticos – atributos que não podem ser separados da empresa como um todo.

Existem linhas de pesquisa que afirmam que o *goodwill* deveria ser reconhecido diretamente no resultado e não deveria ser ativado como manda a norma contábil. Porém, deve ser destacado que as alterações trazidas pelos CPC 15 e CPC 01 são um meio termo entre a amortização do ativo por um determinado período e o seu reconhecimento direto no resultado, pois, segundo as normas, caso o *goodwill* registrado não tenha nenhum embasamento que justifique a sua manutenção no ativo da empresa ele deve ser baixado através da perda por *impairment*.

Hendriksen e Van Breda (1999) afirmam que após a data de aquisição, parece não haver nenhum indício de que a apresentação contínua do *goodwill* como ativo forneça informação útil a investidores ou outros leitores interessados nas demonstrações financeiras.

O IASB entende que as demonstrações financeiras são mais úteis quando os ativos intangíveis adquiridos em uma combinação de negócios são distinguidos do *goodwill*.

Desta forma, o *goodwill* deve ser mantido no ativo da empresa enquanto ele realmente demonstrar ser gerador de caixa para a empresa em conjunto com os demais ativos que compõem as suas unidades geradoras de caixa. Caso isso não seja comprovado através do teste de *impairment*, o primeiro ativo a ser baixado de cada unidade geradora de caixa é o próprio *goodwill*. A sua perda é a única exceção quanto à possibilidade de recuperação, conforme o CPC 01, assim que sua perda for apurada ela não poderá mais ser revertida.

Este cenário pode ser visto como uma oportunidade para a gestão das companhias, visto que, anteriormente, este ativo gradualmente iria ser reconhecido no resultado através da amortização e agora existe a oportunidade de mantê-lo por tempo indeterminado. Para que esta oportunidade seja aproveitada, pessoas especializadas devem atuar no momento de negociação das aquisições e fusões e também no planejamento estratégico e operacional da nova companhia que será formada após a transação.

Em contrapartida, esse cenário pode ser visto como um risco para determinadas empresas, visto que o ativo pode ser totalmente baixado no primeiro teste de *impairment* realizado caso tal ativo não esteja gerando caixa suficiente para que o valor recuperável da unidade geradora de caixa, da qual ele pertence, seja maior do que seu valor contabilizado.

O período pós-aquisição é caracterizado por muitas instabilidades; desta forma, muitos fatos podem indicar que o teste de *impairment* deva ser realizado antes do primeiro ano da nova empresa. O CPC

normatiza que o teste deve ser realizado no momento em que indicadores externos ou internos demonstrarem que o valor recuperável do *goodwill* é menor que seu valor contábil. Porém, na prática diante do custo que tal teste possui, não é esperado que as empresas brasileiras sigam a norma de mensuração desse ativo corretamente. Ou seja, mesmo que identifiquem algum indicativo de que possa existir uma perda do *goodwill*, as empresas esperarão para fazer apenas o teste anual, o que distorce a informação contábil.

Considerando que o custo do teste de *impairment* é elevado - seu cálculo é complexo - ele deve ser realizado no mínimo anualmente, além de existir grandes chances de que antes da aquisição completar o primeiro ano seja apurada uma perda e que esta perda não é recuperável. Conclui-se que investir tempo em segregar o valor pago a mais na aquisição de uma empresa é uma vantagem, ou seja, quanto menor o valor alocado como *goodwill*, menores perdas ou gastos serão realizados no futuro. Além disso, o CPC 15 requer que seja divulgada uma descrição qualitativa dos fatores que compõem o *goodwill* reconhecido; dessa forma, o valor registrado deve ter alguma substância, tal como sinergias esperadas pela combinação das operações da adquirida com as do adquirente. Caso contrário, não deve ser reconhecido.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. C. *Normas Internacionais de Contabilidade: IFRS*. São Paulo: Atlas, 2006.

BEUREN, I. M. *Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e prática*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. *Metodologia científica*. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS

CONTÁBEIS. Pronunciamento técnico CPC 01.

Redução ao valor recuperável de ativos (impairment).

Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/cpc01_relatorio_audpub2.pdf>. Acesso em: 26 out. 2010.

_____. *Pronunciamento técnico CPC 04: Ativos Intangíveis*. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_04.pdf> acesso>. Acesso em: 26 out. 2010.

_____. *Pronunciamento técnico CPC 15: Combinação de empresas*. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_15.pdf>. Acesso em: 26 out. 2010.

COPELAND, T.; KOLLER, T.; MURRIN, J. *Avaliação de empresas*. São Paulo: Makron, 2000.

ERNST & YOUNG; FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS CONTÁBEIS, ATUARIAIS E FINANCEIRAS. *Manual das normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras*. São Paulo: Atlas, 2009.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. *Teoria da contabilidade*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, S. *Teoria da contabilidade*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SCHMIDT, P. *et al.* Teste de impairment do Goodwill na hipótese de existir P&D nos US-GAAP. In: CONGRESO TRANSATLÁNTICO DE CONTABILIDAD, AUDITORÍA, CONTROL DE GESTIÓN, 2007, Lyon. *Anais...* Lyon, 2007.

SCHMIDT, P.; SANTOS, J. L. *Avaliação de ativos intangíveis*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SEETHARAMAN, A. Managing impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, v. 7, n. 3, p. 338-353, 2006.

SEETHARAMAN, A. *et al.* Managing impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, v. 7, n. 3, p. 338-353, 2006.

SEVIN, S.; SCHROEDER, R.; BHAMORNSIRI, S. Transparent financial disclosure and SFAS n° 142. *Managerial Auditing Journal*, v. 22, n. 7, p. 674-687, 2007.

Recebido em: 25/08/2010.

Aceito em: 01/09/2010.