

Avaliação de Intangíveis: o Goodwill no Contexto das Práticas Internacionais Comparativas

Sady Mazzioni

Omeri Dedonato

Celso Galante

Juceli Antonio Biazzi

José Luiz Castro Neto

Resumo:

Diversos motivos fazem vir à luz problemas quando da avaliação e reconhecimento dos ativos intangíveis: aquisição de empresas, globalização, elevada expansão dos serviços, revolução na tecnologia da informação, dentre outros. Se a contabilidade das empresas existe para refletir suas necessidades, pode ser argumentado que uma mudança maior na forma de pensar é requerida quando o assunto é os intangíveis, dada sua natureza e importância. Assim, um enfoque de uma avaliação mais voltada mais para a relevância vis-a vis a prudência e confiabilidade parece oportuna. Uma atitude mais positiva para intangíveis deve resultar no reconhecimento do goodwill como ativo no balanço, sujeito à revisão anual e à compensação ou amortização quando apropriado. A pressão competitiva dos mercados internacionais sugere a necessidade de as companhias serem mais abertas em termos de evidenciação de que o são hoje e conferir mais ênfase na comunicação efetiva com a comunidade de investidores.

Palavras-chave:

Área temática: *Avaliação de Intangíveis e Gestão do Conhecimento*

Avaliação de Intangíveis: o Goodwill no Contexto das Práticas Internacionais Comparativas

Autores:

Sady Mazzioni

Professor da UNOCHAPECÓ, aluno de mestrado em Ciências Contábeis – FURB/BLUMENAU-SC

Omeri Dedonato

Professor da UNOCHAPECÓ, aluno de mestrado em Ciências Contábeis – FURB/BLUMENAU-SC

Celso Galante

Professor da UNOESC, aluno de mestrado em Ciências Contábeis – FURB/BLUMENAU-SC

Juceli Antonio Biazzini

Professor da UNOESC, aluno de mestrado em Ciências Contábeis – FURB/BLUMENAU-SC

José Luiz Castro Neto

Professor do Mestrado em Ciências Contábeis – FURB/BLUMENAU-SC

RESUMO

Diversos motivos fazem vir à luz problemas quando da avaliação e reconhecimento dos ativos intangíveis: aquisição de empresas, globalização, elevada expansão dos serviços, revolução na tecnologia da informação, dentre outros. Se a contabilidade das empresas existe para refletir suas necessidades, pode ser argumentado que uma mudança maior na forma de pensar é requerida quando o assunto é os intangíveis, dada sua natureza e importância. Assim, um enfoque de uma avaliação mais voltada mais para a “relevância” vis-a-vis a “prudência” e “confiabilidade” parece oportuna. Uma atitude mais positiva para intangíveis deve resultar no reconhecimento do *goodwill* como ativo no balanço, sujeito à revisão anual e à compensação ou amortização quando apropriado. A pressão competitiva dos mercados internacionais sugere a necessidade de as companhias serem mais abertas em termos de evidenciação de que o são hoje e conferir mais ênfase na comunicação efetiva com a comunidade de investidores.

1 INTRODUÇÃO

Tem-se observado um efetivo crescimento em importância dos ativos intangíveis em relação aos ativos tangíveis das empresas multinacionais em todo o mundo. Vários fatores são responsáveis por isso, incluindo a contínua onda de aquisições de empresas e a busca freqüente pela liderança do mercado onde atuam. Esta envolve o desenvolvimento ou aquisição de marcas famosas, a expansão mundial do setor de serviços, a velocidade e extensão da mudança tecnológica, com especial referência ao impacto da tecnologia da informação, e o aumento da integração do mercado financeiro internacional. Como consequência, muitas são as controvérsias na contabilização dos intangíveis, decorrência de vários tratamentos contábeis igualmente válidos à luz do contexto corporativo internacional.

Este trabalho analisará as questões pertinentes das vantagens e desvantagens dos métodos contábeis alternativos relacionados ao *goodwill* e far-se-

á uma revisão das discussões internacionais desenvolvidas. Êste estudo constata que esforço adicional de pesquisa e experimentação ainda será necessário para que o assunto ganhe maior aceitação internacional. Qualquer nova proposta deerá ser precedida por consulta prévia ao mercado. Isto poderia promover uma compreensão melhor da natureza das práticas e das razões que formam a base da escolha dos métodos e evidenciações de avaliação particular e a praticabilidade de novas abordagens. Consultas e negociações entre agências contábeis regulatórias (IASB, FASB, IOSCO, IFAC e outras) também são necessárias, se se deseja que um acordo internacional sobre o assunto vingue.

Os principais objetivos deste trabalho são:

- Contextualizar o tratamento contábil para o *goodwill*, apresentando as práticas nacionais comparativas e os padrões contábeis internacionais;
- Discorrer sobre as dificuldades conceituais no reconhecimento contábil deste ativo intangível;
- Abordar as implicações da escolha do método contábil adotado;

Parte-se da hipótese de que se a divulgação das demonstrações contábeis afeta o preço das ações, para mais ou para menos, então a informação relevante é aquela capaz de confirmar ou alterar as expectativas do tomador de decisão. Assim, a relevância daqueles relatórios reside justamente na sua capacidade de confirmar ou mudar as expectativas do investidor. Resultado de alguns estudos parece indicar que algumas demonstrações contábeis de empresas multinacionais deixam de evidenciar os intangíveis no corpo daqueles relatórios, redundando na perda de qualidade da informação contábil. Verifica-se, por outro lado, crescente importância no papel dos intangíveis na vida das empresas.

2 A IMPORTÂNCIA DOS ATIVOS INTANGÍVEIS

A contínua evolução da economia mundial – com reflexos nas economias nacionais – aliadas aos avanços tecnológicos, fazem com que uma nova realidade se apresente às empresas. Este novo contexto, além de proporcionar o desenvolvimento de novos métodos e habilidades, presencia o surgimento, no balanço das empresas, de um ativo intangível, o *goodwill*. Na concepção de Antunes (2000), podem ser observados alguns aspectos relevantes que contribuem no surgimento dos intangíveis, tais como: criação de novos serviços; mudança no conceito de espaço físico e de mercado; valorização da marca; merchandising de intangíveis; patente de tecnologia.

Estudos empíricos têm evidenciado o crescimento vertiginoso do valor dos ativos intangíveis em relação ao valor do ativo total. Esta tendência pode ser observada no quadro 1, onde aparecem as 10 empresas multinacionais de maior valor de *goodwill* em relação ao valor do ativo total de cada uma delas:

Quadro 1 – Relação *goodwill* x ativo total

Companhia	Goodwill em bilhões de - US\$	% do ativo total
Time Warner AOL	81.7	51
Viacom	57.5	64
Worldcom	40.8	44
Altria (former Philio Morris)	37.6	44
France Telecom	36.9	28
Kraft Foods	36.4	64
Vivendi Universal	35.5	27
Qwest Communications	34.4	48

Unilever	29.2	47
Tyco International	26.2	39

Fonte: Krantz, USA Today, 2003.

A tabela acima evidencia a proporção elevada de participação do valor do *goodwill* no valor do ativo total de cada empresa. Os ativos físicos de uma empresa voltada para o conhecimento, juntamente com seus ativos intangíveis, constituem seu capital intelectual. Alguém que investe em uma empresa está comprando um conjunto de talentos, capacidades, habilidades e idéias – capital intelectual, não capital físico.

Avaliar a capacidade dos ativos intangíveis em gerar valor é um dos principais problemas encontrados pela contabilidade de “empresas virtuais”, as quais praticamente não existem fisicamente e que costumam apresentar valorização de mercado considerável. Exemplo disso são a UOL, Terra, Yahoo, BOL, Microsoft, entre outras, ícones mundiais da internet. A associação feita entre ativo intangível e ativo tangível das empresas de internet é esclarecedora: nas empresas não virtuais, enquanto nestas a capacidade de gerar recursos reside basicamente em bens de existência física, ou mesmo de produtos palpáveis, naquelas as receitas geradas provêm basicamente dos bens intangíveis, incorpóreos, constante do Ativo da empresa. Este é o caso das empresas baseadas na internet.

A composição de ativos diferenciada levanta interessantes questões: as ações dessas empresas às vezes são negociadas nas Bolsas por valores bem acima daqueles existentes nas demonstrações contábeis. Tal não ocorre unicamente com empresas baseadas em tecnologia, mas também em outras como a Coca-Cola, Microsoft, Nike, cujas gestões geralmente são focadas para a economia do conhecimento, onde o capital intelectual se apresenta como um dos principais investimentos dessas organizações. Viana (2003) cita outros exemplos: a Nike, considerada a maior indústria de tênis do mundo, não tem fábricas. Com cinco empregados a *Nokia* tem faturamento médio de 200 milhões de dólares. Já a maior livraria virtual do mundo, a *Amazon*, não possui nenhum metro quadrado de loja.

Uma lei observada, quando se trata da determinação do valor de uma empresa, diz que o preço de qualquer bem durável depende do futuro ou, mais precisamente, do que as pessoas pensam sobre o futuro. De acordo com esse postulado, uma empresa deve valer o equivalente à expectativa média sobre seu fluxo futuro de lucros.

No caso das empresas de internet, os preços do faturamento dessas empresas trazidos a valor presente costumam ser elevados. Existem casos de empresas avaliadas (e compradas) a preços correspondentes a quarenta vezes o seu faturamento. E existem algumas, já valendo milhões de dólares, que ainda não conhecem lucro.

Assim, parece ser relevante essa abordagem sobre a formação do valor de mercado dessas empresas, principalmente na mensuração do seu *goodwill*, já que este costuma ser o principal componente do seu valor econômico. As operações de compra, venda, incorporações e fusões de empresas, que vêm acontecendo nos últimos anos, só vêm comprovar a valorização dos intangíveis. Através dessas negociações entre empresas constata-se um acréscimo de valor substancial, da marca, imagem, posição comercial, fidelidade de clientes e outros.

Côncio desta realidade, Oliveira (1999, p.125), entende que:

A idéia central, o gene, de todas as novas formas de estrutura organizacional, que surgem nesse momento, é a formação dos intangíveis. As empresas que atuarão nesse novo ambiente, qualquer que seja sua forma de organização, organizações virtuais

ou redes econômicas, compartilham a mesma lógica da economia do conhecimento: as idéias, conhecimento, capacidade de processar informação, e outros intangíveis – como capital humano, *goodwill* com clientes – geram riquezas muito mais rapidamente e a um custo muito menor do que os ativos tangíveis faziam.

A economia da era do conhecimento é a do intangível, cujas fontes fundamentais de riqueza são o conhecimento e a comunicação, e não os recursos naturais ou o trabalho físico.

2.1 Estrutura Conceitual

O propósito do balanço é fornecer uma indicação da força econômica e financeira da companhia de forma a ajudar seus usuários a tomar decisões. Neste contexto, uma questão-chave a ser respondida é se o balanço deveria refletir o custo de compra dos ativos ou sua avaliação em termos econômicos, ou ambos. Infelizmente, esta questão ainda não foi resolvida pela estrutura conceitual disponível.

A teoria da Contabilidade aceita que o objetivo das demonstrações contábeis é fornecer informação útil à ampla gama de usuários para tomada de decisão e para manter o gerenciamento contábil da empresa. Tal informação deve ser “relevante” e “confiável”, submetida à aplicação da “prudência” (quando apropriado) e ser “comparável” e “compreensível”, dentro dos princípios fundamentais de contabilidade.

Em razão de os ativos intangíveis carecerem de substância física, um critério importante para o seu entendimento é que eles podem ser identificados como fontes que indicam potencial força financeira de uma companhia, já que costumam ser valores vultosos, resultados de investimentos da empresa.

A implementação de objetivos e conceitos regendo as demonstrações contábeis requer considerável dose de interpretação e julgamento, especialmente quando se trata de decidir por conceitos conflitantes. Ao decidir por um conceito, o problema fundamental a ser resolvido é como decidir sobre um equilíbrio apropriado entre “relevância” e “confiabilidade” da informação útil para investidores e outros usuários. Essa escolha, entretanto, não assegura o melhor conceito para dada situação. A estrutura conceitual da Contabilidade, embora valioso guia na escolha do princípio contábil adequado, seguramente não resolve os problemas de avaliação e mensuração dos ativos intangíveis.

Em síntese, a contabilidade financeira pode não servir de parâmetro completo para a tomada de decisão, visto que não evidencia a essência plena dos fatos, atribuindo uma mensuração equivocada destes. A Contabilidade tem-se preocupado com o método objetivo de avaliação. No entanto, não é a forma atribuída à informação contábil que a torna relevante, mas a oportunidade, a tempestividade e a essência do que é informado, que influenciarão a tomada de decisão do usuário.

3 GOODWILL

O *goodwill* é um ativo de difícil mensuração e, conseqüentemente, de difícil contabilização. Entretanto, a informação acerca deste ativo parece ser relevante para o usuário da informação contábil.

3.1 Breve histórico do *goodwill*

O termo *goodwill*, de origem inglesa, foi utilizado pela primeira vez, em 1571, como ativo “intangível”, que, por sua vez, origina-se do latim. A partir de então até o final do século XIX, seu uso foi restringido aos juristas, em matéria de julgamento, onde se destacava o aspecto mensuração. Em meados do século XIX, após o surgimento das Sociedades por Ações, a maioria dos profissionais da contabilidade concordava que o referido ativo não deveria permanecer por muito tempo no Balanço.

Monobe (1986) relata que foi Dicksee o primeiro a tratar contabilmente o *goodwill*, por volta de 1897, enfocando o remanescente do lucro, após descontar o retorno sobre os ativos tangíveis e a remuneração dos administradores. A Figura 2 relata a evolução histórica do *goodwill*, resumida da seguinte forma:

Figura 2 - Evolução histórica do *goodwill*

Ano	Autor	Evento e significado
1571	Decisões Judiciais	Essas primeiras avaliações referiam-se a terra.
1884	William Harris	Referia-se ao crescimento significativo do <i>goodwill</i> com o surgimento das sociedades por ações.
1888	J. H. Bourne	Trabalho referindo-se mais ao aspecto conceitual do <i>goodwill</i> .
1891	Francis More	Trabalho sistemático relacionado à avaliação do <i>goodwill</i> , iniciando nova fase na mensuração.
1897	Lawrence R. Dicksee	Ressalta os perigos da contabilização, propondo a imediata liquidação contra o patrimônio líquido.
1898	Edwin Guthrie	Explicita a forma adequada de ajustar o lucro líquido da entidade, obtendo-se uma base apropriada para a avaliação do <i>goodwill</i> .
1902	E. A. Browne	Enfatiza que o <i>goodwill</i> deveria ser registrado contra a conta de capital e não aparecer no balanço patrimonial.
1909	Henry Rand Hatfield	Introduz nova maneira de cálculo, em que seu valor dependia do montante de superlucros da entidade.
1914	Percy Dew Leake	Apresenta um estudo evolutivo do tratamento contábil do <i>goodwill</i> .
1927	J. M. Yang	Publica estudo onde faz uma retrospectiva histórica do <i>goodwill</i> .
1929	John B. Canning	Demonstra a importância do <i>goodwill</i> e a ausência de um acordo sobre o seu tratamento contábil.
1936	Gabriel A. D. Preinreich	Elabora um estudo sobre as decisões judiciais relativas às tendências no campo do <i>goodwill</i> .
1937	James C. Bonbright	Discorre sobre a natureza do <i>goodwill</i> .
1945	Walter A. Staub	Descreve a natureza do <i>goodwill</i> e o tratamento contábil a ser dado à escrituração e a amortização.
1946	Roy B. Kester	Discute a respeito do “ <i>Goodwill</i> latente”.
1952	William A. Paton e Paton Jr	Elaboraram a obra discorrendo sobre a natureza do <i>goodwill</i> .
1953	George T. Walker	O autor ressalta ser o <i>goodwill</i> originado pela capacidade de ganhos acima do normal em empreendimentos similares.
1963	Maurice Moonitz	Publica obra que envolve a mensuração do <i>goodwill</i> , em especial no que tange a capitalização de ganhos futuros.
1963	Arthur R. Wyatt	Publica o tratamento contábil dado ao <i>goodwill</i> adquirido de 192 companhias.
1963	J. E. Sands	Discute o conceito de custo de oportunidade sobre a provável riqueza futura do empreendimento.
1966	Raymond J. Chambers	Destaca que o <i>goodwill</i> é um ativo do acionista e não da entidade.
1966	Bryan V. Carsberg	Elaborou um estudo sobre o <i>goodwill</i> .
1968	Catlett e Olson	Elaboram um trabalho que é considerado um marco no

		estudo contábil do <i>goodwill</i> .
1971	Dean S. Eiteman	Elabora o trabalho “Critical problems in accounting for <i>goodwill</i> ”, publicado pelo AICPA.
1972	Eliseu Martins	Elabora tese de doutoramento, apresentada a FEA-USP, marco de referência na literatura brasileira.

Fonte: Adaptado de Schmidt & Santos, 2002, pg. 39-42.

A Revolução Industrial e as significativas alterações na relação capital-trabalho trouxeram alterações substanciais nos processos industriais, na eficiência da mão-de-obra, na capacitação de seus administradores e o desenvolvimento de grandes marcas veio influenciar na lucratividade das empresas. Por representarem valores que iriam compor o patrimônio da empresa, passaram a ser considerados como ativos componentes do *goodwill*. A partir de então, passou a ser conceituado como a capacidade de geração de lucros e, por isso, pôde ser agrupado de acordo com suas vantagens econômicas, representado em três grupos: dos consumidores, industrial e financeiro.

O *goodwill* resulta da empresa como um todo, não pode ser segregado nem alienado separadamente dos outros ativos. Ele é a diferença entre o valor de todos os ativos considerados no seu conjunto e a soma do valor individual de cada um. A esse respeito, Martins (1972, p. 71) têm assim manifestado: “A soma das partes é menor que o todo”. Esta idéia corrobora o conceito de *goodwill*, como resultante da “sinergia” entre os outros ativos. É o mais importante ativo intangível, na maioria das empresas, e o ativo mais complexo, ao necessitar de muitas características associadas, tais como identificabilidade e separatividade. No decorrer da história, sempre foi considerado um saldo, um valor residual, seja como resultante da sinergia entre o ativo total, seja por mensurações em critérios diferenciados daqueles preconizados pela literatura contábil.

O crescimento de fusões e aquisições internacionais, junto com a maior expansão nos serviços industriais, onde ativos intangíveis são muito mais significantes, têm destacado a relevância do *goodwill* e o problema de como contabilizá-lo. Neste contexto, é o excesso do preço pago pela empresa sobre o seu valor de mercado. Essa forma de apuração é comumente conhecida como “*goodwill* adquirido”. Outra forma é defini-lo como a diferença entre o valor de uma companhia, ou negócio como um todo, e o valor dos seus ativos individuais menos os passivos.

No entanto, uma questão comumente levantada é se contabilmente o *goodwill* deve ser tratado ou não como um ativo e se deve ou não ser amortizado contra resultados futuros. Esta é uma questão importante por causa do uso dos lucros como um significativo indicador da performance dos negócios. Além disso, se ativos são indicadores de força financeira da empresa, então a questão que se levanta é se o “valor” do *goodwill* é relevante para atestar a potencialidade de geração futura de caixa da empresa. Importante ressaltar neste momento, as informações da tabela 1, em que empresas tidas como colossais tem no *goodwill* parcela representativa do seu ativo.

3.2 *Goodwill* e sua natureza

Apesar de se discutir *goodwill* há mais de um século, tem-se que seu valor está intimamente ligado a outros intangíveis não identificáveis. Copyngton (1923 apud Martins 1972, p. 74) classifica o *goodwill* em:

- *Goodwill* Comercial: criado em função da entidade toda e independente das pessoas ou proprietários;

- *Goodwill* Pessoal: surge de várias pessoas, sejam proprietários ou administradores, que integram a entidade;
- *Goodwill* Profissional: decorrente de uma classe profissional que cria uma imagem que a distingue dentro da sociedade, proporcionando alta remuneração;
- *Goodwill* Evanescente: surge dos produtos criados pela moda e que tem curta duração;
- *Goodwill* de Nome ou Marca Comercial: originado do nome ou marca que produz em que é comercializado.

Já para Paton e Paton (citado por Martins 1972, p. 73), o *goodwill* pode ser classificado da seguinte forma:

- *Goodwill* Comercial: proveniente de outros serviços colaterais agregados;
- *Goodwill* Industrial: em função de altos salários, baixa rotatividade de empregados, oportunidades internas satisfatórias para acesso às posições hierárquicas superiores, serviços médicos, sistema adequado de segurança;
- *Goodwill* Financeiro: de origem da atitude de investidores, fontes de financiamento e de crédito, situação sólida para cumprir suas obrigações e manutenção de sua imagem.
- *Goodwill* Político: Surge em decorrência de um bom relacionamento com o governo.

3.3 Avaliação do *goodwill*

Na visão de Ludícibus (1997), o *goodwill* pode ser analisado nas seguintes suposições:

- Excesso de preço pago na compra de um negócio com relação ao seu valor de mercado de seus ativos líquidos;
- O excesso de valor pago, nas consolidações, pela investidora pela sua participação nos ativos da subsidiária;
- O valor atual das receitas esperadas, descontados por seus custos de oportunidade.

Assim, o *goodwill* é aquele algo a mais que se paga sobre o valor de mercado do Patrimônio Líquido das entidades adquiridas, com uma expectativa de lucros futuros além dos seus custos de oportunidade, que resultam da sinergia entre os ativos da entidade. Quando se trata de avaliar o *Goodwill*, Hendriksen e Breda (1999) afirmam que há três enfoques principais na avaliação do mesmo:

- Por meio da avaliação de atitudes favoráveis em relação à empresa;
- Por meio do valor presente da diferença positiva entre lucros futuros esperados e o retorno sobre o investimento total;
- Por meio de uma conta geral de avaliação da diferença entre o valor total da empresa e as avaliações de seus ativos líquidos tangíveis e intangíveis individuais.

É notório que a maioria dos balanços publicados, elaborados de acordo com os princípios e normas contábeis para atender a legislação societária e fiscal, não evidencia a real posição patrimonial das empresas. A Contabilidade, da forma como é apresentada hoje, não parece estar suficientemente dotada da eficácia para informar ao usuário todas as alterações que ocorrem no patrimônio.

A correta avaliação do patrimônio da empresa é uma necessidade para a tomada de decisão. Catelli (1999, p. 279) afirma que: “o ponto inicial para se administrar resultado é o conhecimento de como ele se forma, ou seja, a identificação das variáveis constituintes e do relacionamento entre elas”.

O modelo de mensuração do lucro e do patrimônio da empresa, no sistema de Gestão Econômica, parece mais adequado, visto que parte da premissa de que o valor do patrimônio tem que expressar o efetivo valor da empresa e não quanto custa ou quanto custou. Talvez o método de mensuração ideal fosse aquele que produzisse informações relevantes e oportunas e que pudesse subsidiar o tomador de decisões de variáveis válidas para o seu modelo decisório. Sob essa ótica, por exemplo, o método do custo histórico se apresenta como o mais objetivo de todos os demais conhecidos, mas apesar da sua objetividade, falta-lhe relevância sob alguns aspectos. A informação de qual é o valor econômico de certos ativos parece ser mais relevante em certas circunstâncias do que saber o quanto custou na ocasião da sua aquisição.

3.4 *goodwill* adquirido e *goodwill* desenvolvido

No propósito de atender à dualidade de características dos princípios contábeis, o da objetividade e relevância, a Contabilidade pode criar situação desconfortável para os usuários da sua informação: quando uma empresa é adquirida, é possível que o *goodwill* tenha avaliação objetiva, no sentido de que ele é a diferença entre o valor da transação e o valor de mercado dos ativos da empresa adquirida. A Figura 3 apresenta a análise comparativa do *goodwill* adquirido, no tratamento dado pelos padrões do *United States Generally Accepted Accounting Principles* (USGAAP), *International Accounting Standards Board* (IASB) e Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Figura 3 - Análise comparativa do *goodwill* adquirido

	US-GAAP	IASB	Brasil – CVM
<i>Goodwil</i> / Ágio	Excesso de valor pago sobre o <i>fair value goodwill</i>	Excesso do valor pago sobre o <i>fair value goodwill</i>	Excesso de valor pago sobre o valor contábil “Ágio”
Fundamento Econômico	Expectativa de lucro futuro	Expectativa de lucro futuro	1. Diferença entre o valor de mercado e contábil. 2. Expectativa de lucro futuro e direito de exploração concessão ou permissão, delegados pelo Poder Público
Amortização	Não é amortizado, mas é testado anualmente para impairment	Vida útil definida – limitada a 20 anos Acima de 20 anos somente com justificativa	1. Proporcional à realização do ativo 2. Prazo de projeção dos lucros limitada a dez anos ou no caso de concessões de acordo com o prazo estabelecido o mesmo
<i>Goodwil</i> negativo Deságio	Insuficiência de valor pago sobre o <i>fair value</i> após a compensação de ativos não correntes é registrada diretamente em ganhos extraordinários.	Insuficiência de valor pago sobre o <i>fair value goodwill</i> negativo limitado ao valor dos ativos não monetários, após diretamente no resultado	Insuficiência de valor pago sobre o valor contábil “Deságio”
Fundamento	Não é	1. Expectativa de prejuízo	1. Diferença entre o valor de

Econômico	fundamentado, subentendendo-se que seja originado por diferença de avaliação.	futuro definida no plano 2.Expectativa de prejuízo futuro não definida no plano	mercado e valor contábil 2.Expectativa de prejuízo futuro
Amortização	Não é amortizado	1.À medida que ocorrerem os prejuízos e limitada a 20 anos 2.Da mesma forma que o não fundamentado Sem fundamento: vida útil (média ponderada) dos ativos identificáveis amortizáveis ou depreciáveis	1.Proporcional à realização do ativo 2.Prazo de projeção dos prejuízos limitada a dez anos Sem fundamento: somente quando da baixa por alienação ou perecimento do investimento

Fonte: Schmidt & Santos, 2002, pg. 159.

Através das formas diferentes de evidenciar contabilmente entre os diferentes organismos, fica claro que falta consenso entre os diferentes organismos (FASB, IASB e CVM) no trato do *goodwill* adquirido. Quanto ao *goodwill desenvolvido* internamente pode-se afirmar que, devido à falta de objetividade na obtenção de um valor confiável, a Contabilidade tem de certa forma desprezado a sua apuração. Devido à multiplicidade de tratamentos contábeis admitidos internacionalmente (“ativação”, “ativação” com amortização, compensação em reservas), criam-se situações embaraçosas, onde empresas com as mesmas características acabam por apresentar demonstrações contábeis e estruturas de custos bem diferenciadas entre si.

3.5 *Goodwill* Negativo ou *Badwill*

O *goodwill* também pode apresentar-se negativo, sendo conhecido também como *badwill*. Dá-se quando o valor pago pela aquisição de uma empresa é menor que o o valor de mercado (econômico) de seus ativos.

Os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos dos Estados Unidos (USGAAP), definem o *badwill* de maneira similar *goodwill*: o que diferencia é os diferencia resultado que, no caso do *badwill*, evidencia o valor de mercado dos ativos maior que o valor pago por eles. É, pois, a diferença entre o valor de mercado dos ativos e passivos e o custo de aquisição, que irá reduzir o montante dos ativos não circulantes líquidos, com exceção de títulos e valores mobiliários. Após tal redução, o valor excedente deve ser reconhecido como crédito diferido.

O IASB também utiliza o termo *goodwill* negativo e sua definição segue de forma básica a dos USGAAP. Entretanto, requer sua classificação no ativo como redutor do *goodwill* positivo, podendo ser fundamentado ou não em expectativa de despesas ou prejuízos futuros.

No Brasil, a CVM utiliza o termo deságio quando a empresa investida é adquirida por um valor inferior ao contábil, e determina que o mesmo seja tratado, no balanço da controladora, como retificação do saldo da conta investimentos. Na consolidação, se o deságio for decorrente da diferença entre o valor de mercado e o contábil dos ativos e passivos, ele deve reduzir o saldo da respectiva conta utilizada pela controlada.

Segundo a Comissão de Padrões Contábeis da Grã-Bretanha, o *badwill* resulta de uma compra vantajosa em consequência de uma venda forçada, de mercado imperfeito, ou ainda, decorrente de desvantagens próprias do negócio. Já para Hendriksen & Breda (1999:393), é quando “a empresa vale menos que o total de seus ativos líquidos vendidos em separado”. Nessas situações, seria mais justo

que a empresa vendesse seus ativos separadamente para então adquirir um preço mais justo.

3.6 Escolha de Métodos de Contabilização

Na prática, uma variedade de abordagens é evidenciada em muitos países e dependendo da necessidade contábil do negócio, as companhias podem estar aptas a compensar o custo do *goodwill* contra reservas ou capitaliza-lo como um ativo, com ou sem amortização. Radebaugh & Gray (1997), apresentam argumentos a respeito da escolha de métodos de contabilização do *goodwill* e as implicações de cada escolha, conforme descritas a seguir.

Ativo sem Amortização: proponentes deste método argumentam que o *goodwill* adquirido deveria ser capitalizado com base nos benefícios econômicos que são esperados para os quais uma consideração valiosa tem sido dada, e em um negócio de sucesso o seu valor não decresce porque está sendo continuamente mantido. Se fosse amortizado então seria dupla contabilização (o custo da manutenção mais o custo da amortização). Assim sendo, não é necessário amortizá-lo contra ganhos. *Goodwill* também é parte do custo do investimento e amortizá-lo contra ganhos de investimento é confundir a medida dos ganhos com o capital investido. É reconhecido, entretanto, que reavaliações periódicas podem ser necessárias para reconhecer quaisquer reduções no valor do capital e que em tais casos essas quantias devem ser tratadas como encargos contra a distribuição de ganhos.

Oponentes deste método argumentam que é inconsistente tratar *goodwill* adquirido como um ativo, mas não o internamente gerado. Além disso, o adquirido não deve ser retido indefinidamente como um ativo porque está sendo continuamente substituído por um novo, gerado internamente desde a aquisição. Também é argumentado que a habilidade de recuperar o *goodwill* adquirido tem um alto grau de incerteza, que diz respeito ao futuro da companhia como um todo.

Ativo com Sistema de Amortização: proponentes deste método vêem o *goodwill* adquirido como um ativo incorporando benefícios econômicos futuros, para os quais têm sido dada elevada consideração. Entretanto, acreditam que *goodwill* é custo de recursos que serão usados e deveriam ser sistematicamente amortizados contra ganhos. *Goodwill* é visto como similar aos outros ativos que são consumidos na produção de ganhos futuros, se não amortizado, então os ganhos futuros seriam superdeclarados, porque existiria uma falha ao não incluir todos os custos incorridos para gerar tais ganhos.

Oponentes deste método argumentam que ocorre dupla contabilização em virtude das despesas de mantê-lo serem realizadas ao mesmo tempo da amortização do *goodwill* adquirido. Além disso, é muito mais difícil estimar quando será exaurido e desde já o período da amortização será arbitrário, com a conseqüente arbitrariedade e potencial impacto severo nos ganhos.

Compensação Imediata: este método é o favorito daqueles que defendem que o *goodwill* comprado não gera benefícios econômicos futuros. Deste modo, o *oodwill* não é separável ou realizável independentemente, mas existem somente em virtude de uma valorização da companhia ou do negócio com um todo. Não é uma fonte de recursos consumida ou usada similar a outras fontes produtivas. Além disso, o seu valor justo não tem relação previsível com os custos pagos na aquisição; o seu valor será flutuante ao longo do tempo, de acordo com a variedade dos fatores econômicos e mudanças na opinião do investidor. A comparabilidade entre empresas também é ampliada quando nem o *goodwill* adquirido nem o gerado

internamente são reconhecidos como ativos. Neste sentido, é compensado contra reservas, com encargos realizados contra ganhos correntes. Uma variante desta abordagem, entretanto, é compensar imediatamente contra ganhos correntes, mas usualmente como um item extraordinário ou não corrente.

Oponentes deste método argumentam que o *goodwill* adquirido é de fato um ativo incorporado aos benefícios futuros esperados e deveriam ser tratados como outros com ou sem amortização. Além disso, existem probabilidades de problemas com a compensação de grandes valores de *goodwill*, especialmente no caso das companhias de serviço (com ativos tangíveis limitados) e para empresas cuja negócio é comprar outras; neste caso, a distribuição de ganhos pode tornar-se reduzida, negativa e não atraente. Em tais situações, a posição financeira declarada pode ser um indicador enganoso de força financeira da companhia.

3.7 Práticas Nacionais Comparativas

Uma variedade de enfoques contábeis para o *goodwill* é observada em muitos países. As regulamentações na maioria dos países são bastante flexíveis, com empresas que utilizam o *goodwill* como um ativo sujeito à amortização sistemática ou compensado imediatamente contra reservas. Somente em uma minoria de países é permitido o *goodwill* ser capitalizado sem amortização.

Radebaugh & Gray (1997) observam que onde um período arbitrário é estabelecido, ele não é necessariamente o período usado na prática. No Japão, a maioria das companhias trata o *goodwill* como despesa, na consolidação contra os ganhos correntes, sendo incentivadas pela dedutibilidade para propósito de impostos. Na Figura 4, pode ser verificado o tratamento contábil do *goodwill* adotado por diversos países (21) e pelo IASB, bem como, a forma de escrituração.

Figura 4 - Tratamento contábil do *goodwill*.

Países/Instituições	Capitalizam o <i>goodwill</i>	Escrituram diretamente contra reservas
África do Sul	Sim	Sim
Alemanha	Sim	Sim
Austrália	Sim – prazo máximo de 20 anos	Não
Brasil	Sim – prazo máximo de 10 anos	Não
Canadá	Sim – prazo máximo de 40 anos	Não
Espanha	Sim	Não
Estados Unidos	Sim – sem amortização	Não
Filipinas	Sim – prazo máximo de 40 anos	Não
França	Sim	Não
Grécia	Sim	Sim
Holanda	Sim	Sim
Hong Kong	Sim	Sim
IASB	Sim – prazo máximo de 20 anos	Não
Inglaterra	Sim	Sim
Itália	Sim	Sim
Japão	Sim – prazo máximo de 5 anos	Sim
Nigéria	Sim	Sim
Quênia	Sim	Sim
Suécia	Sim – prazo máximo de 20 anos	Não
Suíça	Sim – sem amortização	Sim
Tailândia	Sim	Sim
União Européia	Sim	Sim

Fonte: Schmidt & Santos, 2002, pg. 47.

Na Austrália, Canadá, França, Filipinas, Suécia e nos Estados Unidos, por exemplo, o método de compensação imediata contra reservas não é permitido. De outro lado, a maioria das práticas européias, como muitas outras economias, incluindo Brasil, Hong Kong, Quênia, Malásia, Nigéria, África do Sul e Tailândia, tendem a ser mais flexíveis.

No Reino Unido o método da imediata compensação tornou-se o preferido na prática, principalmente por causa do seu efeito favorável sobre ganhos futuros relatados. Não é apenas a não amortização do *goodwill* lançado, mas o enfoque flexível que tem permitido provisões para o reconhecimento de custos e perdas futuras serem compensadas contra o valor dos ativos líquidos adquiridos. A maioria das grandes companhias na Alemanha e na Holanda tem seguido essa tendência, indo em direção à compensação imediata contra reservas.

3.8 Teste de Impairment do Goodwill

No conjunto das normas contábeis brasileiras, não existe nenhum tratamento específico para verificação da recuperação do ágio. Entretanto, a Comissão de Valores Mobiliários determina a avaliação continuada de sua capacidade de geração de lucros futuros.

Schmidt & Santos (2002), argumentam que nas normas internacionais o teste de *Impairment* em relação ao *goodwill* só é obrigatório nos casos em que sua vida útil for estimada em prazo superior a 20 anos e o teste deverá ocorrer no mínimo anualmente. Já pelas normas norte-americanas, o *goodwill* sofrerá teste anualmente, para verificar se seu valor é recuperável, tendo em vista, que o mesmo não sofre amortização.

Considerando que existem ativos intangíveis com vida economicamente ilimitada, esta pode ser aumentada, tendo seus potenciais de geração de riqueza regenerados em razão das atitudes dos gestores ou de alterações nas condições de mercado. De acordo com Martins V. A (2002), em termos de benefícios futuros esperados, esses podem ser alterados ou mantidos constantes. Decorre dessa característica que amortização do custo desses ativos se torna impraticável, pois a amortização está estritamente relacionada com a expectativa de vida útil econômica do Ativo.

O teste de *impairment* implica em verificar se as receitas futuras esperadas do ativo serão suficientes para fazer face à amortização de seu custo. Caso as receitas esperadas sejam inferiores ao custo do ativo este deve ser ajustado de forma tal que seu valor seja no máximo igual às receitas esperadas.

Esse procedimento entrou em vigor no Estados Unidos a partir do ano de 2002, através de pronunciamento do parágrafo 19 no SFAS nº 142 de junho de 2001. O teste de *impairment* será aplicado aos ativos intangíveis registrados contabilmente, tanto para o *goodwill* adquirido quanto para outros ativos intangíveis contabilizados. Schmidt & Santos (2002, p. 134), citam que:

A primeira etapa do teste de *impairment* do *goodwill*, usada para identificar potenciais *impairments* compara o valor justo de um segmento operacional da empresa com seu valor contábil, incluindo o *goodwill*. Se o valor justo do segmento operacional excede o valor contábil, o *goodwill* do segmento operacional é considerado não deteriorado.

Nos países, à exceção dos Estados Unidos, não se têm notícias de que tal procedimento está sendo adotado, embora possa ser vaticinado que assim acontecerá dado o reconhecida qualidade técnica dos normativos americanos.

No entendimento de Martins V. A (2002), existem dois aspectos problemáticos decorrentes do *impairment test* de ativos intangíveis. O primeiro pode ser observado quando, ao se efetuar o teste, verifica-se que os fluxos futuros esperados aumentaram, implicando no aumento do potencial de geração de riqueza do ativo. Pelo princípio do conservadorismo esse aumento de valor econômico não é registrado, de maneira que o valor do ativo fica limitado ao seu custo máximo histórico, dado pelo valor de aquisição. O segundo, é decorrente da confusão entre *goodwill* adquirido e o gerado internamente. Quando se verifica o aumento do potencial econômico do ativo, normalmente é difícil atribuir esse aumento de valor ao *goodwill* adquirido já existente ou à geração de um novo *goodwill*.

O FASB, através do *Draft 68*, concluiu que não seria praticável depender somente de tais testes para mensuração do *goodwill* depois de sua aquisição. No entanto o parágrafo 22 do FAS 142 citado por Schmidt & Santos (2002, p. 135), versa que a “segunda etapa do teste de *impairment* não será completada antes da emissão das demonstrações financeiras (contábeis), se a perda for provável e puder ser estimada”.

3.9 *Goodwill* x Capital Intelectual

Os fatores expostos na Figura 7 demonstram que a natureza do *goodwill* e a do capital intelectual tem íntima ligação, relacionando-se os itens que geram o *goodwill* também originam o capital intelectual.

Figura 7 - Análise comparativa do *goodwill* subjetivo e Capital intelectual.

Fatores que geram o <i>goodwill</i>	Fatores que geram o capital intelectual
Habilidade administrativa fora dos padrões comuns	Sinergia entre os programas de treinamento e os objetivos corporativos
Organização ou gerente de vendas proeminente	Funcionário tratado como um ativo raro
Fraqueza na administração do competidor	Esforço da administração para alocar a pessoa certa na função certa, considerando suas habilidades
Propaganda eficiente	Existência de oportunidade para desenvolvimento profissional e pessoal
Processos secretos de fabricação	Avaliação do retorno sobre o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)
Boas relações com os empregados	Identificação do <i>know-how</i> gerado pela P&D
Crédito proeminente como resultado de uma sólida reputação	Existência de uma estratégia proativa para tratar a propriedade intelectual
Eficiente treinamento para os empregados	Identificação dos clientes recorrentes
Alta posição perante a comunidade obtida por meio de ações filantrópicas e participação em atividades cívicas por parte dos administradores	Conhecimento, por parte do funcionário de que representa seu trabalho para o objetivo global da companhia
Fraqueza na administração dos concorrentes	Avaliação do retorno sobre o investimento realizado em canais de distribuição
Associações favoráveis com outra entidade	Mensuração do valor da marca
Localização geográfica	Existência de uma infra-estrutura para ajudar os funcionários a desempenhar um bom trabalho
Descoberta de talentos ou recursos	Valorização das opiniões dos funcionários
Condições favoráveis com relação aos tributos	Participação dos funcionários na elaboração dos objetivos traçados
Legislação favorável	Encorajamento dos funcionários para inovar
	Valorização da cultura organizacional

Fonte: Schmidt & Santos (2002: p. 184-185)

O avanço inexorável da tecnologia produziu novas formas de trabalho e colocou em evidência a necessidade de reformular o conceito de valor dos produtos,

do trabalho e o valor das próprias empresas. Quando a produção de bens e serviços necessários à produção social está diretamente ligada a ferramentas de trabalho de tecnologia avançada, o conceito do valor se revela impreciso na sua forma tradicional.

Capital Humano refere-se ao conhecimento, experiência, poder de inovação e habilidade dos funcionários para realizar as tarefas do dia-a-dia, principalmente numa realidade de mercado volátil, flexível e exigente como a atual. As empresas que atuam na Economia do Conhecimento têm como idéia central a formação dos ativos intangíveis. Seja qual for sua área de atuação, seu negócio, estas empresas compartilham a mesma lógica da economia do conhecimento: idéias, capacidade de gerar informações, talento, criatividade e outros intangíveis, que geram riquezas muito mais rapidamente e a um custo menor do que os ativos tangíveis faziam.

O valor do *Goodwill* de uma empresa seja na forma convencional ou na forma definida como sinérgico, estará sempre relacionada com a geração de lucro dessa empresa. Conclui-se que o Capital Intelectual existente há séculos, teve como sua origem o *Goodwill* e que ambos fazem parte do mesmo fenômeno, os fatores que identificam a existência de um valor a mais de uma organização.

Considerações Finais

O *goodwill* continua sendo uma questão relevante para a Contabilidade. Trata-se, no entanto, de um assunto em que não há consenso, fato ilustrado pela diversidade de tratamentos contábeis praticados nos diferentes países do globo. Enquanto a capitalização sem amortização ainda seja uma prática minoritária, alguns países adotam a abordagem flexível e permitem a capitalização com a sistemática de amortização ou compensação imediata contra reservas. Na prática, diversas multinacionais tratam o *goodwill* como um ativo sujeito a sistemática da amortização. Entretanto, somente um pequeno número tem um período máximo de amortização especificado, sendo normal a amortização ao longo da vida útil econômica do ativo. A tendência internacional deverá ser a de que se pratique a contabilização do *goodwill* como ativo sem amortização, como versa o SFAS 142.

Aplicando o critério da “separabilidade”, o *goodwill* não seria visto como um ativo no contexto contábil tradicional dado que é a diferença entre o valor do negócio tomado como um todo e a soma dos ativos individuais e os passivos. Mas, a mensuração do *goodwill* adquirido pode ser levado adiante com um razoável grau de certeza, a qual parece encontrar o critério da “confiabilidade”, apesar disto tornar-se mais difícil quando decidindo sobre um período apropriado de amortização. Ademais, porque o *goodwill* é um custo incorrido com a expectativa de benefício econômico futuro, parece encontrar o critério da “relevância” para seu reconhecimento como ativo. Claramente, não existe solução fácil para o debate, dado a existência de argumentos persuasivos apoiando cada método proposto.

Ao mesmo tempo, propostas envolvendo o tratamento arbitrário do *goodwill* não parecem desejáveis ao gerar conseqüências econômicas negativas relacionadas com a reação do mercado de ações, motivação gerencial, atividade de aquisições e política financeira. Dada a controvérsia envolvida, e dada a definição de Ativo de que são bens que gerarão benefícios econômicos futuros, aliado ao fato de que se crê que o *goodwill* enquadra-se nesta definição, sugere-se que mais estudos empíricos sejam feitos no sentido de se adotar a contabilização do mesmo como ativo sem amortização (pelo menos até quando o *goodwill* esteja em condições de gerar benefícios futuros para a empresa).

Assim, dado o crescimento significativo do *goodwill*, as corporações devem ser autorizadas a experimentar a incorporação de seu valor como um ativo no balanço sem amortização onde este pode ser justificado - sujeito à revisão anual sobre uma base sistemática e, quando necessário, a apropriada compensação contra reservas. Em qualquer evento analistas financeiros eliminarão a amortização do *goodwill* ao fazer suas próprias avaliações de um negócio. Além disso, se o valor do *goodwill* é mantido e se sua vida é suficientemente longa, é questionável se deve haver qualquer necessidade para amortizar de acordo com as regulamentações. Claramente, onde compensações ou amortizações são necessárias, tais quantias devem ser identificadas separadamente e relatadas como encargos, preferencialmente sob a categoria de “itens extraordinários”, dado sua natureza não corrente.

Sugere-se que a evidenciação das informações relevantes para *goodwill* e sua manutenção deve ser efetuada, dentro de limites competitivos. Incluídas aqui poderiam estar informações sobre marcas, publicidade, mercado de ações, inovações, recursos humanos incluindo gerenciamento, e assim por diante. Considerações podem ser dadas sobre a apresentação de ajuste do *goodwill*, independente do método, em uma declaração separada do total de ganhos e perdas incorporando outros ajustes de reservas, tais como reavaliações de ativos, ajuste de conversão de moeda estrangeira, e assim por diante.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Maria Thereza Pompa. **Capital Intelectual**. São Paulo: Atlas, 2000.

CATELLI, Armando (Org.). **Controladoria**: uma abordagem da gestão econômica – GECON. São Paulo: Atlas, 1999.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. V. **Teoria da Contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1997.

KRANTZ, Matt. Accounting rule targets *goodwill*. Jun. 2003. Disponível em <<http://www.usatoday.com>>. Acesso 17/06/2003.

MARTINS, Eliseu. **Uma contribuição a avaliação do ativo intangível**. 1972. 109 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1972.

MARTINS, Vinícius Aversari. **Contribuição à avaliação do goodwill**: depósitos estáveis, um ativo intangível. 2001. 277 f. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002.

MONOBE, Massanori. **Contribuição à mensuração e contabilização do goodwill não adquirido**. 1986. 183 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1986.

OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva. **Contribuição à formulação de um modelo decisório para intangíveis por atividade** – uma abordagem de gestão econômica.

1999. 196 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1999.

RADEBAUGH, Lee H.; GRAY Sidney J. **International accounting and multinational enterprises**. 4. ed. John Wiley & Sons: New York, 1997.

SCHMIDT, Paulo; SANTOS, José Luiz dos. **Avaliação de Ativos Intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2002.

VIANA, Marco Aurélio Ferreira. Capital intelectual. **Guiarh**. Disponível em: <<http://www.guiarh.com.br/PAGINA21B.htm>>. Acesso em: 03/05/2003.