

GOODWILL: BAIXA, AMORTIZAÇÃO OU IMPAIRMENT? E QUANDO ORIGINADO DO PASSIVO?

GOODWILL: WRITE-OFF, AMORTIZATION OR IMPAIRMENT? AND WHEN ORIGINATED FROM LIABILITIES?

Eliseu Martins

Universidade de São Paulo
emartins@usp.br

RESUMO

O *goodwill* já foi baixado diretamente contra o patrimônio líquido (em alguns países ainda o é nos balanços individuais), mas vem sendo considerado, na maioria dos países, um ativo, obrigatoriamente no caso do *International Accounting Standards Board* (IASB) e do *Financial Accounting Standards Board* (FASB). Mas, sendo ativo, tem sofrido dois diferentes modos de baixa: amortização sistemática ou baixa, quando verificado o *impairment* de seu valor contábil. Nas normas *full* do IASB, nem há outra hipótese que não o *impairment*. Mas as normas desse mesmo IASB obrigam a amortização sistemática no caso de pequenas e médias empresas. Como o assunto tem voltado constantemente, e ultimamente com certa força (não chegando ainda a ser maioria), com votos pela amortização sistemática, revisitamos o tema de forma abrangente. O objetivo deste material, e sua eventual utilidade, é o levantamento dos argumentos pró e contra cada uma dessas alternativas, e tentar mostrar que esses argumentos não permitem, ainda, chegar a qualquer das escolhas com total segurança. Consideramos haver mostrado o atingimento desse objetivo e procuramos, também, mostrar uma faceta a complicar tudo: e quando o *goodwill* deriva do passivo e não do ativo? Foram inseridas, também, algumas poucas opiniões pessoais.

PALAVRAS-CHAVE: *Goodwill, Impairment, Amortização*

ABSTRACT

Goodwill has already been written off directly against shareholders' equity (in some countries it is still on individual balance sheets), but in most countries it has been considered an asset, necessarily in the case of the International Accounting Standards Board (IASB) and the Financial Accounting Standards (FASB). But, being asset, it has suffered two different types of write-off: systematic amortization or write-off, when the book value is impaired. In the full rules of the IASB, there is no other option than impairment. But the rules of that same IASB require systematic amortization in the case of small and medium enterprises. As the subject has been coming up constantly, and lately with a certain amount of force (not yet being a majority), with votes for systematic amortization, we revisit the topic comprehensively. The purpose of this material, and its eventual usefulness, is to raise the arguments for and against each of these alternatives, and to try to show that these arguments do not allow, yet, to reach any of the choices with total security. We believe that we have shown the achievement of this objective. And we also try to show a facet that complicates everything: what about when goodwill derives from liabilities and not from assets? Also inserted are a few personal opinions.

KEYWORDS: *Goodwill, Impairment, Amortization*

1. INTRODUÇÃO

Em primeiro lugar, como convidado, o que me envaidece e pelo que muito agradeço, apresento um material que não é, tecnicamente, um artigo científico empírico, mas uma análise e discussão conceitual por meio de caracterização e opiniões sobre o *goodwill* que há tanto tempo atormenta os contadores, os normatizadores e os usuários das demonstrações contábeis. O *goodwill*, ou ágio por expectativa de rentabilidade futura, tem tido uma vida bem movimentada. Não pode reclamar de monotonia.

Até meados dos anos 2000, o *goodwill* tinha talvez o tratamento mais desigual no mundo para um elemento contábil (ou não – a entender depois):

a) No Brasil, desde que reconhecido indiretamente pela primeira vez pela Lei nº 6.404 de 1976 (Lei das Sociedades por Ações) e diretamente pelo Decreto-Lei (DL) nº 1.598 de 1977 e pela Instrução Normativa (IN) da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) 01/1978 (a primeira da história da CVM), como regra, foi amortizado em até 10 anos (principalmente depois da IN nº 247/96 da CVM) até o início da adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), as Normas Internacionais de Contabilidade.

b) Nos Estados Unidos da América (EUA), era amortizado em até 40 anos (dizem as más-línguas que era a idade média dos componentes do comitê que fixou esse prazo...); na Alemanha, em até 5 anos; o *International Accounting Standards Board* (IASB) falava em 10, podendo chegar, em certos casos, a 20 anos. Tudo na maior arbitrariedade do ponto de vista científico; e

c) Na Inglaterra e em diversos outros países, antes da adoção das IFRSs pela União Europeia em 2005, comumente era debitado diretamente ao Patrimônio Líquido logo no seu registro inicial.

O próprio IASB, ainda *International Accounting Standards Committee* (IASC), em seu *International Accounting Standards* (IAS) 22 *Accounting for Business Combinations*, IASC (1985), aceitava tanto a amortização quanto a baixa direta contra o patrimônio líquido. Veja-se seu artigo 40. O IASC aceitava também o *pooling of interests*, quando considerado que duas empresas independentes se unem sem que haja caracterização de aquisição de uma por outra. Nesse caso, a junção ou a eventual posterior consolidação se faz pelos seus valores contábeis, sem que qualquer *goodwill* seja reconhecido.

Na verdade, como as IFRSs são, na maioria dos países, aplicadas apenas às demonstrações contábeis consolidadas, a heterogeneidade continua a existir em muitos países até hoje nos balanços individuais (separados).

Ou seja, o *goodwill* ora não era sequer reconhecido como ativo, ora era reconhecido, mas submetido a uma amortização sistemática obrigatória e, mais recentemente, ativado, mas baixado apenas no caso de perda de sua substância econômica (*impairment*). Mas essa discussão tem voltado à baila, inclusive no IASB atualmente (2019/2020). Comentaremos aqui os argumentos comumente utilizados na adoção de cada uma dessas práticas, procurando caminhos para um entendimento mais amplo.

E, para dificultar essas análises, vamos ao final lembrar de um ponto muitíssimo pouco discutido na prática e na academia: quando o *goodwill* de uma entidade (ou pelo menos parte dele) não está centrado na capacidade de produção de caixa de seus ativos, mas sim no não dispêndio de caixa em função das saudáveis dívidas assumidas.

Vamos nos centrar nos argumentos, deixando de lado as centenas de citações que poderiam ser feitas, mencionando apenas algumas.

Só para lembrar alguns aspectos históricos: *goodwill* é um conceito que, pelo que se saiba, aparece primeiramente no mundo jurídico, com decisões judiciais e outros documentos dessa área, quando, nos séculos XV e XVI, aparecem citações

a ele. Do ponto de vista contábil, a literatura é mais recente, com alguma coisa rara do século XVIII, expansão no século XIX e, obviamente, com muito maior volume do XX em diante. E vamos nos preparar para o século XXII, porque essa discussão não deverá terminar no XXI...

Já dissemos que há muitos e muitos trabalhos acadêmicos no mundo sobre essa matéria, como: Catlett e Olson (1968); Mazzioni *et al.* (2003) este trabalho traz citações desde 1571, mas há citações em outros autores de praticamente um século antes e do CESR (2007 e 2008)¹, apenas para citar alguns deles já que o objetivo é discutir os seus principais aspectos conceituais, e eles se cingem a determinados aspectos que esperamos aqui cobrir.

2. ATIVO OU NÃO ATIVO?

Começamos por algo que para muitos é até um susto: o *goodwill* é mesmo um Ativo? Essa discussão, na verdade, é muito antiga, desde o nascedouro do assunto na contabilidade, mas ainda com força na cabeça de alguns docentes, profissionais e outros. Mas que discussão é essa?

O interessante é que a maior prática de não se reconhecer o *goodwill* como ativo, na Inglaterra, se centrou não só nessa discussão de ser ou não ativo, mas também, e muito fortemente, em determinado pragmatismo a ser comentado à frente.

O problema da conceituação como ativo ou não precisa começar a ser analisado primeiramente a partir das próprias definições de Ativo. Quando se olha hoje a definição IASBiana de que “*Ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados*” (CPC, 2019), fica a dúvida se *goodwill* é passível de ser interpretado como um recurso econômico ou não. Mas, logo a seguir, na Estrutura Conceitual Básica, tem-se que “*Recurso econômico é um direito que tem o potencial de produzir benefícios econômicos*” (CPC, 2019).

Se juntarmos as duas definições temos: “*Ativo é um direito presente que tem o potencial de produzir benefícios econômicos pela entidade como resultado de eventos passados*”, e fica a dúvida ainda maior, pelo menos para mim. Qual direito representa o *goodwill*? É fácil ver que os demais intangíveis representam direitos, como no caso das patentes e dos direitos autorais. Mas como se aplica o conceito de direito ao ágio por expectativa de rentabilidade futura? Logo, essa definição, no mínimo, causa de fato enorme dúvida sobre abarcar o *goodwill* como ativo.

O grande problema de se trabalhar com definições é que se trata de um caminho sem fim, porque todas elas possuem falhas ou, quando não possuem, e são denominadas perfeitas, tendem a ser inúteis. Também da definição de ativo que adotei no doutoramento de há quase 50 anos atrás, em 1972, não se tem muita ajuda: “*Ativo é o futuro resultado econômico que se espera obter de um agente*” (MARTINS, 1972, p. 30). Estoque é agente produtor de benefício econômico, imobilizado também, contas a receber idem, patente, ibidem etc. Mas o *goodwill* é um agente produtor de benefício econômico? Nessa definição também não se encaixa, afinal, também por definição, ele não é o próprio benefício econômico futuro acima dos retornos normais? Na verdade, não se encaixa em nenhuma definição que conheçamos.

Veja-se que, para se conviver com o registro do *goodwill* como ativo, há que se aliar dois pontos: primeiro, intuição, no sentido de que aquilo que tem algum poder de produzir lucro acima do custo do capital aplicado tem “algo mais” do que outro sem essa condição; segundo, desvincular-se das definições tradicionais e, então, aceitar que esse “algo mais” é uma espécie de ativo, mesmo que não caiba perfeitamente na caixinha da definição de plantão.

¹ CESR – The Committee of European Securities Regulators, com casos práticos sobre a matéria, dezembro 2007 e maio 2008.

A solução tem sido sempre forçar um pouco para essa aceitação como ativo. Vamos ver isso no mundo de hoje e dentro das IFRSs. No Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) 04/R1 (2010), fica visível esse processo; procura-se separar o *goodwill* dos demais ativos intangíveis (o *goodwill*, se ativo, é o mais intangível dos intangíveis) exatamente porque nem na definição do ativo intangível cabe. Veja-se o item 12 deste Pronunciamento Técnico:

Um ativo satisfaz o critério de identificação, em termos de definição de um ativo intangível, quando:

- a) for separável, ou seja, puder ser separado da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou junto com um contrato, ativo ou passivo relacionado, independente da intenção de uso pela entidade; ou
- b) resultar de direitos contratuais ou outros direitos legais, independentemente de tais direitos serem transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações (CPC, 2010, item 12).

Interessante notar que até pode-se ter a impressão de que o *goodwill* não é intangível. Mas veja-se o parágrafo anterior a esse, o de número 11: “A definição de ativo intangível requer que ele seja identificável, para diferenciá-lo do ágio derivado da expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*)” (CPC, 2010, item 11). Ou seja, a norma, para acomodar a situação, definiu que todos os intangíveis, exceto *goodwill*, têm que ser identificados (e seguir as outras condicionantes dadas logo atrás).

E criou-se uma frase para acomodar que o *goodwill* é um ativo, mesmo não se encaixando nas definições do próprio IASB do que seja um ativo e do que seja um ativo intangível. Isso não é privilégio do IASB. O *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e tantos outros reguladores assim procedem, mesmo que se utilizando de armas diferentes. E agora vem a frase salvadora na continuação do item 11:

O ágio derivado da expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) reconhecido em uma combinação de negócios é um ativo que representa benefícios econômicos futuros gerados por outros ativos adquiridos em uma combinação de negócios, que não são identificados individualmente e reconhecidos separadamente (CPC, 2010, item 11).

Ou seja, o *goodwill* é um ativo e pronto. Está definido. A continuação da frase procura ser um suporte, mas o importante é a afirmação peremptória, mesmo que arbitrária, mas, pelo que sabemos, muito prática e útil.

Note-se que há uma característica essencial para o reconhecimento de um ativo intangível (e isso para aquele adquirido de terceiros ou criado pela própria entidade): ele precisa (CPC, 2010, item 12.a) ter individualidade, ser identificável, poder ser “*vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou junto com um contrato, ativo ou passivo relacionado, independente da intenção de uso pela entidade*”; o *goodwill*, obviamente, não possui essas características. E nem é derivado da outra hipótese (CPC, 2010, item 12.b) para reconhecimento como ativo, que é o de decorrer de direitos contratuais ou legais, o que não se aplica ao caso.

A solução, pois, foi definir de forma específica e compulsória e não como uma derivação de premissas amplas. Algo do tipo que ocorre quando o pai ou a mãe, cansados de tanta pergunta, respondem ao filho: “*porque sim*”.

Mas, se não for um ativo, será o quê? Uma despesa? Uma perda? Uma redução de capital social, mesmo que não vá o dinheiro para sócios, mas sim para terceiros?

Repare-se que, na prática, é muito mais fácil aceitar que *goodwill* seja ativo pela argumentação negativa, ou seja, porque as demais alternativas parecem tender a fazer muito menos sentido do que aceitar a hipótese de que é ativo.

E, importante, como entendo as normas como um instrumento, um meio de produzirmos a boa informação contábil, jamais um fim em si mesmas, jamais tendo

poder absoluto, veja-se o IAS 1, ou CPC 26 (2011a), itens 19 e seguintes, que suportam essa visão também, confesso que não me preocupo muito em sustentar pessoalmente o registro do *goodwill* como ativo com base nessas normas, volúveis por sinal. Prefiro me arriscar dizendo que aceito, mesmo que por intuição, não convicção, de melhor representação por parte dos registros alternativos e, no extremo, por achar que deveríamos é nos encaminhar para um registro do *goodwill* não só como aceito hoje, ou seja, só quando pago na aquisição de um negócio, mas também pelos gerados internamente, talvez em demonstrações complementares às primárias de hoje. Mas isso é assunto para outro momento.

Logicamente parece não fazer sentido a hipótese de considerar esse montante investido na aquisição de um *goodwill* diretamente como despesa no resultado do exercício. Isso significaria admitir que esse valor corresponde a uma perda, e o que ocorreu foi um mau negócio. Obviamente isso não faz sentido. Por isso, o reconhecimento diretamente do *goodwill* no resultado nunca teve qualquer apoio teórico ou prático.

Mas há a grande alternativa (para alguns, talvez muitos): reduzir diretamente do patrimônio líquido sem passar pelo resultado.

A Inglaterra foi provavelmente o país onde isso mais se praticou, e de tempos quase imemoriais até mais recentemente (ICAEW, 1984). Ou seja, o que comumente ocorria era que lá o *goodwill* não era ativado, mas sim jogado diretamente contra o patrimônio líquido. Mas o forte argumento para isso não era a discussão sobre o atendimento do mínimo que pudesse caracterizá-lo como ativo, mas um de outra natureza: a entidade que cria o *goodwill* lança tudo o que investiu para construí-lo (pessoal, tecnologia, marketing etc.) como despesa; por que haveria, então, de ser diferente para quem paga por ele na compra de um negócio? Se o adquirente o houvesse desenvolvido, também teria jogado tudo para despesa. Ou seja, tudo contra o patrimônio líquido, via resultado, nunca como ativo.

Se ativar e amortizar, dirão os defensores dessa linha, pior ainda: o mesmo *goodwill* da investida será também reconhecido como despesa ao longo do tempo dessa amortização na investidora. A investidora continuará a jogar para despesa as formações de seus novos *goodwill*, a investida também, e ainda teremos a despesa do *goodwill* adquirido.

Dentro dessa mesma linha de pensamento ainda encontramos: se a investidora houvesse formado o *goodwill* agora adquirido, teria jogado para despesa, mas, se o ativar, jogará só no futuro para despesa (via amortização ou *impairment*). Não deveria haver uma uniformidade sempre nesses tratamentos? (Reproduzimos os argumentos mesmo achando alguns deles não muito consistentes).

E, pior ainda, segundo os defensores da baixa contra o patrimônio líquido, o *goodwill* que aparece é sempre o da entidade adquirida, não o da adquirente. Assim, quanto mais operações de aquisição com *goodwill*, maior o seu volume nos balanços, sem que isso tenha qualquer relação direta com o total do *goodwill* da entidade ou do consolidado. E quem não compra empresas, mas cria seu próprio negócio e gasta para criar seu próprio *goodwill*, joga tudo para despesa.

Esse registro do *goodwill* somente no balanço da investidora tenderia, então, a ser relativamente *misleading*, por dar a impressão, para leigos, de que é o *goodwill* total da empresa, quando se refere apenas àqueles pelos quais tenha pago em aquisição de controladas.

Outro motivo contra a ativação: o *goodwill* só é mostrado explicitamente no balanço consolidado, e mais, só o relativo às controladas. Mesmo nos balanços consolidados, o *goodwill* pago na compra das coligadas ou das controladas em conjunto (não consolidadas) aparece dentro da conta de Investimentos, e não no

consolidado. E no balanço individual (separado) todo e qualquer *goodwill*, não só o pago na aquisição de coligadas ou de controladas em conjunto, mas também o surgido na compra de controladas, aparece também dentro da conta de Investimentos, e não como ativo intangível separado.

Mas há que se dizer que sempre existiram motivos práticos (será que de conveniência?) para isso. Em termos de rentabilidade, ao baixar diretamente contra o patrimônio líquido, tem-se um numerador (lucro líquido) que não muda, porque não há nunca a amortização, e o denominador (patrimônio líquido) fica reduzido. Acréscimo da taxa nominal de rentabilidade, o que pode não ser bem entendido sempre. Os norte-americanos sempre reclamaram dessa prática inglesa, apesar de algumas empresas de lá terem utilizado a mesma prática.

E os norte-americanos continuavam: quando da obrigação de ativar e amortizar, nosso lucro é diminuído da despesa com a amortização, menor do que “do outro lado do Atlântico”, e nosso denominador não foi alterado quando da aquisição da investida. Muita disparidade no indicador fundamental da rentabilidade por conta dessa diversidade de critério. E o que falar do célebre lucro por ação? E da análise $P/L = \text{preço por ação} / \text{lucro por ação}$? É só pensar nessas diferenças entre os lucros líquidos.

É de notar que alguns argumentos são aparentemente um pouco forçados, mas pulularam muito no passado.

Mais recentemente, um outro ponto tem gerado muita discórdia: quando uma investidora adquire o controle de uma adquirida, contabiliza todo o *goodwill* como ativo pelas normas vigentes no Brasil, nos EUA, na Inglaterra e muitos outros. Mas, por essas normas em vigência, se adquirir mais ações dos minoritários num segundo passo, pasmem, terá que contabilizar o *goodwill* pago nessa segunda aquisição como diminuição do patrimônio líquido. Sensacional!

Há, é claro, um raciocínio para isso (aceitemo-lo ou não). A Estrutura Conceitual do IASB passou a mudar o conceito de Entidade com relação ao que se utilizava antes, como, por exemplo, na nossa Lei das Sociedades Anônimas (S.A.), de 1976. No balanço consolidado, o patrimônio líquido era apresentado como sendo o da entidade controladora; a parte do patrimônio líquido pertencente aos não controladores era mostrada separadamente, entre o passivo e o patrimônio líquido. O mesmo com o lucro líquido: só era mostrado como tal o pertencente ao controlador (ou conjunto de controladores). A participação dos não controladores no lucro era mostrada como redutor para se chegar à linha final do lucro líquido.

As novas normas passaram a entender a Entidade como sendo o conglomerado todo que participa nos patrimônios líquidos da controladora e suas controladas. O patrimônio líquido passou a ser a parte pertencente à controladora mais as partes pertencentes aos não controladores. Assim, o patrimônio líquido é agora mostrado como um todo; apenas é subdividido nas duas partes: a dos controladores e a dos não controladores. E o lucro líquido também: agora essa linha é o total pertencente aos controladores e aos não controladores. Após é que se identifica o que é de um e de outro.

Por causa disso, os acionistas não controladores passaram a ser considerados, nas novas normas, como sócios da entidade consolidada. Logo, as transações entre sócios controladores e sócios minoritários nas controladas passou a ser considerada como transações de capital entre os sócios. E tais transações só podem ser reconhecidas diretamente no patrimônio líquido, não podendo nunca gerar receita ou despesa no resultado. O que se aplicava anteriormente apenas às ações em tesouraria, ou seja, o valor total pago aos acionistas para lhes comprar as ações sendo tratado não como ativo, mas como redução de patrimônio líquido, passou a ser considerado também

nas compras de ações adicionais de acionistas não controladores. Só que como a parte pertencente à equivalência patrimonial dos não controladores muda de posição, indo para a parte do patrimônio líquido que representa a parcela dos controladores, apenas o valor do *goodwill* é considerado como redutor de patrimônio líquido.

Que volta, hein? Mas a grande consequência prática é: um *goodwill* é tratado como ativo na aquisição do controle, mas o outro, por compras adicionais dos não controladores, é tratado como redução do patrimônio líquido! Hoje, pelas normas hoje vigentes. Ou seja, não dá para dizer que todo *goodwill* é ativo hoje.

Veja-se o caso relativamente recente em que a matriz da Cia. Souza Cruz comprou as ações dos minoritários e fechou o capital da empresa no Brasil. A matriz, na Inglaterra, precisou considerar todo o ágio por rentabilidade futura (*goodwill*) como redução do patrimônio líquido; e como esse *goodwill* era muito grande, dada a enorme rentabilidade da subsidiária brasileira, quase zerou, à época, o patrimônio líquido da matriz².

Outros argumentos também são levantados contra a ativação do *goodwill*, mas fiquemos com esses que consideramos os mais relevantes.

No Brasil, até onde é do nosso conhecimento, nunca houve essa baixa direta contra o patrimônio líquido. Até 1977, não se aplicava sequer a equivalência patrimonial, e todo o valor pago na aquisição de participações societárias (incluindo o *goodwill*) era apresentado simplesmente como parte do custo dos Investimentos, que eram mostrados sem qualquer detalhamento. Como não se aplicava a equivalência, não havia, sequer nas subcontas, registro ou controle dessa parte. Menos ainda sua amortização.

Só em 1976, conforme já dito, a Lei das S.A. introduziu, para aplicação a partir de 1978, o método da equivalência patrimonial (art. 248). Mas ela também não mencionou a figura do ágio e muito menos do *goodwill*. Só a equivalência patrimonial.

Relembramos que já existiu (talvez exista ainda em alguma parte deste mundo) um método muito utilizado no passado, principalmente nos EUA, o *pooling of interests*. Costuma-se assim denominar a operação em que duas empresas se unem, mas suas gestões permanecem relativamente independentes. Muitas vezes a operação é feita com trocas de ações entre os controladores (às vezes até não controladores). São casos de junção de esforços, e não de compra de uma pela outra.

Nessa situação, como já dito, ambas as empresas se mantêm com seus valores contábeis. E se houver uma fusão (não há uma incorporando a outra – caso contrário isso contrariaria o *pool* de interesses), ela se contabiliza como mera junção das demonstrações contábeis de uma e outra. Com isso, não há a formação do *goodwill*.

Essa metodologia foi muito utilizada internacionalmente, inclusive porque se evitava exatamente o problema da eventual baixa do *goodwill* contra o patrimônio líquido, bem como sua eventual amortização. Com isso, os interesses, principalmente de dividendos, ficam bem preservados. No Brasil, essa técnica foi raríssimas vezes adotada já que, a partir da implantação da equivalência patrimonial, em 1978, foi dada autorização para abatimento fiscal do *goodwill*. No começo, só quando da venda da participação societária adquirida ou baixa líquida e certa por outro motivo; depois, em um período não inferior a 5 anos, em determinadas situações. E como a contabilidade financeira era por demais atrelada à tributária, tudo se fazia para o reconhecimento desse *goodwill* e consequente benefício fiscal.

O IASB simplesmente extinguiu a possibilidade do método *pooling of interests*, obrigando que sempre se identifique adquirente e adquirida. E

² Conferir as demonstrações da *British American Tobacco* em:

https://www.bat.com/group/sites/uk_9d9kcy.nsf/vwPagesWebLive/DO9DCL3B.

a adquirente com certeza terá, a não ser por extraordinária coincidência, *goodwill* ou ganho por compra vantajosa. Tendo em vista o princípio da essência econômica sobre a forma jurídica, nos casos de flagrante incompatibilidade entre elas, temos tido algumas situações: as empresas, juridicamente, não tratam da hipótese de uma adquirindo a outra, e se juntam normalmente mediante fusões ou outras formas. Todavia, para fins contábeis há, sim, o devido tratamento de uma adquirindo a outra e, comumente, surgindo daí o *goodwill*³.

3. AMORTIZAÇÃO OU IMPAIRMENT?

No ano seguinte ao da edição da Lei das S.A., no final de 1977, saiu o DL nº 1.598, que acabou tendo dois grandes papéis. Como a contabilidade mudara radicalmente com a Lei (primeira grande revolução contábil brasileira, a segunda foi a adoção das IFRSs), primeiramente foi necessário disciplinar fiscalmente todas as novas matérias tratadas nessa Lei das S.A., ou seja, a maior parte do DL foi no sentido de normatizar tributariamente toda a inovação contábil. Em segundo lugar, o DL acabou funcionando como uma espécie de complementação contábil, um detalhamento daquilo que não fora suficientemente tratado na Lei das S.A. E um dos pontos normatizados contabilmente foi exatamente o detalhamento da aplicação da equivalência patrimonial. A Lei das S.A. apenas criou e o DL nº 1.598/77 foi quem determinou a segregação do valor patrimonial do ágio. E cuidou de falar no processo de amortização desse *goodwill* (ou do “deságio”), dando tratamento contábil e tributário à nova figura criada.

O DL nº 1.598/77 (art. 20) obrigou à amortização do *goodwill* (ágio por expectativa de rentabilidade futura à época), o que foi corroborado posteriormente pelas Instruções da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 01/78 e nº 247/96. Simplesmente foi vetada a possibilidade de registro direto contra o patrimônio líquido.

Nos anos 2000, o IASB e o FASB mudaram de opinião (a Inglaterra também foi obrigada a isso). O FASB foi bem explícito: disse que pesquisas realmente mostravam que um *goodwill* raramente tem vida que chega a 10 anos. Cada vez é menor, diga-se de passagem, mas nunca é possível determiná-lo com aceitável precisão. Além do mais, pesquisas, inclusive acadêmicas, junto aos investidores nos EUA, mostraram que eles simplesmente não davam qualquer importância para a despesa dessa amortização no resultado. Alguns analistas até o baixavam integralmente do ativo para fins de suas análises (como no Brasil muitos baixavam o então Ativo Diferido – alguém se lembra?). E, para evitar arbitrariedade, decidiram que só seria baixado quando evidente que perde valor. Assim, criaram o *impairment* do *goodwill*. E acabou-se a amortização sistemática do *goodwill*.

Acabou nada, porque o próprio IASB determina a amortização no documento de CPC para Pequenas e Médias Empresas, conforme o CPC (2011b), no item 23, por um prazo dado como razoável ou no máximo em 10 anos! O FASB, nos *United State Generally Accepted Accounting Principles* (USGAAP), também faz o mesmo para alguns tipos de sociedades (FASB, 2014).

Discutamos e rediscutamos agora as razões favoráveis à amortização e ao *impairment*. Os defensores da amortização apegam-se a várias formas de lógica. Primeiramente, a já mencionada: não existe, de fato, *goodwill* com vida longa, todo ele tende a ter uma vida relativamente curta. Para se mantê-lo valioso ao longo do tempo, torna-se obrigatório sempre novos gastos com pesquisas, treinamento, tecnologia, marketing etc. Na verdade, é como se um *goodwill* fosse se acabando

³ Vejam os casos da fusão da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) e da Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), com o surgimento da hoje B3 e da transação que originou o atual Itaú Unibanco.

e outro, se bem-sucedido o negócio, fosse sendo criado. Assim, não amortizar o *goodwill* adquirido corresponderia a uma não correspondência entre a contabilidade e a realidade patrimonial e suas mutações. Paga-se por um “ativo” de média duração, mas ele pode figurar por muito longo tempo.

Quem cria seu *goodwill* descarrega para o resultado tudo o que gasta para isso. Quem compra, segundo os defensores da amortização, deveria também descarregar tudo para o resultado: o que comprou de terceiros e o que continua sendo criado.

É claro que os contrários à amortização usam esse mesmo raciocínio para dizer: então, se fizermos a amortização, teremos, após a aquisição do *goodwill*, duas despesas sendo descarregadas para o resultado: os gastos com a criação dos novos *goodwill* e a amortização do adquirido. Além disso, a variação entre os prazos para amortização do *goodwill* vistos no mundo (de 5 a 40 anos, pelo que temos conhecimento) é a maior prova da impossibilidade prática de escolha de um período razoavelmente lógico e aceitável por todos.

Outro argumento forte dos contrários às amortizações: a tendência é mesmo de a entidade fazer todo o possível para manter o valor do seu *goodwill* constante ou fazê-lo crescente. Assim, se uma investidora amortizar o *goodwill* adquirido e, se conseguir manter o valor da empresa investida, se um dia efetuar a venda da adquirida, acabará por registrar um lucro nessa alienação não representativo da realidade. Ou seja, quando da evidente manutenção do valor do *goodwill* (mesmo que com base em novos gastos diretamente lançados ao resultado), reconhecer-se-ia despesas com a amortização sabidamente irrealistas a ser isso compensado com um lucro também irrealista quando da venda da participação ou do negócio adquirido. Não seria isso igual a depreciar um ativo sabendo-se que ele será vendido por um valor pelo menos igual ao do custo de aquisição?

Por outro lado, há que se dizer que, se uma investidora constitui uma investida e a investida cria seu *goodwill*, se ela vender seu investimento também gerará lucro nessa operação, monetizando o ganho.

Os favoráveis à amortização também argumentam que os *impairments* costumam ocorrer quando começam a declinar os lucros, o que provocaria um declínio muito mais acentuado no resultado do que o que realmente é sofrido pela entidade. Imagine-se o potencial disso na pandemia de 2020 (pesquisadores empíricos terão vasto material para discussões como essa). A empresa começa a perder rentabilidade e aí inicia também a fazer a baixa por *impairment* do *goodwill*. Dupla “pancada”. Mas os contrários à amortização usam o mesmo exemplo para dizer: essa dupla perda de rentabilidade não representa melhor a realidade atual da empresa?

E obviamente há também os argumentos não recomendáveis academicamente, mas, infelizmente, muitas vezes presentes na prática, como os pró e contra a amortização quando o interesse está na distribuição forte ou não de dividendos. Na amortização, os dividendos ficam mais restritos durante todo o processo dessa baixa. No caso de *impairment*, os dividendos podem ser maiores logo após a aquisição do investimento, mas, se ocorrer esse *impairment*, os dividendos poderão sofrer oscilações abruptas.

Ainda, os apreciadores dos lucros suavizados ao longo do tempo (*smoothing the profits*) não gostam do *impairment*, principalmente quando das empresas caracterizadas por serem emissoras de “ações de viúvas” no mercado (dizem que elas querem constância nos fluxos de seus rendimentos). Veja-se que chegamos perto do perigoso mundo do gerenciamento de lucros! Mas isso é tão forte que, quando da adoção das IFRSs pela União Europeia, em 2005, a França interveio fortemente contra a adoção do valor justo de instrumentos financeiros, porque naquele país os investidores tradicionais não estavam acostumados com volatilidade nos lucros e

dividendos... E conseguiu a não obrigatoriedade da aplicação dessa regra lá (por isso determinados pareceres de auditoria se referirem às IFRS *as adopted by EU*).

É interessante voltar ao documento original do *impairment* no caso dos norte-americanos. E por conta dos motivos dados para a adoção dessa imparidade. Tudo se iniciou no FASB norte-americano, e a decisão não foi fácil. Os três grandes motivos dados por aquele órgão como efetivamente decisores do abandono da amortização já citados foram: a ausência de critérios objetivos para a amortização do *goodwill*, a aparente não importância dada pelos analistas a essas despesas e a teoria de que a baixa por *impairment* representaria melhor o patrimônio como um todo da entidade e suas mutações.

Apesar dos argumentos já comentados contra o *impairment*, acabou prevalecendo, além daqueles dois motivos bastante pragmáticos, a crença de que o *impairment* realmente seria capaz de reconhecer melhor a perda de valor patrimonial pela dificuldade ou impossibilidade de recuperação do valor investido no *goodwill*. Veja-se que os dois primeiros argumentos são de ordem prática, não acadêmica. Apesar de as bases para conclusões que contêm essa discussão afirmarem categoricamente que o *goodwill* sempre tem vida curta.

A crença na melhor representação da realidade é que está sendo colocada em xeque por muitos países e muitas organizações no mundo, por acharem que são válidos os argumentos comentados de *impairment* quando de situação já difícil para a entidade, riscos de diferenças significativas nas técnicas de cálculo do valor em uso, riscos de julgamentos diferenciados e por que não, gerenciamentos de resultados. Como se estes últimos não pudessem aparecer quando da adoção do processo de amortização.

Mas um outro motivo vem ficando forte: como têm aumentado significativamente esses ativos nos balanços no mundo todo a partir da velocidade cada vez maior com que empresas são negociadas, o custo do teste de verificação do *impairment* vem também aumentando muito, ainda mais que obrigatório pelo menos anualmente. E, de fato, esse teste custa mesmo muito dinheiro (mais um argumento de ordem prática). Envolve toda uma *expertise* não muito fácil de se encontrar a preços razoáveis, principalmente para as empresas não grandes. E esse teste precisa ser feito com frequência definida, diferentemente do imobilizado, por exemplo, que pode não ter o teste de *impairment* efetuado se existirem fatores óbvios que não indiquem o risco da imparidade.

É bom lembrarmos, depois dessa discussão toda, que é óbvio que, independentemente da amortização ou não, os testes de *impairment* e o *impairment* propriamente dito não podem ser retirados do foco. Nada impede que um *goodwill* sendo amortizado precise sofrer um *impairment* da mesma forma que ocorre com os imobilizados sendo depreciados.

E não menos importante também lembrar as regras atuais: o *impairment* do *goodwill*, diferentemente de todos os demais *impairments*, nunca mais pode ser revertido, dirão alguns. Mas também a amortização sistemática não tem retorno, a não ser que se caracterize efetivamente um erro, algo que não deveria ter ocorrido.

Juntando esses argumentos, e vários outros, eis-nos agora a ver a discussão, no mundo todo, da possibilidade da volta da amortização sistemática do *goodwill* (de qualquer forma isso não elimina a necessidade do teste de *impairment*, mas alivia e muito). O FASB discute, o IASB discute, nós discutimos no Brasil e é possível, não necessariamente provável, que as regras venham a mudar novamente.

Muitos consideram que a amortização sistemática, mesmo que arbitrária, é preferível à alternativa de ficar com a dúvida sobre a efetiva atenção e investimentos para os testes de imparidade. E que os lucros seriam medidos de forma melhor pela

contraposição dessa despesa com os lucros gerados pelos investimentos que criam o *goodwill*.

Pontos extremamente relevantes comentados, mas precisamos ressaltar: só se ativa o *goodwill* adquirido, jamais o criado pela própria empresa. Assim, ele só aparece nos balanços quando houver combinações de negócios, jamais se a empresa nunca adquire negócio algum. E, quando aparece, nada tem a ver com o *goodwill* da adquirente, e sim com o da adquirida. Se houver consolidação, continuará representando o *goodwill* da adquirida consolidada.

E para ir finalizando: qual a possibilidade de um efetivo teste de *impairment* quando desaparecem os próprios ativos da empresa adquirida? Ou mudanças significativas no *modus operandi*, na estrutura, ou até no objeto social (no extremo) da adquirida fazem com que não se consiga mais identificar qualquer unidade geradora de caixa que poderia ter subsidiado o cálculo do *goodwill*?

Não é o caso de uma empresa que é um grande laboratório de análises clínicas e que compra dez concorrentes e as fecha transferindo sua clientela para outros próprios já existentes? A que unidade geradora de caixa se refere agora o *goodwill* pago? Como fazer o *impairment*? O *impairment* tem que ser feito, conforme normatizado, com base nas gerações de caixa da(s) unidade(s) geradora(s) de caixa, e de forma consistente ao longo do tempo. Mas, e se essas unidades desaparecerem?

Pior, pode esse grande laboratório comprar diversas empresas e calcular o valor econômico da aquisição com base nos fluxos de caixa, mas não nos fluxos de caixa que as adquiridas gerarão, mas sim nas reduções de caixa que poderão ocorrer por forças de sinergia? Ou o caso, ainda, da adquirente pagar *goodwill* porque poderão aumentar os fluxos de caixa da adquirente simplesmente fechando as entidades que hoje contêm as tais unidades geradoras de caixa? A unidade geradora de caixa, então, não é a da entidade adquirida, mas a unidade geradora da própria adquirente que será beneficiada. E nos processos em que o ganho está centrado na sinergia, ou seja, no fato de se poder ganhar escala de receitas ou de redução de despesas, ou ambas as coisas, fica também, não raramente, difícil a identificação de uma unidade geradora de caixa. Soluções pragmáticas têm que ser criadas, às vezes, para situações como essa, mesmo que, não tão raramente assim, sem muita base lógica. A discussão consiste em: é preferível enfrentar esses problemas com alguma solução pragmática e própria, mesmo que com dificuldade em sua fundamentação, ou é melhor fazer a sistemática baixa do *goodwill*?

Coitados dos usuários que olham o *goodwill* no ativo (cada vez por valores mais relevantes pelas crescentes negociações de empresas) e não sabem muito bem disso tudo. Ah, e não vamos nos esquecer: não é tão universal o processo hoje da não amortização do *goodwill*. Como já afirmado, o CPC de Pequena e Média Empresa obriga a essa amortização. Bem como exigem diversos reguladores no mundo, entre eles, no Brasil, o Banco Central. Todas as instituições a ele submetidas são obrigadas a esse processo de amortização, independentemente da chance de *impairment*, se for necessário. E em muitos países a amortização é ainda determinada ou aceita para empresas não abertas e outras sociedades.

Ou seja, quanto mais se estuda o assunto, ou seja, ativar ou não ativar, e se ativar, amortizar ou baixar por *impairment*, mais se percebe que há razões, e quilos delas, para essa confusão enorme sobre o que fazer com o ágio pago por expectativa de rentabilidade futura quando se adquire um negócio (lembrar que pode não ser compra de empresa, mas de parte dela, de um determinado conjunto de ativos e a tecnologia envolvida, por exemplo).

É interessante verificar que propostas intermediárias também têm surgido. Por exemplo, o próprio IASB divulgou uma ideia de se começar o *impairment* não

quando da perda efetiva, mas da probabilidade de redução de valor quando os testes evidenciarem que a folga existente (diferença entre o valor presente do fluxo de caixa esperado e o valor contábil) foi se reduzindo com o tempo (IFRS, 2020).

Hoje ainda discute a matéria, apesar do ímpeto arrefecendo para qualquer mudança para esse caminho. Veja-se o documento mais recente do IASB, em audiência pública enquanto escrevo este material (até 31 de dezembro de 2020), IFRS *Standards Discussion Paper* DP/2020/1 (IFRS, 2020), principalmente as IN nº 34 a nº 36, nas quais se procura uma ampla oitiva dos interessados para uma decisão final (se é que isso existe para esse assunto).

Eu mesmo não consigo ter uma visão cristalina sobre a matéria. Estou escrevendo esperando que alguém me ajude a clarificá-la! Por enquanto, estou mais pela amortização do que pelo *impairment*, mas sem convicção absoluta. Que o *goodwill* adquirido precisa ser ativado não tenho, pessoalmente, dúvidas.

Na verdade, existem mesmo alternativas intermediárias. Por exemplo, talvez pudessemos estudar a hipótese de ativação do *goodwill*, com amortização sistemática, com base em laudo de provável vida econômica, ficando o *impairment* restrito aos casos em que, de maneira clara e comprovada, consegue-se concluir que há realmente probabilidade de perda do valor investido. Teste que poderia ser efetuado não só na aquisição, mas a qualquer momento. Avaliações e laudos como hoje existem para a identificação da distribuição do valor pago na combinação de negócios, devidamente formalizados. Mas aplicáveis mais por exceção do que por regra, ou seja, quando é inequívoco que o valor econômico da investida não sofre redução por perda do valor do *goodwill* ao longo do tempo.

E, no caso do *impairment*, a amortização teria que ser retornada ou implantada quando de início dos indícios de perda da capacidade de recuperação do valor contábil, sem ter que se esperar por perdas efetivamente incorridas. Não se deveria esperar pelas perdas consideradas já como incorridas (testes dando valor negativo), mas já quando do declínio dos valores comparativamente a períodos anteriores. Da mesma forma como se procede hoje com os *impairments* dos ativos financeiros: com bases em perdas estimadas e não em perdas incorridas. De qualquer forma, o objetivo aqui não é detalhar melhor essa alternativa, mas apenas não deixar de comentar sobre o que penso hoje.

Mas estejamos preparados porque seremos chamados a dar nossas opiniões quando os órgãos reguladores contábeis do Brasil, como o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), a CVM etc. e, bem antes disso, quando o IASB (e talvez o FASB) pedirem comentários sobre a mudança dessa política contábil, se vierem a pedir. Hoje, quando escrevo, está aberto documento a respeito (IFRS, 2020). Pensemos, opinemos ou não reclamemos depois das mudanças, se elas acontecerem.

4. MAS E QUANDO O GOODWILL DERIVA DO PASSIVO DA ADQUIRIDA E NÃO DO ATIVO?

Vamos falar agora de um problema rarissimamente, mas rarissimamente mesmo, tratado. Vincula-se sempre o *goodwill* a alguma unidade geradora de caixa. E todos entendemos que essa unidade é um ativo ou um conjunto de ativos. Dessa forma, o *goodwill* estaria sempre ligado à capacidade dos ativos da adquirida produzirem resultados acima do custo do capital aplicado.

Mas trabalhos mais recentes têm discutido algo que, dentro de uma certa limitação, muito pouco se discute academicamente: e quando o *goodwill* deriva não dos ativos da adquirida, não de uma capacidade extraordinária desses ativos produzirem lucros e caixa “acima da média”?

O interessante é que a ideia é muito mais simples e intuitiva do que se pode

imaginar. Basta imaginar uma empresa cujos ativos produzem exatamente a taxa de retorno mínima exigida pelos seus proprietários (custo do capital próprio, conhecido por *ke*). Logo, impossível esses ativos estarem gerando *goodwill*. Qualquer pagamento a mais por esses ativos poderia representar apenas a diferença entre o valor justo desses ativos e seu valor contábil.

Mas, e se essa empresa tiver um significativo passivo com taxas privilegiadas? (qualquer semelhança com casos brasileiros financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES não é mera coincidência). Se essa taxa de captação é significativamente inferior à taxa de retorno dos ativos, se o endividamento for significativo e a dívida for por um prazo bastante esticado, quem não estaria disposto a pagar mais do que o valor justo dos ativos líquidos adquiridos? Ou seja, o “algo mais”, o *goodwill* estaria derivando única e exclusivamente do passivo da adquirida, e não do seu ativo.

Na verdade, poderiam acontecer ambas as coisas: dois tipos de *goodwill*, um genuinamente derivado da rentabilidade dos ativos, e outro do passivo. Mas alguém já viu isso na literatura em geral, nas normas ou mesmo na prática?

Esse ângulo tem sido olímpicamente desconsiderado, apesar de tão visível. Todos sabemos que as normas do IASB, do FASB e de tantos outros países jamais trataram dessa forma de ver o investimento.

Não vamos aqui descer a detalhes, pela escassez de espaço, mas alertamos que alguns poucos trabalhos têm sido escritos a respeito. Na verdade, há um tipo de *goodwill* conhecido e negociado em alguns países, como nos EUA: o derivado da transação de bancos comerciais com grandes depósitos à vista, ou mesmo transações só desses depósitos propriamente ditos. Afinal, trata-se de um passivo não oneroso no sentido restrito, a gerar rendas financeiras pela sua aplicação. Vejam-se trabalhos existentes sobre a matéria, como Martins (2002). Mas outros trabalhos mais completos surgiram, infelizmente quase sempre dos mesmos autores (MARTINS; MARTINS, 2015; MARTINS; SANTOS, 2017), com o ápice, em um trabalho seminal, a tese de doutoramento de Martins (2005).

As técnicas de *valuation* comumente empregadas, mesmo que com utilização (um tanto quanto rara) do *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) ou custo médio ponderado de capital correto (considerando tanto a dívida financeira quanto o patrimônio líquido pelos seus valores de mercado, e não os contábeis), bem como a literatura acadêmica, pouca atenção e quase nenhuma contribuição têm apresentado a esse tipo especial (mas totalmente comum) de *goodwill*: o derivado do passivo financeiro da empresa, e não dos seus ativos.

Mas esse é um trabalho para outra publicação. Porém, o problema é realmente de extremo valor: uma grande parte dos *goodwill*, não só do Brasil, mas do mundo inteiro, está centrada no ganho em se pegar recursos de terceiros a uma taxa inferior à rentabilidade de sua aplicação, com o resíduo beneficiando diretamente os participantes do patrimônio líquido da entidade. E, muitas vezes, representando esse aspecto, parcela não só substancial, mas, às vezes, a principal, do valor da aquisição do negócio.

E nesse caso fica: paga-se pelo *goodwill* do passivo, reconhece-se no ativo da adquirente, mas fica-se sem amortização mesmo sabendo que o prazo dessa dívida pode ser limitado no tempo? Será sempre possível contar com a possibilidade de novas dívidas com juros privilegiados junto ao BNDES? Talvez seja possível, sim, pensar numa continuidade de dívidas às taxas normais de mercado, mas estas também flutuam significativamente ao sabor das intempéries econômicas, políticas e de saúde (ah, a pandemia...).

5. CONCLUSÕES

Nossas conclusões são de que há, de fato, argumentos sólidos contra e a favor da ativação do *goodwill* adquirido. Quando ativado, há também argumentos sólidos pró-amortização sistemática e pró-baixa por *impairment*. Ou seja, não há um conjunto sólido de argumentos que possa sustentar uma das alternativas como integralmente correta e as demais, incorretas. E há também a possibilidade de construção de alternativas híbridas. Concluímos também fazer todo o sentido a ideia de que, constantemente, parte do *goodwill* e, às vezes, todo ele deriva do passivo, e não do ativo, com consequência direta do processo de amortizar ou não. Muito ainda a se pesquisar na prática e na academia.

REFERÊNCIAS

CATLETT, George R.; OLSON, Norman O. **Accounting for goodwill. Accounting research study no. 10**. New York: American Institute of Certified Public Accountants, 1968. Disponível em: https://egrove.olemiss.edu/aicpa_guides/142/. Acesso em: 5 jul 2020.

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Pronunciamento técnico ativo intangível (04/R1)**. Brasília: CPC, 2010.

_____. **Pronunciamento técnico apresentação das demonstrações contábeis (26/R1)**. Brasília: CPC, 2011a.

_____. **Pronunciamento técnico PME. Contabilidade para pequenas e médias empresas (R1)**. Brasília: CPC, 2011b.

_____. **Estrutura conceitual para relatório financeiro (R2)**. Brasília: CPC, 2019.

FASB – Financial Accounting Standards Board. Intangibles, goodwill and other (Topic 350). **Financial Accounting Series**, Norwalk, n. 2014-02, 2014. Disponível em: <https://asc.fasb.org/imageRoot/79/49129379.pdf>. Acesso em: 6 jul 2020.

IASC – International Accounting Standards Committee. **IAS 22. Accounting for business combinations**. 1985.

ICAEW – The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. **SSAP 22**.dez 1984 (rev. jul. 1989).

IFRS – International Financial Reporting Standards. **Discussion paper DP/2020/1. Business combinations – disclosures, goodwill and impairment**. Delaware: IFRS Foundation: march 2020. Disponível em: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf>. Acesso em: 23 maio 2020.

MARTINS, Eliseu. **Contribuição à avaliação do ativo intangível**. Tese (Doutorado em Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1972.

MARTINS, Eliseu; MARTINS, Vinícius Aversari. Contabilidade e finanças: a temerária utilização do WACC. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 11, n. 1, p. 25-46, 2015. DOI: 10.4270/ruc.2015102

MARTINS, Eliseu; SANTOS, Ariovaldo dos. O goodwill gerado pelo passivo. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 11, ed. Especial, p. 8-20, 2017. DOI: 10.17524/repec.v11i0.1718

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

_____. **Interações entre estrutura de capital, valor da empresa e valor dos ativos**. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

MAZZIONI, Sady; DEDONATTO, Omeri; GALANTE, Celso; BIAZZI, Juceli Antonio; CASTRO NETO, José Luiz. Avaliação de intangíveis: o goodwill no contexto das práticas internacionais comparativas. In: **X Congresso Brasileiro de Custos**. Guarapari (ES), 2003. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/2528/2528>. Acesso em: 6 jun., 2020.

SOBRE O AUTOR:



Eliseu Martins

Professor Doutor, Titular e Emérito das Faculdades de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA, São Paulo (Capital) e FEARP, Ribeirão Preto (SP); Ex-Diretor das duas Faculdades; Parecerista e Autor na Área Contábil; Fundador, Membro e Convidado Emérito do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis; Ex-Diretor da Comissão de Valores Mobiliários (duas gestões); Ex-Diretor de Fiscalização do Banco Central.