

Nível Da Divulgação Dos Ativos Identificáveis Reconhecidos Em Uma Combinação De Negócios

Disclosure Level Of Identifiable Assets Recognized In A Business Combination

Felipe Matias Fogaça

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
fmatias708@gmail.com

Bianca Soares de Souza

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
bianca.soares5@outlook.com

Wender Silva de Oliveira

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
wender.07@hotmail.com

Juliano Rodrigues Silva

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
juliano.silva@fecap.br

Recebido: 20/7/2019 – Aprovado: 12/02/2020. Publicado em maio de 2020

Processo de Avaliação: Double Blind Review

RESUMO

Este estudo analisou o nível das informações divulgadas a respeito dos ativos intangíveis identificáveis em todas as combinações de negócios realizadas em 2017. Foram examinadas em todas as 143 operações societárias os Balanços Patrimoniais (BP), Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE), Notas Explicativas (NE), Relatório da administração (RA) no período de janeiro a dezembro de 2017. A partir da amostra selecionada 28 operações eram de companhias de capital aberto, em que aplicaram o CPC 15. Os resultados apontam um percentual de divulgação dos ativos intangíveis identificáveis de metade das informações que o CPC 15 sugere. A parcela de empresas que não divulga tais informações podem estar relacionada com o pressuposto de julgamento dos gestores ao avaliarem que o custo de se gerar tal informação, de forma completa, não supera o benefício a ela desejado.

Palavras-chave: Combinação de Negócios. Divulgação. Ativos Intangíveis. *Goodwill*. CPC15.

ABSTRACT

This study analyzed the disclosure level of identifiable intangible assets in all business combinations in 2017. All of the Company's 143 transactions were reviewed by the Balance Sheets, Profits & Loss Statement, Notes to Financial Statement and Management Report for the period from January to December, 2017. From the selected sample, 28 transactions were from public companies, from which they applied CPC 15. The results indicate a percentage of disclosure of identifiable intangible assets of half of the information that CPC 15 suggests. The amount of companies that do not disclose may be related to the management evaluation that the costs of produce such information does not exceed the desired benefit.

Keywords: Business Combination. Disclosure. Intangible Assets. *Goodwill*. CPC 15.

1 INTRODUÇÃO

A partir de 2010 com o processo de convergência das normas internacionais de contabilidade ao contexto brasileiro por meio do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), houve significativas mudanças acerca das tratativas aplicáveis à combinação de negócios. Com

a instituição do CPC 15 (combinações de negócios), os procedimentos a serem adotados para o reconhecimento, mensuração e divulgação das operações societárias (sendo elas fusão, incorporação e cisão) foram alinhados com as regras internacionais elucidadas pelo IFRS 3.

No Brasil o modelo anterior tratava de reconhecer a aquisição em duas rubricas no grupo investimento pertencentes ao ativo não circulante, sendo a primeira o valor do patrimônio líquido adquirido e, a segunda, o valor da diferença entre o patrimônio líquido e o total pago a qual fora denominado de ágio.

Em pesquisa recente da Bolsa de Valores do Brasil (B3), somente em janeiro de 2019 a B3 ganhou mais de 45 mil novos investidores (ALVARENGA, 2019), o que indica que o número de usuários da informação contábil aumentara com o passar dos anos e se fez exigir das companhias listadas maior acuracidade da informação apresentada, no tempo e no custo esperados e compatíveis com o seu benefício (ALVIM, 1998). Paralelamente, desde 2014, no Brasil, cento e trinta e cinco operações de fusão e aquisição foram realizadas, em que se movimentou aproximadamente R\$ 159,4 bilhões (ANBIMA, 2018). Diante disso, identifica-se a real necessidade de estudar a integralidade dos eventos acerca das combinações de negócios, sob a qual presume-se ser constituído de uma transação arriscada para as companhias envolvidas, de conseqüente sucesso ou fracasso (CALIPHA, 2010).

Dentre as pesquisas relacionadas ao *disclosure* de combinação de negócio (BACHIR, 2013; CALIXTO; VASCONCELOS, 2006; NAKAYAMA 2012; TANCINI, 2017), a de Nakayama (2012) destaca-se ao propor analisar o nível de divulgação de informações e identificar quais os fatores influenciam a decisão da empresa em divulgar esses dados. Com base no exposto, esta pesquisa busca realizar um levantamento exploratório acerca das principais informações quanto à integralidade da divulgação dos ativos identificáveis reconhecidos presentes nos relatórios financeiros das companhias envolvidas em uma combinação de negócios.

A estrutura do trabalho segue com a apresentação do referencial teórico, seguido da metodologia e análise dos principais resultados. Por fim, são apresentadas as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O CPC 15 estabeleceu um novo método de aquisição, em que, conforme elucidado por Tancini (2017), o comprador contabiliza os ativos e os passivos da investida pelos seus respectivos valores justos, já o *goodwill*, por sua vez, passa a ser a parcela do custo de aquisição que não foi individualmente identificada.

A mensuração da expectativa de rentabilidade futura do negócio adquirido leva em consideração não somente o valor registrado em ativos e os passivos, mas elementos que não estão presentes nos demonstrativos da entidade, tais como: capital intelectual dos colaboradores, contratos com clientes estratégicos, representatividade no mercado em que a companhia atua, entre outros.

Antunes (2008) destaca que a análise objetiva da situação econômica da empresa é prejudicada pela falta de informação que muitas vezes deixa de ser exposta por sua complexidade de mensuração e divulgação. O CPC 15 define como ativo intangível identificável aquele que possui os seguintes atributos: é capaz de ser separado ou dividido da entidade e pode ser comercializado individualmente ou em conjunto com outros ativos, independentemente da sociedade ter ou não essa intenção, ou então que surja de um contrato ou de outro direito legal, independentemente desse direito ser transferível ou separável da entidade e de outros direitos e obrigações, e que seja um ativo não monetário sem substância física.

2.1 ATIVO INTANGÍVEL

Conforme Hendriksen (1992) e Martins (2002), o conceito e natureza do ativo intangível não se trata de objeto físico, mas sim da representação da projeção de benefícios econômicos de um ativo. A estrutura conceitual (CPC) traz a definição para o ativo como sendo um recurso controlado pela entidade, fruto de transações passadas, do qual se espera que traga benefícios econômicos futuros para entidade. Esse recurso é dividido em ativos de existência física, como o ativo imobilizado, e também os ativos não monetários sem substância física, que são os ativos intangíveis. Estes são resultantes de direitos de controle identificáveis, exemplos: marcas, patentes, franquias, concessões/licenças, direitos autorais, softwares, carteira de clientes, ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*), entre outros (CPC 04).

Sobretudo, o ativo intangível caracteriza-se como um dos elementos do balanço patrimonial mais difíceis de ser tratado, mensurado objetivamente e muito bem caracterizado (KONODIA et al., 2004; MARTINS, 2002; SKINNER, 2008). Tancini (2017) explica que a imaterialidade da natureza destes ativos corrobora para falta de confiabilidade na mensuração. Órgãos reguladores criam medidas normativas a fim de diminuir essa subjetividade (CFC NBC TG 04) trazendo para estes ativos identificáveis critérios para o seu reconhecimento: a) poder ser separado da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou junto com um contrato, ativo ou passivo relacionado; e b) ser gerado por direitos contratuais ou direitos legais.

2.2 COMBINAÇÃO DE NEGÓCIOS

De acordo com Godoy e Santos (2006), uma combinação de negócios ocorre quando as operações de duas ou mais empresas são colocadas sob controle comum. A empresa pode optar por três formas de combinação de negócios. Conforme El Hajj e Lisboa (2002), são: fusão, onde as empresas combinadas são extintas, transferindo os ativos líquidos para uma nova sociedade constituída pelos acionistas das empresas anteriores; incorporação, onde a empresa adquirente obtém os ativos líquidos da empresa combinada por meio de emissão de ações ou contraprestação em moeda corrente; e a aquisição de ativos líquidos, onde as empresas são mantidas como sociedades separadas legalmente, existindo somente a relação de participação acionária. Godoy e Santos (2006) afirmam que essa operação entre duas ou mais empresas ocorre uma única vez, pois a aquisição adicional das ações que já seja subsidiária é simplesmente um investimento adicional.

Tancini (2017) afirma que a contabilização da combinação de negócios teve uma nova prática introduzida após a emissão do CPC 15 – Combinação de Negócios, o chamado método de aquisição que é dividido em quatro etapas: primeiramente a identificação do adquirente, sendo este a entidade que obtém controle da adquirida, em seguida é feita a determinação da data de aquisição, geralmente sendo a data em que é feita a transferência da contraprestação (a data do fechamento do negócio) ou a data determinada em contrato, feito isso, os ativos identificáveis adquiridos, os passivos assumidos e as participações societárias de não controladores são reconhecidos e mensurados e, por fim, é feito o reconhecimento e mensuração

do ágio por expectativa de rentabilidade futura (*goodwill*) ou do ganho proveniente de compra vantajosa.

2.3 REVISÃO DA LITERATURA

Tancini (2017) buscou identificar fatores determinantes no percentual do custo de aquisição alocado como *goodwill* nas combinações de negócios realizadas e divulgadas pelas 101 empresas que compõe o Índice IBr-A (B3) do período entre 2009 e 2015. Os resultados indicaram a existência de uma estrutura hierárquica, na qual o segmento de atuação da adquirente explicou em torno de 15% da variabilidade no percentual do custo de aquisição alocado como *goodwill*.

Nakayama (2012) investigou a divulgação de informações sobre operações de combinação de negócios, ocorridas no Brasil no ano de 2010 e verificou quais fatores influenciaram o nível de *disclosure*. De acordo com os resultados, o porte da empresa de auditoria e o porte relativo da empresa adquirida são fatores que influenciam o nível de divulgação de informações sobre combinação de negócios. Nakayama e Salotti (2014) também realizaram pesquisa similar em que se procurou evidências dos fatores que influenciam a decisão da empresa em divulgar um maior ou menor nível de informação sobre as operações de combinações de negócios. Concluiu que existe maior divulgação dependendo da empresa de auditoria e do porte da adquirente.

Calixto e Vasconcelos (2006) também investigaram a divulgação e evidenciação do *goodwill* com enfoque nas empresas listadas na bolsa brasileira e americana. É válido ressaltar que à época não havia norma internacional padronizada e que no Brasil não havia obrigatoriedade de evidenciação do *goodwill*. Apesar das limitações, concluiu-se que as empresas listadas na bolsa americana possuíam um nível muito maior de evidenciação comparadas com as empresas listadas na bolsa brasileira.

Bachir (2013) investigou até que ponto as informações apresentadas nas notas explicativas das demonstrações financeiras das empresas brasileiras listadas na bolsa de valores atendem os requisitos de divulgação de Combinação de Negócios de acordo com as regras do CPC 15, constatando que apenas 56,7% das empresas estudadas cumprem os requisitos, sendo que quanto maior a complexidade e detalhamento das informações, menor o nível de evidenciação.

De acordo com os estudos realizados acerca da evidenciação do *goodwill* e informações sobre operações de combinações de negócios, observou-se que há fatores que influenciam a divulgação dos dados, como porte de empresa de auditoria, porte da empresa adquirente e adquirida ou complexidade das informações que deveriam ser apresentadas.

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 AMOSTRA E COLETA DE DADOS

A presente pesquisa caracteriza-se como do tipo exploratória, uma vez que buscou-se entender, com base na literatura contábil, se as informações a respeito de Combinações de Negócios divulgadas pelas empresas nos Balanços Patrimoniais (BP), Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE), Notas Explicativas (NE) e Relatório da Administração (RA) atendem ao princípio da integralidade das informações.

O presente trabalho se inicia com todas as combinações de negócios ocorridas em 2017, em razão de ser o período em que se pode obter as mais recentes informações disponíveis e divulgadas pelas companhias da amostra. Neste estudo, optou-se por escolher o Boletim de Fusões e Aquisições divulgado pela ANBIMA referente ao ano de 2017. A partir desse relatório, verificamos que foram realizadas ao todo 143 operações de fusão e aquisição no ano analisado. Dessas operações, 102 foram anunciadas e divulgadas à Associação, sendo 41 não divulgadas. Do montante de 102 operações, 38 referiam-se a empresas compradoras fora do Brasil, ou seja, que não adotam o CPC 15 para divulgar suas informações contábeis e relatórios financeiros. Das 64 operações restantes, 4 não possuíam característica de aquisição, mas finalidade de reestruturação societária ou OPA (Oferta Pública de Aquisição de ações). Conforme Anjos (2008), OPA ocorre quando uma companhia ou acionista apresentam sua intenção de compra de ações de outra companhia aberta. Dessa forma, restaram 60 operações que serviram como base para nossas análises. Entretanto, 29 empresas adquirentes não possuem capital aberto e não são obrigadas a divulgar as informações contábil-financeiras para o mercado, totalizando, então nossa amostra final com 28 combinações de negócios de empresas listadas na bolsa de valores B3, sendo obrigadas a divulgar informações ao mercado, preparando-as conforme instruções do CPC.

3.2 VARIÁVEIS DA PESQUISA

Para analisar o nível de *disclosure* das empresas, seguimos os pressupostos do estudo de Verrecchia (2001) para identificar variáveis de carácter endógeno (na medida em que há interesse por parte da gestão). Para tanto, serão analisados os demonstrativos financeiros produzidos pela administração da entidade que compreendem Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), Notas Explicativas (NE) e Relatório da Administração (RA). A partir das informações divulgadas, para os ativos identificáveis listados abaixo, será verificado quanto à integralidade das informações em comparação com a obrigatoriedade que requiere o CPC 15.

Os ativos identificáveis adquiridos devem fazer parte do que o adquirente e a adquirida trocam na operação de combinação de negócios. As condições de avaliação pelo adquirente podem resultar no reconhecimento de alguns ativos que não tenham sido anteriormente reconhecidos nas demonstrações contábeis da adquirida por terem sido desenvolvidos internamente e os respectivos custos terem sido registrados como despesa (CPC 15). São esses ativos que serão analisados nas amostras selecionadas e estão listados no Quadro 1.

Categoria	Subcategorias	Base
Marketing	Marcas e nomes comerciais (incluindo de serviço e coletivas) e certificação de marcas	Contratual
	Traje comercial (cor, forma ou projeto de embalagem exclusiva)	Contratual
	Títulos de jornal	Contratual
	Nomes de domínio na internet	Contratual
	Acordos de não competição	Contratual
Clientes	Lista de clientes	Não contratual
	Ordens ou produção aguardando execução (<i>backlog</i>)	Contratual
	Contratos com clientes e respectivos relacionamentos	Contratual
	Relacionamento não contratual com clientes	Não contratual
Artísticos	Peças teatrais, óperas e balés	Contratual
	Livros, revistas, jornais e outras obras literárias	Contratual
	Obras musicais, como composições, canções líricas e canções publicitárias	Contratual
	Quadros, telas e fotografias	Contratual
	Material audiovisual e em vídeo, incluindo gravações cinematográficas ou filmes, vídeos musicais e programas de televisão	Contratual
Baseados em	Acordos de royalties, licenciamentos e acordos de paralisação	Contratual

contrato	Contratos de publicidade, construção, gestão, serviço ou fornecimento	Contratual
	Contratos de arrendamento (quer a adquirida seja arrendador ou arrendatário)	Contratual
	Permissões para construção	Contratual
	Acordos de franquias	Contratual
	Direitos de operação ou transmissão (como radiodifusão ou tele difusão)	Contratual
	Contratos de prestação de serviços específicos (<i>servicing contracts</i>), tais como contratos de prestação de serviços em hipotecas	Contratual
	Contratos com empregados	Contratual
	Direitos de exploração de recursos naturais, tais como perfuração de solo e exploração de água, ar, rotas, recursos florestais e recursos minerais	Contratual
Tecnologia	Tecnologia patenteada	Contratual
	<i>Softwares</i> para computadores e chips de memória somente para leitura (<i>mask work</i>)	Contratual
	Tecnologia não patenteada	Não contratual
	Bases de dados, incluindo seus registros históricos (<i>title plants</i>)	Não contratual
	Segredos comerciais, tais como fórmulas, processos e receitas secretas	Contratual

Fonte: adaptado de CPC 15.

4 RESULTADOS

Um dos principais fatores que leva uma empresa a fazer uma fusão ou aquisição de empresas, de acordo com Calipha et al. (2010), é ter seu poder de mercado aumentado por meio da conquista de mais clientes, de melhores condições de pagamento e negociação com fornecedores, de diminuir ameaças, de aumentar solidez financeira e de capacidade de alavancagem.

De acordo com o CPC 04 – Ativo Intangível, se um ativo adquirido em uma combinação de negócios for separável do ágio por expectativa de rentabilidade futura ou resultar de um direito contratual ou legal, considera-se que o seu valor justo pode ser mensurado com confiabilidade, ou seja, é um ativo identificável.

A partir das análises realizadas na amostra de vinte e oito operações de fusão e aquisição, apenas dez companhias divulgaram informações aplicáveis a este estudo. Destas empresas foram localizadas um total de vinte e sete ativos intangíveis identificáveis na combinação de negócios que se enquadram na estrutura do CPC 15 apresentada no Quadro 1. Abaixo resumizamos o montante por categoria e sua representatividade percentual sobre o total.

TABELA 1 – ATIVOS IDENTIFICAVEIS NAS COMBINAÇÕES DE NEGÓCIOS

Categoria	Total	%
<i>Marketing</i>	8	30
Clientes	10	37
Artísticos	-	-
Baseados em contrato	7	26
Tecnologia	2	7
Total	27	100

Fonte: Elaborado pelos autores.

Como verificado na Tabela 1, não foi localizado nenhum ativo para a categoria Artísticos. Dentro dessa categoria enquadram-se peças teatrais, livros, revistas, obras literárias, obras musicais, composições, quadros, telas, fotografias, material audiovisual, gravações, filmes, vídeos musicais e programas de TV, por exemplo. Isso se dá pelo setor de atuação das empresas verificadas, que possuem outras características de objeto social, como alimentos e bebidas, siderúrgicas, financeiras, energia elétrica, petróleo etc. Conforme estudo de Strassburger (2014), os ativos culturais e artísticos são mais comuns em museus, bibliotecas ou galerias de arte, por exemplo.

TABELA 2 – MARKETING

Subcategoria	Total	%
Marcas e nomes comerciais (incluindo de serviço e coletivas) e certificação de marcas	6	75
Traje comercial (cor, forma ou projeto de embalagem exclusiva)	-	-
Títulos de jornal	-	-
Nomes de domínio na internet	-	-
Acordos de não competição	2	25
Total	8	100

Fonte: elaborado pelos autores.

Na Tabela 2, na categoria de ativos de *Marketing*, vemos que das cinco subcategorias dispostas no CPC 15, foram identificadas nas empresas analisadas apenas dois, marcas, nomes comerciais e certificação de marcas e acordos de não competição.

O reconhecimento e exposição de ativos como marcas e nomes comerciais e certificação de marcas segue o pressuposto de divulgação com base no julgamento (VERRECCHIA, 2001). É justificável pelo o fato de agregarem ao patrimônio das companhias mais valor que os ativos de substâncias física (MEGIDO, 2003). Sobretudo, a geração de valor

econômico corrobora na decisão dos administradores para a aquisição de companhias que detenham tais ativos, pois trazem uma maior vantagem competitiva (HAIGH; NUNES, 2003).

TABELA 3 – CLIENTES

Subcategoria	Total	%
Lista de clientes;	2	20
Ordens ou produção aguardando execução (backlog);	1	10
Contratos com clientes e respectivos relacionamentos;	3	30
Relacionamento não contratual com clientes	4	40
Total	10	100

Fonte: elaborado pelos autores.

Na Tabela 3, 10 combinações de negócios destacaram ativos identificáveis dessa categoria, dentre eles, contratos com clientes e respectivos relacionamentos (3) e relacionamento não contratuais (4) foram os mais localizados, ambos com um total de 70% sobre o montante de combinações.

Como vimos anteriormente, um dos motivos pelos quais uma entidade realiza uma fusão ou aquisição de empresas é conquistar mais clientes, diminuindo ameaças (CALIPHA, 2010), por ser um ativo intangível que só é reconhecido na combinação de negócios, os relacionamentos com clientes, sejam contratuais ou não contratuais, reforça o que foi estudado e demonstrado por Calipha (2010), além disso se caracteriza como um ativo identificável descrito pelo CPC 04.

A importância da divulgação desses itens reside no benefício que a companhia vai adquirir ao divulgar esse tipo de informação em comparação com o custo despendido para que a informação chegasse ao usuário.

Reichheld e Sasser (1990) afirmam que à medida que o relacionamento do cliente com a empresa estende-se, os lucros crescem e ainda são capazes de gerar lucros maiores a cada ano de relacionamento com a companhia, portanto existe uma conexão direta de interesse do investidor em saber que há um maior relacionamento com clientes originado da operação de combinação de negócios, visto que isso trará lucro para a companhia investida.

TABELA 4 – BASEADOS EM CONTRATO

Subcategoria	Total	%
Acordos de <i>royalties</i> , licenciamentos e acordos de paralisação;	1	14
Contratos de publicidade, construção, gestão, serviço ou fornecimento;	-	-
Contratos de arrendamento (quer a adquirida seja arrendador ou arrendatário);	1	14

Permissões para construção;	1	14
Acordos de franquias;	1	14
Direitos de operação ou transmissão (como radiodifusão ou tele difusão);	-	-
Contratos de prestação de serviços específicos (<i>servicing contracts</i>), tais como contrat prestação de serviços em hipotecas;	1	14
Contratos com empregados;	-	-
Direitos de exploração de recursos naturais, tais como perfuração de solo e exploração água, ar, rotas, recursos florestais e recursos minerais.	2	29
Total	7	100

Fonte: elaborado pelos autores.

Os ativos baseados em contratos consistem no valor dos direitos que surgem em decorrência de arranjos contratuais pactuados (SANTOS et al., 2006). Por meio dos resultados obtidos com as análises, foi verificado um total de sete empresas que reconheceram intangíveis identificáveis baseados em contratos, dentre os quais, os direitos de exploração de recursos naturais detidos pela empresa adquirida foram os itens mais recorrentemente divulgados (Tabela 4).

O reconhecimento de ativos intangíveis de tal natureza suscita ao usuário da informação o entendimento de que a empresa adquirida possui uma fonte estável de fluxos de caixa futuros, pois o direito contratual assegura que quem o detém está habilitado a explorar a atividade econômica, que conseqüentemente produzirá riqueza à empresa adquirente.

Observa-se ainda que os demais ativos intangíveis contratuais reconhecidos pelas entidades dividiram-se igualmente em menor expressividade entre acordos de *royalties*, contratos de arrendamento, acordos de franquias e contratos de prestação de serviços, abrangendo também as permissões para construção.

Com base no pressuposto de divulgação ensejado pelo julgamento (VERRECCHIA, 2001), dar publicidade à dados desta natureza é resultado de um processo endógeno, no qual a empresa avaliou que o benefício gerado por informar ao usuário das demonstrações contábeis que, devido a relações contratuais, a empresa possui potencial de ganho futuro é superior aos gastos necessários para produzir e publicar tais informações.

TABELA 5 – TECNOLOGIA

Subcategoria	Total	%
Tecnologia patenteada;	1	50
<i>Softwares</i> para computadores e chips de memória somente para leitura (<i>mask works</i>);	1	50
Tecnologia não patenteada;	-	-
Bases de dados, incluindo seus registros históricos (<i>title plants</i>);	-	-
Segredos comerciais, tais como fórmulas, processos e receitas secretas.	-	-
Total	2	100

Fonte: elaborado pelos autores.

Com base na Tabela 5, o conjunto de ativos intangíveis baseados em tecnologia representam 7,4% de todas as categorias de ativos identificáveis. Foram divulgados apenas um intangível de tecnologia patenteada e outro de *softwares* para computadores e chips de memória somente para leitura (*mask works*). Não foram encontrados os demais ativos de tecnologia não patenteada, Base de dados (*title plantes*) e segredos comerciais.

No processo de decisão da divulgação dessas informações por parte da administração das companhias, Verrecchia (2001) explora que o processo endógeno enseja uma linha tênue entre custo e benefício para a divulgação de informações a respeito dos ativos em uma companhia. Diante do exposto, as empresas analisadas não encontraram razões suficientes (custo-benefício) para divulgar as informações acerca de tecnologia não patenteada, base de dados ou segredos comerciais, ou simplesmente não foram encontrados subsídios para justificar seu reconhecimento no momento da aquisição.

5 CONCLUSÕES

O objetivo desse trabalho foi o de realizar um levantamento exploratório acerca das principais informações quanto à integralidade da divulgação dos ativos identificáveis reconhecidos presentes nos relatórios financeiros vinte e oito entidades envolvidas em combinações de negócios realizadas em 2017.

Os resultados obtidos por meio da atual pesquisa apontaram que das vinte e oito operações analisadas, dez aplicaram o pronunciamento técnico acerca das combinações de negócios (CPC 15), sendo que, mesmo nas empresas que fizeram a evidenciação correta da

operação, não foram identificadas em todas as categorias sugeridas nesse pronunciamento de forma integral.

Adicionalmente, a divulgação de informações acerca das combinações de negócios nas demonstrações financeiras das entidades da amostra repousa na avaliação do julgamento da administração a respeito da influência que tal informação pode gerar ao usuário das demonstrações. A relação da divulgação da informação contábil por julgamento do gestor pode estar justificada com base no potencial de benefício em possuir mais investidores interessados nas ações da empresa capazes de subsidiar determinado custo para a preparação das informações. Devido a isso, observa-se que o ato de divulgar os ativos identificáveis se justifica pela busca de maior interação com o investidor, não somente com a exigência normativa em si.

Um aprofundamento para esse estudo poderia ser a aplicação de modelos estatísticos para correlacionar a as decisões que levam os gestores a divulgar tais informações das entidades que realizaram combinações de negócio com os resultados obtidos por elas e, assim, investigar o impacto da divulgação nas ações do usuário da informação. É possível também realizar uma pesquisa comparativa desde a implementação do CPC 15 até os dias atuais, com o intuito de atestar se há aumento de volume de informações divulgadas pelas empresas e como isso se repercute no desempenho que elas alcançam.

REFERÊNCIAS

ALVARENGA, D. **Em meio a recordes, número de brasileiros que investem na Bolsa chega a 858 mil.** [S. l.], 6 fev. 2019. Disponível em:

<https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/02/06/em-meio-a-recordes-numero-de-brasileiros-que-investem-na-bolsa-chega-a-858-mil.ghtml>. Acesso em: 12 maio 2019.

ALVIM, P. C. R. C. O papel da informação no processo de capacitação tecnológica das micro e pequenas empresas. **Ciência da Informação.**, Brasília, v. 27, n. 1, 1998.

ANBIMA. **Boletim de Fusões e Aquisições.** 2018. Disponível em:

<http://www.anbima.com.br/pt_br/informar/relatorios/mercado-de-capitais/boletim-de-fusoes-e-aquisicoes/boletim-de-fusoes-e-aquisicoes.htm>. Acesso em: 08 mar. 2018.

ANJOS, V. M. L. et al. Ofertas Públicas de Aquisição de Ações de Companhia Aberta (OPA): Investigação dos Laudos de Avaliação. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO

NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008. Rio de Janeiro. **Resumo dos trabalhos**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

ANTUNES, M. T. P.; LEITE, R. S. Divulgação de informações sobre ativos intangíveis e sua utilidade para analistas de investimentos. **Revista Universo Contábil**, [S. l.], v. 4, n. 4, p. 22-38, nov. 2008. ISSN 1809-3337. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/1058/775>>. Acesso em: 12 out. 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS. **Negócios com fusões e aquisições avançam 28,0% em 2018**. [S. l.], 18 mar. 2019. Disponível em: http://www.anbima.com.br/pt_br/informar/relatorios/mercado-de-capitais/boletim-de-fusoes-e-aquisicoes/negocios-com-fusoes-e-aquisicoes-avancam-28-0-em-2018.htm#. Acesso em: 12 maio 2019.

BACHIR, O. A. A. **Um estudo sobre o nível de evidenciação nas demonstrações financeiras em casos de combinações de negócios no Brasil nos anos de 2010 e 2011**. 2013. 102 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - FGV, São Paulo, 2013. Disponível em: <<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/10898>>. Acesso em: 12 out. 2018.

CALIPHA, R.; TARBA, S.; BROCK, D. Mergers and acquisitions: A review of phases, motives, and success factors, **Advances in Mergers and Acquisitions**, v. 9, p. 1–24. 2010.

CALIXTO, L; VASCONCELOS, A. Evidenciação do goodwill: um estudo comparativo entre empresas brasileiras. In 9th Seminário de Administração da USP, 2006, São Paulo. **Resumo dos trabalhos**, São Paulo, p. 1-15, 2006.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 04 - Ativos Intangíveis**. [S.l.], 02 dez. 2010. Disponível em: <<http://cpc.org.br/>> Acesso em: 12 out. 2018.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de Negócios**. [S.l.], 04 ago. 2011. Disponível em: <<http://cpc.org.br/>> Acesso em: 12 out. 2018.

EL HAJJ, Z.; LISBOA, L. Business combinations e consolidação das demonstrações contábeis: uma abordagem comparativa entre os pronunciamentos e normas dos US-GAAP, IASC e Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 12, n. 27, p. 33-58, 1 dez. 2001.

GODOY, C. R.; SANTOS, A. D. Contabilidade para fusões e aquisições de empresas: soluções históricas para problemas contemporâneos. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 41, n. 1, p. 29-42, 2006.

HAIGH, D.; NUNES, G. **Marca: valor do intangível medindo e gerenciando seu valor econômico**. São Paulo: Atlas, 2003.

HENDRIKSEN, E. S.; BRENDA, M. F. V. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

IFRS Foundation, **International Financial Reporting Standard no 3 (IFRS 3) – Business combination**. London, May 2004.

KANODIA, C.; SAPRA, H.; VENUGOPALAN, R. Should Intangibles Be Measured: What Are the Economic Trade-Offs? **Journal of Accounting Research**, Chicago, Mar. 2004. v. 42, n. 1, p. 89–120.

MARTINS, V. A. **Contribuição à avaliação do goodwill: depósitos estáveis, um ativo intangível**. 2002. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002. doi: 10.11606/D.12.2002.tde-08032004-170157. Acesso em: 12 out. 2018.

MEGIDO, J. L. T.; XAVIER, C. **Marketing & agribusiness**. São Paulo: Atlas, 2003.

NAKAYAMA, W. K. **Divulgação de informações sobre operações de combinação de negócios na vigência do pronunciamento técnico CPC 15**. 2012, 141 f. Dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (Mestrado em Ciências Contábeis), 2012.

NAKAYAMA, W.; SALOTTI, B. Fatores Determinantes do Nível de Divulgação de Informações sobre Combinações de Negócios com a Entrada em Vigor do Pronunciamento Técnico CPC 15. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 25, n. 66, p. 267-280, 2014.

REICHHELD, F. F; SASSER Jr, W. E. Zero defections – quality comes to services. **Harvard Business Review**, Boston, v.68, n. 5, p. 107-111, Sept./Oct., 1990.

SANTOS, J. L.; et al. Ativos intangíveis: fonte de vantagem competitiva. **ConTexto**. Porto Alegre. v. 6, n. 10, p. 29-46, 2006.

SKINNER, D. J. Accounting for intangibles - a critical review of policy recommendations. **Accounting & Business Research**, London, v. 38, n. 3, p. 191–204, June, 2008.

STRASSBURGER, R.; SOUZA, A.; BEHR, A. Contabilidade de ativos culturais: um estudo comparativo entre museus do Brasil e de outros países. **ConTexto**, Porto Alegre, v. 14, n. 28, p. 21-40, 2014.

TANCINI, G. R. **Combinações de negócios no Brasil: o que direcionou a alocação do goodwill nas empresas integrantes do IBR-A?**. 2017. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017. doi:10.11606/T.12.2018.tde-26022018-165256. Acesso em: 12 dez. 2018.

VERRECCHIA, R. E. Discretionary Disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 5, n. 3, p. 179-194, Dec. 1983.