

## O goodwill não é um activo

JOÃO CARLOS FONSECA

**RESUMO:** No contexto da actual crise financeira internacional, a sociedade em geral questionou o papel da contabilidade. Nesta temática, surge com especial relevância o tratamento contabilístico do goodwill no âmbito de concentrações empresariais. O presente artigo analisa o conceito de goodwill e o respectivo racional económico subjacente, posteriormente enquadra-o em termos contabilísticos, à luz das International Financial Reporting Standards (IFRS). Da análise efectuada face ao racional económico subjacente, detectaram-se insuficiências e incoerências no tratamento contabilístico do goodwill, traduzindo uma falta de representação fidedigna da posição e do desempenho financeiro das empresas e da imagem verdadeira e apropriada das respectivas demonstrações financeiras. Tudo isto originou um efeito de maior volatilidade e pró-ciclicidade nos resultados das empresas, com influência na estrutura financeira das mesmas e no sistema financeiro e empresarial a nível mundial. Finalmente, dada a materialidade em causa, propõe-se uma alteração prospectiva às IFRS com um período de carência e retrospectivamente com duas opções.

**Palavras-chave:** International Financial Reporting Standards, Goodwill, Normalização Contabilística Internacional, Crise Financeira Internacional

### TITLE: Goodwill is not an asset

**ABSTRACT:** In the actual context of international financial crisis it was questioned by the society in general the role of accounting. On this subject, comes with special relevance the accounting treatment of goodwill on business combinations. This article analysis the goodwill concept, its economic rational and the accounting framework in the light of International Financial Reporting Standards. From the analysis of its economic rational, insufficiencies and incoherencies were detected in the accounting treatment of goodwill translating a lack of faithful representation of the company's financial position and performance and the true and fair view of its financial statements. All this originated an effect of increased volatility and pro-cyclicality in the performance of companies, which influenced its financial structure and the financial system and the business world. Finally, given the materiality in question, it is proposed an amendment to International Financial Reporting Standards with a grace period and retrospectively with two options.

**Key words:** International Financial Reporting Standards, Goodwill, International Accounting Standard Setting, International Financial Crisis

---

JOÃO CARLOS NUNES REIS CAMPOS DA FONSECA

joaofonseca@igf.min-financas.pt

Mestre em Administração e Políticas Públicas (ISCTE – IUL). Inspector de Finanças na Inspeção-Geral de Finanças.

Master in Administration and Public Policy (ISCTE – IUL – Lisbon University Institute). Inspector at Inspeção-Geral de Finanças.

Num recente artigo da revista *The Economist* (2008) sobre a crise financeira internacional são analisadas as consequências contabilísticas e financeiras do *goodwill* no âmbito das concentrações empresariais. Em particular, é analisado o efeito das avaliações em cada data de relato, na medida em que, de acordo com as normas de contabilidade americanas<sup>1</sup>, é necessário proceder a um teste de imparidade dos mesmos. Ou seja, se o valor de *goodwill* registado autonomamente nos activos da empresa adquirente ainda se mantém ou não. Caso não se mantenham, as empresas têm de registar uma perda por imparidade. Dada a dimensão que este tipo de activo tem nas empresas (2,6 triliões de dólares ou 10% dos activos do S&P 500), as eventuais perdas por imparidade afectam significativamente os resultados e os capitais próprios das mesmas. Por sua vez, afectam os rácios de solvabilidade técnica ou de balanço e o de autonomia financeira. A título de exemplo, no dia 19 de Janeiro de 2008, o Royal Bank of Scotland anunciou que iria registar uma perda não monetária (*non-cash*) por imparidade entre os 7 e os 8 mil milhões de libras<sup>2</sup> por causa da compra do banco holandês ABN AMRO. Segundo a revista *The Economist* é a maior perda da história empresarial do Reino Unido.

Ora, de acordo com um comentário ao artigo, é referido que o «Goodwill is not an asset. It was a dividend paid the old owners of the business bought. Many companies have paid out ALL their earnings from the past few years in these distributions to old owners. To claim that ‘this has no effect on cash flow’ is ridiculous. The distributions were almost always made in cash. Only infrequently are they paid in share equity» (<http://www.economist.com/members/persona.cfm?econUIId=2993623>).

A questão levantada é de todo pertinente. Se não é um activo então o que é? É um item do passivo? É um item do capital próprio?

Como bem sabem os contabilistas, auditores, revisores e analistas financeiros ser uma coisa ou outra não é a mesma coisa. Muito pelo contrário. O facto de não vir a ser considerado como um activo traz consequências na estrutura do balanço. O balanço pode mesmo dar uma «cambalhota». Poder ser considerado como capital próprio apenas atenua essa «cambalhota».

O presente artigo pretende analisar o conceito de *goodwill* e o respectivo racional económico subjacente, posteriormente enquadrá-lo em termos contabilísticos, à luz das IFRS, e finalizamos com uma perspectiva futura sobre a temática.

O *goodwill* representa o valor extra atribuído a uma empresa em virtude da sua marca, reputação, posição competitiva no mercado, patentes, lealdade dos clientes, entre outros elementos difíceis de mensurar e de identificar que uma empresa possa

ter. O valor extra é a diferença entre o valor pago pelo adquirente da empresa e o valor líquido<sup>3</sup> (activos menos passivos) da empresa comprada (já considerando e mensurando o justo valor líquido dos activos e passivos identificáveis)<sup>4</sup>. Se a diferença for positiva chama-se *goodwill*. Se a diferença for negativa chama-se *goodwill* negativo.

Para compreendermos melhor o racional económico do *goodwill* gerado no âmbito de concentrações empresariais, este pode ser analisado sob duas ópticas: a óptica do proprietário (o que compra e o que vende) e a óptica da empresa (a que compra e a que é comprada).

Segundo a óptica do proprietário, o *goodwill* gerado, enquanto resultado de uma transacção entre proprietários de duas empresas, significa de facto uma atribuição de um valor extra ou de um prémio, que pode ser assimilado a uma distribuição antecipada de dividendos ao proprietário da empresa comprada, mais a devolução do valor investido pelo proprietário que vende.

Por exemplo, uma empresa X que tenha um activo de 1000 unidades monetárias (u.m.), um passivo de 650 u.m. e um capital próprio de 350 u.m. O proprietário desta empresa tem um património que vale em termos contabilísticos 350 u.m. Este é o valor que o proprietário tem como interesse sobre a empresa. No entanto, não é uma reclamação no sentido em que as responsabilidades da empresa o são. Após a liquidação da empresa, é originada uma obrigação de a empresa distribuir os activos que restarem aos seus proprietários (os accionistas), mas só após os credores serem integralmente pagos.

Por questões de simplificação do exemplo apresentado, o capital próprio engloba a entrada inicial de capital (designado de capital social de 100 u.m.) e a acumulação dos resultados líquidos positivos, ou em forma de reservas ou em forma de resultados transitados, no valor de 250.u.m. Em todo caso, em termos teóricos, são verbas passíveis de serem distribuídas e por conseguinte poderem configurar como um dividendo obtido pelos proprietários da empresa X. Em bom rigor, a distribuição do capital configura apenas uma mera devolução do dinheiro investido pelo proprietário.

Ora, quando o proprietário de uma empresa Y quer comprar a empresa X por um valor de 750 u.m. está a pagar ao proprietário da empresa X não só o valor que este lá investiu (as 100 u.m.), como também a acumulação dos resultados positivos que a empresa tenha, ou seja, as 250 u.m.<sup>5</sup>. Note-se, que estas 250 u.m. podiam até não ser passíveis de distribuição em termos legais ou estatutários, em virtude da imposição de reservas mínimas, e o capital social nunca é integralmente devolvido aos accionistas,

apenas se admitindo a amortização de capital aos proprietários, a compra de acções próprias até determinados limites fixados em lei e em situações muito específicas, como são o caso das operações de redução e aumento de capital (operações harmónio).

Assim sendo, o que acontece é que as u.m. que nunca são obtidas na íntegra pelos proprietários da empresa X (as 100 u.m. mais as 250 u.m.) (desde que ela se mantenha na sua propriedade e em continuidade), com a venda da empresa estes acabam por vir a obtê-las na sua integralidade, mais o valor extra (*goodwill*) de 400 u.m. que o proprietário da empresa Y está disposto a pagar pela empresa X. Pelo que, na substância da transacção, as 750 u.m. recebidas pelo proprietário, no acto da venda da empresa X, incorpora não só a devolução na íntegra do capital investido e os resultados positivos e reservas acumuladas pela empresa, às quais se designam de dividendos quando distribuídos (algo que nunca acontece em situações normais de actividade), como também o recebimento antecipado dos futuros lucros (dividendos, mais uma vez) que a empresa X possa vir a gerar, sendo já detida pelos proprietários da empresa Y.

Não nos podemos esquecer que quem compra por 750 u.m. algo que contabilisticamente vale 350 u.m. é porque tem expectativas que, no futuro, fluam para a empresa Y benefícios económicos de pelo menos igual valor.

Como veremos mais adiante, no momento do registo contabilístico do *goodwill* na empresa Y, o valor de 400 u.m. pode ser ajustado para cima ou para baixo em função do justo valor líquido dos activos, passivos e passivos contingentes identificáveis. Pelo que o *goodwill* diz apenas respeito a activos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos. Por questões de simplificação do exemplo apresentado, assumiremos que não existe diferença entre o valor contabilístico e o interesse da adquirente no justo valor líquido dos activos, passivos e passivos contingentes identificáveis.

Segundo a óptica da empresa, temos que na empresa Y ocorreu um pagamento de 750 u.m., mas só irá receber como contrapartida um património que, em termos líquidos, vale 350 u.m.

Isto significa que, no futuro, todos os gestores que entrarem para as duas empresas<sup>6</sup> têm de gerar benefícios económicos futuros que permitam recuperar o dispendio realizado pela aquisição dos activos e assumpção dos passivos da empresa X. De um ponto de vista sistémico e macroeconómico, esta responsabilidade de geração de benefícios económicos futuros gera questões de equidade intergera-

cional, ou seja, os proprietários vendedores da empresa X recebem no presente parte da riqueza que os futuros gestores e proprietários da empresa X têm de criar para compensar o pagamento efectuado por decisão dos actuais gestores e proprietários da empresa Y, saindo desta pouco tempo depois, como normalmente é o caso.

Importa, ainda, referir que «at an operational level, acquired entities are either maintained as operating subsidiaries or their assets and liabilities are absorbed into the acquirer's existing business. The financial reporting of the surviving entity or the consolidated financial reporting of the parent company will be identical in either case, but in the latter the subsidiary's own (separate company) financial statements preserve its historical cost carrying values, so there will be a need to maintain 'memo' records so that asset and liability step-ups or step-downs (to reflect fair values as of the acquisition date, further adjusted for amortization and other occurrences thereafter until the financial statement date) can be made in preparing consolidated financial statements. Where the assets and liabilities are transferred to the acquirer, the records for the acquiring unit will reflect the new carrying values of assets and liabilities as at the date of acquisition» (Epstein e Jermakwicz, 2008, p. 4203).

Assim sendo, em qualquer dos casos (manutenção jurídica da empresa X ou fusão da empresa X na Y), surgirá sempre um *goodwill*. Pelo que, como referido anteriormente, a questão que se coloca é esta: em que elemento do balanço devem ser contabilizadas as 400 u.m.?

Actualmente, segundo os termos definidos no apêndice A da IFRS 3 – Concentrações de actividades empresariais<sup>7</sup>, o *goodwill* são «benefícios económicos futuros resultantes de activos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos». Não sendo o *goodwill* composto por elementos passíveis individualmente identificados e separadamente reconhecidos, então não satisfaz os critérios para ser considerado como um activo intangível.

Um activo intangível é um activo não monetário identificável sem substância física. Activos monetários são dinheiros detidos e activos a ser recebidos em quantias fixadas ou determináveis de dinheiro.

A IAS 38 – Activos Intangíveis refere que «um activo satisfaz o critério da identificabilidade na definição de um activo intangível quando:

a) for separável, i.e., capaz de ser separado ou dividido da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, seja individualmente ou em conjunto com um

contrato, activo ou passivo relacionado; ou

b) resultar de direitos contratuais ou de outros direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis quer sejam separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações» (parágrafo 12).

O *goodwill* também não é considerado um activo tangível porque os activos fixos tangíveis «são itens tangíveis que sejam detidos para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, para arrendamento a outros, ou para fins administrativos e se espera que sejam usados durante mais do que um período» (IAS 16 – Activos Fixos Tangíveis, parágrafo 6). Ou seja, o *goodwill* é um activo, mas não é tangível nem intangível. É apenas um activo.

A IFRS 3 exige que o *goodwill* originado num processo de aquisição de empresas tenha de ser reconhecido como um activo e «inicialmente mensurar esse *goodwill* pelo seu custo, que é o excesso do custo da concentração de actividades empresariais acima do interesse da adquirente no justo valor líquido dos activos, passivos e passivos contingentes identificáveis» (IFRS 3, parágrafo 51). «Após o reconhecimento inicial, a adquirente deve mensurar o *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais pelo custo menos qualquer perda por imparidade acumulada» (IFRS 3, parágrafo 54). Adicionalmente, «o *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais não deve ser amortizado. Em vez disso, a adquirente deve testá-lo quanto a imparidade anualmente, ou com mais frequência se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem que pode estar com imparidade, de acordo com a IAS 36 – Imparidade de Activos» (IFRS 3, parágrafo 55).

De acordo com a IAS 36 (parágrafo 88 e 90), o teste de imparidade do *goodwill* é feito da seguinte forma:

a) Quando [...] o *goodwill* se relaciona com uma unidade geradora de caixa [a empresa comprada] mas não tenha sido imputado a essa unidade – a unidade deve ser testada quanto a imparidade, sempre que exista uma indicação de que essa unidade pode estar com imparidade, comparando a quantia escriturada da unidade, excluindo qualquer *goodwill*, com a sua quantia recuperável<sup>8</sup>. Qualquer perda por imparidade deve ser reconhecida de acordo com o parágrafo 104 da IAS 36.

b) Quando o *goodwill* se relaciona com uma unidade geradora de caixa [a empresa comprada] à qual tenha sido imputado a essa unidade – a unidade deve ser testada quanto a imparidade anualmente, e sempre que exista uma indicação de que essa unidade possa estar com imparidade, comparando a quantia escriturada da unidade, incluindo o *goodwill*, com a quantia recuperável da unidade. Se a quantia recuperável

vel da unidade exceder a quantia escriturada da unidade, a unidade e o *goodwill* imputado a essa unidade devem ser considerados como não estando com imparidade. Se a quantia escriturada da unidade exceder a quantia recuperável da unidade, a entidade deve reconhecer a perda por imparidade de acordo com o parágrafo 104 da IAS 36.

Ora, o que é que nos diz o parágrafo 104 da IAS 36: «Uma perda por imparidade deve ser reconhecida para uma unidade geradora de caixa (o grupo mais pequeno de unidades geradoras de caixa ao qual tenha sido imputado *goodwill* ou um activo «*corporate*») se, e apenas se, a quantia recuperável<sup>9</sup> da unidade (grupo de unidades) for inferior à quantia escriturada<sup>10</sup> da unidade (grupo de unidades). A perda por imparidade deve ser imputada para reduzir a quantia escriturada dos activos da unidade (grupo de unidades) pela ordem que se segue:

- a) primeiro, para reduzir a quantia escriturada de qualquer imputado à unidade geradora de caixa (grupo de unidades); e
- b) depois, aos outros activos da unidade (grupo de unidades) *pro rata* na base da quantia escriturada de cada activo da unidade (grupo de unidades).

Mas o registo de uma perda por imparidade tem limites. «Ao imputar uma perda por imparidade uma entidade não deve reduzir a quantia escriturada de um activo abaixo do mais alto de entre:

- a) o seu justo valor menos os custos de vender (caso seja determinável);
- b) o seu valor de uso<sup>11</sup> (caso seja determinável); e
- c) zero» (IAS 36, parágrafo 105).

No fundo, o racional económico subjacente a estes parágrafos é o seguinte: se o *goodwill* não tem a probabilidade de vir a ser integralmente recuperado através dos lucros da empresa comprada, deve ser registada uma perda parcial ou total por imparidade, consoante o caso. Qualquer perda por imparidade deve ser reconhecida nos resultados do exercício. Ao contrário dos restantes activos, uma vez reconhecida a perda total ou parcial do *goodwill* não deve ser revertida num período posterior (parágrafo 124 da IAS 36). Isto porque se reconhece que «qualquer aumento na quantia recuperável de *goodwill* nos períodos que se seguem ao reconhecimento de uma perda por imparidade nesse *goodwill* é provável que seja um aumento no *goodwill* gerado internamente, em vez de uma reversão da perda por imparidade reconhecida no *goodwill* adquirido» (IAS 36, parágrafo 125). Conjugando os parágrafos 48 e 49 da IAS 38, o *goodwill* gerado internamente não deve ser reconhecido como um activo porque não é um recurso identificável (i.e., não é separável nem resulta de direitos contratuais ou de outros direitos legais), controlado pela entidade que possa ser fielmente mensurado pelo custo.

- No caso do *goodwill* apurado ser negativo, a IFRS 3 estipula que a adquirente deve:
- a) «reavaliar a identificação e a mensuração dos activos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida e a mensuração do custo da concentração [à semelhança para o *goodwill*]; e
  - b) reconhecer imediatamente nos resultados qualquer excesso remanescente após a reavaliação (parágrafo 56)».

Este tratamento contabilístico diferenciado do goodwill deve-se ao facto de «essentially, this is regarded, for financial reporting purposes, as a gain realized upon the acquisition transaction, and accounted for accordingly» (Epstein e Jermakwicz, 2008, p. 4322).

Resumindo, temos, em termos contabilísticos, tratamentos distintos para a mesma operação económica:

- no caso de a compra gerar um *goodwill*, é contabilizado como um activo e sujeito periodicamente a testes de imparidade;
- no caso de a compra gerar um *goodwill* negativo, é contabilizado nos resultados como um rendimento.

Qual a racionalidade económica subjacente a este tratamento contabilístico diferenciado para a mesma transacção (compra de empresas)? Pretendendo a contabilidade retratar a realidade e a substância económica das transacções, onde está a imagem verdadeira e apropriada das demonstrações financeiras?

Esta incoerência é ainda mais notória quando, no parágrafo 52 da IFRS 3, é referido explicitamente que «o *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais representa um pagamento feito pela adquirente em **antecipação** de benefícios económicos futuros de activos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos» [o realce é nosso].

Ora, quando a própria norma contabilística assume taxativamente a substância económica das transacções, tal como a relatámos na parte inicial deste artigo, não se compreende não só o tratamento contabilístico diferenciado do *goodwill* e do *goodwill* negativo, como também o não assumir na sua plenitude a substância económica dos mesmos: pagamento/recebimento antecipado de benefícios económicos futuros.

Afigura-se-nos que esta diferença de tratamento ou incoerência é um reflexo da insuficiência conceptual que as IFRS têm no que diz respeito às transacções entre proprietários, nas quais as empresas são meros veículos e que deu origem à criação de mais um item no activo que, não sendo tangível ou intangível, acaba por ser uma



coisa sem nexos e que nem como híbrido pode ser qualificado. É um activo apenas porque as normas o dizem.

Traduzindo a transacção, uma decisão dos proprietários da empresa Y e X em que existe um pagamento antecipado de benefícios económicos futuros, este deve ser contabilizado como tal, ou seja, a débito num item do capital próprio da empresa Y (a deduzi-lo), enquanto elemento que traduz o «interesse residual nos activos depois de deduzir todos os seus passivos» (Estrutura Conceptual do IASB), eventualmente como outras variações no capital próprio ou como pagamento de dividendos antecipados, se entendermos contabilizar até ao limite da substância da transacção.

Caso existisse um *goodwill* negativo, seria registado a crédito num item do capital próprio da empresa Y (a aumentá-lo), eventualmente como outras variações no capital próprio, passível de ser distribuído sob a forma de dividendos aos proprietários se estes e/ou os gestores da empresa assim o entenderem ou como recebimento de dividendos antecipados se entendermos contabilizar até ao limite da substância da transacção. Não nos podemos esquecer de que os gestores, quando não coincidentes com os proprietários, actuam por conta destes numa relação tipificada como a teoria da agência, sendo os primeiros os agentes e os últimos os principais.

Em caso algum deveria ser levado a resultados, porque as empresas foram meros veículos da transacção operada entre os proprietários de ambas. Não nos podemos também esquecer de que a empresa é apenas um instrumento de concretização das opções dos accionistas. Quando se compram e vendem empresas, estas servem de veículo à transferência de riqueza operada entre os vários proprietários envolvidos na transacção.

As normas estão focalizadas para a relação entre o proprietário e a empresa e para a relação entre empresas. Por isso, os conceitos e as regras inseridas nas normas estando construídas com esta lógica padecem de uma insuficiência: as IFRS parecem ignorar a relação entre os proprietários das empresas.

Por isso, o conceito de activo e de passivo surge com tal força (criando-se, inclusive, activos que não são tangíveis ou intangíveis) que o conceito de capital próprio surge apenas como uma diferença entre ambos. Mas que, ainda assim, é aquele que melhor releva a substância económica da transacção e assegura uma imagem mais verdadeira e apropriada do desempenho financeiro da empresa. Vejamos. O seu desempenho financeiro deixa de ser afectado por decisões dos seus proprietários, quando estes decidem comprar empresas acima ou abaixo do justo valor dos activos, passivos

e passivos contingentes. Com isto não se reconhecem resultados não atribuíveis ao desempenho da empresa. A decisão foi dos proprietários.

Somente a posição financeira é afectada e apenas na parte que diga respeito ao interesse dos proprietários na empresa. Se for *goodwill*, é logo reflectido a débito nos capitais próprios da empresa essa decisão onerosa e penalizadora da sua estrutura financeira, por ser uma distribuição antecipada de dividendos. Se for *goodwill* negativo, é igualmente reflectido a crédito nos capitais próprios da empresa adquirente a decisão da compra vantajosa da empresa adquirida e, como tal, passível de distribuição imediata a título de dividendos.

Que sentido faz considerar como activo algo que não se consegue identificar, mesmo que se consiga quantificar? Onde está a representação fidedigna das transacções? Os benefícios económicos futuros advêm de activos que se conseguem pelo menos identificar. Afinal de contas, quais são os benefícios económicos futuros do *goodwill de per se* se este está constantemente sujeito a testes de imparidade, em virtude dos benefícios económicos futuros obtidos pelos restantes activos e passivos identificados e adquiridos? O *goodwill de per se* não gera benefícios económicos futuros, mas sim os activos e passivos subjacentes que lhe deram origem. Qualificar como uma perda não monetária uma perda por imparidade de um *goodwill* é erróneo. O dinheiro já saiu anteriormente da empresa adquirente, aquando da compra da empresa adquirida ou irá sair no futuro, caso não tenha sido pago a pronto. O activo de uma empresa são bens e direitos e o passivo são obrigações, ambos representados de uma forma monetária. Quando se perde um activo, perde-se o dinheiro associado a esse activo. Os activos são financiados pelo capital próprio e pelo passivo. O que na realidade aconteceu foi um hiato no tempo até ao seu reconhecimento como uma perda. Entretanto, esteve sempre no activo «à espera de ser guilhotinado». O problema é que o *goodwill* não é e nem nunca foi um activo porque não é um bem ou um direito e muito menos «um recurso controlado pela empresa como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros» (alínea a), do parágrafo 49 da Estrutura Conceptual do IASB). O *goodwill* não é um recurso. É somente um valor pago a mais na expectativa de benefícios futuros superiores a esse mesmo valor. Enquanto a aposta estivesse a correr bem (os benefícios económicos fossem fluindo), o *goodwill* mantinha-se no activo; quando a aposta começasse a correr mal (os benefícios económicos futuros deixassem de fluir), registava-se uma perda por imparidade relativo ao *goodwill*.

No fundo, a contabilidade acabou por reflectir o capitalismo de casino que vigora nos mercados de capitais. Não nos podemos esquecer que a contabilidade também

incorpora o pensamento, os valores e as crenças económicas das pessoas. A contabilidade é uma ciência, mas a normalização contabilística internacional não é. As normas contabilísticas internacionais resultam de um consenso obtido entre os principais actores à volta do processo de normalização e estas estão direccionadas para os mercados de capitais. Os mercados de capitais acreditavam que o *goodwill* era um activo.

Como o *goodwill* nunca é passível de ser realizado em dinheiro, em termos de análise financeira e avaliação de empresas já é retirado dos activos para efeitos de determinação do valor da empresa.

Anteriormente, segundo as normas contabilísticas de vários países<sup>12</sup>, o *goodwill* era sujeito a uma amortização contínua (o inverso acontecia para o *goodwill* negativo) em função do período de benefício esperado até um período máximo que variava entre os 5 e os 40 anos. Por conseguinte, o activo e o capital próprio eram também diminuídos em virtude da amortização do *goodwill*. Tratamento inverso tinha o *goodwill* negativo, com efeitos também inversos no passivo e no capital próprio, em virtude do diferimento dos ganhos.

Se com o modelo de amortização do *goodwill* os resultados e os resultados por acção eram tendencialmente mais baixos, com o modelo de não-amortização e imparidade os resultados e os resultados por acção tendem a ser maiores. No entanto, a segunda parte da afirmação só é verdade em ciclos económicos ascendentes. Quando o ciclo económico é descendente, como agora é o caso, os resultados e os resultados por acção tendem a ser piores. Isto origina um efeito de maior volatilidade e pró-ciclicidade nos resultados das empresas, com influência na estrutura financeira das mesmas e no sistema financeiro e empresarial a nível mundial.

Dando mais relevo à óptica do proprietário na normalização contabilística para este tipo de transacções, assume-se não só na sua plenitude aquilo que de facto é o *goodwill* (um pagamento antecipado de benefícios económicos futuros realizados entre dois proprietários), como também fica neutralizado os efeitos pro-cíclicos da mesma. *Ad contrarium*, diríamos mesmo que a pró-ciclicidade surgia por insuficiência e incoerência das normas contabilísticas.

Como perspectivas futuras, apontamos que recentes desenvolvimentos na normalização contabilística e transacções materialmente relevantes entre empresas traduziram-se numa falta de representação fidedigna da posição e do desempenho financeiro das mesmas, contribuindo para uma degradação da imagem verdadeira e apropriada das respectivas demonstrações financeiras.

A solução aqui apresentada, de considerar o *goodwill* positivo ou negativo como um item do capital próprio, é aquela que melhor retrata a substância económica do mesmo, resolve o problema da actual insuficiência e incoerência conceptual das IFRS e dos seus efeitos pro-cíclicos.

Atendendo ao impacto que esta proposta envolve, sugere-se a sua adopção com um período de carência razoável (por exemplo de 3 anos), de forma a preparar os utilizadores das demonstrações financeiras e demais *stakeholders* para os respectivos impactos contabilísticos e financeiros, aplicar prospectivamente para as concentrações após a entrada em vigor da norma e, retrospectivamente, das duas uma: i) manter o actual modelo de imparidade; ou, ii) voltar ao anterior modelo de amortização. Como a informação financeira não é neutra, a decisão será sempre política.

## NOTAS

1. O mesmo é aplicável às *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e *Internacional Accounting Standards* (IAS), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

2. De acordo com a alínea j) do artigo 56.º da Directiva 2006/48/C do Parlamento Europeu e do Conselho de 14 de Junho, relativa ao acesso à actividade das instituições de crédito e ao seu exercício (reformulação), que por sua vez remete para o ponto 9 do artigo 4.º da Directiva 86/635/CEE do Conselho de 8 de Dezembro de 1986, relativa às contas anuais e às contas consolidadas dos bancos e outras instituições financeiras, o *trespasse (goodwill)* é deduzido para efeitos de cálculo dos fundos próprios. Por isso, o Royal Bank of Scotland referiu que a imparidade não tinha efeitos nos rácios de capital regulados. Em todo o caso, do ponto de vista contabilístico, a perda por imparidade influenciará a posição financeira e o desempenho do banco.

3. Designado contabilisticamente de capital próprio (*equity*).

4. Mais adiante veremos que, em termos contabilísticos, deverão ser tidos ainda em conta os passivos contingentes no cálculo do *goodwill*.

5. No exemplo apresentado, os proprietários de ambas as empresas são diferentes e independentes.

6. Directamente no caso de fusão das duas empresas e indirectamente no caso de mera compra.

7. Entrada em vigor em 31 de Março de 2004.

8. «Se uma unidade geradora de caixa incluir na sua quantia escriturada um activo intangível que tenha uma vida útil indefinida ou ainda não esteja disponível para uso e se esse activo puder ser testado quanto a imparidade apenas como parte da unidade geradora de caixa, o parágrafo 10 [da IAS 36] exige que a unidade também seja testada quanto a imparidade anualmente» (IAS 36, parágrafo 89).

9. «A quantia recuperável de uma unidade geradora de caixa é a mais alta de entre o justo valor menos os custos de vender da unidade geradora de caixa e o seu valor de uso» (IAS 36, parágrafo 74).

10. A quantia escriturada de uma unidade geradora de caixa:

a) inclui apenas a quantia escriturada dos activos que possam ser directamente atribuídos, ou imputados numa base razoável e consistente, à unidade geradora de caixa e que gerarão os influxos de caixa futuros usados ao determinar o valor de uso da unidade geradora de caixa; e

b) não inclui a quantia escriturada de qualquer passivo reconhecido, a menos que a quantia recuperável da unidade geradora de caixa não possa ser determinada sem considerar este passivo.

Isto dá-se porque o justo valor menos os custos de vender e o valor de uso de uma unidade geradora de caixa são determinados excluindo os fluxos de caixa relacionados com activos que não façam parte da unidade geradora de caixa e passivos que tenham sido reconhecidos» (IAS 36, parágrafo 76).

11. «Os seguintes elementos devem ser reflectidos no cálculo do valor de uso de um activo:

a) uma estimativa dos fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter do activo;

b) expectativas acerca das possíveis variações na quantia ou na tempestividade desses fluxos de caixa futuros;

c) o valor temporal do dinheiro, representado pela taxa corrente de juro sem risco do mercado;

d) o preço de suportar a incerteza inerente ao activo; e  
e) outros factores, tais como a falta de liquidez, que os participantes do mercado reflectissem no apreamento dos fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter do activo» (IAS 36, parágrafo 30).

12. Em Portugal o período de vida útil do *goodwill* variava (e ainda varia), segundo o Plano Oficial de Contabilidade, entre os 5 e os 20 anos. Até Julho de 2001, nos Estados Unidos da América, o período de vida útil do *goodwill* podia ir até aos 40 anos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

THE ECONOMIST (2008), «The *goodwill*, the bad and the ugly», [http://www.economist.com/business/displaystory.cfm?story\\_id=12992559](http://www.economist.com/business/displaystory.cfm?story_id=12992559), em 24 de Janeiro, Print Edition.

EPSTEIN, Barry e JERMAKWICZ, Eva (2008), **IFRS 2008 – Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards**. New Jersey, Wiley.