



MÉTODO DE AQUISIÇÃO: UMA ANÁLISE NA EVIDENCIAÇÃO E NAS CARACTERÍSTICAS DAS COMBINAÇÕES DE NEGÓCIOS REALIZADAS PELAS COMPANHIAS LISTADAS NA B3

ACQUISITION METHOD: AN ANALYSIS OF DISCLOSURE AND CHARACTERISTICS OF BUSINESS COMBINATIONS CONDUCTED BY COMPANIES LISTED ON B3

MÉTODO DE ADQUISICIÓN: UN ANÁLISIS DE LA DIVULGACIÓN Y DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS REALIZADAS POR LAS EMPRESAS COTIZADAS EN LA B3

RESUMO

Objetivo: Identificar o nível de evidenciação e as características das combinações de negócios realizadas pelas companhias listadas na B3, com base na aplicação do método de aquisição estabelecido pelo CPC 15 (R1).

Metodologia: A pesquisa adotou uma abordagem descritiva, documental, qualitativa e quantitativa. A população compreendeu as companhias brasileiras de capital aberto, com exceção das instituições financeiras. A amostra final foi composta por 104 empresas que realizaram combinações de negócios no exercício de 2023.

Resultados: Os achados indicam que, embora informações mais simples como data da operação e percentual adquirido sejam amplamente divulgadas, dados mais técnicos e exigidos pela norma, como a descrição das justificativas do goodwill ou a mensuração individualizada de intangíveis, são pouco apresentados.

Limitações: A análise restringe-se às combinações de negócios realizadas no ano de 2023.

Implicações: Os resultados evidenciam necessidade de maior transparência nas informações contábeis, especialmente no que tange à divulgação adequada do método de aquisição, devido à escassez de informações sobre itens técnicos como goodwill, intangíveis e avaliação a valor justo. Essa resistência pode refletir uma escolha deliberada em preservar aspectos sensíveis do negócio, que sugere que o nível de evidenciação pode variar conforme os interesses da companhia.

Originalidade/valor: O artigo destaca a importância de iniciativas que estimulem o aprimoramento da divulgação nos processos de combinação de negócios.

Palavras-chave: Combinação de negócios; CPC 15; Evidenciação contábil; Método de aquisição.

Manoela de Souza Martins

Graduada

Universidade Federal de Santa Catarina

manoela.dsm@gmail.com

Máira Melo de Souza

Doutora

Universidade Federal de Santa Catarina

mairameloufsc@gmail.com

Submetido em: 09/02/2026

Aprovado em: 22/04/2026

Como citar: Martins, M. de S., & de Souza, M. M. (2026). Método de Aquisição: Uma Análise na Evidenciação e nas Características das Combinações de Negócios Realizadas pelas Companhias Listadas na B3. *Alcance* (online), 33(1), 35-51. [https://doi.org/10.14210/alcance.v33n1\(jan/abr\).p35-51](https://doi.org/10.14210/alcance.v33n1(jan/abr).p35-51)

OPEN ACCESS





ABSTRACT

Objective: To identify the level of disclosure and the characteristics of business combinations carried out by companies listed on B3, based on the application of the acquisition method established by CPC 15 (R1).

Methodology: This study adopted a descriptive, documentary, qualitative, and quantitative approach. The research population comprised Brazilian publicly traded companies, excluding financial institutions. The final sample consisted of 104 companies that carried out business combinations in the 2023 fiscal year.

Results: The findings indicate that, although simpler information such as the transaction date and the acquired percentage is widely disclosed, more technical data required by the standard, such as the description of goodwill justifications or the individual measurement of intangible assets, are rarely presented.

Limitations: The analysis is restricted to business combinations carried out by companies listed on B3 in 2023.

Implications: The results highlight the need for greater transparency in accounting information, particularly regarding the adequate disclosure of the acquisition method, due to the scarcity of information on technical items such as goodwill, intangible assets, and fair value measurement. This resistance may reflect a deliberate choice to preserve sensitive aspects of the business, suggesting that the level of disclosure may vary according to the company's interests.

Originality/value: The article emphasizes the importance of initiatives aimed at improving disclosure practices in business combination processes.

Keywords: Accounting disclosure; Acquisition method; Business combinations; CPC 15.

RESUMEN

Objetivo: Identificar el nivel de divulgación y las características de las combinaciones de negocios realizadas por las empresas cotizadas en la B3, con base en la aplicación del método de adquisición establecido por el CPC 15 (R1).

Metodología: La investigación adoptó un enfoque descriptivo, documental, cualitativo y cuantitativo. La población del estudio estuvo compuesta por empresas brasileñas de capital abierto, con excepción de las instituciones financieras. La muestra final estuvo conformada por 104 empresas que realizaron combinaciones de negocios en el ejercicio fiscal de 2023.

Resultados: Los hallazgos indican que, aunque la información más simple, como la fecha de la operación y el porcentaje adquirido, se divulga ampliamente, los datos más técnicos exigidos por la norma, como la descripción de las justificaciones del goodwill o la medición individualizada de los activos intangibles, se presentan de forma limitada.

Limitaciones: El análisis se restringe a las combinaciones de negocios realizadas en 2023, y la población de la investigación incluyó únicamente empresas brasileñas de capital abierto, excluyendo a las instituciones financieras.

Implicaciones: Los resultados evidencian la necesidad de mayor transparencia en la información contable, especialmente en lo relativo a la adecuada divulgación del método de adquisición, debido a la escasez de información sobre ítems técnicos como goodwill, activos intangibles y medición a valor razonable. Esta resistencia puede reflejar una decisión deliberada de preservar aspectos sensibles del negocio, lo que sugiere que el nivel de divulgación puede variar según los intereses de la compañía.

Originalidad/valor: El artículo destaca la importancia de iniciativas orientadas al perfeccionamiento de las prácticas de divulgación en los procesos de combinación de negocios.

Palabras clave: Combinaciones de negocios; CPC 15; Divulgación contable; Método de adquisición.

INTRODUÇÃO

Operações de combinações de negócios são frequentemente realizadas e amplamente divulgadas no cenário empresarial, tanto no Brasil quanto no exterior, desempenhando um papel estratégico para o crescimento e consolidação de empresas em diversos setores (Pacheco et al., 2017). De acordo com o CPC 15 (R1, 2011),



uma Combinação de Negócios pode ser entendida como uma operação ou um evento, no qual um adquirente obtém o controle de um negócio, podendo ser por meio de: aquisições, incorporações e fusões. Para que tal transação se configure, é necessário que exista transferência de controle acionário (Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Pacheco et al., 2017).

No Brasil, a contabilização das combinações de negócios é normatizada pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), por meio do Pronunciamento Técnico CPC 15 (R1), que trata de Combinações de Negócios e determina a aplicação do método de aquisição no seu tratamento contábil. Ele é equivalente à norma internacional IFRS 3 – Business Combinations, emitida pelo International Accounting Standards Board (IASB) (Castro & Oliveira, 2016).

A esse respeito, na aplicação do método de aquisição em uma combinação de negócios é preciso ser devidamente identificado o adquirente na data de aquisição. Além disso, é necessário realizar o reconhecimento e a mensuração dos ativos intangíveis identificáveis adquiridos, dos passivos assumidos, e das participações societárias de não controladores na adquirida, ainda precisa ser informado o ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill) ou o ganho por compra vantajosa, se for o caso, obtido na transação (Kolozsvari & Rodrigues, 2015).

A IFRS Foundation divulgou o documento Discussion Paper DP/2020/1: Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment em 2020, seguindo a revisão de pós-implementação da IFRS 3. Esse documento elucidava questões envolvendo o goodwill adquirido em uma combinação de negócios trazendo: divulgação, tempestividade, o efeito de proteção devido ao valor excedente e a relevância da informação (Silva et al., 2023).

O processo de reclassificação e reconhecimento dos ativos intangíveis sublinha a complexidade do método de aquisição, conforme estabelecido pelo CPC 15 (R1), e reforça a necessidade de um exame minucioso dos critérios de reconhecimento e mensuração desses ativos e dos passivos para garantir que o valor da transação reflita, de forma precisa, a realidade financeira da combinação de negócios (Castro & Oliveira,

2016; Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Pacheco et al., 2017).

A falta de reconhecimento adequado do ativo intangível nas demonstrações financeiras pode gerar informações enganosas e, consequentemente, deixar os investidores sem informações sobre a estratégia de inovação das empresas (Silva, Silva, & Sancovski, 2018). Conforme Silva et al. (2023), a literatura tem reforçado a preocupação com os ativos de grande valor, apresentando consideráveis evidências de problemas de divulgação, tempestividade no reconhecimento de perdas por impairment, do goodwill e relevância do valor da informação.

As entidades utilizam as combinações de negócios como estratégia para competir com outras empresas, visando a vantagens como: reduzir custos operacionais, ganhar participação no mercado, diminuindo ou vencendo a concorrência, entre outras (Pacheco et al., 2017). Nesse sentido, o IASB tem conduzido uma revisão do IFRS 3 – Business Combinations, propondo aprimoramentos nas exigências de divulgação para que os usuários das demonstrações financeiras possam compreender de forma mais clara os objetivos que motivaram a aquisição e avaliem se os benefícios esperados como sinergias, expansão de mercado ou ganho de eficiência foram efetivamente alcançados (KPMG, 2024; Conselho Federal de Contabilidade [CFC], 2024).

Santos e Bezerra (2023) investigaram as motivações por trás das fusões e aquisições (F&A), analisando como essas operações impactam a riqueza dos acionistas, especialmente por meio de ganhos de sinergia. Eles constataram que, nos períodos pré e pós-anúncio de fusões e aquisições, não há evidências significativas da influência da governança corporativa no gerenciamento de resultados das empresas analisadas, e não foi encontrada relação estatisticamente relevante entre a variável governança corporativa e os accruals discricionários nos períodos que antecederam os anúncios das F&A.

As F&A vêm crescendo, especialmente entre empresas do mercado de capitais, sendo utilizadas como uma estratégia de crescimento acelerado pelas adquirentes, buscando garantir a unidade de negócios e o desenvolvimento de mercado em ambiente competitivo. Essas aqui-



sições afetam diretamente as empresas pela avaliação do investimento. Devido à complexidade da aplicação do método de aquisição, torna-se necessário que as empresas tenham um bom planejamento para que as aquisições sejam bem-sucedidas (Machado et al., 2023).

Desse modo, as fusões e aquisições representam decisões de investimento significativas e arriscadas para as organizações. Tais operações podem gerar efeitos relevantes sobre outras empresas, devido à escassez de informações disponíveis, especialmente quando o alvo potencial é uma empresa privada, pode ser um obstáculo para os adquirentes (Ortiz et al., 2023; Brown et al., 2023).

Nesse contexto, observa-se a existência de uma lacuna na literatura, caracterizada pela escassez de estudos recentes que analisem a evidência dessas operações considerando o CPC 15 (R1) e das exigências normativas atuais. Desse modo, o presente estudo busca contribuir ao fornecer uma análise atualizada das companhias listadas na B3, ampliando a literatura ao examinar não apenas o nível de evidência.

Diante disso, elaborou-se o seguinte problema de pesquisa: Qual o nível de evidência e as características das combinações de negócios realizadas pelas companhias listadas na B3 aplicando o método de aquisição determinado pelo CPC 15 (R1)? O objetivo deste estudo é identificar o nível de evidência e as características das combinações de negócios realizadas pelas companhias listadas na B3 aplicando o método de aquisição determinado pelo CPC 15 (R1).

A contabilização correta pelo método de aquisição é crucial para assegurar a transparência nas demonstrações financeiras, uma vez que fornece informações confiáveis e de alta qualidade para investidores, credores e demais stakeholders. Essa transparência é fundamental para que as partes interessadas possam avaliar adequadamente o impacto financeiro e as implicações da transação, promovendo a confiança no mercado e na gestão das empresas envolvidas (Ragozzino & Reuer, 2024; Silva, Silva, & Sancovschi, 2018).

A necessidade de informações claras e detalhadas nas demonstrações financeiras tem sido destacada em estudos recentes, como o de Souza e Borba (2017), que analisaram a value relevance

do nível de evidência das combinações de negócios e do ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill) nas companhias brasileiras de capital aberto, no qual verificaram um baixo nível de evidência das combinações de negócios, apontando a necessidade de aprimoramento na transparência das informações fornecidas pelas companhias.

Considerando o exposto, a presente pesquisa possui relevância no contexto econômico e social, e contribui para a literatura contábil, ao oferecer uma análise detalhada sobre a evidência do método de aquisição utilizado nas combinações de negócios nas empresas de capital aberto brasileiras, em um contexto atual. Diante da alta demanda por transparência e a necessidade de padronização contábil, este estudo busca oferecer subsídios para uma melhor compreensão do impacto do CPC 15 (R1) no mercado brasileiro.

A adequada divulgação dessas operações facilita a compreensão dos impactos econômicos e financeiros das transações, ajudando a diminuir a assimetria de informações e auxiliando na tomada de decisões. Ainda, considerando a complexidade do método de aquisição e a escassez de evidências de divulgação identificadas na literatura, é necessário avaliar como as empresas brasileiras têm cumprido as exigências do CPC 15 (R1), enfatizando a necessidade de melhorar as práticas de evidência contábil.

Assim, foi realizado um estudo descritivo, com abordagem qualitativa e quantitativa, sendo desenvolvido a partir da análise documental das notas explicativas das companhias listadas na B3 que realizaram combinações de negócios em 2023. Para a análise dos dados, foi elaborado um índice de evidência com base no CPC 15 (R1), permitindo avaliar o nível de divulgação das informações. De modo geral, os resultados indicam que as companhias apresentam maior aderência na evidência de informações mais objetivas, enquanto itens de maior complexidade técnica são menos divulgados, evidenciando lacunas no atendimento integral às exigências normativas.

O artigo encontra-se estruturado em cinco seções. Após esta introdução, a seção 2 apresenta o referencial teórico, contemplando os principais aspectos relacionados às combinações de negó-



cios, ao método de aquisição e à evidenciação contábil. A se o 3 descreve os procedimentos metodológicos adotados. A se o 4 apresenta e discute os resultados da pesquisa. Por fim, a se o 5 apresenta as considera es finais, incluindo as principais conclusões, limita es do estudo e sugestões para pesquisas futuras.

REFERENCIAL TEÓRICO

Combina es de negócios e o método de aquisi o

A combina o de negócios, conforme dispõe o CPC 15 (R1, 2011), refere-se a uma opera o ou um evento, no qual um adquirente obt m o controle de um negócio ou mais negócios, sendo realizada por meio de aquisi es, incorpora es e fusões, sendo necessário que exista transferência de controle acionário na transa o (Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Pacheco et al., 2017). Assim, os casos de reestrutura o societária, nos quais as entidades permanecem sob o mesmo controle, não se constituem como combina es de negócios para fins contábeis, já que não ocorre a transferência de controle. Conforme Machado et al. (2023), "as Fusões e Aquisi es (F&A) podem ser caracterizadas como opera es estratégicas de cria o de valor efetuadas entre duas ou mais companhias as quais se mostram econ mica e legalmente independentes entre si, visando   composi o de um negócio economicamente maior e unificado" (Machado et al., 2023).

Nas combina es de negócio a entidade que det m o controle   tratada por adquirente, e a entidade cujo controle   obtido   a adquirida. Segundo o CPC 15 (R1, 2011), em cada combina o de negócios, as empresas envolvidas devem identificar, pelo método de aquisi o, qual foi a entidade adquirente e deve ser informada a data de aquisi o. Com a data identificada   feita a mensura o a valor justo dos ativos identificáveis adquiridos e dos passivos assumidos, e o valor pago na transa o, assim como a aloca o dos ativos e passivos (Castro & Oliveira, 2016; Kolozsvari & Rodrigues, 2015).

Quando ocorre uma combina o de negócios, pode haver diferença entre o valor da contrapresta o e o valor justo dos ativos líquidos da adquirida. Essa varia o se dá pelo ágio

por expectativa de rentabilidade futura, denominado goodwill (Pacheco et al., 2017). Devendo ser reconhecida e mensurada a diferença paga por ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill) no ativo ou o ganho proveniente de compra vantajosa, deve ser reconhecido como receita (Castro & Oliveira, 2016; Kolozsvari & Rodrigues, 2015).

Uma combina o de negócios   um processo extremamente complexo, conforme aponta Nascimento (2012), devido às inúmeras variáveis envolvidas, tanto na contabiliza o quanto na interpreta o das normas, agravada pela ausência de padroniza o em diferentes países. Além disso, Kolozsvari e Rodrigues (2015) destacam uma limita o significativa nas pesquisas documentais sobre o tema, já que as informa es sobre combina es de negócios não são apresentadas de forma centralizada em um único item das notas explicativas. Isso exige uma busca detalhada em diferentes partes da nota, aumentando o risco de que informa es importantes passem despercebidas ou possam ser interpretadas de forma equivocada.

A aplica o adequada do CPC 15 (R1)   fundamental para assegurar que os ativos obtidos e passivos contraídos sejam apresentados de maneira justa e apropriada, possibilitando uma avalia o mais precisa e comparável entre as empresas. Sendo necessário que as companhias verifiquem, ainda, a existência de um intangível passível de reconhecimento individual, o CPC 15 (R1) define como intangíveis que podem ser comercializados individualmente ou junto com outros ativos (Fogaça et al., 2020). Assim, a combina o de negócios, regulada pelo CPC 15 (R1),   essencial para assegurar a transparência e uma melhor compreensão das demonstra es financeiras. A aplica o correta das normas contábeis permite uma análise clara e comparável das transa es, destacando a importância da evidencia o contábil.

Importância da evidencia o contábil no mercado de capitais

A evidencia o contábil desempenha um papel crucial no mercado de capitais, pois fornece informa es que influenciam a tomada de decisão dos investidores, analistas e demais stakehol-



ders. A obrigação de divulgação é estabelecida por normas que garantem o acesso igualitário às informações básicas e podem incluir informações adicionais de caráter voluntário pelas entidades (Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Tonin et al., 2024).

Por outro lado, a divulgação voluntária destaca sua responsabilidade social e promove um desenvolvimento sustentável. Dessa forma, a empresa vai além dos requisitos legais, apresentando informações extras que oferecem uma visão mais ampla e transparente de suas atividades e encontra reações favoráveis do mercado para as fusões e aquisições realizadas com divulgações voluntárias (Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Wang & Wu, 2023; Tonin et al., 2024).

A qualidade da informação está vinculada ao atendimento dos atributos qualitativos estabelecidos pela Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro, particularmente tem como base a representação fidedigna e a relevância. Relatam Nascimento, Gonçalves e Souza (2022) que, quando o uso da discricionariedade contábil prejudica essa representação fidedigna, a qualidade da informação é afetada, o que pode reduzir sua utilidade para o usuário externo. Esse problema pode surgir, por exemplo, através da prática de gestão de resultados, na qual informações são modificadas para formar uma representação financeira que nem sempre corresponde à realidade.

Não existe um consenso na literatura sobre a teoria da divulgação abrangente e unificadora, mas há três categorias relacionadas às pesquisas de evidenciação da contabilidade. Sendo elas: Pesquisa sobre Divulgação baseada em Associação; Pesquisa sobre Divulgação com base em Julgamento e Pesquisa sobre Divulgação baseada na Eficiência (Verrecchia, 2001; Gomes, Gonçalves, & Tavares, 2020; Tonin et al., 2024).

A divulgação baseada em associação (association-based disclosure) diz respeito a pesquisas que examinam o trabalho estudado sobre o impacto da divulgação externa nas alterações acumuladas nas ações dos investidores. Em contrapartida, a divulgação baseada em julgamento (discretionary-based disclosure) está ligada a um procedimento de divulgação interna, que examina a discricionariedade das informações apresentadas pelos gestores em relação às escolhas de

divulgação. Por outro lado, a divulgação fundamentada na eficiência (efficiency-based disclosure) trata das formas preferidas de divulgação na falta de conhecimento prévio das informações, sendo essas modalidades preferidas incondicionalmente (Verrecchia, 2001; Gomes, Gonçalves, & Tavares, 2020; Tonin et al., 2024).

A obrigatoriedade de divulgação deve aprimorar o ambiente informativo para operações de fusões e aquisições, seja de maneira direta ou indireta. O canal direto se expressa através da disseminação de dados financeiros no nível do público-alvo. Com a necessidade de relatórios, os compradores conseguem reconhecer os elementos que determinam os lucros específicos do alvo, simplificando a escolha de um alvo apropriado e a avaliação precisa de seu valor (Ortiz et al., 2023).

Esse aspecto está em consonância com guias de avaliação de negócios que enfatizam a relevância das análises contábeis e dos exercícios de previsão, os quais dependem, em grande parte, de informações contábeis minuciosas. A divulgação compulsória pode ser particularmente eficaz para calcular o valor de alvos privados, já que seu valor de mercado intrínseco é desconhecido pelos possíveis compradores (Mucia, 2009; Pinho, Parente, & Coelho, 2016; Ortiz et al., 2023).

A Teoria da Agência é um aspecto importante nesse contexto, abordando a relação entre principal e agente. O acionista, na figura do principal, celebra um contrato com o gestor (agente) para que este tome as decisões na empresa, com a finalidade de maximizar os interesses do principal, recebendo a devida remuneração por seu trabalho. Quando o agente passa a praticar atos em prol de seus próprios interesses ocorre um conflito em que o principal pode ser prejudicado ao não tomar conhecimento da situação em tempo hábil (Garcia et al., 2020; Jensen & Meckling, 2008).

A melhora na evidenciação contábil ajuda a diminuir os conflitos de interesses reduzindo a assimetria informacional entre usuários externos e internos. Assim, contribuindo para um melhor entendimento das empresas e da transparência, fornecendo informações importantes para os investidores e demais usuários das demonstrações.



Sendo importante a adequada evidenciação das informações referentes às combinações de negócios nos relatórios contábeis divulgados (Kolozsvari & Rodrigues, 2015; Silva et al., 2023; Tonin et al., 2024).

Silva, Silva e Sancovschi (2018) defendem que o tratamento desigual de ativos intangíveis adquiridos e produzidos internamente não é aconselhável, mesmo que as regras contábeis vejam os ativos intangíveis adquiridos como mais relevantes e suas avaliações sendo mais confiáveis devido à presença de transações de mercado. A discrepância que pode ocorrer na contabilização pode resultar em distorções consideráveis nas análises financeiras e na comparação de informações contábeis entre companhias que seguem diferentes estratégias de inovação e fusões e aquisições (Machado et al., 2024).

Assim, quando as organizações são compelidas a divulgar informações financeiras de forma clara, isso não só melhora a qualidade das informações disponíveis, mas também fortalece a confiança dos potenciais compradores em suas avaliações dos alvos. Comumente, pesquisas sobre evidenciação que tratam da divulgação voluntária de informações tendem a se concentrar na escolha voluntária das empresas em compartilhar informações, geralmente com o objetivo de aprimorar sua imagem ou transparência (Ortiz et al., 2023).

Já sobre a divulgação obrigatória, os requisitos definidos pelo CPC 15 (R1) estabelecem as diretrizes para a evidenciação de informações sobre as combinações de negócios realizadas. Contudo, esse tipo de divulgação apresenta um contraponto, já que se supõe que, devido à divulgação ser obrigatoriamente realizada de acordo com o parecer técnico, não haveria diferenças entre as empresas em relação ao grau de divulgação, mas as pesquisas mostram que isso não ocorre na prática (Kolozsvari & Rodrigues, 2015). Dentre as pesquisas relacionadas é possível citar: Kolozsvari e Rodrigues (2015); Castro e Oliveira (2016); Ortiz et al. (2023); Ragozzino e Reuer (2024).

Dessa forma, ao assegurar a transparência e a comparabilidade dos dados, a evidenciação facilita o entendimento das operações, a avaliação de riscos e a determinação de valores justos dos ativos e passivos, reforçando a importância de práticas de divulgação eficazes e responsáveis no ambiente corporativo.

Estudos semelhantes

Como parâmetro para levantamento das pesquisas semelhantes foi realizada uma busca nas Bases Spell e Scopus, utilizando as seguintes palavras-chave: Combinações de Negócios; CPC 15 R1; IFRS 3; Método de Aquisição; M&A; business combination; disclosure. A pesquisa resultou em nove artigos similares ao presente estudo, os quais estão apresentados na Figura 1.

Figura 1
Pesquisas semelhantes

Autores (ano)	Objetivo e período analisado	Resultados
Kolozsvari e Rodrigues (2015)	Analisar as notas explicativas e demonstrações das empresas, do período de 2012, considerando os segmentos, para investigar se os segmentos de maior nível de governança apresentariam também maior nível de divulgação.	Os resultados demonstraram que existia uma maior sensibilidade ao tipo de informação relacionada aos segmentos de listagem, uma abordagem aplicável a outros pronunciamentos normativos ou outros indicadores de Governança Corporativa.
Castro e Oliveira (2016)	Analisar a evidenciação, nas operações de combinação de negócios das companhias, em suas demonstrações financeiras e notas explicativas do ano 2013, conforme o CPC 15 (R1), correlato ao IFRS 3.	Apresentou baixo nível de evidenciação das operações de combinação de negócios. Verificaram que não houve melhoria no nível das evidenciações. Observaram a necessidade de melhoria das divulgações sobre as operações de combinações de negócios pelas empresas brasileiras.
Silva, Silva e Sancovschi (2018)	Analisar a representatividade do Ativo Intangível, incluindo o Goodwill, nas demonstrações financeiras de empresas brasileiras de capital aberto, no período de 2005 até 2015.	Verificaram que os valores médios por empresa do ativo intangível e do Goodwill aumentaram ao longo do período analisado, mesmo tendo apresentado expressivas oscilações nos anos de 2008 e 2009, período de adoção do IFRS.
Machado et al. (2023)	Analisar a associação das Fusões e Aquisições (F&A) com o value relevance de empresas de capital aberto listadas no Brasil, Bolsa, Balcão, no período de 2010 a 2021.	Como resultados, observaram que, nem sempre, companhias que efetuaram F&A apresentaram maior value relevance das demais, principalmente no caso de F&A internacionais e horizontais.
Santos e Bezerra (2023)	Verificar se os níveis de governança corporativa interferem no nível de gerenciamento de resultado das empresas adquirentes em períodos que precedem ou sucedem as transações de F&A, de 2011 a 2016.	Constatarem que o estudo em períodos pré e pós-anúncios de fusões e aquisições não apresentou evidências significativas sobre a influência da governança corporativa no gerenciamento de resultados dessas empresas.

Fonte: autoria própria (2025).



Analisando o Figura 1, é possível verificar que o assunto F&A tem sido um campo de pesquisa importante e amplamente debatido ao longo dos anos. Autores como Santos e Bezerra (2023), examinaram o impacto da governança corporativa na gestão de resultados em fases que precedem ou seguem transações de Fusão e Aquisição.

Ainda, o exame das notas explicativas e demonstrações financeiras, conforme discutido por Kolozsvari e Rodrigues (2015), demonstra que a maior sensibilidade às informações contábeis está relacionada ao grau de governança dos setores, onde a relação ao grau de transparência (disclosure) ligado à Governança Corporativa, empresas com estruturas de governança mais sólidas tendem a apresentar níveis mais elevados de transparência. Isso sugere que empresas com melhores práticas de governança tendem a ter um nível de divulgação mais elevado.

Considerando a complexidade da norma CPC 15 (R1) que trata de combinações de negócios, pesquisas abordando a utilização do método de aquisição contribuem com os estudos já realizados de forma a apresentarem um mapeamento de como as companhias estão divulgando essas informações no mercado, bem como as características atinentes a tais transações.

De modo geral, os estudos analisados indicam que o nível de evidência das combinações de negócios ainda apresenta limitações, especialmente em relação a informações de maior complexidade técnica, como a mensuração do goodwill. Diante dessa lacuna, o presente estudo busca analisar de forma conjunta o nível de evi-

dência e as particularidades das combinações de negócios realizadas por companhias brasileiras, contribuindo para o fortalecimento do diálogo entre a literatura nacional e internacional.

METODOLOGIA

Delineamento e Instrumento de pesquisa

O estudo possui abordagem qualitativa e quantitativa, com a obtenção dos dados por meio documental. Foram analisadas as Notas Explicativas de todas as companhias de capital aberto brasileiras, listadas na B3, com exceção das instituições financeiras. Ressalta-se que não foi utilizado software estatístico específico para o tratamento dos dados coletados, as informações foram coletadas, organizadas nas listas de verificações e, posteriormente, sintetizadas nas tabelas de análise.

Dessa forma, ao empregar uma abordagem descritiva e qualitativa, o estudo busca identificar o nível de evidência e as características das combinações de negócios realizadas pelas companhias listadas na B3 aplicando o método de aquisição determinado pelo CPC 15 (R1). Assim, observa-se a forma como essas companhias têm divulgado as informações relevantes para os investidores e demais stakeholders, avaliando o cumprimento das normas contábeis e a transparência nas demonstrações financeiras apresentadas.

O instrumento de pesquisa para análise da evidência das combinações de negócios realizadas pelas companhias analisadas está demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1

Lista de Verificação

Data de aquisição.
Percentual do capital total adquirido.
Sector ou ramo de atividade da empresa adquirida.
Nome da empresa contratada para emitir o laudo de avaliação dos ativos e passivos a valor justo.
Motivações para a realização da combinação de negócios.
Forma de pagamento da contraprestação realizada pela adquirente.
Valor total do ativo da adquirida avaliado a valor justo.
Valor total do passivo da adquirida avaliado a valor justo.
Metodologia utilizada na avaliação dos ativos e passivos da adquirida ao valor justo.
Valor de cada ativo da adquirida avaliado a valor justo.
Valor de cada passivo da adquirida avaliado a valor justo.
Valor justo do Patrimônio Líquido da adquirida.
Valor contábil do Patrimônio Líquido da adquirida.
Valor de cada ativo da adquirida a valor contábil.
Valor de cada passivo da adquirida a valor contábil.
Valor total que representa a parcela relativa à diferença entre o valor justo dos ativos líquidos e o valor contábil dos ativos líquidos da adquirida.
Especificação da diferença de valor justo em relação ao valor contábil relativa a cada ativo pertencente à adquirida.
Especificação da diferença de valor justo em relação ao valor contábil relativa a cada passivo pertencente à adquirida.
Valor pago a maior que o valor justo dos ativos líquidos da adquirida.
Valor pago a menor que o valor justo dos ativos líquidos da adquirida.
Reconhecimento de ativos intangíveis identificáveis que não estavam registrados no balanço da adquirida.
Valor do ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill).
Descrição qualitativa dos fatores que compõem o goodwill registrado.
Sinergias esperadas pela combinação das operações da adquirida com as do adquirente.
Descrição dos ativos intangíveis que não se qualificam para registro individual e, portanto, integram o goodwill.
Justificativa para a impossibilidade dos componentes do goodwill serem identificados individualmente.
Valor total dos passivos contingentes registrados.
Detalhamento do valor de cada passivo contingente registrado na combinação.
Uma breve descrição da natureza da obrigação (Item 85 CPC-25).

Fonte: adaptada, com base em Souza (2015) e Pronunciamento Contábil CPC 15 (R1, 2011).



Na Tabela 1 constam 29 itens que compõem a lista de verificação utilizada como base para a análise do nível de evidenciação do método de aquisição utilizado nas combinações de negócios das companhias abertas brasileiras analisadas nesta pesquisa.

Procedimento de pesquisa

Para medir o nível de evidenciação, foi calculado um índice com base na mesma metodologia adotada no estudo de Souza e Borba (2017), na qual é atribuído 1 ponto para cada item da Tabela 1 devidamente divulgado nas notas explicativas da empresa, 0 (zero) quando o item não é mencionado e "Não se Aplica" (NA) nos casos em que o item não se aplicou a determinada situação, sendo desobrigada de evidenciá-los. Essa

abordagem permite uma avaliação objetiva e sistemática da conformidade com os requisitos de divulgação do CPC 15 (R1).

O índice de evidenciação foi calculado dividindo-se o número de itens divulgados pelo total de itens aplicáveis na lista de verificação, conforme a fórmula:

$$\text{Índice de evidenciação} = \frac{\text{Número de Itens Evidenciados}}{\text{Total de Itens Aplicáveis}}$$

Para análise das características das combinações de negócios foram tabuladas todas as informações e peculiaridades atinentes a cada transação identificada, de forma que foi possível demonstrar nos resultados da pesquisa o perfil identificado na amostra. A Tabela 2 demonstra as informações coletadas na amostra de pesquisa.

Tabela 2
Lista de Verificação

Qual o tipo de combinação realizada?
Houve goodwill?
Houve Ganho por Compra Vantajosa?
Houve intangíveis identificáveis reconhecidos?
Quais foram os intangíveis identificáveis reconhecidos nas combinações de negócios?
Especificação dos ativos que tiveram mais valia.
Setores mais recorrentes na realização de combinação de negócios.
Quantidade de companhias que reconheceram passivos contingentes na combinação de negócios.
Se as informações sobre a combinação de negócios estão em nota explicativa única ou ficaram dispersas.
Data de aquisição.

Fonte: adaptada, com base em Souza (2015) e Pronunciamento Contábil CPC 15 (R1, 2011).

A Tabela 2 permite identificar padrões e características das combinações de negócios analisadas. Ainda, contempla informações sobre os setores de atuação das empresas, possibilitando observar algumas tendências específicas e diferenças nas práticas de divulgação das combinações de negócios entre os diferentes segmentos da economia.

População e amostra de pesquisa

A análise abrange todas as companhias de capital aberto brasileiras, listadas na Bolsa de Valores Brasil, Bolsa Balcão (B3), com exceção das instituições financeiras. A exclusão das institui-

ções financeiras é devido ao fato do Banco Central (BACEN), órgão regulador deste setor, até o presente momento da pesquisa, não ter adotado o CPC 15 (R1).

Foram levantadas todas as notas explicativas das companhias listadas na B3 e analisadas uma a uma para identificar quais realizaram combinação de negócio no ano de 2023. Foram analisadas 431 empresas e delas 104 realizaram combinações de negócios no ano analisado, sendo estas que compuseram a amostra nesta pesquisa. A distribuição da amostra de empresas por setor de atuação é apresentada pela Tabela 3.



Tabela 3
Amostra de pesquisa por setor de atuação

Setor	Quantidade
Bens Industriais	15
Comunicações	7
Consumo Cíclico	21
Consumo Não Cíclico	10
Materiais Básicos	5
Outros	1
Petróleo, Gás e Biocombustível	6
Saúde	12
Tecnologia da Informação	10
Utilidade Pública	17
Total	104

Fonte: autoria própria (2025).

A diversidade setorial da amostra, encontrada na Tabela 3, permite a análise de possíveis tendências específicas em diferentes segmentos econômicos. Essa distribuição contribui para uma compreensão mais ampla das práticas de divulgação de informações financeiras nas combinações de negócios, evidenciando como diferentes setores podem apresentar variações nas suas divulgações e nos níveis de conformidade com o CPC 15 (R1).

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Características das combinações de negócios analisadas

A Tabela 4, a seguir, apresenta a natureza das combinações de negócios informadas nas notas explicativas das empresas analisadas, podendo essa combinação ter sido realizada pela própria empresa ou por suas controladas, em 2023, categorizando-as por setor e tipo de transação.

Tabela 4
Natureza das combinações de negócios

Setor	Aquisições	%	Incorporações	%	Cisões	%	Total	% Total
Bens Industriais	10	6,90%	9	6,21%	0	0,00%	19	13,00%
Comunicações	4	2,76%	6	4,14%	1	0,69%	11	7,59%
Consumo Cíclico	10	6,90%	16	11,03%	3	2,07%	29	20,00%
Consumo Não Cíclico	7	4,83%	7	4,83%	1	0,69%	15	10,34%
Materiais Básicos	4	2,76%	4	2,76%	2	1,38%	10	6,90%
Outros	1	0,69%	0	0,00%	1	0,69%	2	1,38%
Petróleo, Gás e Biocombustível	4	2,76%	2	1,38%	2	1,38%	8	5,52%
Saúde	8	5,52%	7	4,83%	2	1,38%	17	11,72%
Tecnologia da Informação	7	4,83%	5	3,45%	0	0,00%	12	8,00%
Utilidade Pública	6	4,14%	12	8,28%	4	2,76%	22	15,17%
Total	61	42,07%	68	46,90%	16	11,03%	145	100%

Nota: O percentual (%) em relação ao total de combinações de negócios.

Fonte: autoria própria (2025).

Percebe-se que as incorporações foram o tipo de operação que mais ocorreu no período, representando 46,90% do total, seguidas pelas aquisições, com 42,07%, e pelas cisões, que corresponderam a 11,03% das operações. Essa predominância das incorporações em relação às demais modalidades de reorganização societária também é observada em estudos anteriores, como o de Terres Junior, Borba e Souza (2011), que apontou para a baixa ocorrência de cisões no cenário nacional.

Durante a análise, alguns casos chamaram

a atenção por suas particularidades. Destaca-se a incorporação reversa realizada pela empresa EcoRodovias Concessões e Serviços S.A., caracterizada por uma operação em que a entidade adquirida passa a ser considerada a adquirente para fins contábeis, exigindo tratamento específico na mensuração e reconhecimento dos ativos e passivos.

Outra situação notável é a aquisição de entidades não operacionais pela Terra Santa Propriedades Agrícolas S.A., o que pode impactar a identificação e mensuração de ativos adquiridos, especialmente no que se refere ao reconheci-



mento de ativos intangíveis e goodwill. Adicionalmente, observou-se a adoção do método do valor predecessor na aquisição efetuada pela Natura Cosméticos S.A, que representa uma abordagem distinta do método de aquisição previsto no CPC 15 (R1), sendo usualmente aplicada em reorganizações societárias sob controle comum. Tais situações mostram a complexidade e diversidade das operações analisadas, reforçando a importância de uma adequada evidência dessas transações.

Evidenciação das combinações de negócios analisadas

A adequada divulgação das combinações de negócios é um requisito fundamental estabe-

lecido pelas normas contábeis, especialmente no que se refere à descrição qualitativa dos fatores que justificam o reconhecimento do goodwill, como as sinergias esperadas e um conjunto de ativos intangíveis não identificáveis separadamente.

Conforme Silva et al. (2023), a norma vigente exige que essas informações estejam acompanhadas das respectivas divulgações sobre o valor justo de outros ativos intangíveis na data de aquisição, promovendo maior transparência ao usuário das demonstrações contábeis. A partir da análise das notas explicativas das empresas, foram avaliados 29 itens referentes à evidência de combinações de negócios. A Tabela 5 destaca os cinco itens mais divulgados.

Tabela 5

Itens mais evidenciados da lista de verificação

Ranking – itens mais evidenciados da Lista de Verificação	Quantidade de Empresas	Representatividade
1. Data de aquisição	103	99,04%
2. Percentual do capital total adquirido	61	95,31%
3. Valor do ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill)	46	83,64%
4. Valor pago a maior que o valor justo dos ativos líquidos da adquirida	45	83,33%
5. Motivações para a realização da combinação de negócios	75	72,12%

Nota: A representatividade refere-se ao percentual de empresas que evidenciaram o item, desconsiderando os casos classificados como "NA".

Fonte: autoria própria (2025).

Apesar das exigências normativas quanto à divulgação de informações detalhadas sobre as combinações de negócios, observa-se que, na prática, a evidência permanece limitada, especialmente no que se refere aos aspectos mais técnicos. Como apontado por Silva et al. (2023), o número de companhias que apresentam o ágio de forma destacada nas demonstrações financeiras é reduzido, o que reforça a percepção de baixa conformidade com os requisitos de transparência esperados.

Constata-se que os itens mais objetivos e com menor grau de complexidade técnica, como a data da operação e suas motivações, foram os mais frequentemente evidenciados nas notas explicativas. Em contrapartida, a Tabela 6, a seguir, revela uma significativa ausência de divulgação dos aspectos mais complexos e técnicos relacionados às combinações de negócios.

Tabela 6

Itens menos evidenciados da lista de verificação

Ranking – itens menos evidenciados da Lista de Verificação	Quantidade de Empresas	Representatividade
1. Justificativa para a impossibilidade dos componentes do goodwill serem identificados individualmente	0	0,00%
2. Nome da empresa contratada para emitir o laudo de avaliação dos ativos e passivos a valor justo	2	3,23%
3. Detalhamento do valor de cada passivo contingente registrado na combinação	3	4,48%
4. Especificação da diferença de valor justo em relação ao valor contábil relativa a cada ativo pertencente à adquirida	7	11,67%
5. Especificação da diferença de valor justo em relação ao valor contábil relativo a cada passivo pertencente à adquirida	7	11,67%

Nota: A representatividade refere-se ao percentual de empresas que evidenciaram o item, desconsiderando os casos classificados como "NA".

Fonte: autoria própria (2025).



Verifica-se, na Tabela 6, que a divulgação de informações mais detalhadas nas notas explicativas é bastante limitada, prevalecendo dados objetivos e descritivos, como a data da operação e suas motivações. Informações que exigem maior julgamento técnico, como a justificativa para a não identificação individual dos componentes do goodwill, o detalhamento entre valores justos e contábeis de ativos e passivos adquiridos, bem como a identificação dos responsáveis pelos laudos de avaliação, são raramente apresentadas.

Essa tendência pode estar relacionada à falta de exemplos práticos que auxiliem os profissionais da contabilidade na elaboração das notas explicativas, ou mesmo a uma não conformidade com as exigências normativas, decorrente da limitação técnica ou da priorização de aspectos mais formais. A esse respeito, Kolozsvari e Rodrigues (2015) observaram em sua pesquisa que informações mais complexas tendem a ser menos divulgadas, seja pela dificuldade de apuração e elaboração ou por critérios de custo-benefício envolvidos na sua publicação.

Percebe-se, portanto, a redução da evidência, de acordo com o aumento da complexidade e relevância das informações requeridas. Ainda ocorrendo uma falha na divulgação requerida pelo CPC 15, sendo apresentado somente o básico como nome da empresa, data, percentual adquirido e setor. Tais resultados corroboram com Castro e Oliveira (2016), Kolozsvari e Rodrigues (2015), que relataram que as informações mais simples ou gerais tendem a ser mais divulgadas que informações qualitativas ou detalhadas.

Essa lacuna torna-se ainda mais crítica diante das novas propostas do IASB (KPMG, 2024), que demandarão maior transparência sobre sinergias, risco de retorno e alocação de preço de aquisição. A ausência de dados essenciais, como projeções de fluxo de caixa e métricas de desempenho pós-fusão, mostram que as companhias nacionais precisarão adaptar-se urgentemente à futura norma internacional. Essa falta de evidência é reforçada ao se analisar a Tabela 7, a seguir, que demonstra as variações no nível de evidência das combinações de negócios entre os setores analisados.

Tabela 7
Análise de evidência por setor

Setor	Quantidade	Média de Evidência em %
Bens Industriais	15	37,53%
Comunicações	7	42,95%
Consumo Cíclico	21	44,35%
Consumo Não Cíclico	10	48,12%
Materiais Básicos	5	42,71%
Outros	1	20,69%
Petróleo, Gás e Biocombustível	6	48,45%
Saúde	12	40,29%
Tecnologia da Informação	10	50,70%
Utilidade Pública	17	49,75%
Total	104	44,59%

Fonte: autoria própria (2025).

Observa-se que os setores de Tecnologia da Informação, Utilidade Pública e Petróleo, Gás e Biocombustível são os que mais divulgaram as combinações de negócios realizadas, sendo mais transparentes, detalhados e com maior conformidade com as normas. Embora esses setores detenham as maiores médias, apenas 24,24% das empresas dos três setores atingiram índices acima de 70%, enquanto 57,58% permaneceram abaixo de 50%, indicando que a maioria ainda negligência práticas robustas de divulgação.

O setor de Utilidade Pública, conforme demonstra o estudo de Bacelar et al. (2023), apresenta padrões mais elevados de evidência contábil, atribuídos principalmente às empresas auditadas pelas Big Four. Possivelmente, devido aos padrões rigorosos dessas empresas de auditoria, fazendo com que as empresas auditadas apresentem informações mais claras e condizentes com as normas contábeis.



Por outro lado, o setor de Consumo Cíclico teve o maior número de combinações (29 operações), sendo responsável por 20% do total, conforme demonstrado, anteriormente, na Tabela 4. No entanto, os índices de evidenciação das companhias desse segmento apresentaram uma diferença considerável, oscilando entre 10% e 87,5%. Das 21 empresas do setor, apenas seis (28,6%) alcançaram índices acima de 70%, enquanto a maioria (71,4%) apresentou resultados abaixo de 57,14%, indicando pouca transparência e detalhamento das informações divulgadas.

Destaca-se que os setores Bens Industriais e Saúde são os que menos informam sobre suas operações. O setor de bens industriais foi o que apresentou maior número de aquisições, porém, das dez empresas apenas três atingiram índices de evidenciação superiores a 60%, sendo a mais alta 78,57%. Essa ausência dos requisitos exigidos pela norma pode estar relacionada não só à complexidade das exigências normativas, mas também à possível falta de interesse das partes envolvidas em revelar informações estratégicas sobre a operação, conforme observado por Castro e Oliveira (2016), Kolozsvari e Rodrigues

(2015). Essa resistência pode refletir uma escolha deliberada em preservar aspectos sensíveis do negócio, que sugere que o nível de evidenciação varia conforme os interesses da companhia.

Nesse sentido, Kolozsvari e Rodrigues (2015) destacam que, embora as informações exigidas pelo CPC 15 (R1) sejam obrigatórias, muitas empresas tratam sua divulgação como uma questão de conveniência, e não de compliance. É inconcebível a omissão de informações relevantes por parte dos elaboradores das demonstrações contábeis, evidenciando a necessidade de maior comprometimento com a transparência da informação. Ademais, embora a divulgação tenda a evoluir ao longo do tempo com a adaptação às exigências normativas, os dados analisados indicam que ainda há um longo caminho a ser percorrido para que a evidenciação das combinações de negócios seja realizada com maestria.

Análise do método de aquisição e das características das combinações de negócios

A Tabela 8 sintetiza as práticas contábeis adotadas pelas empresas nas combinações de negócios.

Tabela 8

Análise do Método de Aquisição e das Características das Combinações de Negócios

Características das Combinações de Negócios	Quantidade	Representatividade
Reconheceram goodwill	48	76,19%
Reconheceram Ganho por Compra vantajosa	12	19,35%
Evidenciaram intangíveis identificáveis	14	13,46%
Especificaram os ativos com mais valia	17	16,50%
Reconheceram Passivos Contingentes	8	7,69%
Apresentaram Nota Explicativa Individual	39	37,50%
Análise – Método de Aquisição	Quantidade	Representatividade
Valor total do ativo da adquirida avaliado a valor justo	28	46,67%
Valor total do passivo da adquirida avaliado a valor justo	27	45,00%
Metodologia utilizada na avaliação dos ativos e passivos da adquirida ao valor justo	28	46,67%
Especificação da diferença de valor justo em relação ao valor contábil relativa a cada ativo pertencente à adquirida	7	11,67%

A representatividade refere-se ao percentual de empresas que evidenciaram o item, desconsiderando os casos classificados como "NA".

Fonte: autoria própria (2025).

Embora quase metade das companhias analisadas que realizaram aquisições tenha divulgado informações básicas relacionadas ao método de aquisição, como o valor total dos ativos (46,67%) e passivos (45%) avaliados a valor justo, além da metodologia empregada (46,67%), a especificação individualizada das diferenças entre valores justos e contábeis dos ativos foi pouco evidenciada (11,67%).

Esses resultados refletem uma baixa aderência às exigências do CPC 15 (R1) e reforçam os achados de Souza e Borba (2017), que identificaram um nível médio de evidenciação insuficiente entre companhias brasileiras, particularmente no que se refere à aplicação do método de aquisição. A ausência de informações mais técnicas e detalhadas dificulta a adequada compreensão da alocação do valor da transação, comprometendo



do a transparência das demonstrações contábeis e limitando a capacidade dos usuários de tomar decisões fundamentadas.

Nesse contexto, destaca-se também o comportamento das empresas quanto ao reconhecimento do goodwill e do ganho por compra vantajosa na aplicação do método de aquisição. O goodwill foi reconhecido por 76,19% das empresas analisadas. Já o ganho por compra vantajosa apareceu em apenas 19,35% dos casos. Essa diferença expressiva corrobora os achados de Eloy e Souza (2014), que, ao analisarem 130 combinações de negócios entre 2012 e 2014, identificaram o reconhecimento de goodwill em 83,08% das operações, enquanto o ganho por compra vantajosa foi registrado em apenas quatro casos.

Esses dados reforçam a ideia de que o reconhecimento de transações abaixo do valor justo é um evento raro, comumente relacionado à aquisição de empresas em dificuldades financeiras ou em processos de recuperação judicial. No entanto, também podem ocorrer em situações específicas de avaliação de ativos e negociação. Um exemplo é o da Blau Farmacêutica S.A.,

que, em 30 de junho de 2023, adquiriu o controle do Laboratório Químico Farmacêutico Bergamo Ltda. por R\$ 173.216 e, após o processo de alocação do preço de aquisição, apurou um ganho por compra vantajosa de R\$ 118.977.

De forma complementar, estudos como o de Gehlen et al. (2016) indicam que, apesar da predominância do reconhecimento do goodwill, há um nível considerável de detalhamento nas justificativas apresentadas pelas empresas, especialmente quanto aos motivos que levaram ao pagamento superior ao valor justo dos ativos da adquirida ou à ocorrência da compra vantajosa.

Outro ponto relevante diz respeito à identificação de ativos intangíveis separados do goodwill. Apenas 14 empresas reconheceram intangíveis identificáveis em suas operações, número que indica uma baixa conformidade com os requisitos do CPC 15 (R1), que recomenda a mensuração e divulgação de ativos como marcas, patentes, contratos, relacionamento com clientes, entre outros. A Tabela 9 detalha os intangíveis reconhecidos nessas operações de negócios.

Tabela 9

Intangíveis identificáveis reconhecidos

Intangível	Quantidade
Carteira de clientes	10
Marcas	5
Cláusula de não competição	3
Contrato de distribuição	2
Direito de produção de petróleo e gás	1
Licenças	1
Software	1
Site	1
Tecnologia empregada pela empresa	1

Fonte: autoria própria (2025).

Verifica-se que o reconhecimento de ativos intangíveis identificáveis ainda é limitado, mesmo em operações em que o goodwill foi registrado. Tal constatação reforça os achados de Eloy e Souza (2014), ao apontarem que, apesar da ampla incidência do goodwill, nem todas as combinações de negócios que o reconhecem identificam separadamente os ativos intangíveis adquiridos. Essa prática contraria as orientações do CPC 15 (R1), que estabelece a mensuração e evidenciação desses ativos de forma individualizada.

Entre os intangíveis mais frequentemente identificados, destaca-se a carteira de clientes, presente em dez das empresas analisadas. Como destacam Fogaça et al. (2020), a ampliação da base de clientes é uma das principais motivações estratégicas para fusões e aquisições, o que justifica a recorrência deste item. O reconhecimento da carteira de clientes está diretamente associado à expectativa de rentabilidade futura, sendo um elemento fundamental para mensurar o valor da operação e atrair investidores.



Marcas, cláusulas de não competição, contratos de distribuição e outros intangíveis também foram reconhecidos, ainda que com menor frequência. A baixa representatividade de itens como tecnologia, site ou software evidencia uma possível limitação na mensuração e divulgação desses ativos. Conforme Gomes, Gonçalves e Tavares (2020), essa deficiência contribui para a discrepância entre o valor contábil e o valor de mercado das companhias, dado que uma parte significativa do valor das empresas modernas está relacionada a ativos intangíveis de difícil mensuração contábil.

No entanto, conforme apontado por Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2016), muitas empresas ainda não fazem esforços suficientes para identificar e divulgar individualmente os ativos intangíveis adquiridos. Essa prática compromete a transparência e dificulta a comparabilidade entre demonstrações financeiras.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa teve como objetivo identificar o nível de evidenciação e as características das combinações de negócios realizadas pelas companhias listadas na B3 aplicando o método de aquisição determinado pelo CPC 15 (R1). Os resultados indicam que a divulgação das informações pertinentes ao método de aquisição e a divulgação das combinações de negócios como um todo foi, em muitos casos, parcial. Itens objetivos, como a data da operação e sua motivação, foram mais frequentemente evidenciados, enquanto aspectos técnicos apresentaram baixo nível de divulgação. Essa limitação pode estar relacionada tanto à complexidade técnica dessas exigências quanto ao possível desinteresse das empresas em revelar dados estratégicos.

A evidenciação do método de aquisição, conforme previsto pelo CPC 15 (R1), demanda a mensuração dos ativos e passivos adquiridos a valor justo, bem como a apresentação de informações técnicas, como a metodologia empregada e as diferenças entre os valores justos e os valores contábeis. Os dados analisados confirmam a tendência observada por Souza e Borba (2017), segundo a qual o nível médio de evidenciação das combinações de negócios no Brasil é baixo. Essa lacuna compromete a transparência das de-

monstrações contábeis e dificulta uma avaliação mais precisa das operações por parte dos usuários das informações financeiras.

Constatou-se que o reconhecimento do goodwill foi significativamente mais frequente do que o do ganho por compra vantajosa, corroborando com estudos anteriores, como os de Eloy e Souza (2014), e evidenciando a predominância de operações com expectativa de rentabilidade futura. Quanto aos ativos intangíveis, a baixa frequência de reconhecimento desses elementos reforça a limitação das demonstrações contábeis na mensuração adequada de bens intangíveis relevantes, como marca, carteira de clientes e tecnologia, que são essenciais para avaliação da empresa adquirida.

A análise setorial mostrou variações relevantes: setores como Tecnologia da Informação e Utilidade Pública apresentaram maior aderência às exigências normativas, enquanto outros, como Bens Industriais e Saúde, demonstraram menor nível de evidenciação. No entanto, mesmo nesses segmentos, o nível de evidenciação ainda é limitado, apenas 24,24% das empresas dos setores de Tecnologia da Informação, Utilidade Pública e Petróleo atingiram índice superior a 70%. Esse cenário indica que, mesmo entre os setores mais aderentes, a maioria das empresas ainda não adota plenamente as práticas de divulgação exigidas, indicando uma lacuna relevante na transparência das combinações de negócios.

A presente pesquisa contribui para reforçar a necessidade de maior transparência e conformidade com as normas contábeis, a fim de garantir maior qualidade e utilidade das informações disponibilizadas ao mercado e aos usuários das demonstrações financeiras. Esse aspecto ganha ainda mais relevância diante da proposta de revisão do IFRS 3, que propõe aprimorar as exigências de divulgação sobre combinações de negócios, alinhando-se à demanda por maior clareza e redução da assimetria informacional e ao apoio à tomada de decisão dos investidores.

Dessa forma, o estudo contribui teoricamente, ao expandir a literatura ao diagnosticar a aplicação prática do CPC 15 (R1) no cenário nacional, na prática, orientando os profissionais e gestores na mitigação de falhas na evidenciação e, no campo regulatório, ao subsidiar órgãos de



controle na análise de conformidade, impulsionando a transparência e a comparabilidade no mercado de capitais. Ressalta-se que os resultados desta pesquisa são pertinentes a amostra e período analisados, não podendo ser generalizados para outras empresas ou períodos diferentes. Para pesquisas futuras, sugere-se: uma análise setorial específica para melhor compreender as práticas de combinação de negócios no contexto brasileiro, ou uma abordagem mais ampla, que envolva comparação com práticas internacionais e análise do papel das auditorias independentes nesse processo.

REFERÊNCIAS

- Bacelar, Y. M., Gordiano, C. A. S. G., Almeida, C., & Santos, J. G. C. (2023). Determinantes da evidência de provisões e passivos contingentes em empresas do setor de utilidade pública brasileiras. *Contabilometria - Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting*, 10(2), 98–114.
- Brown, A. B., Byard, D., Darrough, M. N., & Suh, J. (2023). The impact of M&A delistings on the information environment for industry peer firms. SSRN.
- Castro, W. B., & Oliveira, A. V. (2016). Nível de evidência de combinações de negócios nas empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 8(1), 90–101.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2011). Pronunciamento técnico CPC 15 (R1): Combinação de negócios. CPC.
- Eloy, J. C. C., & Souza, M. M. (2018). Reconhecimento dos ativos intangíveis nas combinações de negócios: Uma análise nas características das companhias de capital aberto brasileiras no período entre 2012 e 2014. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 12(1), 116–136. DOI: 10.9771/rc-ufba.v12i1.21649.
- Fogaça, F. M., Souza, B. S., Oliveira, W. S., & Silva, J. R. (2020). Nível da divulgação dos ativos identificáveis reconhecidos em uma combinação de negócios. *Revista Linceu On-Line*, 10(1), 96–112.
- Garcia, I. A. S., Lucena, W. G. L., & Gomes, A. K. L. J. (2020). Dissonância cognitiva ou teoria da agência, o que explica a perda por impairment do goodwill? *Contabilidade, Gestão e Governança*, 23(2), 200–217.
- Gehlen, K. R. H., Leite, P., Martins, R. M., & Cruz, C. V. O. A. (2016). Goodwill adquirido em combinação de negócios: Uma análise de conformidade das companhias brasileiras com as normas contábeis. *Revista de Informação Contábil*, 10(4), 1–14. DOI: 10.34629/ric.v10i4.1-14.
- Gomes, H. B., Gonçalves, T. J. C., & Tavares, A. L. (2020). Intangibilidade e o valor da empresa: Uma análise do mercado acionário brasileiro. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 19(1), 1–17.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (2008). Teoria da firma: Comportamento dos administradores, custos de agência e estrutura de propriedade. *Revista de Administração de Empresas*, 2(2), 87–125.
- Kolozsvari, A. C., & Rodrigues, A. (2015). Níveis de governança corporativa da Bovespa e a revelação de informações ao mercado: Uma comparação da divulgação de combinações de negócios em notas explicativas. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 9(2), 200–216.
- KPMG. (2024, junho 26). Combinações de negócios: IASB publica propostas para melhorar as divulgações e o teste de impairment do goodwill.
- Machado, V. N., Bianchi, M., Rodrigues, A. W., & Vendruscolo, M. I. (2023). Value relevance de fusões e aquisições: Análise das companhias de capital aberto brasileiras. *Contexto – Revista do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da UFRGS*, 23(55), 116–128.
- Nascimento, D. B. (2012). Complexidade da contabilização de negócios business combination: Abordagem nas instituições de ensino superior em São Paulo. *Revista Linceu On-Line*, 2(2), 49–66.
- Nascimento, M. R., Gonçalves, R. S., & Sousa, R. A. M. (2022). Valores éticos na organização e a



qualidade da informação contábil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 15(1), 169–183. DOI: 10.14392/asaa.2022150107.

Ortiz, M., Peter, C. D., Urzúa, F., & Volpin, P. F. (2023). Mandatory financial disclosure and M&A activity. *The Review of Financial Studies*, 36(12), 4788–4823. DOI: 10.1093/rfs/hhad052.

Pacheco, T., Pacheco, T., Campagnoni, M., & Rover, S. (2017). Explicações para o reconhecimento das perdas por impairment do goodwill. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 12(3), 1–24.

Pinho, G. A., Parente, P. H. N., & Coelho, A. C. (2016). Disclosure de instrumentos financeiros e risco: Evidências nas sociedades por ação de capital aberto mais negociadas na BM&FBOVESPA. *Contexto – Revista do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da UFRGS*, 16(33), 58–73.

Ragozzino, R., & Reuer, J. J. (2024). Implications of mergers and acquisitions for information disclosures in earnings calls. *Long Range Planning*, 57(1), 102393. DOI: 10.1016/j.lrp.2023.102393.

Santos, L. N., & Bezerra, F. A. (2023). Impacto da governança corporativa sobre o gerenciamento de resultado em períodos pré e pós M&A. *Revista Gestão & Tecnologia*, 23(3), 10–31.

Silva, R. L. M., Costa Junior, J. V., Nakao, S. H., Ribeiro, D. T. O., Machado, C. A., Domeneghetti, V., Ostanel, C. E., Cosenza, J. P., & Gomes, A. C. (2023). O discussion paper de combinações de negócios das IFRS: Divulgações, goodwill e teste de impairment. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 28(3), 71–89.

Silva, M. P. P., Silva, A. H. C., & Sancovschi, M. (2018). Ativo intangível das empresas brasileiras listadas no mercado de capitais: Um estudo comparativo com Estados Unidos, Europa, Austrália e Japão. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 23(2), 53–75.

Souza, M. M. de. (2015). Value relevance do nível de disclosure das combinações de negócios e

do goodwill reconhecido nas empresas brasileiras [Tese de doutorado, Universidade Federal de Santa Catarina]. Repositório UFSC.

Souza, M. M. de, & Borba, J. A. (2017). Value relevance do nível de disclosure das combinações de negócios e do goodwill reconhecido nas companhias de capital aberto brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(73), 77–92. DOI: 10.1590/1808-057x201703240.

Terres Junior, J. C., Borba, J. A., & Souza, M. M. (2011). Reorganizações societárias: Uma análise dos processos de cisão arquivados na Jucesc entre os anos de 2006 e 2008. *Revista Universo Contábil*, 7(1), 36–48.

Tonin, J. M., Reis, P. A. D., Tonin, J. M. F., & Oliveira, N. C. (2024). Evidenciação e conformidade ao CPC 29 das empresas brasileiras do agronegócio listadas na B3. *Desafio Online*, 12(2), Article e75649.

Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1–3), 97–180.

Wang, K. T., & Wu, Y. (2023). Corporate social responsibility reporting and investment: Evidence from mergers and acquisitions. *Journal of Business Finance & Accounting*, 50(7–8), 1893–1942. DOI: 10.1111/jbfa.12768.