

Uma análise das diferenças em termos dos interesses da IFRS 3 – Combinações de Negócios

An analysis of differences in terms of interest of IFRS 3 – Business Combinations

Marjorie Cristinne Correia¹, Priscila Cristine Ferreira², Adhemar Ranciaro Neto³

Resumo: Este estudo promove a identificação da diferenciação dos interesses dos grupos de *stakeholders* que se propuseram a participar da discussão sobre as propostas apresentada pelo IASB para a atualização da IFRS 3 – Combinações de Negócios. Baseando-se na análise de conteúdo, foram examinadas as *comment letters* enviadas ao IASB no contexto da *Discussion Paper* intitulada “Combinações de Negócios – Divulgações, *Goodwill* e *Impairment*”. Os respondentes foram identificados e os dados coletados foram submetidos ao teste não paramétrico do qui-quadrado. Os resultados deste estudo indicam a existência de diferenças significativas entre as respostas obtidas por parte dos distintos grupos de *stakeholders*, principalmente entre os grupos de acadêmicos *versus* preparadores financeiros. Também foi constatado que entre os grupos de preparadores financeiros e profissionais contábeis e empresas não existiram diferenças significativas.

Palavras-chave: *Comment Letters, Goodwill, Stakeholders*

Abstract: This study promotes the identification of the differentiation of interests of groups of stakeholders who proposed to participate in the discussion on the proposals presented by the IASB for updating IFRS 3 – Business Combinations. Based on the content analysis, the comment letters sent to the IASB were examined in the context of the Discussion Paper entitled “Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment”. Respondents were identified according to the stakeholder group, and the data collected was later submitted to the non-parametric chi-square test. The results of this study indicate the existence of significant differences between the responses obtained from different stakeholder groups, especially between the groups of academics versus financial preparers. It was also found that between the groups of financial preparers and accounting professionals and companies there were no significant differences.

Keywords: *Comment Letters, Goodwill, Stakeholders*

¹ marjorie.menezes@ufpe.br

² priscila.cristine@ufpe.br

³ adhemar.neto@feac.ufal.br

1 INTRODUÇÃO

O IASC (*International Accounting Standards Committee*), antecessor do IASB, já possuía a missão de redigir normas internacionais de contabilidade, com isso através da emissão das chamadas IAS (*International Accounting Standard*) foi introduzida a busca por uma maior harmonização internacional, apesar do conteúdo produzido pelo comitê não ser de aplicação obrigatória, abriu caminho para a difusão de interpretações técnicas uniformes (Rodrigues Junior et al., 1999).

Para Zeff (2012), as mudanças relacionadas à transição do IASC para o IASB é perceptível também nos termos utilizados para abordar o tema convergência, enquanto o IASC estava em vigor utilizava-se o termo “harmonização”, porém com o surgimento do IASB o termo difundido pelo órgão foi o de “convergência” indicando a intenção de direcionar os esforços para um ponto comum nos padrões normatizadores.

Após o estabelecimento do IASB, surgiram as normas IFRS adotadas pelas diversas jurisdições ao redor do mundo, o que possibilitou um ambiente contábil mais transparente e comparável, mesmo com todos os problemas enfrentados durante o seu estabelecimento, como questões de cultura regulatória, conforme citado por Zeff (2012), as ações direcionadas desde sua criação foi com base na busca por uma maior legitimidade e aceitação por partes dos diversos grupos de interesse.

Habermas (1988) argumenta que parte do processo de legitimidade é proporcionar as partes oportunidades iguais de expressar opiniões sobre determinadas normas. O mesmo entendimento é apresentado por Wingard e Bosman (2016) ao destacar a importância da participação dos países nas cartas comentários como parte da legitimação dos padrões IFRS.

De acordo com Sutton (1984), como parte do processo de legitimação, a Fundação IFRS busca a participação dos grupos de interesse, assim através das etapas do processo de definição dos padrões: *Agenda consultation*, *Research programme*, *Standard-setting programme* e *Maintenance programme* são requisitadas opiniões sobre projetos futuros e também outros já implementados, como consequência as normas emitidas estão sujeitas a ações de intervenção com intuito de produzir regulações favoráveis a determinados interesses.

Os diversos estudos sobre o tema encontraram diferentes resultados: Georgiou (2010) identificou, através da perspectiva de empresas respondentes, que definidores de padrões e profissionais contábeis exerciam substancial influência nas normas emitidas pelo IASB, corroborando com os achados de Georgiou (2010), Do Carmo, Ribeiro e De Carvalho (2014) encontraram indicativos de grupos com maior dominância de opiniões resultando em uma influência predominante no produto final, como profissionais contábeis e reguladores. Porém, contrapondo a visão dos autores, Hewa, Mala e Chen (2020) em seus achados identificaram uma influência pequena no trabalho dos grupos de interesse sobre o IASB, dessa forma o IASB permanece atuando de forma independente.

Direcionando o seu papel de padronizador e de consulta aos *stakeholders*, a Fundação IFRS abriu uma consulta pública para dar início à revisão pós-implementação referente ao IFRS 3 - Combinação de Negócios com foco no *Goodwill* e *Impairment*. O documento de consulta é um *Discussion Paper* onde a próxima fase do projeto será o *Exposure Draft*, dessa forma as opiniões e comentários apresentados nas cartas comentários servirão de base para elaboração de uma proposta de alteração da norma.

Em seu convite para comentários, o conselho ressaltou a importância do projeto para fusões e aquisições e sua relevância no cenário econômico, além disso, conforme apresentado por Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2016) o *goodwill* representa cerca de 46% do custo de aquisição em uma combinação de negócios. Diante disso, torna-se necessário investigar os principais grupos de respondentes para determinar uma possível influência na norma. O

presente estudo tem como objetivo responder ao presente problema de pesquisa: observam-se diferenças de opinião entre os distintos *stakeholders* sobre as matérias propostas no âmbito da discussão pública da IFRS 3 – Combinação de Negócios proposta pelo IASB?

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 IFRS 3

O IASB (2018) relata que o IFRS 3 define combinação de negócios como “uma transação ou outro evento em que um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios.” Além disso, conforme descrito, a norma é prescrita para servir de guia para a entidade relatora fornecer informações mais completas, melhorar a transparência, comparabilidade e relevância de operações com enquadramento na definição de combinação de negócios. Chen (2017) apontou a importância de informações comparáveis em decisões de aquisições.

A discussão em torno da temática Combinação de Negócios engloba questões de divulgação, principalmente em relação a informações fornecidas após aquisições, pois a norma atual prevê o fornecimento de informações subsequentes apenas de forma voluntária, além disso, o *goodwill* é foco constante das revisões pós-implementação, assim, a última revisão, ocorrida em 2014, concluiu uma necessidade de aperfeiçoamento do teste de *impairment*. Também, a extensão da norma (Liseloth & Johanna, 2007), país de aplicação (Lucas & Lourenço, 2014) e mercado (Glaum et al., 2013) na qual a empresa está inserida influenciam e podem gerar problemas de aplicação da norma.

Em relação ao *goodwill*, conforme apresentado na tabela 1, o IAS 22, norma anterior, previa a amortização do *goodwill*, contudo IASB, FASB, IFRS e GAAP, através do Acordo de *Norwalk*, em 2002, firmaram acordo de uma busca por um maior alinhamento, mesmo sem a adoção das IFRS pela jurisdição americana, assim o FASB ao retirar a amortização do *goodwill* substituiu pelo teste de *impairment*, com isso na fase de implementação da IFRS 3 o IASB, ao consultar os *stakeholders*, decidiu manter o mesmo entendimento do normatizador americano (Hughes et al., 2017).

Tabela 1: Histórico do *goodwill*

Período	Aspectos gerais	Abordagem do <i>Goodwill</i>
IAS 22 (1981 A 2004)	Emitida com o objetivo de produzir uma norma internacional de caráter interpretativo	<ul style="list-style-type: none"> Diferença entre o custo de aquisição e a parte da empresa adquirente sobre o valor justo dos ativos identificáveis adquiridos menos os passivos assumidos. Amortização do <i>Goodwill</i> ao longo da sua vida útil O teste de <i>impairment</i> era obrigatório caso a vida útil fosse superior a 20 anos.
IFRS 3 - 2004	O projeto iniciou com a revisão do IAS 22 (em vigor desde 1995).	<ul style="list-style-type: none"> Ativo que representa os benefícios econômicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos <i>Goodwill</i> determinado pelo valor justo na data de aquisição Aplicação do teste de <i>impairment</i> anualmente
IFRS 3 - 2008	Primeira revisão pós-implementação	<ul style="list-style-type: none"> Ativo que representa os benefícios econômicos futuros decorrente de outros ativos adquiridos em uma combinação de negócios que não são individualmente identificados e reconhecidos separadamente. <i>Goodwill</i> determinado pelo valor justo na data de aquisição Aplicação do teste de <i>impairment</i> anualmente
IFRS 3 - 2010 – presente	Emendas a norma e atual projeto de revisão	<ul style="list-style-type: none"> Debate sobre o retorno da amortização

Fonte: Adaptado de Deloitte – IAS Plus

Após a implementação da norma, as pesquisas voltaram-se para avaliar a efetividade do teste de *impairment*. Cavero, Amoro e Collazo (2021) analisaram a temática antes e depois da aplicação das IFRS, conforme a tabela 2 verifica-se pontos positivos na aplicação do teste de *impairment*, porém os autores destacam que o método, por ser mais flexível, está sujeito a uma maior arbitrariedade, contudo o método de imparidade deve ser melhorado e não substituído pela amortização do *goodwill*, dessa forma, tal entendimento converge com o mesmo entendimento da FASB, possuindo como justificativa o fato do método de amortização não ter uma base conceitual forte para a sua aplicação (Marques, Garnett, & Maroun, 2020).

Tabela 2: Comparação amortização e imparidade

Método de Amortização	Método de Imparidade
<ul style="list-style-type: none"> • Maior perda • Não tem relação com o desempenho da empresa • Posição mais “conservadora” 	<ul style="list-style-type: none"> • Ágio com maior valor • Menor perda por redução ao valor recuperável • Método com maior possibilidade de flexibilidade • Posição mais “liberal”

Fonte: adaptado de Cavero, Amoró, & Collazo (2021)

O típico nível de divulgação em uma combinação de negócios possui associação com a reação esperada do mercado, de acordo com Shalev (2009) empresas adquirentes buscam não divulgar informações desfavoráveis em combinações de negócios, contudo Lee (1974) recomenda uma apresentação integral das aquisições nas demonstrações, assim como a utilização do valor justo como métrica.

Porém, as empresas vão à contramão das recomendações de divulgação, conforme Castro e Oliveira (2016) um pouco mais da metade, 53,36%, dos requisitos exigidos foram aplicados nos relatórios, figurando como um número baixo de divulgação, apesar de não haver indícios de relação direta com o aumento da lucratividade e nível de divulgação de aquisições (Ferrer, 2016), as informações são essenciais e de cunho relevante para os usuários (Tsalavoutas, André, & Dionysiou, 2014).

2.2 TEORIA DOS STAKEHOLDERS

Para Freeman (1984), o termo *stakeholder* foi descoberto nos anos de 1970, por pesquisadores da teoria dos sistemas, tendo Russel Ackoff como líder. O *Stanford Research Institute* (SRI) argumentava que os gestores precisavam entender as preocupações dos acionistas, colaboradores, clientes, fornecedores, credores e da sociedade, a fim de desenvolver objetivos que estes stakeholders iriam apoiar, uma vez que esse apoio seria necessário para o sucesso, em longo prazo, da organização (Singh, Freitas, & Valadão-Junior, 2019).

A Teoria dos *Stakeholders*, diferentemente da visão pré anos oitenta, veio justamente para inovar, recomendando as empresas que quando formularem suas estratégias de mercado volte sua atenção a todos os grupos e indivíduos afetados a serem afetados na promoção dos objetivos da organização, denominados de *stakeholders* (Lopes, 2018).

A teoria é apresentada como uma abordagem administrativa focada no gerenciamento ativo do ambiente corporativo, com o intuito de garantir a continuidade das empresas (Lopes, 2018 como citado em Machado-Junior, 2009). Visto isso, enfatiza-se o gerenciamento e a integração dos relacionamentos com e entre os *stakeholders*, apreciando os diversos interesses. Esta teoria renova por captar que a saúde do negócio depende da satisfação dos seus participantes, já que as pessoas ou organizações que possuam interesses legítimos nas ações de uma empresa mantêm seus relacionamentos com a intenção de obterem benefícios (Lopes, 2018).

De acordo com Huian (2013), para identificar quais os grupos de *stakeholders* mais ativos dentro da comunidade contábil, a grande maioria dos estudos nessa área se utiliza da análise das *comments letters* que são submetidas aos normatizadores. Neste contexto, as

partes interessadas são todas as partes que enviam uma carta de comentários em resposta aos rascunhos de exposição do definidor de padrões. Então, quem poderiam ser essas partes interessadas? A resposta é: preparadores das informações contábeis, usuários, os profissionais contábeis, órgãos e entidades reguladoras e os acadêmicos.

De acordo com os autores McVea e Freeman (2005), cada ser humano tem informações, interesses, crenças e valores diferenciados, mesmo exercendo papéis que os classifiquem em grupos de interesse. As interações ocorrem no dia-a-dia das organizações entre os indivíduos reais, que possuem metas conflitantes (Alsos, Hytti, & Ljungreen, 2011), e não entre os papéis ou grupos. Esta ‘nova’ concepção consolida o processo de inclusão de elementos subjetivos à noção de *stakeholders* na construção de um conceito mais pragmático.

Os estudos de Bessa (2013), Bui (2017) e Piotrowska-Piatek (2017) abordam a identificação da diferenciação dos *stakeholders* de organizações específicas. Os autores destacam a importância de se utilizar a Teoria dos *Stakeholders* para embasar a identificação dos grupos de interesses de uma instituição. O estudo de Bui (2017) permite observar a inexistência de padrões específicos para a identificação dos grupos de interesses de Instituições de Ensino Superior (IES) privadas do Vietnã.

3 METODOLOGIA

Este estudo verifica a existência das diferenças significativas sobre as respostas apresentadas nas *comment letters* sobre o tema: Combinações de Negócios – Divulgações, *Goodwill* e *Impairment*. A motivação acerca dessa discussão é porque, após o IASB (*International Accounting Standard Board*) ter realizado um projeto de Revisão Pós-Implementação (PIR) do IFRS 3 *Business Combinations*, foi identificado alguns problemas que desencadearam as seguintes propostas:

- a) Divulgar informações sobre aquisições;
- b) Teste de *goodwill* para perdas – eficácia e custo;
- c) Se deve reintroduzir a amortização do *goodwill*; e
- d) Reconhecer ativos intangíveis separadamente do ágio.

A partir disso, o Conselho gostaria de receber *feedback* de todas as partes interessadas, ou seja, os *stakeholders* e é justamente a esse fato que o presente artigo tenta identificar os principais grupos interessados e participantes dessa discussão (IFRS Foundation, 2020).

Os autores Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011) relatam que os respondentes podem possuir interesses distintos e que por isso, as respostas podem variar. Para Durocher, Fortin e Côté (2007) e Georgiou (2010), o verdadeiro objetivo da participação dos utilizadores no processo de emissão de normas do IASB é alcançar demonstrações financeiras com informação relevante e transparente para a tomada de decisão. Saemann (1999) considera que os utilizadores da informação financeira têm maior interesse em demonstrações financeiras uniformes, uma vez que isso aumenta a comparabilidade entre empresas, tornando a informação financeira mais perceptível, tendo preferência, ainda, por elevados níveis de divulgação. A partir do que foi discutido acima, as seguintes hipóteses foram definidas:

Tabela 3: Quadro das hipóteses definidas

Hipóteses	Proposta
<ul style="list-style-type: none"> H0: 	Não se observa diferenças significativas entre as opiniões obtidas a partir das <i>comment letters</i> dos distintos <i>stakeholders</i> sobre a discussão pública da IFRS 3 - Combinações de Negócios proposta pelo IASB.
<ul style="list-style-type: none"> H1: 	Observa-se diferenças significativas entre as opiniões obtidas a partir das <i>comment letters</i> dos distintos <i>stakeholders</i> sobre a discussão pública da IFRS 3 - Combinações de Negócios proposta pelo IASB.

Fonte: autoria própria.

Para avaliar as hipóteses apresentadas, foi utilizado neste estudo o teste não paramétrico do qui-quadrado, usualmente utilizado em estudos dessa natureza (Albuquerque *et al.*, 2015 como citado em Carmo, Ribeiro, & Carvalho, 2011). O teste do qui-quadrado usou como recurso estatístico o *software* Excel, definido o nível de significância (*p-value*) de 5%.

A classificação das respostas obtidas é apropriada, tendo em vista as características e os objetivos do estudo, à semelhança do realizado por Albuquerque *et al.* (2015). Para a realização do artigo os dados foram coletados pelas *comment letters* que foram enviadas pelos *stakeholders* para a discussão sobre Combinação de Negócios no período de março de 2020 até o dia 15 de setembro de 2020.

Durante esse período, foram submetidas 193 *comment letters* relativas a tal discussão, no qual algumas cartas não respondiam as catorze questões trazidas pelo IASB, variando assim o quantitativo de respostas entre cada uma delas. Assim, foram analisadas 193 cartas de resposta usando a análise de conteúdo qualitativa por meio do qual foram obtidos os dados necessários a elaboração desse projeto.

Os estudos em abordagem qualitativa vêm ganhando notoriedade no campo das pesquisas contábeis justamente pela sua característica exploratória. Com isso, uma das técnicas utilizada para a análise de dados qualitativos é a análise de conteúdo, visto que tal análise permite ao pesquisador uma maior compreensão das comunicações que serão observadas (Silva & Fossá, 2015)

O acesso às cartas foi obtido por meio do sítio eletrônico da IFRS *Foundation*. Além de coletar as informações sobre as discussões no site da IFRS, sempre que necessário, também se foi coletada a informação que serviu de base à caracterização dos respondentes, tendo em vista a revisão de literatura apresentada, foi identificada por meio das respectivas redes sociais ou sites que constavam nas respostas enviadas.

As 14 questões apresentadas na *Discussion Paper* foram analisadas e condensadas na tabela abaixo, contendo as respectivas perguntas principais de cada questão, uma vez que a maioria das questões apresentava alternativa e explicações adicionais:

Tabela 4: Questões do *Discussion Paper* (2020) selecionadas para o estudo

N	Questões
1	O Conselho é da opinião de que os benefícios de fornecer essas informações superariam os custos de fornecê-las. Você concorda com a conclusão do Conselho?
2	O Conselho deve adicionar novos requisitos para informações a serem divulgadas sobre o desempenho subsequente de uma aquisição?
3	O Conselho deve desenvolver novos requisitos de divulgação, para adicionar informações que ajudem os investidores a compreender: <ul style="list-style-type: none"> • os benefícios que a administração de uma empresa espera de uma aquisição, e • até que ponto uma aquisição está atendendo aos objetivos da administração para essa aquisição?
4	O Conselho deveria desenvolver propostas que exijam que uma empresa divulgue: <ul style="list-style-type: none"> • uma descrição das sinergias esperadas da combinação das operações comerciais adquiridas com os

- negócios da empresa.
- quando são esperadas sinergias.
 - o valor estimado ou intervalo de valores das sinergias; e
 - o custo esperado ou faixa de custos para atingir essas sinergias; e
 - a especificação de que passivos decorrentes de atividades de financiamento e passivos de planos de financiamento
- As pensões de benefício definido são as principais classes de passivos. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 5 O IFRS 3 Combinações de Negócios exige que as empresas forneçam, no ano de aquisição, informações proforma mostrando a receita de atividades normais e lucros ou perdas para o período de negócios combinados para o período de relatório atual, como se a data de aquisição tivesse sido no início do período de relatório anual. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 6 O Conselho investigou se é viável realizar o teste de imparidade em unidades geradoras de caixa que contêm *goodwill*, de forma significativamente mais eficaz, para atingir o reconhecimento de perdas por redução ao valor recuperável sobre o ágio em tempo hábil que o teste de redução ao valor recuperável do valor estabelecido na IAS 36 Imparidade de Ativos. A opinião preliminar do Conselho é que este não é viável. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 7 O Conselho não deveria reintroduzir a amortização do *goodwill* e, em vez disso, manter o modelo de imparidade único para a contabilização subsequente do *goodwill*. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 8 O Conselho deve desenvolver uma proposta para exigir que as empresas apresentem em seus balanços o valor total do patrimônio líquido, excluindo o ágio.
O conselho provavelmente exigiria que as empresas apresentassem esse valor como um item separado, não como um subtotal dentro da estrutura do balanço. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 9 O Conselho deve desenvolver propostas para que elimine a necessidade de realizar um teste quantitativo de redução ao valor recuperável a cada ano. Não exigiria um teste quantitativo de redução ao valor recuperável, a menos que haja uma indicação de redução ao valor recuperável. A mesma A proposta também seria desenvolvida para ativos intangíveis com vida útil indefinida e ativos intangíveis que eles ainda não estão disponíveis para uso. Você concorda com o parecer preliminar do Conselho?
-
- 10 O Conselho espera que essas mudanças reduzam o custo e a complexidade dos testes de deterioração e fornecer informações mais úteis e compreensíveis.
O Conselho deve desenvolver essas propostas? Por que ou por que não?
-
- 11 O Conselho não deve simplificar ainda mais o teste de imparidade de valor. O Conselho deve desenvolver alguma das simplificações?
-
- 12 O Conselho não deve desenvolver uma proposta para permitir que alguns ativos intangíveis sejam incluídos no ágio.
Você concorda que o Conselho não deveria desenvolver esta proposta? Por que ou por que não?
-
- 13 Suas respostas às perguntas neste Documento de Discussão dependem se o resultado é consistente com o US GAAP como existe atualmente ou como poderia ser após o trabalho atual do FASB?
-
- 14 Você tem algum outro comentário sobre as opiniões preliminares do Conselho apresentadas nesta Declaração de Discussão?

Fonte: autoria própria.

Reitera-se que, apesar da maioria dos respondentes ter seguido a estrutura das questões colocadas, alguns não o fizeram, indicando apenas sua posição em geral, ou até mesmo deixando de responder algumas das questões. Alguns respondentes deram respostas breves, ocasionalmente apenas “sim” ou “não”, e outros responderam de modo exaustivo, com exemplos, explicações detalhadas de suas posições e como as alterações afetariam suas organizações e, em alguns casos, fornecendo hipóteses alternativas e sugestões de melhoria.

Para a realização deste projeto, as questões foram analisadas através da análise da resposta em “sim” (concordância) ou “não” (discordância) para cada uma das questões, codificadas com “1” e “0”, respectivamente, foi considerada suficiente para atingir os objetivos propostos, à semelhança de Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011). Assim, os respondentes foram divididos em três grandes grupos: Acadêmicos, Profissionais Contábeis e Empresas e Preparadores Financeiros.

O primeiro grupo engloba os estudantes, professores e universidades que se dispuseram a participar da discussão. O segundo grupo contém os profissionais contábeis independentes ou aqueles associados às organizações, também comporta as grandes empresas de auditoria e outras empresas também como, por exemplo, a Petrobrás. O terceiro e último grupo associa as instituições que visam a preparação das informações bem como o próprio IFRS. Abaixo, segue tabela resumindo os grupos e seu percentual de participação:

Tabela 5: Percentual de Participação dos Grupos

Grupos de <i>Stakeholders</i>	Número de Respostas	% Participação
Acadêmicos	50	25,91
Preparadores Financeiros	95	49,22
Profissionais Contábeis e Empresas	48	24,87
Total	193	100%

Fonte: autoria Própria

Percebe-se que o grupo mais ativo foi o de preparadores financeiros e, por sua vez, o grupo dos profissionais contábeis e empresas foram os que menos contribuíram para a discussão. A grande participação dos preparadores financeiros pode ser concluída como consequência do elevado uso e promoção dos instrumentos financeiros pelas instituições financeiras (Albuquerque et al, 2015; Huian, 2013).

4 RESULTADOS

O propósito deste estudo é demonstrar a existência de diferenças significativas entre as respostas obtidas e os distintos interesses profissionais, tendo em vista a classificação efetuada com base nos distintos grupo de *stakeholders* respondentes. Para o efeito, serão analisadas as questões postas em discussão por parte do IASB entre os preparadores e utilizadores da informação financeira, acadêmicos e profissionais contábeis e empresas.

Tabela 6: Percentuais de Respostas divididos por grupo

Q	Acadêmicos				Preparadores Financeiros				Profissionais Contábeis E Empresas						
	1	%	0	%	T	1	%	0	%	T	1	%	0	%	T
1	20	64,5	11	35,5	31	31	66	16	34	47	16	66,7	8	33,3	24
2	13	43,3	17	56,7	30	39	78	11	22	50	16	64	9	36	25
3	25	83,3	5	16,7	30	36	78,3	10	21,7	46	15	60	10	40	25
4	26	81,3	6	18,8	32	36	80	9	20	45	16	64	9	36	25
5	23	82,1	5	17,9	28	38	84,4	7	15,6	45	17	68	8	32	25
6	23	79,3	6	20,7	29	38	84,4	7	15,6	45	22	88	3	12	25
7	24	63,2	14	36,9	38	48	68,6	22	31,4	70	30	81,1	7	18,9	37
8	9	32,1	19	67,9	28	9	20,9	34	79,1	43	4	16,7	20	83,3	24
9	13	44,8	16	55,2	29	20	53,5	23	46,5	43	16	66,7	8	33,3	24
10	15	50	15	50	30	35	77,8	10	22,2	45	19	83	4	17,4	23
11	10	33,3	20	66,7	30	29	65,9	15	34,1	44	6	85,7	1	14,3	7
12	16	53,3	14	46,7	30	37	80,4	9	19,6	46	1	5	19	95	20
13	10	33,3	20	66,7	30	5	11,4	39	88,6	44	5	11,1	40	88,9	45

14 14 43,8 18 56,3 32 20 47,6 22 52,4 42 9 40,9 13 59,1 22

Fonte: autoria própria

Nota-se que a questão 7, que trata especificamente da reintrodução da amortização no cálculo do *goodwill* obteve maior percentual de aceitação dos preparadores financeiros, visto que a sua grande maioria alega a maior praticidade e objetividade desse tipo de análise. Diferentemente dos acadêmicos que relatam não estarem satisfeitos com essa reintrodução, alegando que uma junção entre o teste de *impairment* e os cálculos da amortização seriam mais fidedignos ao resultado final dessa mais-valia.

A última questão solicitava aos respondentes que eles contribuíssem com algum comentário ou sugestão acerca do debate apresentado e, dessa vez, os preparadores financeiros foram os que menos contribuíram para essa discussão de forma subjetiva, visualiza-se a partir da tabela que seu percentual de “nãos” foi de 52,39%, o maior entre os grupos.

A partir da elaboração do teste qui-quadrado de Pearson foi possível verificar se existe ou não diferença significativa entre as respostas obtidas dos distintos *stakeholders*. Começando pelos grupos dos **acadêmicos** e **preparadores financeiros**, percebe-se que a nossa hipótese alternativa é suportada apenas nas questões 2, 10, 11, 12 e 13. Conforme destacado na tabela abaixo, quando se pergunta na questão 2 aos grupos se o Conselho deve adicionar novos requisitos para informações a serem divulgadas, a maior parte dos acadêmicos responde que não, diferentemente dos preparadores financeiros que em sua maioria respondem que sim.

Isso pode indicar que os acadêmicos, diferentemente dos preparadores financeiros, podem possuir um perfil mais conservador, pois eles podem optar por opções que garantam segurança e estabilidade aos valores das contas patrimoniais (Fernandes, 2011).

Tabela 7: Resultados obtidos entre acadêmicos e preparadores financeiros

Q	Acadêmicos					Preparadores Financeiros					Qui Quadrado De Pearson
	1	%	0	%	T	1	%	0	%	T	
Q1	20	64,5	11	35,5	31	31	66	16	34,0	47	0,896
Q2	13	43,3	17	56,7	30	39	78	11	22	50	0,002
Q3	25	83,3	5	16,7	30	36	78,3	10	21,7	46	0,587
Q4	26	81,3	6	18,8	32	36	80	9	20	45	0,943
Q5	23	82,1	5	17,9	28	38	84,4	7	15,7	45	0,796
Q6	23	79,3	6	20,7	29	38	84,4	7	15,7	45	0,571
Q7	24	63,2	14	36,9	38	48	68,6	22	31,4	70	0,569
Q8	9	32,1	19	67,9	28	9	20,9	34	79,1	43	0,289
Q9	13	44,8	16	55,2	29	20	53,5	23	46,5	43	0,888
Q10	15	50	15	50	30	35	77,8	10	22,2	45	0,012
Q11	10	33,3	20	66,7	30	29	65,9	15	34,1	44	0,006
Q12	16	53,3	14	46,7	30	37	80,4	9	19,6	46	0,012
Q13	10	33,3	20	66,7	30	5	11,4	39	88,6	44	0,021
Q14	14	43,8	18	56,3	32	20	47,6	22	52,4	42	0,741

Fonte: autoria própria

O segundo grupo analisado foi o de **acadêmicos e profissionais contábeis e empresas**.

Conforme tabela apresentada abaixo:

Tabela 8: Resultados obtidos entre acadêmicos e profissionais contábeis e empresas

Q	Acadêmicos					Profissionais Contábeis E Empresas					Qui Quadrado De Pearson
	1	%	0	%	T	1	%	0	%	T	
Q1	20	64,5	11	35,5	31	16	66,7	8	33,3	24	0,868
Q2	13	43,3	17	56,7	30	16	64	9	36	25	0,126
Q3	25	83,3	5	16,7	30	15	60	10	40	25	0,053
Q4	26	81,3	6	18,8	32	16	64	9	36	25	0,210
Q5	23	82,1	5	17,9	28	17	68	8	32	25	0,232
Q6	23	79,3	6	20,7	29	22	88	3	12	25	0,393
Q7	24	63,2	14	36,9	38	30	81,1	7	18,9	37	0,084
Q8	9	32,1	19	67,9	28	4	16,7	20	83,3	24	0,114
Q9	13	44,8	16	55,2	29	16	66,7	8	33,3	24	0,112
Q10	15	50	15	50	30	19	82,6	4	17,4	23	0,014
Q11	10	33,3	20	66,7	30	6	85,7	1	14,3	7	0,012
Q12	16	53,3	14	46,7	30	1	5	19	95	20	0,048
Q13	10	33,3	20	66,7	30	5	11,1	40	88,9	45	0,018
Q14	14	43,8	18	56,3	32	9	40,9	13	59,1	22	0,836

Fonte: autoria própria

Verifica-se a partir dos resultados obtidos entre os acadêmicos e profissionais contábeis e empresas que a hipótese alternativa só é sustentada a partir das questões 10, 11, 12 e 13. Na questão 10 é perguntado se os respondentes acham que as mudanças propostas na discussão irão reduzir os custos de divulgação ou não. Os acadêmicos ficam divididos entre 15 respostas para o sim e 15 respostas para o não, já os profissionais e empresas relatam que as mudanças realmente trazem redução nos custos contra 4 respostas que dizem ao contrário

A questão 11 levanta a discussão sobre a simplificação ou não do teste de imparidade, no qual a grande maioria dos acadêmicos respondentes optou pela não simplificação do cálculo. No grupo de profissionais contábeis e empresas aconteceu o contrário, a maioria optou para que o conselho desenvolva mais simplificações ao teste de *impairment*.

Já na questão 12, a maioria dos respondentes do grupo de profissionais contábeis e empresas optou pela inclusão de mais ativos intangíveis no cálculo do ágio o que resulta em 95% de sua amostra.

Diferentemente do grupo de acadêmicos em que 16 respondentes afirmam que o conselho não deve introduzir nenhum ativo intangível a mais, demonstrando 53,3% dos respondentes.

Para finalizar as observações entre esses dois grupos, a questão 13 tenta entender se os participantes do debate se pautaram nas US GAAP para desenvolver suas respostas. Nos dois grupos, a maioria se utilizou de outras abordagens teóricas para participar da discussão sobre

Combinações de Negócios. Nos acadêmicos, 66,7% optaram por outras teorias e entre os profissionais contábeis e empresas esse percentual passa a ser de 88,9%.

Fernandes (2011) relata que é verificado que o grupo de acadêmicos é mais propenso a terem opiniões mais conservadoras, muitas vezes influenciadas pela insegurança e apego as teorias mais robustas desenvolvidas na ciência contábil. Já os profissionais contábeis e empresas preferem propostas que enfatizem tomadas de decisão que reduzam seus custos e tragam uma maior eficiência e eficácia a sua rotina e aos seus resultados, respectivamente, visto que o conservadorismo está mais atrelado ao pessimismo dos números para compensar o otimismo natural dos gestores e proprietários (Hendriksen, 1982).

O terceiro e último grupo testado é o de **preparadores das informações financeiras versus profissionais contábeis e empresas**. Nessa relação, a hipótese alternativa não foi suportada por nenhuma das questões apresentadas.

Em consonância com os estudos de Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011), não foram verificadas divergências significativas entre os padrões de comentários dos distintos *stakeholders* analisados, considerando suas categorias. Os autores ainda relatam que isso pode ser um aspecto positivo, visto que a convergência internacional é o principal objetivo das normas internacionais.

Os autores Habib (2007) e La Porta *et al.*, (2008) trazem algumas explicações plausíveis desses resultados podem estar na pressão exercida pelo processo de globalização econômica, que tem impulsionado a troca de experiências e conhecimentos mútuos na contabilidade já que a principal função desta é reduzir a assimetria de informação e, conseqüentemente, do custo de capital das empresas. A tabela 9 irá trazer um resumo estatístico dos resultados apontados acima:

Tabela 9: Resultados obtidos entre preparadores financeiros e profissionais contábeis e empresas

Q	Preparadores Financeiros					Profissionais Contábeis E Empresas					Qui Quadrado De Pearson
	1	%	0	%	T	1	%	0	%	T	
Q1	31	66	16	34	47	16	66,7	8	33,3	24	0,952
Q2	39	78	11	22	50	16	64	9	36	25	0,196
Q3	36	78,3	10	21,7	46	15	60	10	40	25	0,102
Q4	36	80	9	20	45	16	64	9	36	25	0,142
Q5	38	84,4	7	15,6	45	17	68	8	32	25	0,108
Q6	38	84,4	7	15,6	45	22	88	3	12	25	0,684
Q7	48	68,6	22	31,4	70	30	81,1	7	18,9	37	0,084
Q8	9	20,9	34	79,1	43	4	16,7	20	83,3	24	0,479
Q9	20	53,5	23	46,5	43	16	66,7	8	33,3	24	0,113
Q10	35	77,8	10	22,2	45	19	82,6	4	17,4	23	0,641
Q11	29	65,9	15	34,1	44	6	85,7	1	14,3	7	0,294
Q12	37	80,4	9	19,6	46	1	5	19	95	20	0,900
Q13	5	11,4	39	88,6	44	5	11,1	40	88,9	45	0,970
Q14	20	47,6	22	52,4	42	9	40,9	13	59,1	22	0,609

Fonte: autoria própria

5 CONCLUSÕES

Com vista nos resultados apresentados, foi possível constatar, em termos gerais, que existem posições diferentes entre os distintos grupos de *stakeholders* participantes da *Discussion Paper* analisada, principalmente entre os grupos de **acadêmicos** e **preparadores financeiros**, conforme foi apontado na tabela 7, visto que entre eles houveram 5 questões que suportaram a hipótese alternativa do presente estudo.

Dessa maneira, da comparação entre os distintos grupos, destacam-se as principais conclusões:

- i. **Acadêmicos versus Preparadores Financeiros:** a partir do resultado obtido através da análise da tabela 7, entre os grupos houve evidências de divergências de opiniões entre 5 questões, enfatizando a questão 11 que a maioria dos acadêmicos (66,7% deles) são a favor da simplificação do teste de *impairment* contra a maioria dos preparadores financeiros que são contra tal simplificação (65,9%).
- ii. **Acadêmicos versus Profissionais Contábeis e Empresas:** com base nos resultados obtidos na tabela 8, 4 questões suportaram a hipótese alternativa, indicando a divergência de opinião entre os dois grupos. Com ênfase na questão 12 em que a maioria dos acadêmicos é a favor do conselho não desenvolver propostas que permitam mais ativos intangíveis no cálculo do ágio (53,3%) contra os 95% dos profissionais contábeis e empresas que são a favor do conselho desenvolver sim esse tipo de proposta.
- iii. **Preparadores Financeiros versus Profissionais Contábeis e Empresas:** entre esses dois grupos não houve distinções significativas entre suas respostas, ou seja, nenhuma das questões suportou nossa hipótese alternativa, o que se pode concluir é que os objetivos desses dois grupos estão em uniformidade, representando um aspecto positivo tendo em vista o objetivo de uniformização mundial pretendido pelos normatizadores (Carmo, Ribeiro, & Carvalho, 2011).

Verificou-se também, de forma geral, uma maior insegurança à novas propostas pelo grupo dos acadêmicos. Percebe-se que tal grupo ficou contra a maioria das novas sugestões debatidas na discussão, o que pode ser considerado um maior conservadorismo e apego ao princípio da prudência, indicando que este grupo opta por soluções que enfatizem a fidedignidade das divulgações das informações acima da praticidade e da redução de custos que algumas mudanças poderiam trazer.

A existência de diferenças significativas e também a não diferença encontrada em um dos grupos, partindo do pressuposto da distinção entre os grupos de *stakeholders* está em linha com os estudos de Albuquerque *et al.* (2015) Huian (2013), Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011) e Chathman *et al.* (2010).

Uma limitação encontrada na produção desse projeto é a metodologia utilizada, visto que a análise de conteúdo qualitativa pode ser considerada subjetiva já que depende da interpretação dos autores. Contudo, é conclusivo que existem diferenças apontadas nas respostas dos diferentes grupos, o que pode indicar a pretensão particular acima dos benefícios e prejuízos que a proposta do IASB pode trazer aos *stakeholders*.

Exemplo disso é que a grande maioria que se mostrou contra as propostas apresentadas alegou que isso traria mais custos do que eficácia aos negócios e as transações financeiras, porém opiniões contrárias, inclusive de empresas, afirmaram que as atualizações poderiam reduzir custos excessivos, principalmente no cálculo do *goodwil*.

Para Albuquerque *et al.* (2015), perceber os impactos e a incidência dos conceitos relacionados à prática contábilística, com base no julgamento profissional, contribui para que

os objetivos que estão por trás do processo de harmonização, designadamente a efetiva comparabilidade do relato financeiro em nível internacional, sejam mais facilmente atingidos.

REFERÊNCIAS

- Baboukardos, D., & Rimmel, G. (2014, March). Goodwill under IFRS: Relevance and disclosures in an unfavorable environment. In *Accounting Forum* (Vol. 38, No. 1, pp. 1-17).
- Carmo, C., Ribeiro, A., & Carvalho, L. (2011). Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. *Revista Contabilidade Financeira*, 22(57), 242-262.
- Carvalho, C. D. F. D. M., Albuquerque, F. H. F. D., Quirós, J. T., & Justino, M. D. R. F. (2015). Uma análise das diferenças em termos dos interesses profissionais a partir do projeto de substituição da IAS 39. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26, 181-194.
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2016). The recognition of goodwill and other intangible assets in business combinations—The Portuguese case. *Australian Accounting Review*, 26(1), 4-20.
- Castro, W. B., & Oliveira, A. V. (2016). Nível de Evidenciação de Combinações de Negócios nas empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 8(1).
- Cavero Rubio, J. A., Amorós Martínez, A., & Collazo Mazon, A. (2021). Economic effects of goodwill accounting practices: systematic amortisation versus impairment test. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 50(2), 224-245.
- Chatham, M., Larson, R., & Vietze, A. (2010). Issues affecting the development of an international accounting standard on financial instruments. *Advances in Accounting*, 26, 97-107.
- Deloitte – IAS Plus. IFRS 3 — Business Combinations. Recuperado em 20 de agosto, 2021 de <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3>
- Disle, C., & Janin, R. (2007). La norme IFRS 3 a-t-elle amélioré le contenu informatif du goodwill?. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 13(3), 247-267.
- Do Carmo, C. H. S., Ribeiro, A. M., & de Carvalho, L. N. G. (2014). Influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do Discussion Paper sobre Leasing. *Contabilidade Vista & Revista*, 25(2), 99-118.
- Fernandes, S. D. S. (2012). Finanças comportamentais: um estudo com os alunos do Curso de Ciências Contábeis de uma universidade de Santa Catarina.
- Ferrer, R. C. (2016). Financial performance, liquidity, financial leverage and the extent of their compliance with IFRS3 business combination between 2006-2010: A test ross' signaling theory. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 20(2), 74.
- Georgiou, G. (2010). The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users. *The British Accounting Review*, 42(2), 103-118

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3-and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company-and country-level determinants. *Accounting and business research*, 43(3), 163-204..

Habermas, J. *Legitimation Crisis*. Cambridge: Polity Press, 1988.

Habid, A. Legal Environment, Accounting Information, Auditing and Information Intermediaries: survey of the emperical literature. *Journal of Accounting Literature*, v. 26, 2007.

Hewa, S. I., Mala, R., & Chen, J. (2020). IASB's independence in the due process: an examination of interest groups' influence on the development of IFRS 9. *Accounting & Finance*, 60(3), 2585-2615.

Hendriksen, E. (1982). *Accounting theory* (4th ed.). Illinois: Irwin.

Hughes, S. B., Larson, R. K., Sander, J. F., & Xiques, G. (2017). Difficulties converging US GAAP and IFRS through joint projects: The case of business combinations. *Advances in accounting*, 39, 1-20.

HUIAN, M. C. (2013). Stakeholders' participation in the development of the new accounting rules regarding the impairment of financial assets. *Business Management Dynamics*, 2(9), 23.

IASB (2018). *Internacional Accounting Standards Board. IFRS 3 – Business Combiantion*.

IASB. (2013). *A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting*. (IASB, Ed.) Discussion Paper DP/2013/1 A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. London. Retrieved from <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper--July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>

IFRS Foundation, 2020. *Discussion Paper: Business Combinations—Disclosures, Goodwill and Impairment*. Recuperado em 30 de agosto, 2021, de <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf>

Johansson, S. E., Hjelström, T., & Hellman, N. (2016). Accounting for goodwill under IFRS: A critical analysis. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 27, 13-25.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2008). The economic consequences of legal origins. *Journal of economic literature*, 46(2), 285-332. Lee, T. A. (1974). Accounting for and disclosure of business combinations. *Journal of Business Finance & Accounting*, 1(1), 1-21.

Liseloth, A., & Johanna, K. (2007). *Applying IFRS 3 in Accounting for Business Acquisitions*. rapport nr.: Externredovisning och företagsanalys 06-07-28m.

Lopes, B. L. (2018). *Proposta de modelo para avaliação da gestão da conta vinculada de contratos de terceirização em IFES, baseada na Teoria do Stakeholder e no Performance Prism: um estudo de caso*.

Lucas, S. M. R., & Lourenço, I. C. (2014). The effect of firm and country characteristics on mandatory disclosure compliance. *International Journal of Managerial and Financial Accounting* 15, 6(2), 87-116.

- Marques, G. K., Garnett, R., & Maroun, W. (2020). Challenging the accounting for goodwill in the context of a business combination. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 23(1), 1-16.
- Mora, A. (2017). The Role and the Current Status of IFRS in the Completion of National Accounting Rules—Evidence from Spain. *Accounting in Europe*, 14(1-2), 199-206..
- Rodrigues Junior, J. R. N., Espiridião, L. D., Aragão, V. M. C., & Niyama, J. K. (1999). Princípios contábeis europeus e brasileiros: uma abordagem comparativa.
- Shalev, R. (2009). The information content of business combination disclosure level. *The Accounting Review*, 84(1), 239-270.
- Silva, A. H., & Fossá, M. I. T. (2015). Análise de conteúdo: exemplo de aplicação da técnica para análise de dados qualitativos. *Qualitas Revista Eletrônica*, 16(1).
- Singh, A. S., Freitas, V. A. F., & Júnior, V. M. V. (2019). Teoria dos Stakeholders e Práticas de Gestão na Escola Pública Básica: Um Estudo de Multicasos. *Education Policy Analysis Archives*, 27.
- Sutton, T. G. (1984). Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: A Downsian analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 9(1), 81-95.
- Tsalavoutas, I., André, P., & Dionysiou, D. (2014). Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinants of non-compliance. *ACCA research report*, 134.
- Wingard, C., Bosman, J., & Amisi, B. (2016). The legitimacy of IFRS: An assessment of the influences on the due process of standard-setting. *Meditari Accountancy Research*
- Zeff, S. A. (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39(4), 290-302.