

PRÁTICAS SUBJACENTES AO TRATAMENTO CONTABILÍSTICO DO GOODWILL: A PERTINÊNCIA DO RECONHECIMENTO DAS PERDAS POR IMPARIDADE E O SEU IMPACTO NOS RESULTADOS

Soraia Pousa, soraiavilaboa@hotmail.com, Instituto Politécnico de Bragança (IPB)
Amélia M. Martins Pires, amelia@ipb.pt, Instituto Politécnico de Bragança (IPB), Investigadora
da Unidade de Investigação Aplicada em Gestão (UNIAG)

RESUMO

Ao longo dos anos o tratamento contabilístico do *goodwill* foi objeto de algumas alterações, sendo uma das mais pertinentes a suspensão da sua amortização sistemática, para passar a ser apenas objeto de testes de imparidade regulares, por se entender que a sua vida útil era indefinida. Porém, mais recentemente assistiu-se ao retomar dessa política contabilística, ou seja, a mensuração subsequente do *goodwill* considera novamente a sua amortização sistemática. É neste âmbito que se desenvolve o presente trabalho, que tem como principal objetivo procurar discutir as alterações produzidas ao nível do tratamento contabilístico aplicável em Portugal ao *goodwill* no seu reconhecimento posterior, essencialmente ao nível da pertinência e suficiência do reconhecimento das perdas por imparidade e do seu impacto nos resultados. Para lhe dar resposta foi adotada uma metodologia qualitativa, com recurso à análise de conteúdo aplicada aos dados recolhidos dos relatórios e contas relativos ao período de 2014 a 2017 de um conjunto de empresas escolhidas do universo de empresas existentes em Portugal, cotadas e não cotadas, de entre as que possuíam nos seus balanços, no âmbito dos ativos intangíveis, o elemento patrimonial *goodwill*. De forma complementar, propusemo-nos também identificar se a mais recente reforma introduzida no normativo português, com efeitos a partir de 2016, produziu alterações significativas. Os resultados mostram que o reconhecimento de perdas por imparidade é reduzido, ainda que com maior expressão nas empresas não cotadas, resultado que se apresenta em linha com a teoria, e que a recente alteração ao normativo contabilístico, traduzida no retomar da amortização sistemática do *goodwill*, tende também a não ter expressão significativa.

Palavras-Chave: *goodwill*, perdas por imparidade, gestão de resultados, manipulação de resultados.

ABSTRACT

Over the years, the accounting treatment of goodwill has undergone some changes, one of which being the most pertinent is the suspension of its systematic amortization, to become only the object of regular impairment tests, as its useful life was undefined. More recently, however, this accounting policy has resumed, that is, the subsequent measurement of goodwill considers its systematic amortization again. It is in this context that the present work is developed, whose main objective is to discuss the changes produced in the accounting treatment applicable in Portugal to goodwill in its subsequent recognition, essentially in terms of the relevance and sufficiency of the recognition of impairment losses and its impact on results. In order to answer it, a qualitative methodology was adopted, using content analysis applied to data collected from the 2014-2017 reports and accounts of a set of companies selected from the universe of companies in Portugal, listed and unlisted, among those in their balance sheets, under intangible assets, the goodwill equity element. In a complementary way, we also proposed to identify if the most recent reform introduced in the Portuguese regulations, with effect from 2016, produced significant changes. The results show that the recognition of impairment losses is low, mainly in unlisted companies, which is in line with the theory, and that the recent change in accounting standards also seems to be meaningless.

Key Words: *goodwill*, measurement, impairment, earning management, earning manipulation.

1. INTRODUÇÃO

Os recursos imateriais têm vindo a ganhar importância relativa crescente pela sua relevância na criação de benefícios económicos futuros e, por essa via, na determinação do valor das empresas a longo prazo. Esta sua importância está, de forma substancial, associada à evolução e revolução provocadas pela tecnologia e pelo conhecimento, que vêm suportando e justificando o crescimento e desenvolvimento que a economia tem registado ao longo das últimas duas décadas, impondo às empresas desafios que tornam imperativa a obtenção de vantagens competitivas suportadas na procura de fontes de valor mais sólidas e onde os intangíveis desempenham um papel de grande relevância. Como estes recursos intangíveis são uma importante e valiosa fonte de valor, têm sido objeto das mais variadas discussões, fundamentalmente por se tratar de uma origem de valor oculto ou não convenientemente identificada e valorizada. Neste caso em particular, a discussão centra-se fundamentalmente na adequabilidade das políticas de reconhecimento e mensuração aplicáveis aos recursos intangíveis em geral. Ao nível do *goodwill*, e ainda que ao longo dos tempos tenham sido várias as questões que mereceram particular atenção e, nalguns casos, um interesse crescente, a discussão tem-se concentrado, essencialmente, na sua mensuração no reconhecimento subsequente. E tanto assim que esta questão, não sendo nova, gerou uma discussão mais intensa na sequência das mais recentes reformas empreendidas ao nível da sua mensuração subsequente, introduzidas no normativo português em 2015 para produzirem efeitos a partir de janeiro de 2016. Na verdade, o *goodwill* enquadra-se no âmbito dos ativos intangíveis, enquanto ativo que carece de substância física (Glautier & Underdown, 2001), e corresponde ao resultado da diferença entre o preço de aquisição e o respetivo justo valor num processo de aquisição e/ou concentração de empresas. Ou seja, no âmbito de um investimento financeiro, quando o valor pago seja superior à avaliação, pelo justo valor, do património líquido adquirido, estamos na presença de um valor imaterial ou intangível que correspondente ao potencial futuro desse investimento e que no plano contabilístico surge reconhecido no âmbito dos ativos intangíveis como *goodwill* (Antunes, 2015). Nestes termos, o valor de mensuração do *goodwill* no reconhecimento inicial não levanta grandes questões, na medida em que resulta da diferença entre o justo valor e o valor pago, quando este é superior aquele (justo valor), num processo de aquisição ou concentração empresarial. Porém, a sua mensuração após o reconhecimento inicial surge, geralmente, mais dificultada pela não facilidade, quando não mesmo impossibilidade, de definir com suficiente segurança o seu período de vida útil. É neste âmbito que a norma contabilística prescreve a obrigatoriedade de submeter o *goodwill* a testes de imparidade para efeitos de mensuração subsequente por se presumir que, tomando por base, exclusivamente, fatores económicos e financeiros, haveria lugar ao reconhecimento crescente, por parte das empresas detentoras de *goodwill*, de uma potencial perda por imparidade. Acontece, porém, que as fontes empíricas disponíveis não parecem apontar nesse sentido, ao destacarem, por um lado, que o reconhecimento de perdas por imparidade no *goodwill* tende a não ser significativo (Carvalho, Rodrigues & Ferreira, 2012) e, por outro, que a aplicação destes testes é uma questão sensível pela complexidade e subjetividade que envolvem, ao fazerem apelo a julgamentos profissionais e à formulação de juízos de valor, levando muitos autores a defender, como alternativa, que o *goodwill* seja sujeito a amortização sistemática, não só pela maior facilidade de aplicação como por permitir incorporar maior fiabilidade às demonstrações financeiras (Antunes, 2015).

É, pois, no âmbito desta discussão que se desenvolve o presente trabalho, com o objetivo de procurar discutir as alterações produzidas ao nível do tratamento contabilístico aplicável ao *goodwill* no seu reconhecimento posterior, fundamentalmente ao nível da pertinência e suficiência do reconhecimento das perdas por imparidade e o seu impacto nos resultados das empresas. De forma complementar procurar-se-á também identificar se a mais recente reforma introduzida no normativo em Portugal, em 2015 produziu, ou não, alterações significativas a este nível. Recordamos, a propósito, que até dezembro de 2015 o *goodwill* era considerado como um elemento patrimonial com vida útil indefinida e após janeiro de 2016 passa a ser considerado como um ativo intangível com vida útil finita, com um limite máximo de 10 anos. Neste sentido, a relevância desta questão prende-se, por um lado, com a pertinência da supressão da amortização sistemática do *goodwill* e respetivo impacto ao nível dos resultados, e, por outro, com o retomar desta prática a partir de janeiro de 2016. Digamos que a questão central está associada à importância de se refletir sobre a associação, ou não, de uma vida útil finita ao *goodwill* adquirido e os seus efeitos ao nível dos resultados para, com base nisso, procurar perceber o porquê das reformas e as suas implicações (Antunes, 2015). Para dar resposta a este objetivo o estudo encontra-se desenvolvido, para além desta introdução e respetivas conclusões, em duas grandes componentes. Uma primeira que compreende, como a sua designação sugere, o enquadramento teórico, desenvolvido a partir da revisão de literatura, com o objetivo de travar a discussão e reflexão teóricas necessárias para suportar a segunda componente desta investigação, que se apresenta como uma vertente

empírica, a desenvolver com recurso a uma metodologia fundamentalmente qualitativa e descritiva, com recurso à análise de conteúdo, e que tem como principal objetivo procurar contribuir para enriquecer a teoria disponível. Para o efeito, procurar-se-á recolher evidência capaz de ajudar a compreender a aplicação efetiva do normativo contabilístico à mensuração do *goodwill* no seu reconhecimento subsequente. Esta metodologia foi aplicada a um conjunto de empresas escolhidas do universo de empresas existentes em Portugal, cotadas e não cotadas, de entre as que possuíam nos seus balanços, no âmbito dos ativos intangíveis, o elemento patrimonial *goodwill*. Os dados recolhidos foram retirados dos relatórios e contas das empresas da amostra e respeitam ao período de 2014 a 2017.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

Ao longo das últimas décadas ocorreram várias mudanças na sociedade que culminaram num processo de globalização mundial, com avanços rápidos na tecnologia de produção, informática e telecomunicações. A tudo isto juntaram-se as consequências da era do conhecimento que, de entre outras, alteraram as estruturas económicas das nações e, principalmente, a forma de valorizar o capital humano (Antunes & Martins, 2002; Castro, 2015). A materialização destes recursos e as tecnologias disponíveis e utilizadas para atuar num ambiente globalizado produziram benefícios intangíveis que agregaram valor às empresas. Este conjunto de novos benefícios, denominados de capital intelectual, traduziu-se na aplicação de novas estratégias, de uma nova filosofia de administração e de novas formas de avaliação do valor da empresa capazes de passarem a contemplar o recurso conhecimento (Antunes & Martins, 2002). Neste sentido, o capital humano tornou-se, em algumas empresas, na principal fonte de geração de riqueza (Martins, 2001), porque utilizado no desenvolvimento de novas habilidades empresariais a um custo menor do que o gerado pelos ativos ditos “tradicionais”. Estamos num período em que o domínio do conhecimento e da informação estabelecem a base de competitividade e de êxito das empresas (Castro, 2015).

E é sob esta influência que surge o *goodwill*, cuja primeira referência foi feita em 1571 mas que até ao final do século XIX ficou limitado ao uso jurídico pela dificuldade associada à sua mensuração (Mazzioni, Dedonato, Biazzi, & Neto, 2003). Surge enquadrado no âmbito dos ativos que carecem de substância e não são identificáveis e descrito como a soma de atributos intangíveis que contribuem para o sucesso de uma entidade, de que são exemplo a localização, a boa reputação, a competência dos colaboradores e gestores ou a relação com credores, fornecedores e clientes (Glautier & Underdown, 2001). Estas circunstâncias determinam o seu não reconhecimento como um ativo intangível porquanto o *goodwill*, ao ser gerado internamente, só cumpre com os requisitos para ser reconhecido no balanço no momento em que há uma transação. Aliás, as múltiplas operações de aquisição e fusão de empresas que têm acontecido, um pouco por todo o lado e sob a forma de vagas ou ciclos, não só permitem comprovar este facto como também a importância dos ativos intangíveis em geral e, dentro destes, do *goodwill* (Mazzioni, *et al.*, 2003).

Em concordância, o *goodwill* representa o valor da parte intangível do negócio, equivale ao conjunto heterogéneo de recursos intangíveis que a empresa adquirente reconhece e valoriza no momento de aquisição, como sejam a marca, a lealdade dos clientes, as capacidades de gestão e liderança ou outros elementos que condicionem a definição do preço de compra da participação (Rodrigues, 2003). Enquanto resultado da diferença entre o preço de aquisição e o respetivo justo valor, num processo de aquisição e/ou concentração de empresas, corresponde à diferença entre o valor pago (preço de aquisição) e o justo valor dos ativos e passivos adquiridos. Uma vez identificado, ou seja, quando uma determinada sociedade compra participações numa concentração empresarial e paga um preço superior ao justo valor líquido dessa participação, estamos perante um *goodwill* ou o equivalente a um "ativo imaterial" que acaba de ser identificado e valorizado, por ser algo que se pode traduzir em benefícios futuros para os acionistas, pelo que deve ser refletido nas contas da adquirente como um ativo intangível (Antunes, 2016; Antunes, 2015). Vale tudo isto por dizer que apenas o *goodwill* adquirido é qualificado como ativo intangível, ou que, por exemplo, quando uma empresa gera internamente uma marca muito conhecida e valiosa ou quando tem um administrador competente e respeitado que é a alma do negócio, é apenas detentora de recursos intangíveis, que não podem ser refletidos no seu ativo (Antunes, 2016) por não serem separáveis e porque os potenciais benefícios económicos a eles associados são incertos e/ou de mensuração não fiável (NCRF 6, § 48). Digamos que não satisfazem os fundamentos ou não se qualificam para o seu reconhecimento como ativo intangível.

Assim, e ainda que o elemento patrimonial *goodwill* surja referenciado pela doutrina contabilística como o mais intangível dos intangíveis representa um clássico e controverso problema, tal como o demonstra o contínuo aparecimento de documentos normativos para o regular, a variedade de opiniões emitidas e a diversidade de práticas contabilísticas a nível internacional. Há mais de um século que se trabalha e investiga

nesta matéria mas sem que se tenha conseguido uma solução para pacificação geral (Carvalho, *et al.*, 2012; Castro, 2015). Inicialmente reconhecido no capital, mais concretamente na rúbrica de reservas, passou, com a publicação da *International Accounting Standards* (IAS) 2, a ser reconhecido com ativo intangível e objeto de amortização num período máximo de 20 anos (Marques, 2007).

Na verdade, o tratamento contabilístico subjacente ao *goodwill* adquirido nunca se apresentou de forma muito pacífica. E tanto assim que Gray (1988) chegou mesmo a defender que reconhecer o *goodwill* resultante de um processo de aquisição como um ativo se traduzia numa forma enganosa e desigual de elaborar o balanço, uma vez que o *goodwill* gerado internamente não era objeto de capitalização. Aliás, este foi sempre o principal argumento utilizado para suportar a defesa do abate direto do *goodwill* no capital próprio como o único tratamento contabilístico capaz de assegurar uma contabilização consistente com a do *goodwill* gerado internamente, ou seja, nenhum dos dois (adquirido e gerado internamente) devem ser reconhecidos no ativo (Solomons, 1989). Porém, em paralelo, havia uma outra corrente que vinha defendendo a necessidade de se evoluir na pesquisa de modelos de reconhecimento e mensuração mais fiáveis e capazes de permitirem reconhecer os intangíveis gerados internamente, onde se incluía o *goodwill*. Apelava-se para a necessidade de trilhar um caminho conciliador de esforços, no sentido de se encontrar formas de se passar a capitalizar os intangíveis gerados internamente (Rodrigues, 2003). Porém, a este desafio, que não é de agora, a contabilidade ainda não foi capaz de dar resposta.

Ainda que ao longo dos anos se tenha assistido ao aparecimento de várias alternativas e a uma busca incessante por novas e melhores soluções para o tratamento contabilístico do *goodwill*, em concordância com os diferentes padrões de desenvolvimento económico, político e social e com as demais características da envolvente, nenhuma delas conseguiu ficar isenta de críticas e gerar suficiente consenso (Carvalho, *et al.*, 2012). Os vários métodos de contabilização que ao longo do tempo foram sendo apresentados acabariam sempre por ser geradores de alguma controvérsia, fundamentalmente decorrente das dificuldades de avaliação da sua capacidade para gerar benefícios económicos futuros (Santos, 2014; Carvalho, *et al.*, 2012).

Porém, e ainda que se tenha assistido à utilização de diferentes práticas, sob uma perspetiva histórica é possível identificar dois grandes momentos relativamente à contabilização do *goodwill*. Um primeiro que corresponde ao período em que não se reconhecia ao *goodwill* capacidade para gerar benefícios económicos futuros, sustentando-se o seu abate direto nos capitais próprios. Esta prática era vista pelos críticos não só como incapaz de assegurar um correto balanceamento entre gastos e rendimentos como possibilitadora de adulteração da realidade, permitindo às empresas ensaiar soluções manipuladoras através da subavaliação dos respetivos justos valores dos ativos líquidos adquiridos e, dessa forma, originar um valor de *goodwill* mais elevado (Santos, 2014). O segundo momento corresponde ao período em que o *goodwill* adquirido é reconhecido no âmbito dos ativos intangíveis. De referir, contudo, que esta etapa, que corresponde ao momento atual, tem contado com diferentes nuances e todas elas relacionadas com a (in)capacidade para definir o período de recuperação ou vida útil a atribuir a este ativo. No âmbito desta dificuldade começou por se prever que a sua recuperação pudesse acontecer num período que não excedesse os 5 anos, a menos que vida útil mais extensa pudesse ser justificada, mas sem ultrapassar os 20 anos (IAS 22, IASB), para, na sequência de outros desenvolvimentos, se assistir à suspensão da sua amortização (IFRS 3; SFAS 142) e, mais tarde, ao retomar daquela prática. Em concordância, a IAS 38, atualmente em vigor, recomenda, para os ativos intangíveis assim classificados, a sua capitalização e amortização sistemática (Rodrigues, 2003; Santos, 2014).

Neste âmbito, discute-se em torno da dificuldade em se definir o período de vida útil pela incerteza que encerra em si mesmo. Seja ele curto ou longo, poderá não ser consentâneo com uma realidade que acaba de ser identificada ou com o limiar dessa realidade, pela dificuldade em definir quando é que a mesma se esgota. Em ambos os cenários se corre o risco de introduzir incerteza e colocar problemas de fiabilidade (Antunes, 2015). A definição do período de vida útil tem sido sempre vista como um elemento que introduz alguma arbitrariedade e que, inclusive, levanta questões de consistência. A consideração de uma perda por amortização como um resultado de avaliação é altamente subjetiva porque baseada em estimativas de vida útil (Brunovs & Kirsch, 1991), podendo provocar distorções que podem por em causa a perspetiva informacional (Giner & Pardo, 2015). Se o valor associado ao *goodwill* é difícil de determinar no momento de uma transação muito mais difícil se torna ao longo do tempo, precisamente pela dificuldade em se definir o período de tempo para o recuperar. O *goodwill* é um ativo que não é de fácil enquadramento nos ativos depreciáveis e/ou desgastáveis (Bugeja & Gallery, 2006; Rodrigues, 2003) na medida em que a vida útil é uma prática que pode não demonstrar o verdadeiro valor da perda associada ao *goodwill*, levando a que não haja uma acomodação entre o valor económico e o reconhecimento da perda de valor (Neves & Carvalho, 2018).

Esta controvérsia tem alimentado e justificado as mais recentes alterações ao normativo, designadamente a de, após o reconhecimento inicial do *goodwill*, que o mesmo seja unicamente objeto de testes de imparidade, a aplicar com carácter sistemático. Com a entrada em vigor da IFRS 3, o *goodwill* deixa de ser amortizado sistematicamente para ser submetido a testes de imparidade. Com esta reforma, acolhida pela UE, houve impacto direto em muitos países, incluindo Portugal (Carvalho, *et al.*, 2012). Assim, e desde esse momento, o *goodwill* passa a ser classificado como um ativo com vida económica indefinida e, como tal, não amortizável, tal como preconizado pela IAS 38 para os intangíveis assim classificados. O emergir deste novo modelo de mensuração para o *goodwill* surge justificado pela necessidade de ver reduzida a volatilidade dos resultados (Montiel & Lamas, 2007; Marques, 2007), como que em resposta aos vários estudos que vinham demonstrando não ser apropriado amortizar o *goodwill* mas antes submetê-lo a testes de imparidade (Jennings, Le Clere, & Tompson, 2001; Moehle, Reynolds-Moehle & Wallace, 2001; Giner & Pardo, 2015).

Porém, rapidamente se percebeu que a aplicação destes testes era também uma questão sensível e altamente discutida pela complexidade e subjetividade que envolvem. A identificação e valorização de uma eventual perda no valor do *goodwill* (normal ou extraordinária) fará sempre apelo à realização de julgamentos profissionais e juízos de valor que podem comprometer o requisito da fiabilidade, influenciando a medida e a dimensão do resultado (Antunes, 2015), tornando o processo bastante complexo (Barros & Rodrigues, 2013) e, por vezes, suscetível de manipulação (Neves & Carvalho 2018). A introdução desta política acabaria por criar um novo obstáculo, relacionado com a determinação do justo valor e do valor de uso para a determinação da quantia recuperável do *goodwill* (Watts, 2003; Bens, Heltzer & Segal, 2011; Giner & Pardo, 2015; Neves & Carvalho, 2018).

De um modo geral, o método de avaliação de eventuais perdas por imparidade no *goodwill* envolve, para além de grande complexidade, uma grande quantidade de recursos, suposições e estimativas (Hulzen, Alfonso, Georgakopoulos & Sotiropoulos, 2011). Obriga a uma ligação ao passado, como por exemplo à concorrência e à estratégia, e à sua articulação com o desenvolvimento económico da indústria (Huiku, Mouritsen & Silvola, 2017), pelo que é também moroso e custoso. Por sua vez, a taxa de crescimento de longo prazo a utilizar nos testes de imparidade é uma variável relevante, mas que, para além de dependente de um conjunto de variáveis não controladas, pode estar relacionada com problemas de assimetria de informação entre os gestores e o mercado, na medida em que a assimetria pode forçar o órgão de gestão a adotar comportamentos de risco moral (Avallone & Quagli, 2015). Por exemplo, o reconhecimento de perdas por imparidade no *goodwill* pode estar relacionado com o pagamento em excesso no ato da compra, ou seja, quanto maior a percentagem de *goodwill* sobre o preço de compra maior a probabilidade de uma posterior perda por imparidade. Em média, entre a aquisição e o reconhecimento de uma perda por imparidade do *goodwill* decorre um período que varia entre dois a três anos (Olante, 2013). Assim, e não obstante a existência de alguns indícios da existência de perdas por imparidade no *goodwill*, designadamente a deterioração do negócio (Hayn & Hughes, 2006), o desempenho (Verriest & Gaeremynck, 2009), na medida em que há evidência sobre a existência de uma relação positiva e direta entre os níveis de desempenho e as perdas por imparidade (Verriest & Gaeremynck, 2009; Hayn & Hughes, 2006), ou a redução nos fluxos de caixa futuros (Li, *et al.*, 2011), a verdade é que parece ser legítimo questionar-se, por exemplo, a fiabilidade associada à medição da deterioração da perda de valor do negócio ou da qualidade da gestão. Nestes termos, parece razoável aceitarem-se estes indicadores como bons para efeitos de divulgação sobre a existência de eventuais perdas por imparidade no *goodwill* mas questionar-se a sua capacidade para oferecerem uma mensuração fiável (Carvalho, 2015; Watts 2003).

Assim, e ainda que haja autores que defendem esta prática e que, inclusivé, consideram que a assunção de uma quota de amortização apenas é relevante se seguido de testes de imparidade, na medida em que as perdas por imparidade estão significativamente relacionadas com o retorno das previsões durante esse período (Hamberg & Beisland, 2014), ou que os testes de imparidade refletem de uma forma mais consistente o valor económico, comparativamente ao reconhecimento da amortização sistemática (Chalmers, Godfrey & Webster, 2011), sustentando, por isso, que o abandono da política de amortização sistemática do *goodwill* surge com o reconhecimento da pobreza informacional desta prática contabilística (Disle & Janin, 2007) e com a identificação de que as perdas por imparidade, não obstante as dificuldades que lhe estão associadas, produzirem informação mais oportuna e atualizada do que as depreciações (Hulzen, *et al.*, 2011), tornando-se numa política de mensuração mais objetiva (Neves & Carvalho, 2018), há também muito quem defenda o contrário. Barbosa, *et al.*, (2014), em estudo realizado em empresas de capital aberto no Brasil, defendem que a informação que estas proporcionam relativamente à realização de testes de imparidade no *goodwill* é normalmente incompleta, imprecisa e, não raras vezes, é eliminada de um ano para o outro. Também Chen, Krishnan, e Sami (2015), em estudo realizado numa amostra de empresas norte americanas e onde procuraram relacionar o reconhecimento de perdas por imparidade com as previsões dos analistas, concluíram que em empresas que evidenciavam o reconhecimento de perdas por imparidade as previsões dos analistas eram menos

precisas e mais dispersas, indiciando que o reconhecimento das perdas por imparidade tende a confundir os analistas devido á complexidade na obtenção do justo valor do *goodwill* (Chen, Krishnan, & Sami, 2015).

A aplicação dos testes de imparidade é um tema que foi emergindo na literatura contabilística ao longo dos anos e que continua a alimentar a discussão, quer relativamente ao seu reconhecimento quer ao seu impacto na qualidade da informação financeira. A identificação das circunstâncias acerca da existência de uma potencial perda no *goodwill* e a sua mensuração fiável podem ser tão subjetivas ao ponto de essa quantia poder não ser independentemente verificável (Carvalho, *et al.*, 2012), pelo que é um processo complexo, envolto em estimativas e interpretações subjetivas, para as determinar, e que é muito propício à manipulação dos resultados das empresas (Santos, 2013; Carvalho, *et al.*, 2012).

Um dos primeiros críticos a referir-se à prática de manipulação de resultados foi Schiper (1989), que a definiu como a interseção no processo de elaboração da informação financeira a fim de se obter ganho próprio, isto é, utilizada quando os administradores usam a arbitrariedade normativa e a parcialidade inerente à sua posição para prepararem as demonstrações financeiras com o propósito de resguardarem interesses pessoais (Healy & Wahlen, 1999). Nesta circunstância, a gestão de resultados no âmbito do *goodwill* acontece desde o momento do seu reconhecimento inicial, uma vez que existem limitações impostas pela natureza residual do *goodwill* e pela falta de precisão na estimativa de taxas de desconto e taxas de retorno exigidas, ou seja, há, à partida, uma grande dificuldade em identificar perdas por imparidade dada a dificuldade de fazer previsões (Herz, *et al.*, 2001). Na verdade, as fontes empíricas consultadas, designadamente Carvalho, *et al.*, (2012) e Amy, (2017), apresentam conclusões que apontam para o facto de as empresas com um valor de *goodwill* mais baixo e com resultados negativos serem aquelas que apresentam uma maior tendência para reconhecerem maior quantidade de perdas por imparidade. Pelo contrário, empresas com maior envergadura e com um maior volume de negócios, designadamente as que fazem parte do *Portuguese Stock Index* (PSI) 20, são as que apresentam um menor valor de perdas por imparidade no *goodwill*, acreditando-se que estas práticas sejam muito motivadas e/ou possam estar associadas a interesses de gestão, ou seja, que estas empresas tendem a reduzir o reconhecimento de perdas pelo facto de se sentirem muito pressionadas a apresentar bons resultados.

Por sua vez, há um conjunto de dificuldades e debilidades que vêm sendo apontadas às metodologias subjacentes à realização de testes de imparidade que, por estarem envoltas em expectativas, elementos subjetivos e difíceis de controlar de auditar (Watts, 2003; Ramanna & Watts, 2012), levam a que estes procedimentos sejam de baixa confiança, sujeitos a gestão oportunista (Hamberg & Beisland, 2014) e não sejam utilizados de forma sistemática (Li & Sloan, 2014). Assim, e ainda que o reconhecimento de perdas por imparidade deva ser o resultado de um processo assente no “bom senso” da empresa e que as normas contabilísticas ofereçam recomendações que indicam quais os fatores que devem ser tomados em conta para o reconhecimento das perdas por imparidade, na realidade é aos gestores que cabe a decisão sobre como fazer e, não raras vezes, esta decisão é baseada em interesses próprios (Sapkauskiene, Leitoniene, & Vainiusiene, 2016).

Estas circunstâncias têm vindo a condicionar o uso desta prática, designadamente em Portugal, onde a realização de testes de imparidade ao *goodwill* vem sendo classificada como um procedimento de difícil implementação uma vez que, de um modo geral, as empresas não têm dimensão para suportar os encargos administrativos ou para lidar com a complexidade do cálculo que lhe está associada (Carrapiço, 2017). Os resultados da aplicação da política que se faz assentar na definição de uma vida útil traduzida no reconhecimento de um gasto de amortização sistemática, parece ser a mais relevante quando comparada com a que assenta exclusivamente no reconhecimento de perdas por imparidade, na medida em que os investidores consideram a amortização mais útil para as suas valorizações dos preços das ações e, portanto, também para a sua tomada de decisão (Cunha, 2015). As circunstâncias que envolvem a realização de testes de imparidade tornam mais sensata a adoção da política contabilística da amortização do *goodwill* (Castro, 2015).

Em face desta realidade e decorrente da necessidade de reduzir os custos associados à preparação da informação financeira em empresas de menor dimensão e/ou com menos recursos, o legislador entendeu introduzir alterações que passaram a surtir efeito em Portugal a partir de 2016. Assim, e sem abandonar a aplicação de testes de imparidade sempre que haja algum indício que o *goodwill* possa estar em imparidade, o tratamento contabilístico a aplicar ao *goodwill* na mensuração subsequente é novamente simplificado com a recuperação da política contabilística que prevê a sua amortização (Carrapiço, 2017). A amortização sistemática do *goodwill* haveria assim de ser retomada pelo normativo comunitário, entretanto transposto para o direito contabilístico nacional, com a publicação do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 02 de junho. O *goodwill* passa a ser amortizado durante a sua vida útil, com um período máximo de 10 anos, quando esta não possa ser estimada com fiabilidade (NCRF 14, §46), ou seja, como a vida útil não pode, em regra, ser estimada com fiabilidade, tal como já tivemos

oportunidade de discutir ao longo deste articulado, vem o normativo definir que a amortização se faça num período máximo de 10 anos (Antunes, 2015).

Recordamos, no entanto, que o retomar desta política recupera a controvérsia em torno da definição da vida útil que, no âmbito do intangíveis, não está isenta de críticas e dificuldades. Como estimativa que é, pode também provocar distorções na informação financeira (Brunovs & Kirsch, 1991). A solução agora adotada para o tratamento contabilístico do *goodwill* não se apresenta consensual porque não existem alternativas isentas de críticas. Permanecem os julgamentos favoráveis e desfavoráveis para ambos os modelos de mensuração porque ambos incorporam subjetividade e tornam possível a manipulação de resultados. O reconhecimento exclusivo de perdas por imparidade diminui a discricionariedade das demonstrações financeiras, mas não a elimina. A política da amortização sistemática é questionável por ser muito difícil de definir a vida útil, ou seja, é uma prática que poderá não demonstrar o verdadeiro valor da perda associada ao *goodwill* ao longo do espaço temporal, levando a que não haja uma acomodação entre o valor económico e o reconhecimento da perda de valor (Neves & Carvalho, 2018).

3. METODOLOGIA

Recordamos que o objetivo central desta investigação é o de procurar discutir as alterações produzidas ao nível do tratamento contabilístico aplicável ao *goodwill* no seu reconhecimento posterior, fundamentalmente ao nível da pertinência e suficiência do reconhecimento das perdas por imparidade e o seu impacto nos resultados das empresas e, de forma complementar, procurar identificar se a mais recente reforma introduzida no normativo contabilístico português em 2015 produziu, ou não, alterações significativas a este nível. Para lhe dar resposta, a investigação segue uma metodologia de natureza fundamentalmente qualitativa e descritiva, com recurso à análise de conteúdo (Hannifa & Cooke, 2005), aplicada à recolha e interpretação de um conjunto de dados com o objetivo de compreender, de uma forma global, as ações e os seus impactos (Bodgan & Biklen, 1994) nas demonstrações financeiras. Esta metodologia privilegia o contexto material, como fonte direta dos dados, e tem no investigador o principal elemento de recolha, enquanto observador do que quer investigar (Carmo & Ferreira, 1998). Contrariamente à metodologia quantitativa, considera que os sistemas sociais não podem ser tratados como fenómenos naturais mas sim como fenómenos socialmente construídos, proporcionando aos investigadores informação rica, detalhada e contextualizada que geralmente a investigação quantitativa não é capaz de facultar (Major & Vieira, 2009). É, por essa razão, uma das mais utilizadas no campo das ciências sociais e humanas (Guba & Lincoln, 1994; Denzin & Lincoln, 2005). De referir também que a informação qualitativa é, contrariamente à quantitativa, de carácter subjetivo (Sarmiento, 2013), ainda que ambas apresentem vantagens e lacunas quando aplicadas individualmente (Carvalho, 2015). Assim, e não obstante as diferenças que possam existir entre as diferentes metodologias e que, de certo modo, sustentam as vantagens e desvantagens que podem ser associadas a cada uma, a verdade é que, do ponto de vista metodológico, não há contradição entre investigação quantitativa e qualitativa. São diferentes mas do ponto de vista epistemológico nenhuma é mais científica que a outra (Minayo & Sanches, 1993; Guba & Lincoln, 1994; Denzin & Lincoln, 2005). E tanto assim que, se anteriormente predominavam as estatísticas experimentais, com o tempo passaram a coexistir análises de conteúdo, mais ou menos textuais ou entrevistas, enfatizando-se a mudança social e aprofundando-se o conhecimento da relação entre investigador e investigação (Aires, 2015). Porém, e não obstante isso, as limitações que nortearam o desenvolvimento desta investigação, designadamente no que respeita à definição da amostra e fundamentalmente, de disponibilização de dados, não permitiram o exercício de opção pela utilização de uma metodologia quantitativa.

A amostra é constituída pelas empresas cotadas da *Euronext* Lisboa, num total de 47 empresas, e por um conjunto de empresas não cotadas, retiradas de uma amostra formada pelas 500 maiores empresas, de acordo com a classificação da Revista Exame ([s.a.], 2014), para o período de 2014 a 2017, inclusive. A amostra surge assim formada por dois subconjuntos, o das empresas cotadas e das empresas não cotadas. Para cada um destes dois universos começou por se analisar os balanços e respetivos anexos, para o período de observação (de 2014 a 2017), com o objetivo de identificar a existência, ou não, do elemento patrimonial *goodwill*.

De referir também, a este respeito, que para as empresas cotadas foram utilizados os relatórios e contas individuais e para as empresas não cotadas os relatórios e contas consolidados por serem os únicos disponíveis publicamente. Aliás, a generalidade destas empresas não disponibiliza os seus relatórios nas suas páginas da internet, pelo que foi muito difícil o caminho para chegar a esta informação e é esta a principal condicionante da realização deste estudo.

Para a realização desta análise considerou-se, cumulativamente, a disponibilização da respetiva informação (relatório e contas individual ou consolidados) para todo o período em análise (anos de 2014 a 2017, inclusive). Ou seja, foram excluídas as empresas, de cada um dos subconjuntos, relativamente às quais não se dispusesse de informação ou não apresentassem o elemento patrimonial *goodwill* reconhecido nos seus balanços.

Os resultados desta análise permitiram concluir que, das 47 empresas cotadas, apenas 10 apresentam o elemento patrimonial *goodwill*, extraído a partir dos seus relatórios e contas individuais, e que do universo das 500 maiores empresas (classificação da Revista Exame) se identificou o referido elemento patrimonial em apenas 11, conforme informação constante dos seus relatórios e contas consolidados.

Os resultados são, considerando o universo, muito reduzidos, ainda que não surpreendentes. Como o *goodwill* corresponde ao resultado da diferença entre o preço de aquisição e o respetivo justo valor num processo de aquisição e/ou concentração de empresas (Antunes, 2015) e que, em concordância, a empresa adquirente reconhece esse diferencial como *goodwill* (IAS 38; NCRF 14), como a identificação deste potencial valor futuro do investimento realizado (*goodwill*) não se verificou, isto é, não está presente no património destas empresas, só se pode concluir que não foram objeto de concentração empresarial ao longo do período em análise (anos de 2014 a 2017, inclusive).

Por um lado, e se forem consideradas aquelas que são as principais características do tecido empresarial português, pode considerar-se que a amostra é uma verdadeira insignificância, em termos relativos, mas expressiva, na medida em que o mercado bolsista conta apenas com 47 empresas e a generalidade do universo empresarial é, de acordo com Santos, Pires, e Fernandes (2018), dominado por empresas de capital fechado ou familiares que, em simultâneo, se apresentam constituídas sob a forma de Pequenas e Médias Empresas (PME). Digamos que em Portugal predomina o pequeno empreendimento, o que contrasta com a probabilidade de existirem processos de concentração empresarial geradores de *goodwill*. Na verdade, e de acordo com os dados do INE (2018), 99,6% das empresas constituídas em Portugal são PME e, dentro destas, a esmagadora maioria são do tipo micro e pequenas entidades (96%). Verifica-se que o tamanho muito reduzido é uma das principais características do tecido empresarial em Portugal. Considerando que o processo de concentração empresarial é, por natureza complexo e com implicações diretas na cultura empresarial e organizacional, rapidamente se pode intuir, ainda que não comprovar, que as características do tecido empresarial em Portugal não são nada favoráveis à realização de processo de concentração empresarial. Por sua vez, e ainda que a nível nacional não se disponha de fontes que permitam sustentar estes resultados, a literatura internacional vem apontando para existência de grandes dificuldades dos processos de concentração empresarial no âmbito de empresas mais pequenas e de capital fechado, pelas suas limitações estruturais (Tàpies, Gallo, Estapé & Romances, 2004), traduzidas no receio de perda de controlo por parte da família e/ou de não se conseguir obter resultados compensadores (Shim & Okamuro, 2010) ou, ainda, pela menor tendência que estas empresas têm para investir e crescer (Caprio, Croci, & Del Giudice, 2011) que provavelmente ajudam a justificar o cenário dominante e, neste particular, a dimensão da amostra. Assim, e ainda que tenham sido feitas diversas tentativas com o objetivo de se aumentar o seu tamanho, em particular para as empresas não cotadas, todas elas resultaram infrutíferas. A amostra final resulta, assim, de tamanho muito reduzido, relativamente às expectativas iniciais, pelo que representa, por si só, uma grande limitação desta investigação.

Com o objetivo de melhor compreender algumas das principais características dos elementos de observação (amostra) relativamente ao objeto de estudo, apresenta-se, na continuação, as tabelas 1 e 2, para os subconjunto de empresas cotadas e não cotadas, respetivamente, com os resultados obtidos para os principais indicadores de medida e localização de natureza descritiva (estatística descritiva).

Tabela 1: Breve caracterização do subconjunto da amostra formado pelas empresas cotadas (em euros)

	Média (€)	Mediana (€)	Desvio Padrão (€)	Máx. (€)	Min. (€)
Total Ativos	929.677.310 €	474.468.889,5 €	1.183.695.940 €	4.479.076.000 €	3.734.338 €
Total A. Intangíveis	2.012.052,05 €	138.500 €	4.360.355,41 €	19.789.332 €	0 €
<i>Goodwill</i>	27.581.914,7 €	3.208.000 €	59.248.132,8 €	237.577.174 €	0 €
R. Líquido	39.936.577,6 €	11.308.500 €	55.019.610,7 €	235.960.575 €	-36.988.548 €
C. Próprio	325.077.217 €	134.830.573,2 €	382.776.858 €	1.418.936.000 €	2.374 €

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 2: Breve caracterização do subconjunto da amostra formado pelas empresas não cotadas (em euros)

	Média (€)	Mediana (€)	Desvio Padrão (€)	Máx. (€)	Min. (€)
Total Ativos	3.719.570.374 €	1.363.987.000 €	5.647.455.720 €	18.286.302.507 €	24.636.977 €
Total A. Intangíveis	484.799.138,3 €	19.255.077,5 €	1.159.800.061 €	4.044.923.000 €	19.915 €
Goodwill	91.394.409,3 €	32.694.265,5 €	119.448.277,8 €	416.796.941 €	0 €
R. Líquido	62.514.044,75 €	21.111.575,5 €	149.984.049,2 €	721.646.000 €	-367.176.000 €
C. Próprio	788.248.045,3 €	322.132.556,5 €	1.416.606.084 €	5.615.310.000 €	-530.315.000 €

Fonte: Elaboração própria.

Recordamos que as tabelas 1 e 2 foram fundamentalmente elaboradas com o objetivo de se identificar a relevância do elemento patrimonial *goodwill* para cada um dos subconjuntos, empresas cotadas e não cotadas. Analisando os resultados (tabelas 1 e 2) verifica-se que o peso do *goodwill* é baixo, ainda mais baixo nas empresas cotadas, onde se identifica um maior número de casos em que o valor do *goodwill* é zero, e que o desvio padrão é bastante alto, para todas as rubricas em ambos os subconjuntos, o que permite concluir que as subamostras são bastantes heterogêneas e difusas, pelo que não é possível extrapolar ou intuir sobre um perfil “tipo” de empresas cotadas e não cotadas com o elemento patrimonial *goodwill*.

4. RESULTADOS

Em linha com o objetivo central da investigação, começamos por analisar o peso relativo do *goodwill* nas principais rubricas do balanço, mais concretamente no ativo e capital próprio, para cada uma das duas subamostras, empresas cotadas e não cotadas, com o objetivo de verificar se o elemento patrimonial *goodwill* tem alguma representatividade no balanço destas entidades. Nas tabelas 3 e 4 que seguem apresentam-se os resultados obtidos, para as empresas não cotadas e cotadas, respetivamente.

Tabela 3: Peso médio relativo do goodwill em rubricas do Balanço nas empresas não cotadas

	2014	2015	2016	2017
Goodwill/ Ativo (%)	2%	3%	3%	3%
Goodwill/ C. Próprio (%)	10%	12%	12%	12%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados (tabela 3) mostram que o peso relativo nas empresas não cotadas é baixo e praticamente constante ao longo de todo o período em análise, com valores que variam entre os 2 % e 3% para o ativo e os 10% a 12% relativamente ao capital próprio.

Tabela 4: Peso médio relativo do goodwill em rubricas do Balanço nas empresas cotadas

	2014	2015	2016	2017
Goodwill/Ativo (%)	3%	3%	4%	1%
Goodwill/C. Próprio (%)	11%	9%	11%	4%

Fonte: Elaboração própria.

Nas empresas cotadas os resultados são similares (tabela 4), com um peso relativo igualmente reduzido, ainda que com variações, mesmo que reduzidas, de amplitude, de 3% e 7% para o ativo e capital próprio, respetivamente.

Prosseguimos a análise com a identificação das políticas contabilísticas, antes (até 2015) e após a reforma (após 2016), para os 2 subconjuntos de empresas. Para uma melhor compreensão dos resultados obtidos, e que se apresentam nas tabelas 5 e 6, para as empresas não cotadas e as cotadas respetivamente, recordamos as principais orientações do normativo contabilístico para este efeito. Assim, de acordo com as normas internacionais de contabilidade, nomeadamente a IFRS 3, o *goodwill* assim reconhecido (NCRF 14, § 46) não deve ser objeto de amortização sistemática mas antes de testes de imparidade anuais (§ 55). Por sua vez, o normativo nacional prescreve, na NCRF 14, § 46, que o *goodwill* deve ser amortizado, nos termos da NCRF

6, no período da sua vida útil ou num período que não exceda os 10 anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada de forma viável.

Tabela 5: Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas não cotadas

	2014	2015	2016	Peso médio (%)	2017	Peso médio (%)
Número de Empresas não cotadas (reconhece perdas por imparidade)	0	0	2	18	1	9
Número de Empresas não cotadas (reconhece amortização sistemática)	0	0	3	27	3	27
Total de Empresas não cotadas	11	11	11	100	11	100

Fonte: Elaboração própria.

Relativamente à política de mensuração do *goodwill*, para a subamostra de entidades não cotadas, os resultados mostram (tabela 5) que o reconhecimento de perdas por imparidade é residual e não regular ao longo do período de observação. Apenas os períodos de 2016 e 2017 apresentam resultados e com uma percentagem de reconhecimento baixa, de cerca de 18% em 2016 e 9% em 2017. Estes resultados permitem concluir que a aplicação desta política contabilística coincide com o período pós reforma, ou seja, após 2016. No que diz respeito à adoção da política contabilista da amortização sistemática do *goodwill* apurou-se (tabela 5) que apenas 27% das empresas o faz, o que quer dizer que, à partida, nem todas as empresas estarão a cumprir com o normativo. De referir, porém, que estas empresas podem, por opção, adotar o referencial contabilístico internacional (IAS/IFRS), o que parece ser o caso. Neste particular, a IFRS 3 que determina o não reconhecimento de amortização (§ 55) mas unicamente a realização de testes de imparidade anuais. Conclui-se, assim, que as empresas que reconheceram a amortização sistemática, 27% do total das observações, são apenas aquelas que efetivamente aplicam o normativo nacional, a NCRF 14, que, no seu § 46, determina a amortização distemática do *goodwill* ao longo da sua vida útil ou num período que não exceda os 10 anos. O texto final deste articulado foi publicado em 2015 mas para produzir efeitos a partir de janeiro de 2016.

Assim, e em jeito de ilação final, a extrair da análise realizada (tabela 5), é a de que as empresas analisadas cumprem o normativo em vigor e que, ainda que não sendo obrigadas, há um número significativo de empresas não cotadas, representativas de aproximadamente 73% das nossas observações, que optou por utilizar o referencial normativo internacional.

Tabela 6: Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas cotadas

	2014	2015	2016	Peso médio (%)	2017	Peso médio (%)
Número de Empresas Cotadas (reconhe perdas por imparidade)	0	0	0	0	0	0
Número de Empresas Cotadas (reconhece amortização sistemática)	0	0	6	60	5	50
Total de Empresas Cotadas	10	10	10	10	10	10

Fonte: Elaboração própria.

No que diz respeito ao subconjunto das empresas cotadas e contrariamente ao que seria expectável, tomando por base o normativo que lhe é aplicável (§55, IFRS3), que determina a realização de testes de imparidade com uma periodicidade anual, não reconheceram qualquer perda por imparidade no *goodwill* no período em análise (tabela 6). Relativamente à adoção da política contabilística da amortização sistemática, verifica-se que 60% das empresas em 2016 e 50% em 2017 adotou essa política. De referir que a diminuição registada de 2016 para 2017 se deveu ao facto de uma das empresas deixar de adotar o normativo nacional (NCRF 14) e passar para o normativo internacional (IFRS 3), ficando assim sujeita a testes de imparidade com periodicidade anual. Estes resultados permitem concluir que a adoção desta política contabilística coincide com a data de entrada em vigor da última reforma, ou seja, com o ano de 2016. Ou seja, que as empresas cotadas, ainda que obrigadas ao referencial contabilístico internacional violam essa obrigatoriedade.

Globalmente, os resultados obtidos a partir da análise realizada (tabelas 5 e 6) apontam para o reconhecimento de perdas por imparidade nas empresas não cotadas em que o valor do *goodwill* tem uma dimensão reduzida, em valor absoluto e relativo, o que está de acordo com a teoria (Carvalho, *et.al.*,2012; Amy, 2017), que vem apontando no sentido de que são as empresas com menor valor de *goodwill* as que apresentam maior tendência para reconhecer maior quantidade de perdas por imparidade.

Na continuação, e com o objetivo de dar um outro alcance aos resultados, procurou-se identificar os pressupostos utilizados para o cálculo das amortizações, bem como o seu impacto ao nível dos resultados, mais concretamente ao nível dos resultados antes de amortizações, imparidades, gastos de financiamento e impostos

(RAAIGFI). Relativamente ao subconjunto das empresas não cotadas, os resultados obtidos sistematizam-se nas tabelas 7 e 8, para os anos de 2016 e 2017, respetivamente, período em que se verificou a aplicação desta política contabilística.

Tabela 7: Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas (2016)

Empresa	VU (anos)	Período de 2016			
		Goodwill	Amortização	RAAIGFI	Peso no RAAIGFI
Nestlé	5	598.810€	149.702€	43.725.360€	1%
Secil	10	210.912.716€	7.653.980€	101.841.763€	8%
Grupo Barraqueiro	10	5.950.113€	590.211€	40.246.526€	1%
Média (%)	8,33	72.487.213€	2.797.964,33€	61.937.883€	3%

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 8: Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas (2017)

Empresa	VU (anos)	Período de 2017			
		Goodwill	Amortização	RAAIGFI	Peso no RAAIGFI
Nestlé	5	449.107€	149.702€	33.636.984€	0%
Secil	10	169.026.493€	7.913.802€	89.107.955€	9%
Grupo Barraqueiro	10	6.159.844€	590.211€	45.458.125€	1%
Média (%)	8,33	59.878.481,33€	2.884.571,667€	56.067.688€	4%

Fonte: Elaboração própria.

Relativamente aos pressupostos, os resultados obtidos (tabelas 7 e 8) mostram que o período considerado para a determinação da amortização do *goodwill* varia entre 5 e 10 anos. Apenas uma das empresas do subconjunto analisado (não cotadas) optou por um período de vida útil de 5 anos, ainda que nenhuma fundamente ou apresente os pressupostos utilizados para a determinação desta estimativa contabilística (vida útil). Os resultados mostram também que o peso das amortizações no RAAIGFI é pouco significativo, com uma média de 3%, em 2016 e 4%, no ano de 2017.

Nas tabelas 9 e 10 apresentam-se os resultados obtidos para o subconjunto das empresas não cotadas, para os anos de 2016 e 2017, respetivamente, período em que se verificou a aplicação desta política contabilística.

Tabela 9: Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas cotadas (2016)

Empresa	VU (anos)	Período de 2016			
		Goodwill	Amortização	RAAIGFI	Peso no RAAIGFI
Compta	10	33.185€	3.687€	1.013.281€	0%
Mota Engil	10	58.673.000€	6.519.000€	92.313.000€	7%
REN	10	3.397.000€	377.000€	88.704.000€	0%
Semapa	10	215.102.802€	8.589.743€	111.012.297€	8%
Teixeira Duarte	10	29.254.000€	3.250,4€	49.276.000€	0%
ISA	10	97.568€	8.870€	183.398€	5%
Média (%)	10,00	51.092.926€	2.585.592€	57.083.663€	3%

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 10: Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas cotadas (2017)

Empresa	VU (anos)	Período de 2017			
		Goodwill	Amortização	RAAIGFI	Peso no RAAIGFI
Compta	10	29.498€	3.687€	962.416€	0%
Mota Engil	10	52.667.000€	6.519.000€	7.566.000€	86%
REN	10	3.019.000€	377.000€	117.843.000€	0%
Semapa	10				
Teixeira Duarte	10	26.003.000€	3.250,4€	28.796.000€	0%
ISA	10	86.925€	10.644€	-17.6341€	-6%
Média (%)	10,00	16.361.085€	1.382.716€	30.998.215€	16%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados (tabelas 9 e 10) mostram que todas as empresas optam pelo período de 10 anos, ou seja, o máximo preconizado pelo normativo (NCRF 6). No que respeita ao peso médio relativo da amortização no RAAIGFI, os resultados são igualmente baixos, 3% em 2016, ainda que com um ligeiro aumento em 2017, provocado por uma das empresas, a Mota Engil que apresenta um valor muito significativo (86%) no ano de 2017. Este resultado não encontra justificação na dimensão da amortização do *goodwill*, que se mantém idêntica a 2016, mas antes numa diminuição significativa do resultado obtido pela empresa em 2017. Os resultados, ainda que apresentem alguma volatilidade, provocada pela reduzida dimensão da amostra, permitem concluir que a influência é baixa ou inexistente, na medida em que há empresas com um peso de 0% no resultado.

Globalmente, verifica-se que o peso da componente amortização nos resultados é maior nas empresas cotadas do que nas não cotadas, que também apresentam uma média da vida útil maior, relativamente às não cotadas. De referir que, relativamente ao período de vida útil, observámos que do universo das empresas analisadas, para ambos os subconjuntos, cotadas e não cotadas, apenas uma optou por período diferente de 10 anos. Este resultado pode estar, em linha com a literatura, muito relacionado com a dificuldade que existe em se definir com suficiente fiabilidade a vida útil associada ao *goodwill*, o que faz com que as empresas optem pelo período máximo definido pelo normativo. De acordo com Antunes (2016), sempre que não seja possível estimar com suficiente razoabilidade e fiabilidade o período de vida útil deverá considerar-se um período máximo de 10 anos, ou seja, em face da existência de uma grande dificuldade, quando não mesmo incapacidade para se determinar a vida útil (Giner & Pardo, 2015), facto que pode levar a que não haja uma demonstração e associação verdadeiras entre o valor do *goodwill* e o valor da perda que o mesmo vai sofrendo ao longo do tempo (Neves & Carvalho, 2018), opta-se pelo período máximo.

Prosseguindo o objetivo, de dar um maior alcance aos resultados, passamos a analisar as perdas por imparidade (PI) e respetivo impacto nos resultados (RAAIGFI), com o objetivo não só de perceber se esta política contabilística é ou não relevante na mensuração do *goodwill* ao nível dos resultados (RAAIGFI) como também para efeitos de confronto, ou seja, de procurar identificar os possíveis efeitos da sua abolição após a reforma de 2015, para, globalmente, se poder identificar o impacto das perdas por imparidade e concluir sobre a sua pertinência. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 10 que se segue.

Tabela 10: Peso das PI no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas

Empresa	Período de 2016				Período de 2017			
	Goodwill (€)	PI (€)	RAAIGFI (€)	Peso RAAIGFI	Goodwill (€)	PI (€)	RAAIGFI (€)	Peso RAAIGFI
Secil	210.912.716	57.626.660	101.841.763	57%	169.026.493	2.593.379	89.107.955	3%
TAP					135.184.000	22.000.000	194.896.000	11%
Média (%)	210.912.716	57.626.660	101.841.763	57%	152.105.247	12.296.690	142.001.978	7%

Fonte: Elaboração própria.

Recordamos que apenas se verificou o reconhecimento de perdas por em empresas não cotadas (tabela 5). Analisando os resultados obtidos (tabela 10), e comparando com as amortizações, verificamos que o peso das PI nos resultados (RAAIGFI) é superior, ainda que ressalvando a volatilidade, pela reduzidíssima dimensão das observações.

Uma vez identificada a existência de perdas por imparidade, é importante compreender quais os pressupostos utilizados para a realização dos testes que permitiram identificar tais perdas. A este respeito foi possível apurar que a empresa Secil considerou, para a realização dos testes de imparidade, o valor dos fluxos de caixa descontados para a determinação da quantia recuperável. Para os fluxos de caixa considerou o desempenho histórico e as expectativas de desenvolvimento do negócio com a atual estrutura produtiva, com base num plano estimado para o grupo, para um período de 5 anos. Por sua vez, a TAP, considerou para efeitos de determinação da quantia recuperável os valores de uso, com recurso a estimativas que também tomaram por base o desempenho histórico e as expectativas de desenvolvimento do negócio com a estrutura produtiva, mas para um plano estimado de 4 anos. De referir, a propósito, que a TAP não deixou de assumir expressamente que a consideração da estimativa do valor de uso envolve um elevado grau de julgamento por parte do Conselho Administrativo, quer relativamente ao processo de cálculo dos fluxos de caixa quer para a definição das taxas de desconto e de crescimento que estão associadas aos referidos fluxos de caixa. Esta evidência está em linha com a teoria (Massoud & Rainborn, 2003, Watts, 2003, Antunes, 2015), que apontam o reconhecimento de perdas por imparidade como um procedimento que recorre a julgamentos profissionais e juízos de valor com base em interpretações. Por conseguinte, a falta de precisão na recolha de taxas de desconto e de crescimento

exigidas, leva também a que haja, à partida, entraves no processo de identificação das PI pelas dificuldades em fazer previsões (watts, 2003; Ramanna & watts, 2012), levando a que essas perdas possam não ser independentemente verificáveis (Carvalho *et al.*, 2012). O seu processo de mensuração é de tal forma complexo, uma vez que envolve estimativas e uma componente de interpretação subjetiva para as determinar, que se torna propício à manipulação dos resultados das empresas (Carvalho, *et al.*, 2012; Santos, 2013).

Neste sentido, o facto de a maioria das empresas não reconhecer perdas por imparidade no *goodwill* pode encontrar justificação na não existência de imparidades neste ativo mas também pelas dificuldades associadas com a identificação de tais perdas e, fundamentalmente, com a necessidade de se conseguir uma mensuração fiável, na medida em que o seu cálculo pode ser de tal forma subjetivo que a melhor opção é mesmo a de não o reconhecer (Carvalho, *et al.*, 2012). Na verdade, o processo de mensuração do *goodwill* após o seu reconhecimento inicial não se apresenta consensual e muito pela dificuldade, quando não mesmo impossibilidade, de definir com suficiente segurança o seu período de vida útil. Neste âmbito, o normativo prescreve a obrigatoriedade de o submeter a testes de imparidade na medida em que, tendo por base exclusivamente, fatores económicos e financeiros, o investimento feito pela adquirente e reconhecido como *goodwill* haveria de dar lugar a um reconhecimento crescente, por parte da adquirente, de uma potencial perda. Acontece, porém, que os resultados encontrados, à semelhança das fontes empíricas disponíveis, não apontam nesse sentido, ou seja, o reconhecimento de perdas por imparidade no *goodwill* tende a não ser significativo (Carvalho, *et al.*, 2012).

Por fim, e no que respeita ao impacto da mudança produzida no normativo nacional em 2015, cabe referir que as empresas que adotam as NCRF, apenas 3 do subconjunto das não cotadas, acolheu a alteração, ou seja, passaram a reconhecer, com carácter sistemático, a amortização do *goodwill*, ainda que sem impacto significativo ao nível dos resultados. Cabe referir, no entanto, que o retomar desta política contabilística não está isenta de críticas, pela dificuldade identificada neste estudo, em definir com razoável fiabilidade o período de vida útil, facto que justifica que as empresas sejam levadas a optar pelo período de vida útil máximo estabelecido pelo normativo, ou seja, os 10 anos.

5. CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO

Recordamos que este estudo foi desenvolvido com base a uma metodologia fundamentalmente qualitativa e descritiva, com recurso a análise de conteúdo, com o objetivo de analisar e discutir a pertinência e suficiência do reconhecimento das perdas por imparidade e o seu impacto nos resultados nas empresas portuguesas. Para uma melhor compreensão desta temática, e de forma complementar, foi feita a análise da mais recente reforma introduzida no normativo português em 2015, com efeitos a partir de 2016, para verificar se as alterações foram, ou não, significativas.

O trabalho realizado permitiu concluir que:

1. A generalidade das empresas analisadas não apresenta o elemento patrimonial *goodwill* como uma componente do seu património. Atendendo a que o *goodwill*, reconhecido como ativo intangível, respeita unicamente ao adquirido, ou seja, ao resultante de um processo de concentração de atividades empresariais, estes resultados não são completamente surpreendentes;
2. A esmagadora maioria das empresas analisadas não foi objeto de concentração de atividades empresariais. Como os processos de concentração empresarial tendem a descrever-se, numa perspetiva histórica, sob a forma de vagas ou ciclos, permitimo-nos concluir que nos últimos anos não se assistiu à existência massiva de concentrações empresariais em Portugal, mas antes a uma onda de falências e insolvências;
3. Esta ocorrência pode, também, estar relacionada com a estrutura empresarial portuguesa, onde a tipologia do tecido empresarial é do tipo PMEe, dentro destas, maioritariamente pequenas e micro entidades. Ou seja, estas empresas tendem, geralmente, a caracterizar-se por apresentarem uma estrutura de capital fechado, do tipo familiar, e onde, tendencialmente, a propriedade e a gestão estão concentradas. Estas circunstâncias não favorecem a realização de operações de concentração empresarial, por razões de várias ordens mas, fundamentalmente, por receio de poderem vir a perder o controlo da gestão e /ou do negócio;
4. Nas empresas onde foi identificado o elemento patrimonial *goodwill* o seu peso tende a não ser relevante na estrutura patrimonial (património líquido e bruto), ainda que não nos tenha sido possível identificar

um perfil “tipo” de empresas com o elemento patrimonial *goodwill*, ou seja, não foi possível associar a existência deste elemento patrimonial ao tamanho da empresa ou ao facto de esta ser ou não cotada;

5. O reduzido peso do *goodwill* na estrutura patrimonial faz com que a política contabilística que venha a ser adotada na sua mensuração, no reconhecimento subsequente, acabe por não ter grande relevância. Ou seja, reconhecer apenas perdas por imparidade ou associá-las ao reconhecimento de amortizações sistemáticas pode não ser relevante pela reduzida expressão que, por si só, este elemento patrimonial tem, seja no valor patrimonial líquido seja no resultado;
6. Das empresas analisadas, cotadas e não cotadas, todas elas parece cumprir com o normativo em vigor, antes e após a reforma, ainda que nem todas tenham reconhecido de perdas por imparidade do *goodwill* e, nos casos em que tal foi feito, a sua importância relativa seja reduzida e, por isso, com pouca influência no resultado. Ou seja, globalmente, o peso das perdas por imparidade associadas ao *goodwill* é reduzido, ainda que as empresas não cotadas apresentem uma maior tendência para reconhecer perdas por imparidade, resultado que se apresenta em linha com a teoria, que sugere que as perdas por imparidade tendem a ser reconhecidas pelas empresas de menor dimensão. Não foi, contudo, possível concluir se as empresas não reconhecem perdas por imparidade porque efetivamente não houve perdas por imparidade no período em análise ou se, efetivamente, não conseguiram chegar à sua mensuração de forma fiável;
7. A adoção desta política (reconhecimento de perdas por imparidade) introduz alguma arbitrariedade pela forma pouco fiável como é determinada a quantia recuperável, tal como também vem sendo sugerido pela literatura. Na mensuração subsequente do *goodwill* existe sempre alguma subjetividade, seja a associada ao cálculo das perdas por imparidade ou à definição da vida útil, nos casos em que as empresas reconhecem a perda decorrente da amortização sistemática. Esta subjetividade, ainda que não tendo impactos nos resultados das empresas estudadas, pode introduzir alguma desconfiança na informação que é preparada e relatada;
8. Relativamente à definição da vida útil do *goodwill*, os resultados mostram que as empresas tendem a optar pelo período máximo previsto pelo normativo, ou seja, por uma vida útil de 10 anos. Ainda que não apresentem justificação para a opção pelos 10 anos, tal facto pode encontrar justificação na dificuldade sentida para definir, com razoável segurança, o período de tempo durante o qual se espera a recuperação do potencial futuro associado ao *goodwill*. Os resultados estão em linha com a teoria, que também aponta para a grande dificuldade que existe em se determinar a vida útil do *goodwill*, facto que vem sendo geralmente apontado como justificativo da falta de razoabilidade que os valores divulgados para o *goodwill* possam eventualmente ter;
9. Relativamente à mudança produzida no normativo português em 2015 os resultados apontam que as empresas acolheram a alteração, ou seja, assumiram a mudança e passaram a reconhecer, com carácter sistemático, a amortização do *goodwill*. De referir, porém, que de entre as empresas que potencialmente poderiam vir a ser afetadas pela reforma (as não cotadas), apenas 3 adotam o normativo nacional (NCRF) e, para estas, o impacto da alteração da política contabilística não foi significativo. Ou seja, as empresas não cotadas utilizam, por opção, o normativo internacional;
10. Os resultados apresentados, ainda que positivos, porque contribuírem para a discussão e enriquecerem a literatura, nomeadamente a nacional, continuam a não apresentar conclusões quanto à melhor política contabilística a adotar para a mensuração do *goodwill* no seu reconhecimento subsequente. Se a opção pelo reconhecimento exclusivo de perdas por imparidade pode não ser suficiente nem a mais adequada para fazer refletir a perda de valor do *goodwill* e a sua quantia recuperável, o retomar da política contabilística que prevê a sua amortização sistemática durante a sua vida útil, que não poderá ultrapassar os 10 anos, também não está isenta de críticas, pela dificuldade em se definir, com razoável fiabilidade, o período de vida útil. Assim, e ainda que os resultados apresentados sejam convergentes com a teoria, continuam a ser difusos, porque não conclusivos relativamente à melhor política a adotar.

De referir, porém, que estas conclusões deverão ser interpretadas no âmbito de algumas limitações que marcaram o desenvolvimento deste trabalho. A principal limitação prende-se com a dimensão da amostra, condicionada pelo facto de o universo empresarial considerado não apresentar o elemento patrimonial *goodwill* que, por sua vez, condicionou o volume de dados recolhidos e, por essa via, as opções metodológicas e de análise e tratamento dos dados. Acrescem, ainda, as limitações no acesso à informação para o universo das empresas não cotadas, relativamente às quais foi apenas possível obter os relatórios e contas consolidadas.

Estas limitações devem, no entanto, ser interpretadas pelo seu lado positivo, ou seja, encaradas como ponto de partida para o desenvolvimento de trabalhos futuros. Neste âmbito, sugere-se o desenvolvimento deste mesmo estudo mas com recurso a uma metodologia mista, qualitativa e quantitativa. Para tanto, sugere-se o alargamento da amostra, com a inclusão de um subconjunto de empresas internacionais, cotadas e não cotadas, e a utilização de um intervalo de tempo maior, com o objetivo de poder chegar a um número de observações que possibilitem a aplicação de testes estatísticos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aires, L. (2015). *Paradigma qualitativo e práticas de investigação educacional*. Porto: Universidade Aberta
- Amy, E.(2017). Goodwill Impairment Losses and Corporate Debt Maturity. *Journal of Applied Economics and Business Research*, 7(3), 157-171.
- Antunes, J. (2015) Goodwill - “ A verdade” das demonstrações financeiras. *Jornal de Negócios* Acedido a 5 de Janeiro de 2017, em https://www.jornaldenegocios.pt/opiniaocolumnistas/detalhe/goodwillverdade_das_demonstracoes_financeiras.
- Antunes, J.(2016) Goodwill. *Jornal de Negócios*. Acedido a 6 de Janeiro de 2017, em <https://www.jornaldenegocios.pt/opiniaocolumnistas/detalhe/goodwill>.
- Antunes, M., & Martins, C. (2002). Capital Intelectual: Verdades e Mitos. *Revista Contabilidade e finanças*, 41-54
- Avallone, F., & Quagli, A. (2015). Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36. *Advances in Accounting*, 31(1) 107-114.
- Castro, J. (2015). *Tratamento Contabilístico-fiscal dos ativos intangíveis*. Porto: Universidade Católica do Porto.
- Barbosa, J., Consoni, S., Scherer, L., & Clemente, A. (2014). Impairment en el Goodwill: un Análisis Basado en la Divulgación Contable. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 8(2), 159 -179.
- Barros, T., & Rodrigues, A. (2013). O goodwill na avaliação das empresas: Um Estudo Sobre a Realização de Testes de Imparidades e as Alterações Contabilísticas no Âmbito das Concentrações de Atividades Empresariais. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 1(1), 118-130.
- Bodgan,R., & BiklenS. (1991). Investigação Qualitativa em educação: Fundamentos, métodos e técnicas. *Investigação Qualitativa em Educação*, 15-80.
- Brunovs, R., & Kirsch, R. (1991). Goodwill Accounting in Selected Countries and the Harmonization of International Accounting Standards. *Abacus*, 27(2), 135-161.
- Bugeja, M., & Gallery, N. (2006). Is older goodwill value relevant? *Accounting and Finance*, 46(4) , 519- 535.
- Bens, D., Heltzer, W., & Segal, B. (2011). The Information Content of Goodwill Impairments and SFAS 142. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(3), 527–555.
- Carmo, H., & Ferreira, M.(1998). *Metodologia de Investigação: Guia de auto-aprendizagem*. Lisboa:Universidade Aberta.
- Carrapiço, J. (2017). Tratamento Contabilístico e fiscal do "goodwill". *Vida Económica*. Acedido a 15 de Janeiro de 2017, em https://www.occ.pt/fotos/editor2/ve_31marcojarrapico.pdf.
- Castro, J. (2015). *Tratamento Contabilístico-fiscal dos intangíveis*. Porto: Universidade Católica do Porto
- Carvalho, C.,Rodrigues, A.,& Ferreira,C.(2012). A mensuração subsequente do Goodwill e a sua contribuição para a manipulação dos Resultados: Uma Revisão de Literatura. Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Carvalho, C. (2015). O goodwill e o seu tratamento contabilístico pós adoção das IFRS 3: *Uma análise nas empresas da euronext Lisbon*.Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Caprio, L., Croci, E., & Del giudice, A. (2011). Ownership Structure, family control and acquisition decisions, *Journal of Corporate Finance*, 17(5), 1636-1657.
- Chalmers, K., Godfrey, J., & Webster, J. (2011). Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill? *Accounting & Finance*, 51(3), 634-660.
- Chen, L., Krishnan, J., & Sami, H. (2015) Goodwill Impairment Charges And Analyst Forecast Properties *Accounting Horizons*, 29(1),141-169
- Comissão Europeia (2016). Regulamento (UE) 2016/2067, de 22 de novembro. *Jornal Oficial da União Europeia*, L-323/1-L323/164.
- Cunha, T. (2015). *Imparidade versus amortização do goodwill* . Lisboa: Universidade de Lisboa
- Denzin, N., & Lincoln, Y. (2005). *The sage handbook of qualitative research*. CA: *SAGE Publications Ltd.*,3ªed.,695-728
- Glautier, M., & Underdown, B. (2001). *Accounting Theory and Practice*. Pearson Education
- 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.
- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How Ethical are Mangers´Goodwill Impairment Disions *Journal of Bus Ethics*, 132(1), 21-44
- Guba, E., & Lincoln, Y. (1994). Competing paradigms in qualitative research. *Handbook of Qualitative Research*,105-117.
- Gray, S. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *ABACUS*, 24(1), 1-15.
- Hayn, C., & Hughes, P. (2006). Leading Indicators of goodwill Impairment. *Journal of accounting, Auditing and Finance*, 21(3), 223-265.
- Hamberg, M., & Beisland, L. (2014). Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, 23(2), 59-73.

- Haniffa, M. & Cooke, T. (2005). The impact of culture and corporate governance on corporate social reporting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 24(5),391-430.
- Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Herz, R., Iannaconi,T., Maines, L., Palepu, K., Ryan, S., Scrand,C., Skinner, D., Vicent, L. (2001). Equity Valuation Models and Measuring Goodwill Impairment. *Accounting Horizons*, 15(2) , 161-170.
- Huiku, J., Mouritsen, J., & Silvola, H. (2017). Relative reliability and the recognisable firm: Calculating goodwill impairment value. *Accounting, Organizations and Society*, 56(16), 68-83
- Hulzen, P., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., & Sotiropoulos, L. (2011). Amortisation Versus Impairment of Goodwill and Accounting Quality. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4(3), 93-118.
- INE (2018). Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão. *Instituto Nacional de Estatística*. Acedido a 12 de junho de 2018, em <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859>.
- Jennings, R., Le Clere, M., & Tompson, R. (2001). Goodwill Amortization and the Usefulness of Earnings. *Financial Analysts Journal*, 57(5), 20-28.
- Li, Z. Shorff, P. Venkataraman, R. & Zang, L. (2011) Causes and Consequences of goodwill Impairment Losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4),745-778.
- Li, K., & Sloan, R. (2014). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(14), 964–1003
- Major, M., & Vieira, R. (2009). Contabilidade e controlo de gestão: Teoria, metodologia e prática. Lisboa Escola Editora.
- Marques, M. (2007). As concentrações de atividades empresariais segundo a IFRS 3. *Revista Revisores e Auditores*. Acedido a 16 de outubro 2016, <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/JulSet2007/Contabilidade.pdf>.
- Massoud, M., & Rainborn, C. (2003). *Accounting for godwill: Are we better off ?* *Reviem of business*, 7(7), 26-32.
- Martins, C. (2001). O valor dos intangíveis e o capital intelectual. *Revista de Contabilidade e Comércio*. Acedido a 5 de Julho de 2017, em <https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/2179/1/activos%20intang%C3%ADveis.PDF>
- Mazzioni, S., Dedonato, O., Biazzzi, J., & Neto, J. (2003). Avaliação de Intangíveis: O goodwill no contexto das práticas internacionais comparativas. Acedido a 12 de Julho de 2017, em <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/2528>.
- Minayo, M., & Sanches, O. (1993) Quantitativo-qualitativo: Oposição ou complementaridade? *Cadernos de Saúde Pública*, 9(3), 239-248.
- Moehrle, S., Reynolds- Moehrle, J., & Wallace, J. (2001). How Informative Are Earnings Numbers That Exclude Goodwill Amortization? *Accounting Horizons*, 15(3), 243-255.
- Ministério das Finanças e da Administração Pública (2009). Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho *Diário da República*, 1.ª Série, n.º 133, 4375-4384
- Ministério das Finanças – Secretaria-Geral (2015). Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho de 2015. *Diário da 2.ª Série*, n.º 146, 20749-20845.
- Ministério das Finanças – Secretaria-Geral (2009). Aviso n.º 15652/2009, de 07 de setembro de 2009 *Diário da República*, 2.ª Série, n.º 173, 36227-36234
- Montiel, M., & Lamas, F. (2007). Normativo Contabilístico Internacional e o goodwill na concentração de atividades empresariais. *Revista toc*, 87(7), 32-39.
- Neves, J., & Carvalho.(2018) *Um Novo modelo de Mensuração Subsequente do goodwill: Uma Proposta*. Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Olante, M. (2013). Overpaid acquisitions and goodwill impairment losses — Evidence from the US. *Advances in Accounting*, 29(2), 43-254.
- Ramana, K, & Watts, R. L. (2012) Evidence on the use of unverifiable estimates. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780.
- Rodrigues, A. (2003). *O Goodwill nas contas Consolidadas: Uma análise dos grupos não Financeiros Portugueses*. Coimbra: Universidade de Coimbra.
- Sarmiento, M. (2013). Metodologia Científica Para a Elaboração, Escrita e Apresentação de Teses. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Sapkauskieni, A., Leitonienė, S., & Vainiusienė, E. (2016). Disclosure of Goodwill Impairment in the Baltic States. *Inzinerine Ekonomika Engineering Economics*, 27(4), 417-429.
- Santos, M. (2014). *Imparidade do goodwill no SNC: Impactos da Transição e Divulgações*. Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Santos, A. (2013). *A aplicação dos testes de Imparidade do Goodwill*. Aveiro: Universidade de Aveiro
- [s.a.] (2014) 500 maiores e melhores. Revista Exame. Acedido a 04 de maio de 2018, em <https://www.listagem.pt/melhores/>.
- Santos, J. Pires, A. & Fenandes, P. (2018). The importance to financial information in the decision-making process in company's family structure. *Contaduría Y Administración*, 63(2),1-23.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102
- Shim, J. & Okamuro, H.(2010). Does ownership matter in mergers? A comparative study of the causes and consequences of mergers by family and non-family firms. *Journal of Banking & Finance*, 35(1), 193-203.
- Solomons, D. (1989). *Guidelines for Financial Reporting Standards*. London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

- Tàpies, J. Gallo, A., Estapé, J., & Romances, M.(2004). *Los Procesos de fusión y adquisición en empresas familiares (Monografía de la Cátedra de Empresa Familiar del IESE)*. Navarra. ESES Business School.
- Verriest, A., & Gaeremynck, A. (2009). What Determines Goodwill Impairment? *Review of Business and Economics*, 54(2),106-128.
- Watts, R. (2003). Conservatism in Accounting – Part I : - Explanations and Implications. *Accounting Horizons*, 17(3), 207-221.