



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

**Práticas subjacentes ao tratamento contabilístico do
goodwill: A pertinência do reconhecimento das Perdas por
Imparidade e o seu impacto nos resultados**

Soraia Cristina Rodrigues Pousa

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*

Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Prof. Doutora Amélia Maria Martins Pires

Bragança, maio, 2018



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

**Práticas subjacentes ao tratamento contabilístico do
goodwill: A pertinência do reconhecimento das Perdas por
Imparidade e o seu impacto nos resultados**

Soraia Cristina Rodrigues Pousa

Orientação:

Prof. Doutora Amélia Maria Martins Pires

Bragança, maio, 2018

RESUMO

São várias as questões em torno do estudo do *goodwill* e que, não sendo novas, têm merecido atenção crescente ao longo das últimas décadas, fundamentalmente ao nível da sua mensuração no reconhecimento subsequente. Na verdade, a mensuração do *goodwill* tem sido ao longo dos anos objeto de algumas alterações, tendo como uma das mais pertinentes a suspensão da sua amortização sistemática para ser somente objeto de testes de imparidade regulares, por se entender que a sua vida útil era indefinida, e, mais recentemente, o retomar da política contabilística da sua amortização sistemática. É neste âmbito que se desenvolve este trabalho, com o objetivo 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. Para analisar a problemática em questão foi adotada uma análise qualitativa com recurso à análise de conteúdo com base nos dados das empresas cotadas da *Euronext* num total de 47 empresas e por um conjunto de empresas não cotadas formadas pelas 500 maiores empresas portuguesas, de acordo com a revista Exame. De forma complementar pretendeu-se, também, identificar se a mais recente reforma introduzida no normativo produziu alterações significativas. Os resultados mostram que o reconhecimento de perdas por imparidade é reduzido, ainda que com maior expressão nas empresas não cotadas, em linha com a teoria, e que a alteração da política contabilística, ou seja, o retomar da amortização sistemática do *goodwill* tende também a não ter expressão significativa.

Palavras-chave: *goodwill*, práticas de mensuração, perdas por imparidade, manipulação de resultados.

ABSTRACT

There are several issues surrounding the study of goodwill; they are not new but have received increasing attention over the last decades, primarily at the level of their measurement in subsequent recognition. The measurement of goodwill has undergone changes over the years and one of the most pertinent was the suspension of its systematic amortization to be subject only to regular impairment tests, since it is understood that its useful life was indefinite. More recently, there has been a return to the accounting policy of its systematic amortization. It is within this scope that this work is developed, aiming to discuss the changes produced in the accounting treatment applicable to goodwill in its later recognition, mainly to the level of adequacy and sufficiency of recognition of impairment losses and their impact on results of companies. To analyze the problem in question was adopted a qualitative analysis with recourse to content analyze based on data of 47 listed companies of Euronext and by a group of not listed companies constituted by the biggest 500 Portuguese companies, according to *Exame* magazine. In a complementary way, it was also tried to identify if the most recent reform introduced in the normative produced significant alterations. The results show that the recognition of imparity losses is reduced, albeit with greater expression in unlisted companies, as has been defended by theory. The alteration of the accounting policy, that is, the return to the systematic amortization of goodwill also tends to have no significant expression.

Keywords: goodwill, measurement practices, impairment losses, manipulation of results.

RESUMEN

Son varias las cuestiones en torno al estudio del fondo de comercio y que, no siendo nuevas, han merecido una atención creciente a lo largo de las últimas décadas, fundamentalmente al nivel de su medición en el reconocimiento subsiguiente. En realidad, la medición del fondo de comercio ha sido a lo largo de los años objeto de algunas alteraciones, teniendo como una de las más pertinentes la suspensión de su amortización sistemática para ser sólo objeto de pruebas de pérdidas por deterioro regulares, por entender que su vida útil era indefinida. Todavía, más recientemente la política contable de su amortización sistemática fue retomada. Es en este ámbito que se desarrolla este trabajo, con el objetivo de tratar de discutir las alteraciones producidas a nivel del tratamiento contable aplicable al fondo de comercio en su posterior reconocimiento, fundamentalmente en el nivel de la pertinencia y suficiencia del reconocimiento de las pérdidas por deterioro y su impacto en los resultados de las empresas. Para analizar la problemática en cuestión se adoptó un análisis cualitativo con ayuda al análisis de contenido basado en los datos de las empresas cotizadas de la *Euronext* en un total de 47 empresas y por un conjunto de empresas no cotizadas formadas por las 500 mayores empresas portuguesas, según la revista *Exame*. De forma complementaria se procuro también identificar si la más reciente reforma introducida en el normativa a producido cambios significativos. Los resultados muestran que el reconocimiento de pérdidas por deterioro son reducidas, aun que con una mayor expresión en las empresas no cotizadas, tal como viene defendiendo la literatura, y que la modificación de la política contable como resultado de la alteracion reciente producida en el normativo, es decir, el retomar de la amortización sistemática del fondo de comercio, tiende también a no tener expresión significativa.

Palabras clave: fondo de comercio, las prácticas de medición, pérdidas por deterioro, manipulación de los resultados.

Dedicatória

“Ao meu namorado e à minha família.”

Agradecimentos

A realização da presente dissertação não seria possível sem a colaboração e compreensão de um conjunto de pessoas, que direta ou indiretamente contribuíram para a sua concretização e às quais aproveito esta oportunidade para prestar os meus sinceros agradecimentos.

Em primeiro lugar agradeço à minha orientadora, Prof.^a Dr.^a Amélia Maria Martins Pires, pela forma como se disponibilizou em auxiliar me permanentemente na concretização deste trabalho, por todo conhecimento e sugestões, assim como a sua constante disponibilidade, dedicação e motivação.

Agradeço também à minha família e namorado, que sempre me apoiaram e encorajaram neste percurso, fazendo com que nunca perdesse o ânimo ao longo desta etapa.

Lista de Abreviaturas e Siglas

AFT	Ativo Fixo Tangível
AI	Ativo Intangível
APNOR	Associação de Politécnicos do Norte
CAE	Concentração de Atividades Empresariais
DF	Demonstração Financeira
EC	Estrutura Conceptual
<i>Et. al.</i>	E outros
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
INE	Instituto Nacional de Estatística
JV	Justo Valor
Máx.	Máximo
Min.	Mínimo
NRCF	Norma Contabilística Relato Financeiro
PI	Perda por Imparidade
PME	Pequenas e Médias Empresas
POC	Plano Oficial de Contabilidade
Prof.	Professor
PSI	<i>Portuguese Stock Index</i>
QR	Quantia Recuperável
RAAIGFI	Resultado antes de amortizações, imparidades, gastos de financiamento e impostos
Rec.	Reconhecimento
SFAS	<i>Statement of Financial Accounting Standards</i>
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
TAP	Transportadora Aérea Portuguesa
TI	Teste de Imparidade
UE	União Europeia
UGC	Unidade Geradora de Caixa
VU	Vida Útil
€	Euro

Índice Geral

Índice de Tabelas	viii
Índice de Figuras.....	ix
INTRODUÇÃO	10
1. COMPONENTE TEÓRICA	12
1.1. Breve abordagem ao conceito de <i>goodwill</i> : importância e razão de ser	12
1.2. Normativo contabilístico aplicável ao <i>goodwill</i> : uma visão retrospectiva até à mais recente reforma.....	15
1.3. Efeitos do tratamento contabilístico do <i>goodwill</i> nos resultados: análise e discussão a partir das fontes empíricas disponíveis.....	23
1.4. Sistematização do tratamento contabilístico do <i>goodwill</i>	27
2. COMPONENTE EMPÍRICA.....	30
2.1. Objeto de estudo e respetiva justificação e enquadramento	30
2.2. Metodologia.....	32
2.3. Caracterização da amostra	33
2.4. Análise e tratamento de dados	39
2.5. Análise e discussão dos resultados	40
CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

Índice de Tabelas

Tabela 1 <i>Política contabilística subjacente ao goodwill resultante de uma CAE</i>	29
Tabela 2 <i>Identificação da subamostra formada pelo subconjunto das empresas cotadas</i>	35
Tabela 3 <i>Identificação da subamostra formada pelo subconjunto das empresas não cotadas</i>	36
Tabela 4 <i>Breve caracterização do subconjunto da amostra formado pelas empresas cotadas (em euros)</i>	37
Tabela 5 <i>Breve caracterização do subconjunto da amostra formado pelas empresas não cotadas (em euros)</i>	38
Tabela 6 <i>Peso médio relativo do goodwill em rúbricas do Balanço nas empresas não cotadas</i>	40
Tabela 7 <i>Peso médio relativo do goodwill em rúbricas do Balanço nas empresas cotadas</i>	41
Tabela 8 <i>Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas não cotadas</i>	41
Tabela 9 <i>Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas cotadas</i>	42
Tabela 10 <i>Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas, em 2016</i>	43
Tabela 11 <i>Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas, em 2017</i>	44
Tabela 12 <i>Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas cotadas</i>	44
Tabela 13 <i>Peso das PI no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas</i>	46

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Representatividade por setores de atividade da subamostra formada pelo subconjunto das empresas cotadas.....	36
<i>Figura 2.</i> Representatividade por setores de atividade da subamostra formada pelo subconjunto das empresas não cotadas.....	37

INTRODUÇÃO

Os recursos imateriais têm vindo a ganhar importância relativa crescente pela sua relevância na geração de benefícios económicos futuros e, por essa via, na determinação do valor das empresas a longo prazo. Esta sua importância está grandemente 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, nas últimas décadas 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 mensuração do *goodwill* após o seu reconhecimento inicial, introduzidas em 2015 para produzirem efeitos a partir de janeiro de 2016.

O *goodwill* enquadra-se no âmbito dos ativos intangíveis (AI), 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 (JV) num processo de aquisição e/ou concentração de empresas. Ou seja, quando no âmbito de um investimento financeiro o valor pago seja superior à avaliação, pelo JV, 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 AI como *goodwill* (Antunes, 2015). Nestes termos o valor de mensuração do *goodwill* no reconhecimento inicial resulta da diferença entre o JV e o valor pago, quando este seja superior àquele, 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 (VU). É neste âmbito que a norma contabilística (NCRF12) prescreve a obrigatoriedade de submeter o *goodwill* a testes de imparidade (TI) 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 (PI). Acontece, porém, que as fontes empíricas disponíveis parecem não apontar nesse sentido, ou seja, o reconhecimento de PI no *goodwill* tende a não ser significativo (Carvalho, Rodrigues & Ferreira, 2012). A literatura parece querer

sugerir que a aplicação destes testes faz apelo a julgamentos profissionais e à formulação de juízos de valor, pelo que é uma questão sensível, pela complexidade e subjetividade que envolvem, e tem levado muitos autores a defender, como alternativa, a sua amortização sistemática. A aplicação do critério da VU finita é definida à partida e não só de maior facilidade de aplicação como permite incorporar maior fiabilidade às demonstrações financeiras (DF) (Antunes, 2015).

E assim sendo é neste âmbito 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 PI 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 2015 produziu, ou não, alterações significativas a este nível. Recordamos, a este respeito, que até dezembro de 2015 o *goodwill* era considerado como um elemento patrimonial com VU indefinida e após janeiro de 2016 passa a ser considerado como um AI com VU finita, com um limite máximo de 10 anos. Neste sentido, a relevância desta questão prende-se com a pertinência da supressão da sua amortização e respetivo impacto ao nível dos resultados e com o retomar desta prática a partir de janeiro de 2016. Ou seja, a questão está associada à importância de se refletir sobre a associação, ou não, de uma VU finita ao *goodwill* adquirido e os seus efeitos ao nível dos resultados para, com base nisso, se 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 da temática, 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. Esta segunda componente apresenta-se como uma vertente empírica ou de trabalho de campo, 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 AI, o elemento patrimonial *goodwill*. Os dados recolhidos foram assim retirados dos relatórios e contas das empresas da amostra e respeitam ao período de 2014 a 2017.

1. COMPONENTE TEÓRICA

1.1. Breve abordagem ao conceito de *goodwill*: importância e razão de ser

Desde a revolução industrial que houve grandes modificações ao nível das relações capital-trabalho, com alterações na eficiência da mão-de-obra, qualificação dos gestores e no desenvolvimento das grandes marcas, influenciando significativamente o lucro das empresas (Mazzioni, Dedonato, Biazzi, & Neto, 2003). Ao longo das últimas décadas ocorreram mudanças na sociedade que culminaram num processo de globalização mundial, com rápidos avanços na tecnologia de produção, informática e telecomunicações. Ao conhecimento dos fatores terra, capital e trabalho vem juntar-se a era da sociedade do conhecimento, alterando as estruturas económicas das nações e, principalmente, a forma de valorizar o ser humano (Antunes & Martins, 2002; Castro, 2015).

Na verdade, desde os anos de 60 e 70 do século XX que se tenta compreender e justificar o insucesso de uma organização com características de mercado, dimensão, tecnologia, estrutura e processos, e até de recursos humanos, idênticas às de uma outra com sucesso. A generalidade das explicações remete para os AI e para a sua importância na gestão e no sucesso das empresas (Martins, 2001). As últimas décadas serviram de palco a mudanças ao nível das forças produtivas e do trabalho, do ensinamento e da aprendizagem, do significado do conhecimento e das suas políticas. O conhecimento transformou-se no “capital principal”, no centro de custos e no recurso crucial da economia, e com impacto no valor das organizações. A materialização deste recurso e as tecnologias disponíveis e utilizadas para atuar num ambiente globalizado, produziram benefícios intangíveis que agregam valor às empresas. Este conjunto de novos benefícios, denominados de capital intelectual, levou à necessidade de aplicação de novas estratégias, de uma nova filosofia de administração e de novas formas de avaliação do valor da empresa que contemplem o recurso conhecimento (Antunes & Martins, 2002).

Deixou-se de lado a ideia do capitalismo com um grande investimento em ativos fixos tangíveis (AFT) (fábricas e máquinas), onde o principal objetivo do gestor era contratar empregados para trabalharem com máquinas. As pessoas tornaram-se o ativo mais precioso das empresas, assim como aquilo que produzem e a forma como o produzem. O seu principal investimento passou a ser em intangíveis, tais como a investigação e o desenvolvimento, o *know-how*, a criação de marcas e patentes (segredos comerciais e industriais). O investimento em capital humano, mais concretamente na força de trabalho, equipa de gestão e reputação da empresa, são os ingredientes que têm crescido de forma mais significativa, comparativamente ao investimento em AFT, convertendo-se, em algumas empresas, na principal fonte de lucro e de geração de riqueza (Martins, 2001). Estes novos recursos transformaram-se

num fator bastante importante na sociedade do final do século XX, no emergir de um novo fator produtivo capaz de alterar significativamente o panorama das várias atividades económicas. Entra-se na era do conhecimento, em que, para gerar, gerir e controlar o conhecimento será necessário minimizar a importância do capital físico e do capital financeiro. Os AFT perdem importância a favor da capacidade de inovação no uso do conhecimento. A empresa cria valor para a sociedade, não apenas pela sua capacidade de gerar fluxos de capital financeiro ou físico, mas também, e especialmente, através de processos que lhe permitam criar e avaliar o conhecimento para assegurar a sua manutenção e correta aplicação (Martins, 2001).

O conhecimento assume-se como um fator de produção, juntamente à terra, ao capital e ao trabalho. Não como fator substituto destes, mas estabelecendo uma relação de interdependência entre eles. A existência do recurso conhecimento e a sua adequada aplicação passam a ser fundamentais para a continuidade da economia. O conhecimento explícito passa a ser utilizado como base para o desenvolvimento de novas habilidades (Antunes & Martins, 2002), proporcionando a geração de mais lucro, a um custo menor do que o gerado pelos AFT. Estamos num período onde o domínio do conhecimento e informação estabelecem a base do êxito das empresas (Castro, 2015). Por outras palavras, segundo Stewar (1998), citado por Castro (2015), “A informação e o conhecimento são as armas termonucleares competitivas da nossa época”.

Este novo contexto proporcionou e favoreceu o aparecimento de alterações significativas, designadamente a criação de novos serviços, o acumular de *know-how*, a mudança no conceito de espaço físico e de mercado, a valorização da marca e o *merchandising* (Antunes, 2000), e levou ao surgimento de um novo AI, o *goodwill* (Mazzioni, *et al.*, 2003). Os fatores que permitem identificar e justificam a existência de um valor a mais na organização, muitas vezes associados ao capital intelectual, têm origem no *goodwill*, (Mazzioni, *et al.*, 2003).

Recordamos que um ativo é um recurso controlado por uma entidade, como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros (Estrutura Conceptual (EC), § 49), sendo que estes benefícios económicos futuros, que estão incorporados num ativo, podem fluir para a entidade de diferentes maneiras (EC, § 54). A definição de um AI exige que o mesmo seja identificável, para o distinguir do *goodwill* (Norma Contabilística Relato Financeiro (NCRF) 6, § 11) originado numa aquisição de empresas. Um AI distingue-se claramente do *goodwill* se for separável, isto é, se a empresa o puder alugar, vender, trocar ou distinguir os benefícios económicos por si gerados sem ter que dispor de benefícios futuros a gerar por outros ativos relacionados com o primeiro. No entanto, a separabilidade não é tudo para que um ativo possa ser identificável. Existem outras formas de identificar um AI, como é o caso de uma transação que envolva a transferência de direitos legais. A natureza desses direitos pode ajudar a empresa a identificar o AI (Martins, 2001).

Para além da identificabilidade, o reconhecimento de um AI pressupõe, também, que a empresa exerça o controlo sobre esse ativo, ou seja, possa restringir o acesso a outros dos benefícios económicos gerados por esse ativo. Estes direitos estão, geralmente, justificados através de direitos legais válidos perante a justiça. Não sendo apenas estes direitos que demonstram a existência de controlo, se não houver tais direitos torna-se mais difícil demonstrar (Martins, 2001).

Com a evolução da economia mundial crescem, em importância, os AI e, no seu seio, surge o *goodwill* gerado internamente, um recurso intangível difícil de enquadrar no conceito de AI, pela dificuldade em validar os requisitos da separabilidade e/ou o seu controlo, e também de difícil mensuração.

O conceito de *goodwill* é de origem inglesa e foi utilizado pela primeira vez em 1571 como ativo "intangível". Até ao século XIX o seu uso estava restringido aos juristas, pela dificuldade associada à sua mensuração (Mazzioni, *et al.*, 2003). Enquadrado como um ativo que carece de substância e não identificável, por ser descrito como a soma de atributos intangíveis que contribuem para o sucesso de uma entidade, tais como a localização, a boa reputação, a competência dos colaboradores e gestores ou a relação com credores, fornecedores e clientes (Glautier & Underdown, 2001), não sendo por isso reconhecido como AI. Ou seja, o *goodwill* gerado internamente não é objeto de reconhecimento no balanço até ao momento em que haja uma transação. Aliás, as múltiplas operações de aquisição e fusão de empresas que têm vindo a acontecer, um pouco por todo o lado, sob a forma de vagas ou ciclos, vêm comprovar a importância dos AI e, dentro destes, o *goodwill*. Assiste-se a um valor crescente associado à marca, imagem, localização, posição comercial e fidelização do cliente (Mazzioni, *et al.*, 2003).

O *goodwill* representa o valor da parte intangível do negócio, nomeadamente o valor da marca, da carteira de clientes, das relações com terceiros ou, ainda, outro tipo de vantagens intangíveis. Ou seja, equivale ao conjunto heterogéneo de recursos intangíveis que a empresa adquirente reconhece e valoriza no momento de aquisição, como 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). O *goodwill*, enquanto resultado da diferença entre o preço de aquisição e o respetivo JV, num processo de aquisição e/ou concentração de empresas, corresponde à diferença entre o valor pago (preço de aquisição) e o JV dos ativos e passivos adquiridos. Uma vez identificado, será reconhecido no âmbito dos AI (Antunes, 2015). Quando uma determinada sociedade compra participações numa concentração empresarial e paga um preço superior ao JV líquido dessa participação, estamos perante um "*goodwill*", um "ativo imaterial" que deve ser refletido nas contas da adquirente como AI, por ser algo que se pode traduzir em benefícios futuros para os acionistas (Antunes, 2016).

O *goodwill* gerado internamente é consubstanciado na excelência de uma equipa de gestão, na qualidade dos técnicos que tem formado ao longo dos anos, na carteira de clientes que tem vindo a

conseguir, na boa imagem e consciência social da empresa. Todos estes fatores incluem o *goodwill* gerado internamente e, conseqüentemente, o seu valor. De tal forma que a saída de um elemento-chave do órgão de gestão, por exemplo, pode afetar significativamente o valor de uma empresa e, sendo uma empresa cotada em bolsa, pode afetar negativamente as respectivas cotações. O *goodwill* pode resultar da aquisição de uma participação financeira noutra empresa, em que o comprador avalia a empresa não apenas na ótica puramente contabilística mas, também, relativamente ao seu valor potencial, o que faz com que, não raras vezes, pague em preço superior ao JV do património adquirido, ou resultar no âmbito de uma concentração de atividades empresariais (CAE), como por exemplo de uma fusão por incorporação. Nestes casos, é o valor pago pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente e separadamente reconhecidos (Antunes, 2011).

Vale tudo isto por dizer que 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, estamos em presença de um recurso intangível, a que chamamos de "*goodwill*" mas que não pode ser refletido nas contas das empresas (Antunes, 2016). O *goodwill* assim determinado é um exemplo de um AI não separável e cujos benefícios são incertos e/ou de mensuração não fiável, pelo que não deve ser considerado como ativo (NCRF 6, § 48), por não satisfazer os fundamentos para o seu reconhecimento como tal.

1.2. Normativo contabilístico aplicável ao *goodwill*: uma visão retrospectiva até à mais recente reforma

O *goodwill* constitui um clássico e controverso problema contabilístico e surge referenciado na doutrina contabilística como o mais intangível dos intangíveis. Assim o demonstra o contínuo aparecimento de documentos normativos para regular esta temática, a variedade de opiniões emitidas entre os académicos e a diversidade de práticas contabilísticas a nível internacional. Na verdade, há mais de um século que se trabalha e investiga nesta matéria, mas sem uma solução para apaziguamento geral (Carvalho, *et al.*, 2012; Castro, 2015).

Logo após o surgimento das sociedades anónimas, era consensual entre os profissionais de contabilidade que o *goodwill* não deveria permanecer por muito tempo no balanço (Mazzioni, *et al.*, 2003). Durante muito tempo, era mensurado pela diferença entre os JV dos ativos e passivos e reconhecido por "abate direto ao capital próprio", através das reservas existentes ou pela criação de uma reserva especial, ou, em alternativa, pelo "método da eliminação", através do seu abate nos resultados

do exercício em que o mesmo foi gerado (ano de aquisição), por não se lhe reconhecer capacidade para gerar benefícios económicos futuros. Ou seja, um tratamento contabilístico que visa a eliminação do balanço, após a operação de aquisição, da quantia investida sob o argumento de que o *goodwill* é um elemento sem valor. Era então considerado como um elemento de sobre preço pago, decorrente de eventuais erros de estimativa ou valorização em resultado da força exercida pela sociedade adquirida aquando do processo negocial, mas sem quaisquer expectativas de poder vir a gerar benefícios económicos futuros (Hughes, 1982; Rodrigues, 2003). O *goodwill* resultante de um processo de CAE era contabilizado no capital, mais concretamente na rúbrica de reservas, até à publicação da *International Accounting Standards* (IAS) 22, momento a partir do qual passou a ser reconhecido com AI e objeto de amortização num período de 20 anos (Marques, 2007).

Na verdade, o tratamento contabilístico subjacente ao *goodwill* adquirido, nunca se apresentou de forma muito pacífica. 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 posição em defesa da 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 incluiu o *goodwill*. Assim, apela-se para a necessidade de trilhar um caminho que passe por se concentrar esforços no sentido de se encontrar formas de se passar a capitalizar os intangíveis gerados internamente (Rodrigues, 2003). 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 das soluções apresentadas ficou isenta de críticas e conseguiu gerar consensos (Carvalho, *et al.*, 2012). Os vários métodos de contabilização que ao longo do tempo foram sendo apresentados para o reconhecimento e mensuração do *goodwill* adquirido, em resultado de um processo de concentração empresarial, foram sempre geradores de alguma controvérsia e nenhum ficou isento de críticas. Nesta circunstância, as últimas décadas ficaram marcadas pela aplicação de diferentes tratamentos contabilísticos ao *goodwill* adquirido e geralmente todas elas associadas a dificuldades de avaliação da sua capacidade para gerar benefícios económicos futuros (Carvalho, *et al.*, 2012; Santos, 2014), pelo que, e sob uma perspetiva histórica, é possível, relativamente ao modelo de contabilização, identificar dois grandes momentos:

1. Um primeiro em que o *goodwill* adquirido não era objeto de capitalização, por não lhe ser reconhecida capacidade para gerar benefícios económicos futuros. Este modelo de contabilização considerava o seu abate direto aos capitais próprios, numa conta de reservas; e
2. Quando o *goodwill* passa a ser reconhecido como ativo, ou seja, objeto de capitalização. Este período tem duas fases:
 - a. Uma primeira em que lhe é associada uma VU limitada e, nessa circunstância, objeto de amortização sistemática; e
 - b. Numa fase subsequente, com VU indefinida, pelo que submetido a TI em cada data de relato.

A primeira fase corresponde ao período em que não se reconhecia ao *goodwill* capacidade para gerar benefícios económicos futuros, sustentando 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. Ou seja, permitia que as empresas ensaiassem soluções manipuladoras através da subavaliação dos respetivos JV dos ativos líquidos adquiridos e, dessa forma, originassem um valor de *goodwill* mais elevado (Santos, 2014).

A segunda fase corresponde ao período em que o *goodwill* adquirido é reconhecido como um ativo, ou seja, quando, no âmbito de uma aquisição, o valor pago for superior à avaliação, do património líquido adquirido pelo JV, estamos na presença de um valor imaterial ou intangível que corresponde ao potencial futuro desse investimento e que no plano contabilístico surge reconhecido no âmbito dos AI como *goodwill*. 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 VU a atribuir a este ativo. Começou por se prever que a sua recuperação pudesse acontecer num período que não excedesse os 5 anos, a menos que VU mais extensa pudesse ser justificada mas sem ultrapassar os 20 anos (IAS 22, IASB), para a sequência de outros desenvolvimentos, que decorreram em 2001 com a publicação da *Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 142*. Em concordância, a IAS 38, para os AI assim classificados, assumia o mesmo tratamento, ou seja, a capitalização do *goodwill* e a sua amortização de forma sistemática (Rodrigues, 2003; Santos, 2014).

Se, por um lado, o reconhecimento do *goodwill* como AI é, nessa circunstância, apresentado em separado, poderá contribuir para dar maior capacidade à informação financeira e pode, por outro lado, contribuir para aumentar a possibilidade de vir a ser utilizado para a adoção de práticas menos “claras”. Isto pode acontecer visto que este método de contabilização nunca foi pacificamente acolhido pelo facto de se assumir à partida que o seu período de VU se pode fazer variar entre um mínimo de 5 e um máximo de 20 anos. A definição de um período de VU com um intervalo tão longo introduz maior incerteza, colocando problemas ao nível da comparabilidade da informação financeira, como, inclusive, pode levantar questões de fiabilidade (Antunes, 2015). A corrente continental, apologista de práticas

contabilísticas assentes em critérios de prudência, é a que genericamente mais defende a amortização do *goodwill*. Porém, na prática, a opção por um intervalo de tempo tão longo para a definição do período de VU, pode introduzir alguma arbitrariedade e, inclusive, levantar questões de consistência por ser discutível a opção, ou não, por igual período de VU para os demais AI. Ou seja, mesmo no âmbito da opção por políticas contabilísticas mais conservadoras, este tratamento contabilístico pode vir a ser objeto de críticas e, na verdade, assim foi.

Na verdade, a corrente que defende a política contabilista da não amortização sistemática do *goodwill* faz assentar esta defesa na dificuldade, quando não mesmo incapacidade, para se determinar a vida económica do *goodwill*, o que impede o cálculo de um valor razoável de amortização e questiona a perspetiva informacional (Giner & Pardo, 2015). Questiona-se o montante a reconhecer como gasto de amortização por resultar de um processo de avaliação altamente subjetivo, argumento que vem de longe e que levou Brunovs e Kirsch (1991) a defender que a assunção, à partida, de períodos de amortização do *goodwill* mais longos, baseados em estimativas de VU, leva a distorções nas DF.

Não obstante o facto de o *goodwill* gerar benefícios económicos futuros e, nessa conformidade, se defender que deve ser amortizado ao longo dos anos porque perde valor, esta categoria de ativos não é facilmente enquadrável na definição de ativos depreciáveis ou desgastáveis (Bugeja & Gallery, 2006). Ainda que se reconheça a existência de perda de valor, o início dessa perda e o período de tempo (duração), não parecem resultar de um processo de avaliação linear. Ou seja, se o valor associado ao *goodwill* é difícil de determinar no momento de uma transação, muito mais difícil se torna ao longo do tempo pela dificuldade em se definir o período de tempo para o recuperar (VU). A assunção desta dificuldade levou o normativo a determinar que, após o seu reconhecimento inicial, seja objeto de TI a aplicar com caráter sistemático. A aplicação destes testes é, também ela, uma questão sensível e, por isso, muito discutida pela complexidade e subjetividade que envolve. Isto porque a identificação e valorização de uma eventual perda no valor do *goodwill* faz apelo a julgamentos profissionais e juízos de valor que podem comprometer o requisito da fiabilidade, influenciando a medida e dimensão do resultado (Antunes, 2015).

Nestes termos, a defesa de um dos tratamentos contabilísticos previstos para o *goodwill*, no momento subsequente ao seu reconhecimento inicial que preveja a sua amortização sistemática ou avaliação de perda extraordinária, tem efeitos desfavoráveis na fiabilidade da informação financeira que é publicada. Isto porque o *goodwill* tem componentes com diferentes expectativas, sendo muito difícil definir VU ou valor recuperável para itens como a fidelidade dos clientes, a reputação, as capacidades de distribuição, o *know-how* técnico, as qualificações dos gestores, de entre outros itens intangíveis incluídos no *goodwill*. Não obstante estas dificuldades, há quem defenda que a melhor forma de demonstrar alguma transparência na informação financeira que é preparada e divulgada é a determinação e respetivo reconhecimento de amortizações sistemáticas num período de tempo razoavelmente determinado, em

alternativa à submissão a TI. A subjetividade implícita ao conceito levou o normativo internacional a definir apenas os limites máximos de VU do *goodwill*, por se reconhecer ser impossível prever o prazo pelo qual este vai gerar benefícios económicos. Nesta circunstância, a duração do período de tempo ao longo do qual serão reconhecidas as respetivas amortizações será sempre arbitrário (Rodrigues, 2003).

Para a definição da VU a atribuir ao *goodwill* o normativo considera os seguintes critérios (IAS 22, § 48):

- a. VU e natureza da sociedade adquirida;
- b. Vida Previsível da indústria com que o *goodwill* está relacionado, assim como a sua estabilidade;
- c. Informações públicas das características do *goodwill* em negócios similares;
- d. Os efeitos da obsolescência dos produtos, alterações na procura e outros fatores económicos relacionados com a sociedade adquirida;
- e. As expectativas de vida ao serviço da empresa, dos principais indivíduos ou grupos de empregados e se a sociedade adquirida pode ser eficientemente gerida por outra equipa de gestão;
- f. As despesas de manutenção e financiamento obtido, para alcançar os futuros benefícios económicos da sociedade adquirida, assim como a capacidade da empresa os vir a obter;
- g. As reações esperadas dos concorrentes ou potenciais concorrentes; e
- h. O período de controlo sobre a empresa que acaba de se adquirir, assim como as condições legais regulamentares e contratuais que afetem a sua VU.

Digamos que o período de vida mais adequado para reconhecer a respetiva amortização dependerá sempre da natureza dos intangíveis da sociedade adquirida, ou seja, do tipo de elementos que integram o *goodwill*, e da natureza das forças sinérgicas consideradas (Rodrigues, 2003). A VU a atribuir ao *goodwill* deverá, assim, ser variável de empresa para empresa, em função da ação e da empresa adquirida ou objeto de concentração. A definição da política de contabilização do *goodwill* tem associada uma grande dificuldade, quando não mesmo incapacidade, e que está associada com a determinação da sua VU (Giner & Pardo, 2015) .

Mais recentemente, o IASB, enquanto principal ator ou protagonista do processo de harmonização contabilística a nível mundial, desencadeou, em parceria com os seus parceiros, nomeadamente o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e os congéneres europeus (no âmbito da UE), uma reforma do seu normativo contabilístico, no âmbito da qual se inscreveu o tratamento contabilístico a dar ao *goodwill* resultante de um processo de aquisição, como que em resposta às críticas de que vinha sendo alvo. Recordamos, neste contexto, que o IASB, enquanto organismo normalizador de âmbito mundial, tem nos seus objetivos apresentar um normativo que seja acolhido pelo maior número de países possível. No âmbito dessa estratégia desenvolveu esforços de melhoria sistemática das suas normas, as IAS/IFRS, decorrente dos acordos que foram estabelecidos com organizações nacionais e

supranacionais, onde se inclui a UE e o FASB, como referido, e que se traduziram na adoção das IAS/IFRS, de modo obrigatório, a partir de 2005, por parte de todas as entidades com títulos cotados em bolsa (Carvalho, 2015). De referir, a este propósito, que as empresas de outras jurisdições decorrentes dos compromissos por si firmados, com particular destaque para o FASB, também passaram a adotar as IAS/IFRS na mesma data (Marques, 2007).

Na sequência desta reforma surge, com efeitos a partir de 2005, a IFRS 3, sob a designação de “*Business Combinations*”, de aplicação no âmbito das concentrações empresariais e que introduz como grande novidade a este respeito a eliminação da prática de amortização sistemática do *goodwill* e, em sua substituição, a aplicação exclusiva de TI. Ou seja, com a entrada em vigor da IFRS 3 o *goodwill* deixa de ser amortizado sistematicamente para ser submetida a TI. Digamos que a subjetividade em torno da definição do período de VU levou à reforma e ao assumir de um critério de mensuração assente no conceito de VU indeterminada e, nessa circunstância, à sujeição do *goodwill* a TI. Com esta reforma, empreendida pelo IASB mas acolhida pela UE e pelo FASB, houve um impacto direto em muitos países, com particular destaque para os diferentes Estados-membros da UE, de que Portugal faz parte, uma vez que passaram, com referência ao ano de 2005, a adotar a IFRS 3 no âmbito das sociedades com valores cotados em bolsa (Carvalho, *et al.*, 2012). Desde esse momento o *goodwill* passou 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.

De referir, ainda, que a estratégia seguida pela UE, em termos de normalização contabilística, prevê não só a adoção das IAS/IFRS por parte das empresas cotadas, mas também que o normativo internacional (IAS/IFRS) venha a estar na base de uma reforma a empreender pelos organismos normalizadores em cada um dos seus Estado-Membros com o objetivo de assegurar a comparabilidade da informação financeira numa perspetiva transnacional. Esta medida produziu reformas nos vários países e em Portugal deu origem a uma grande reforma do sistema contabilístico, materializada em 2009, com a publicação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), um sistema contabilístico de aplicação em pirâmide, ou seja, que compreende as IAS/IFRS e um conjunto geral de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) em sintonia com aquelas. Assim, a partir de 2005, para as sociedades com valores cotados nos mercados regulamentares da UE, e a partir de 2010 para as demais, passou a vigorar a política contabilística que determina que o *goodwill* resultante de concentrações de atividades empresariais deixe de ser amortizado e passe a ser sujeito a TI.

A abolição da política contabilística da amortização do *goodwill* resultante de um processo de aquisição é, na verdade, a grande alteração ao tratamento contabilístico então preconizado, uma vez que a sua sujeição a TI já estava prevista no âmbito da IAS 36. Recordamos que esta norma, porque de aplicação transversal, tem como objetivo principal assegurar que um ativo não se encontra escriturado por mais do que a sua quantia recuperável (QR) pelo que, a este respeito, prescreve que o *goodwill* deve ser sujeito

ao teste anual para efeitos de avaliação da existência de eventuais PI (IAS 36, §11). A defesa desta política contabilística para o *goodwill* adquirido, a sua sujeição a TI, apoia-se na suposição de que alguns dos elementos do *goodwill* têm ou podem vir a ter uma vida económica infinita ou muito longa. São disso exemplo as marcas muito antigas e que não registam ao longo do tempo qualquer diminuição de valor. Partindo deste pressuposto, surge como inadequada a manutenção de práticas de mensuração que se façam assentar na sua amortização sistemática (Santos, 2014). Este método, que havia surgido no início do século XXI, vê-se assim substituído (Carvalho, *et al.*, 2012), derogando-se o tratamento contabilístico prescrito pela IAS 22, que indicava que o *goodwill* deveria ser amortizado numa base sistemática, durante a sua VU, num período nunca superior a 20 anos, para passar a ser objeto de TI anuais, realizados com o objetivo de quantificar as possíveis PI, nos termos da IFRS 3, publicada pelo IASB em Março de 2004 (Montiel & Lamas, 2007).

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 sim sujeitar o mesmo a TI (Jennings, Le Clere, & Tompson, 2001; Moehle, Reynolds-Moehle & Wallace, 2001; Giner & Pardo, 2015).

Se a reforma surge assim justificada, parece-nos igualmente legítimo questionar se a sujeição exclusiva do *goodwill* a TI não contribuirá para aumentar a responsabilidade pela maior dificuldade que envolve a determinação do seu JV e se tal não poderá comprometer ainda mais a fiabilidade. Por exemplo, em empresas com elevada assimetria de informação, a falta de verificabilidade das estimativas de avaliação, como o conservadorismo, leva a que haja uma maior dificuldade em matéria informativa do *goodwill*. Esta política cria um novo obstáculo, relacionada com a determinação do JV e do valor de uso, para a determinação da QR do *goodwill* e, conseqüentemente, a previsão de futuras PI (Watts, 2003; Bens, Heltzer & Segal, 2011; Giner & Pardo, 2015; Neves & Carvalho, 2018).

A evolução registada no plano empresarial a nível mundial, decorrente de sucessivas vagas de fusões e aquisições, com o objetivo de criar grandes grupos empresariais, associada às grandes mudanças tecnológicas e do conhecimento, permitiu dar uma maior evidência e reconhecimento aos AI na formação do valor das grandes empresas. Estas mudanças têm contribuído para aumentar a dificuldade associada ao processo de reconhecimento e mensuração, fundamentalmente no que respeita aos intangíveis gerados internamente. No caso do *goodwill*, as dificuldades estão também associadas à mensuração do adquirido pela dificuldade em estimar a sua VU, tornando o processo bastante mais complexo (Barros & Rodrigues, 2013) e, por vezes, suscetível de manipulação (Neves & Carvalho 2018).

Por sua vez, são também vários os estudos que vêm apontando para as dificuldades de submissão do *goodwill* a TI, por se tratar de um processo muito trabalhoso, que exige muita pesquisa e qualificação,

uma vez que o seu cálculo vai para além das infraestruturas da empresa. Para além do cálculo financeiro, é necessário ter em conta a história da empresa, defendendo que o processo de avaliação só será confiável se os avaliadores se apoiarem no passado, como por exemplo na concorrência e na estratégia, e os relacionarem com o desenvolvimento económico da indústria (Huiku, Mouritsen & Silvola, 2017). De um modo geral, o método de avaliação de eventuais PI no *goodwill* envolve, para além da complexidade, uma grande quantidade de suposições e estimativas (Hulzen, Alfonso, Georgakopoulos & Sotiropoulos, 2011), pelo que envolve alguma discricionariedade. Estas circunstâncias levam a que, em Portugal, por exemplo, a realização de TI ao *goodwill* seja um procedimento difícil porque, de um modo geral, as empresas não têm dimensão para suportar os encargos administrativos ou para lidar com a complexidade do cálculo das imparidades (Carrapiço, 2017).

Neste âmbito, a taxa de crescimento de longo prazo a utilizar nos TI é uma variável relevante mas que pode estar relacionada com problemas de assimetria de informação entre os gerentes e o mercado, na medida em que a assimetria pode forçar os gerentes a adotarem comportamentos de risco moral (Avallone & Quagli, 2015). Por exemplo, o reconhecimento de PI no *goodwill* pode, também, estar relacionado com o pagamento em excesso no ato de compra, ou seja, quanto maior a percentagem de *goodwill* sobre o preço de compra, maior a probabilidade de uma posterior PI. Em média, entre a aquisição e o reconhecimento de uma PI do *goodwill* decorre um período que varia entre dois a três anos (Olante, 2013).

O reconhecimento das amortizações apenas é relevante se seguido de TI, na medida em que as PI estão significativamente relacionadas com o retorno das previsões durante esse período (Hamberg & Beisland, 2014). A realização dos TI reflete de uma forma mais consistente o valor económico, comparativamente ao reconhecimento da amortização sistemática (Chalmers, Godfrey & Webster, 2011). O abandono da política de amortização sistemática do *goodwill* surge com o reconhecimento da pobreza informacional desta prática contabilística (Disle & Janin, 2007). O reconhecimento de PI, não obstante as dificuldades associadas, produz informação mais oportuna e atualizada, do que as depreciações (Hulzen, *et al.*, 2011), tornando uma mensuração mais objetiva (Neves & Carvalho, 2018).

Por sua vez, um estudo feito em empresas de capital aberto no Brasil, aponta que a informação que estas proporcionam relativamente à realização de TI no *goodwill* é normalmente incompleta, imprecisa e, não raras vezes, é suprimida de um ano para o outro (Barbosa, Consoni, Scherer, & Clemente, 2014). Um outro estudo, suportado numa amostra de empresas norte americanas, que procurou relacionar o reconhecimento de PI e as previsões dos analistas, concluiu que em empresas que evidenciavam o reconhecimento de PI as previsões dos analistas eram menos precisas e mais dispersas, o que não deixa de ser contrário ao normativo do FASB (SFAS 142), que pretendia proporcionar informação mais útil e mais confiável para efeitos de avaliação dos valores dos ativos e respetivos fluxos de caixa futuro. Os resultados parecem querer evidenciar que o reconhecimento das PI confundem os analistas devido á

complexidade na obtenção do JV do *goodwill* (Chen, Krishnan, & Sami, 2015), ou seja, que os objetivos do FASB e IASB não estão completamente satisfeitos uma vez que os TI nem sempre contribuem para uma maior utilidade da informação sobre o *goodwill* no mercado.

A existência de PI no *goodwill* corresponde à deterioração do negócio (Hayn & Hughes, 2006) ou podem ser identificadas a partir da estrutura da propriedade e/ou do 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 PI reconhecidas e que as empresas que apresentam a propriedade menos concentrada e bons níveis de gestão tendem a divulgar mais PI (Verriest & Gaeremynck, 2009; Hayn & Hughes, 2006). Por sua vez, Li, Shorf, Venkataraman e Zang. (2011), concluíram que a redução nos fluxos de caixa, uma consequência da redução da rentabilidade, é também um bom indicador da existência de PI. Sem querer por em causa estas conclusões, parece ser legítimo questionar, 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 PI no *goodwill*, mas questiona-se a sua capacidade para oferecerem uma mensuração fiável. Ou seja, uma das dificuldades na aplicação prática dos TI no *goodwill* está relacionada com as unidades geradoras de caixa (UGC) (Carvalho, 2015; Watts 2003).

De facto, os resultados da aplicação da política que se faz assentar na definição de uma VU determinada à partida, traduzida no reconhecimento de um gasto de amortização de forma sistemática, parece ser a mais relevante quando comparada com a que assenta exclusivamente no reconhecimento da PI, 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). Nesta circunstância, é retomada a política contabilística de amortização, com a introdução da Diretiva Comunitária (DL 98/2015). Que produziu alterações no nosso SNC em 2015, com efeitos em 2016, na base em que o *goodwill* adquirido numa CAE deve ser amortizado no seu período de VU. Como neste caso a VU 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 de 10 anos (Antunes, 2015).

1.3. Efeitos do tratamento contabilístico do *goodwill* nos resultados: análise e discussão a partir das fontes empíricas disponíveis

Recordamos que o *goodwill* resultante de um processo de aquisição e/ou concentração de empresas corresponde à diferença entre o valor pago (preço de aquisição) e o JV dos ativos e passivos adquiridos. Uma vez identificado, será reconhecido como tal no âmbito dos AI e, para efeitos de mensuração

subsequente, determinava o normativo que o mesmo fosse objeto de testes para avaliar eventuais PI a aplicar com carácter sistemático. A aplicação destes testes nunca foi uma questão muito pacífica, pela complexidade e subjetividade que a sua utilização envolve, ao fazerem apelo a julgamentos profissionais e juízos de valor e, por essa via, a poderem ser utilizados para influenciar, voluntária ou involuntariamente, a medida e dimensão do resultado (Antunes, 2015). É tanto assim que, neste âmbito, foram emergindo, na literatura contabilística, ao longo dos últimos anos, alguns trabalhos e vozes críticas, que não só levantaram como vêm alimentando a discussão em termos da realização de tais testes, quanto ao respetivo reconhecimento das perdas daí resultantes e o seu impacto na qualidade da informação financeira. De facto, a identificação das circunstâncias acerca da existência de uma potencial perda no *goodwill* e a sua mensuração fiável podem ser tão subjetivas ao ponto dessa quantia poder não ser independentemente verificável (Carvalho, *et al.*, 2012). O seu processo de mensuração é de tal forma complexo, visto que envolve estimativas e uma componente de interpretação subjetiva para as determinar, que resulta muito propício à manipulação dos resultados das empresas (Santos, 2013; Carvalho, *et al.*, 2012).

Recordemos, a propósito, Schipper (1989), um dos primeiros críticos a referir-se à problemática da manipulação, que 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 PI dada a dificuldade de fazer previsões (Herz, *et al.*, 2001).

Em concordância as fontes empíricas consultadas neste âmbito, Carvalho, *et al.*, (2012) e Amy, (2017) apresentam resultados que apontam para o facto de as empresas com um valor de *goodwill* mais baixo e resultados negativos serem aquelas que apresentam uma maior tendência para reconhecerem maior quantidade de PI. 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 PI no *goodwill*, acreditando-se que estas práticas sejam muito motivadas e/ou possam estar associadas a interesses de gestão, ou seja, tendem a reduzir o reconhecimento de perdas pelo facto de se sentirem muito pressionadas a apresentar bons resultados (obterem lucro). Digamos que os resultados apontam no sentido de que a definição das políticas contabilísticas das empresas é condicionada e tende a beneficiar da subjetividade, neste caso da que envolve o reconhecimento de PI (Amy, 2017; Carvalho, *et al.* 2012). Os resultados parecem querer apontar para o facto de que o abandono da política contabilística da amortização sistemática do *goodwill* e a sua substituição pela não amortização e sujeição a TI periódicos, não terá sido uma boa opção. Esta é pelo menos a posição

expressa por Amy (2017), ao afirmar ser este tratamento contabilístico prejudicial para a qualidade da informação financeira devido à sua flexibilidade e subjetividade, na medida em que as empresas que registam PI no *goodwill* produzem assimetria de informação. Ou seja, que o reconhecimento de PI do *goodwill* torna as empresas mais suscetíveis a terem uma maior assimetria de informação que levará, por sua vez, a uma menor maturidade da dívida, uma vez que os credores concedem dívidas de curto prazo para empresas com alta assimetria de informação. Digamos que tem um efeito perverso sobre a informação, com desvantagens para a empresa.

Assim, e ainda que as normas contabilísticas ofereçam recomendações que indicam quais os fatores que devem ser tomados em conta para o reconhecimento das PI do *goodwill*. Na realidade é aos gestores que cabe a decisão sobre como fazer e, não raras vezes, esta decisão é baseada em interesses próprios. Os gestores aproveitam a subjetividade normativa para tomar as suas decisões. Neste particular, o reconhecimento de eventuais PI é o resultado de um processo que assenta no “bom senso” da empresa e não numa perspetiva da sua aplicação de forma global e independente (desse mesmo conceito), tal como prescreve o normativo (Sapkauskiene, Leitoniene, & Vainiusiene, 2016).

As PI do *goodwill* tendem, assim, a ser determinadas em contexto de grande subjetividade e, conseqüentemente, a produzirem uma ação negativa na informação financeira. Assim sendo torna-se uma política de mensuração que resulta de complexa aplicação prática, sujeita que está à interpretação subjetiva das normas e/ou à parcialidade dos gestores, podendo, dessa forma, abrir caminho para a manipulação dos resultados das empresas. Neste sentido, as evidências vêm recomendando uma maior ponderação e reflexão sobre o assunto. Porém, a solução parece não ser fácil, desde logo pela natureza peculiar do ativo em si. Que é por natureza subjetivo em virtude de se apresentar como o resultado de um conjunto de parcelas. Há, inclusive, evidências que apontam para o facto de as empresas não aparentarem efetuar esforços suficientes na mensuração autónoma dos AI no âmbito dos processos de aquisição de empresas. Este exercício facilitaria o processo de mensuração subsequente e, a não existir, leva a que, aquando da aquisição e/ou concentração, se identifique um valor que incorpora já uma certa dose de subjetividade (Rodrigues, 2003) e à qual se vem juntar a resultante da aplicação das políticas contabilísticas.

Ainda que a solução não seja fácil, para se alcançar uma melhoria ao nível da transparência e da qualidade da informação financeira, passará, naturalmente, por uma maior exigência ao nível da realização dos TI, tal como pela obrigatoriedade de demonstrar todos os pressupostos utilizados e pela divulgação de forma precisa do resultado obtido (Carvalho, *et al.*, 2010; Castro, 2012). De forma semelhante ou complementar, Cunha (2015) vem defender a necessidade de introduzir uma maior clarificação e simplificação subjacentes ao TI, no sentido de tornar mais fácil a análise da informação a possíveis investidores. Este processo passaria, naturalmente, pelo IASB, que teria que fazer publicar orientações extra, capazes de poderem ajudar as empresas a realizar os TI, aumentando assim a

magnitude da informação contabilística. Acrescenta, no entanto, que a adoção da política da amortização sistemática (reconhecimento do gasto da amortização) resultaria com maior eficácia que a da manutenção do reconhecimento do gasto por PI, afirmando que os investidores indicam a amortização como um elemento mais relevante, pela influência positiva que tem no comportamento do preço das ações e na tomada de decisão. Ou seja, a manutenção da política de reconhecimento de PI, torna a interpretação dos valores contabilísticos muito mais difícil aos olhos dos investidores.

Consequência das diferentes pressões exercidas, em resultado das dificuldades e debilidades que vêm sendo apontadas às metodologias subjacentes à realização de TI, por estarem envoltas em expectativas, elementos subjetivos e difíceis de auditar (Watts, 2003; Ramanna & Watts, 2012), levando a que sejam de baixa confiança, sujeitos a gestão oportunista (Hamberg & Beisland, 2014), não utilizados de forma sistemática, ou seja, encarada como uma prática cujo reconhecimento tende a ser retardado (Li & Sloan, 2014) e, ainda, pela necessidade de reduzir os custos que lhe estão associados em empresas de menor dimensão e/ou com menos recursos, o legislador entendeu introduzir alterações que passaram a surtir efeitos a partir de 2016. Assim, e sem abandonar a aplicação de TI sempre que haja algum indício que o *goodwill* possa estar em imparidade, o tratamento contabilístico a aplicar ao *goodwill* na mensuração subsequente é simplificado, com a recuperação da política contabilística que prevê a sua amortização sistemática (Carrapiço, 2017). A sujeição exclusiva a TI, para efeitos de mensuração subsequente, é uma política que faz apelo a um elevado grau de interpretação a julgamento, o que permite reconhecer apenas o nível desejado de PI, condicionando a determinação da quantia escriturada (Watts, 2003; Massoud & Rainborn, 2003). As circunstâncias que envolvem a realização de TI, tornam mais sensata a adoção da política contabilística da amortização do *goodwill* (Castro, 2015). Recordamos, no entanto, que a definição da VU não está isenta de críticas e dificuldades, em particular no âmbito dos AI. Como estimativa que é, pode também provocar distorções na informação financeira (Brunovs & Kirsch, 1991).

Assim, e com objetivo de aumentar o nível de fiabilidade e confiabilidade subjacente à informação financeira que é preparada e divulgada pelas empresas, é realizada uma nova alteração no tratamento contabilístico do *goodwill*, mas apenas para as entidades sujeitas ao SNC, para produzir efeitos a partir de janeiro 2016, onde o *goodwill* passa a ser amortizado durante a sua VU ou num período que não poderá ultrapassar os 10 anos, quando a sua VU não possa ser estimada com fiabilidade (NCRF 14, §46)

No entanto, e tal como já oportunamente referido, a solução proposta para o tratamento contabilístico do *goodwill* não se apresenta fácil porque não existem alternativas isentas de críticas. Existem julgamentos favoráveis e desfavoráveis para ambos os modelos de mensuração. Por exemplo, de acordo com Neves e Carvalho (2018), o modelo do reconhecimento exclusivo de PI contribui para diminuir a discricionariedade das DF, enquanto a política da amortização sistemática é questionável, porque muito difícil de definir a VU, 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. Neste sentido, remata, defendendo que ambas incorporam subjetividade e tornam possível a manipulação de resultados.

1.4. Sistematização do tratamento contabilístico do *goodwill*

Em jeito de síntese e para uma melhor compreensão da questão central desta investigação, passamos à sistematização do tratamento contabilístico (reconhecimento e mensuração) a aplicar ao *goodwill* resultante de um processo de aquisição e/ou concentração (CAE).

Neste âmbito, convém recordar que o normativo contabilístico português (SNC) é um normativo de aplicação vertical ou em pirâmide, uma vez que compreende diferentes níveis normativos, em função das empresas a quem se dirige. Neste sentido, oferece um primeiro nível, formado pelas normas internacionais, as IAS/IFRS, emanadas pelo IASB, e que sendo de aplicação obrigatória pelas empresas cotadas, e um segundo nível, ou geral, formado por um conjunto de NCRF, para serem aplicadas pelas empresas não cotadas. Neste sentido, recordamos ainda que se trata de um modelo que compreende um conjunto de normas nacionais, as NCRF, que se apresentam em perfeita articulação com o normativo europeu e internacional (as IAS/IFRS) onde, de resto, se inspirou.

Assim, e nos termos do §32 da NCRF 14, à data de aquisição, a adquirente deve:

- a) Reconhecer o *goodwill* adquirido numa CAE como um ativo; e
- b) Inicialmente, mensurar esse ativo (*goodwill*) pelo seu custo, que é o excesso dos custos da CAE acima do interesse da adquirente no JV líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis (reconhecidos de acordo com o § 23, NCRF 14).

Trata-se de um ativo que traduz o diferencial entre o custo de uma aquisição e/ou concentração empresarial e o interesse da adquirente no JV líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida (Silva, 2017). Não é mais do que o pagamento em antecipação, efetuado pela entidade adquirente, pelos ganhos a obter no futuro por conta dos ativos que não foram identificados individualmente e reconhecidos separadamente (NCRF 14, §44). Para a execução do método de compra numa CAE é necessário reconhecer e identificar, na data de aquisição e separadamente do *goodwill*, os ativos adquiridos identificáveis, os passivos assumidos e qualquer interesse não controlado na adquirida. Sendo assim, todos os ativos e passivos têm de ser identificados e mensurados ao respetivo JV na data de aquisição, incluindo ativos tangíveis e intangíveis gerados internamente, e passivos reconhecidos anteriormente no balanço da empresa adquirida. A este propósito cabe ainda referir que, de um processo de aquisição e/ou concentração (CAE), pode resultar uma diferença positiva ou negativa, sendo a primeira considerada *goodwill* e a última *goodwill* negativo ou *badwill* (Carvalho, 2015). Ou seja, apenas

estamos em presença de um *goodwill*, a reconhecer como AI, se o preço pago for superior ao respetivo JV dos ativos e passivos identificados.

No que respeita à mensuração após o reconhecimento subsequente, anteriormente à reforma que produziu efeitos a partir de 2016, a NCRF 14 apontava que o *goodwill* deveria ser mensurado pelo custo deduzido de qualquer PI. O *goodwill* não deveria ser sujeito a amortizações periódicas, mas antes a TI anuais ou sempre que houvessem indícios relevantes ou alterações significativas que pudessem prever que existiam indícios de PI, de acordo com a NCRF 12. Atualmente (após a reforma de 2015), a NCRF 14 preceitua, no seu § 45, que o *goodwill* adquirido numa CAE deve ser mensurado após o seu reconhecimento inicial pelo custo, deduzido de amortizações acumuladas e de qualquer PI acumulada.

Assim, e após a reforma recentemente operada no âmbito do SNC (2015), o *goodwill* passa a ser amortizado num período que não pode exceder os 10 anos (NCRF 6), quando período inferior não possa ser estimado com fiabilidade. Desta forma, os TI a efetuar ao *goodwill* resultante de uma CAE deixam de ser realizados numa base anual, porque deixam de ser obrigatórios, passando apenas a ser efetuados quando existam evidências objetivas de que a respetiva UGC possa estar em situação de imparidade (Carrapiço, 2017). Recordamos, a propósito, que para efeitos de amortização é necessário ter em conta a VU do ativo que, segundo a NCRF 6, corresponde ao período de tempo durante o qual uma entidade espera que um ativo esteja disponível para uso, ou ao número de unidades de produção ou similares que uma entidade espera obter do ativo. Para se determinar o período de VU do *goodwill* deve este ser imputado às diferentes UGC identificadas na CAE. Para esta componente, é necessário desenvolver uma análise específica e individualizada das UGC quanto à sua VU estimada, nomeadamente o período em que se espera que gerem benefícios para a entidade. Ou seja, estas devem ser julgadas independentemente e a VU do *goodwill* será confrontada tendo em conta cada umas dessas parcelas às quais está atribuído (Silva, 2017).

A este respeito, a mais recente versão da IFRS 3, no seu § 55, determina explicitamente, que o *goodwill* não deve ser amortizado mas antes objeto, anualmente, de TI. Ou seja, em Portugal, no momento, as empresas que aplicam as NCRF têm obrigatoriamente de amortizar o *goodwill*, enquanto as que estão obrigadas às IAS/IFRS, nomeadamente as cotadas e/ou que apresentam contas consolidadas, estão apenas, e só, obrigadas a efetuar TI, no âmbito da IAS 36.

Assim, e ainda que o normativo nacional (NCRF) esteja em sintonia com o normativo internacional (IAS/IFRS), o tratamento contabilístico preconizado não é exatamente igual. Por outro lado, o normativo nacional atende não só às especificidades da envolvente como às Diretivas europeias e às preocupações por estas manifestadas. Recordamos, a propósito, a mais recente reforma produzida ao SNC em 2015, e na qual se inscreve um novo tratamento contabilístico do *goodwill*. Esta reforma, que surge da necessidade de dar resposta às disposições comunitárias justifica-se no âmbito das mais recentes

preocupações manifestadas pela UE, mais concretamente da necessidade de aliviar os custos de contexto e a carga administrativa das empresas de menor dimensão. Serve isto para dizer que, ao nível do tratamento contabilístico aplicável ao goodwill na mensuração após o seu reconhecimento subsequente, é possível identificar diferenças entre o normativo internacional, as IAS/IFRS, e o normativo nacional, consubstanciado nas NCRF. Nesta circunstância, e numa primeira aceção, as empresas cotadas e as empresas não cotadas podem seguir políticas contabilísticas diferentes. Recordamos que as empresas cotadas estão obrigadas a aplicar o referencial contabilístico internacional (IAS/IFRS) e as não cotadas o nacional (NCRF), ainda que por opção possam utilizar o internacional.

Assim, e em jeito de nota final, apresenta-se, na tabela 1 que se segue, uma sistematização das políticas contabilísticas enunciadas, com o objetivo de tornar mais fácil a identificação da prática aplicável à mensuração do *goodwill*, no reconhecimento subsequente e para cada tipo de empresas, cotadas e não cotadas.

Tabela 1

Política contabilística subjacente ao goodwill resultante de uma CAE

	Normativo aplicável	Empresas cotadas	Empresas não cotadas
Mensuração no reconhecimento inicial	<ul style="list-style-type: none"> Nacional, NCRF (empresas não cotadas); Internacional, IAS IFRS (empresas cotadas). 	Mensurado pelo seu custo, diferença entre o preço aquisição da empresa e o somatório dos JV dos ativos e passivos (IFRS 3).	Mensurado pelo seu custo, diferença entre o preço aquisição da empresa e o somatório dos JV dos ativos e passivos (NCRF 14 § 32).
Mensuração no reconhecimento subsequente	<ul style="list-style-type: none"> Nacional, NCRF (empresas não cotadas); Internacional, IAS IFRS (empresas cotadas). 	Testes de imparidade anuais (IFRS 3 § 55 e IAS 36).	Amortização anual (§46 da NCRF14 e NCRF 6 VU); Testes de imparidade, sempre que haja indícios de imparidade (NCRF12).

Fonte: Elaboração própria

2. COMPONENTE EMPÍRICA

2.1. Objeto de estudo e respetiva justificação e enquadramento

O tratamento contabilístico do *goodwill* nunca foi uma questão pacífica, como o demonstram as diferentes soluções normativas que têm vindo a ser apresentadas e que foram discutidas em epígrafes anteriores. Na sequência da defesa da tese de que não deveria permanecer por muito tempo no balanço, isto é, que não deveria ser objeto de capitalização por não se lhe reconhecer valor (Gray, 1988) mas antes tratar-se de um elemento de sobre preço pago decorrente de eventuais erros de estimativa ou de pressões exercidas pela empresa adquirida e mais sem quaisquer expectativas de poder vir a gerar benefícios económicos futuros (Hughes, 1982; Rodrigues, 2003), passa, na sequência de novos desenvolvimentos normativos, a ser objeto de capitalização e amortização sistemática num intervalo de tempo que poderia variar entre cinco e vinte anos (Marques, 2007). Esta solução normativa, concordante com os novos padrões de desenvolvimento económico, não é mais do que a resposta àqueles que vinham defendendo a capitalização dos AI gerados internamente, e onde se inclui o *goodwill* (Rodrigues, 2003). De referir ainda que as diferentes alternativas oferecidas pelo normativo para o tratamento contabilístico do *goodwill* nunca foram objeto de grandes consensos (Carvalho, *et al.*, 2012).

Cabe referir, também, para efeitos de contextualização deste estudo, que a normalização contabilística em Portugal é hoje o reflexo dos principais avanços registados no plano europeu, protagonizados pelos organismos com responsabilidades a este nível na UE e que, por sua vez, vêm atuando sob influência do movimento harmonizador que tem no IASB o seu principal protagonista. Neste âmbito, a UE também uniu os seus esforços em termos de harmonização ao IASB e, na sequência dessa tomada de posição, os seus Estados-membros ficaram comprometidos com essa política, que se traduziu, com efeitos a partir de 2005, na adoção das normas do IASB, as IAS/IFRS, para as entidades cotadas nos mercados regulamentados da UE e, para as demais entidades, em fazer convergir os normativos nacionais com essas normas o mais tardar até 2010. Esta nova estratégia europeia, que levou os diferentes Estados-membros a desenvolverem reformas nos seus normativos, traduziu-se em Portugal na publicação do SNC, baseado nas normas do IASB previamente adotadas e publicadas pela UE, aprovado em 23 de abril de 2009 e publicado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, em 13 de julho, para entrar em vigor em 1 de janeiro de 2010, e que revogou o seu antecessor, o Plano Oficial de Contabilidade (POC). Nesta circunstância, o tratamento contabilístico do *goodwill* em Portugal passa a fazer-se assentar na aplicação dos princípios e critérios subjacentes ao reconhecimento, mensuração e divulgação prescritos nas IFRS 3, IAS 36 e 38 e na NCRF 6.

O normativo hoje aplicável é o resultado de um já longo percurso, fundamentalmente marcado pela divergência quanto à mensuração no reconhecimento subsequente do *goodwill* adquirido em virtude das dificuldades em se avaliar a sua capacidade para gerar benefícios económicos futuros (Carvalho, *et al.*, 2012; Santos, 2014). Recordamos que desde a publicação das IAS 22, cuja primeira versão data de novembro de 1983, até à sua substituição pela IFRS 3, em março de 2004, que o *goodwill* resultante de um processo de aquisição passou a ser reconhecido como um ativo, ainda que a IAS 22 prescrevesse a sua amortização sistemática num período que poderia variar entre cinco e vinte anos e a IFRS 3, nas versões de 2004 e 2008, lhe imputasse uma VU indefinida e, como tal, não amortizável mas antes sujeito a TI, no âmbito da IAS 36, tal como preceituado também pela IAS 38 para o mesmo tipo de ativos. Ainda que o seu reconhecimento como ativo não seja há muito contestado, a sua vigência tem contado com diferentes nuances e todas elas relacionadas com a dificuldade e/ou incapacidade para se definir com suficiente razoabilidade o momento até onde o referido ativo pode gerar benefícios económicos futuros (Montiel & Lamas, 2007; Marques, 2007).

A sequência normativa mostra, por si só, que a questão não é pacífica e, por isso, não geradora de suficientes consensos (Carvalho, *et al.*, 2012), fundamentalmente pela dificuldade de avaliação da sua capacidade para gerar benefícios económicos futuros (Carvalho, *et al.*, 2012). Neste âmbito contam-se os que defendem como não adequada a sua amortização sistemática (Jennings, *et al.*, 2001; Moehrle *et al.*, 2001; Giner & Pardo, 2015) mas antes a realização de TI, por refletir de uma forma mais consistente o valor económico (Chalmers, *et al.*, 2011). Esta prática proporciona informação mais oportuna e atualizada (Hulzen, *et al.*, 2011) e permite ver reduzida a volatilidade dos resultados (Montiel & Lamas, 2007; Marques, 2007). Há também aqueles para quem o abandono da política contabilística da amortização sistemática não deixa de refletir, por si só, a pobreza desta prática (Disle & Janin, 2007) e os que argumentam o seu contrário, apontando para os riscos da realização de TI pela dificuldade em definir com carácter regular e suficiente a fiabilidade e o JV do *goodwill* para efeitos de mensuração do montante a reconhecer como PI (Watts, 2003; Bens, *et al.*, 2011; Giner & Pardo, 2015). Ou seja, que o reconhecimento de PI pode confundir os analistas devido à complexidade em se obter o JV (Chen, *et al.*, 2015) ou que a informação proporcionada pelas empresas relativamente à realização de TI é incompleta e imprecisa (Barbosa, *et al.*, 2014).

Em face desta realidade e na sequência da implementação da última reforma, que retoma a amortização sistemática do *goodwill*, pretende-se perceber e 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 PI e o seu impacto nos resultados das empresas e, de forma complementar, procurar analisar também se a mais recente reforma introduzida no normativo em 2015 produziu alterações significativas. Mais concretamente, verificar:

1. Se as empresas reconheceram ou não PI do *goodwill* e como o fazem (pressupostos);

2. Qual a dimensão das PI reconhecidas, isto é, procurar identificar a sua dimensão ao nível dos resultados para que se possa medir o impacto da sua supressão; e
3. Em que medida foi feito o retomar da política de amortização em 2016, em resultado da mais recente reforma produzida no normativo contabilístico.

A resposta a estas questões será utilizada para nos ajudar a refletir sobre a utilidade, ou não, em se associar uma VU finita ao *goodwill* adquirido e os seus efeitos ao nível dos resultados e, com base nisso, procurar perceber o porquê das reformas e o seu impacto.

2.2. Metodologia

A investigação segue uma metodologia fundamentalmente qualitativa e de natureza descritiva, com recurso à análise de conteúdo, mais concretamente na recolha, análise e interpretação de um conjunto de dados com o objetivo de compreender, de uma forma global, as ações e os seus impactos (Bogdan & Biklen, 1994) nas DF. Esta metodologia procura privilegiar o contexto material como fonte direta dos dados e tendo no investigador o principal elemento de recolha, enquanto observador do que quer investigar (Carmo & Ferreira, 1988). Trata-se uma metodologia que, por oposição à quantitativa, considera que os sistemas sociais não podem ser tratados como fenómenos naturais, mas antes 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).

A informação qualitativa é de carácter subjetivo e a quantitativa é objetiva (Sarmiento, 2013), pelo que ambas apresentam 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, ainda que do ponto de vista epistemológico nenhuma seja mais científica que a outra (Minayo & Sanches, 1993; Guba & Lincoln, 1994; Denzin & Lincoln, 2005). 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, as limitações que nortearam o desenvolvimento desta investigação, designadamente no que respeita à definição da amostra e fundamentalmente, de disponibilização de dados, não permitem a utilização de

uma metodologia quantitativa. Recordamos que o objetivo de estudo se centra em torno da política aplicável ao *goodwill*, pelo que para o seu desenvolvimento, apenas interessam empresas que tenham o elemento patrimonial *goodwill* reconhecido no seu balanço.

Como técnica de investigação, privilegiou-se a análise de conteúdo, técnica de obtenção de dados que assenta na codificação de informação qualitativa em categorias construídas a partir de atributos previamente definidos (Hannifa & Cooke, 2005).

Esta metodologia será aplicada à informação retirada dos relatórios e contas das empresas da amostra, escolhidas aleatoriamente do universo de empresas cotadas e não cotadas de Portugal e que apresentem nos seus balanços o elemento patrimonial *goodwill*. Os dados utilizados respeitam ao período de 2014 a 2017, inclusive.

Recordamos que, em linha com o objetivo, numa primeira abordagem pretende-se identificar qual o tratamento contabilístico que vem sendo dado ao *goodwill* por cada uma das empresas estudadas e quais os pressupostos e/ou fundamentos em que faz assentar a escolha da política contabilística, para verificar se o *goodwill* é ou não objeto de teste de PI e o porquê. Na continuação, pretende-se identificar a dimensão das PI reconhecidas com o objetivo de determinar o respetivo impacto nos resultados e se poder concluir ou não sobre a pertinência desta política contabilística. Por fim, verificar como e em que medida foi assumida a nova política contabilística, na sequência da mais recente reforma contabilística (em 2015), que retoma a amortização sistemática do *goodwill*. Mais concretamente, procurar estabelecer um comparativo entre o antes e o após a reforma.

2.3. Caracterização da amostra

A amostra é constituída pelas empresas cotadas na *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 a partir de dois subconjuntos, empresas cotadas e empresas não cotadas. Para cada um destes dois universos de empresas, foram analisados os balanços e respetivos anexos, com o objetivo de identificar a existência, ou não, do elemento patrimonial *goodwill* para um período de observação de 2014 a 2017, inclusive. 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.

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 à qual 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. Traduzem, no imediato, que as empresas objeto de estudo não foram alvo de processos de concentração empresarial ao longo dos últimos anos. Conclui-se assim o porquê de o *goodwill* corresponder ao resultado da diferença entre o preço de aquisição e o respetivo JV num processo de aquisição e/ou concentração de empresas, ou seja, quando no âmbito de um investimento financeiro o valor pago seja superior à avaliação, pelo JV, do património líquido adquirido (Antunes, 2015), a empresa adquirente reconhece esse diferencial como *goodwill*, um valor imaterial ou intangível que resulta de um processo de aquisição ou concentração empresarial. Como a identificação deste potencial valor futuro do investimento realizado (*goodwill*) não está presente no património destas empresas, só se pode concluir que não foram objeto de concentração empresarial.

Por um lado, se forem consideradas aquelas que são as principais características do tecido empresarial português, atendendo a que o mercado bolsista conta apenas com 47 empresas, pode considerar-se como uma verdadeira insignificância para o universo empresarial que, de acordo com Santos, Pires, e Fernandes (2018), tende a ser dominado pelas empresas de capital fechado ou familiares que, em simultâneo, se apresentam constituídas sob a forma de Pequenas e Médias Empresas (PME). De acordo com 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. 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).

Assim, e ainda que tenham sido feitas diversas tentativas com o objetivo de se aumentar o tamanho da amostra, em particular para as empresas não cotadas, todas elas foram sem sucesso. A amostra final resulta, assim, de tamanho muito reduzido, relativamente às expectativas iniciais, pelo que representa, por si só, uma das principais limitações deste trabalho. Neste sentido, recordamos que é formada por dois subgrupos, tal como já foi oportunamente referido, que se apresentam nas tabelas 2 e 3 que se seguem, respetivamente, para o subconjunto das empresas cotadas (tabela 2), num total de dez empresas, e o subconjunto das não cotadas (tabela 3), num total de onze empresas. De referir, ainda, que as classificações apresentadas (tabelas 2 e 3) foram realizadas tomando por base a classificação das atividades económicas portuguesas, pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). (INE, 2007).

Tabela 2

Identificação da subamostra formada pelo subconjunto das empresas cotadas

Nome	Nº de Contribuinte	Setor de atividade
Compta	500069891	Tecnologia
Ctt	500077568	Comunicação
Glint	503541320	Comunicação
Mota Engil	500197814	Indústria
Ren	503264032	Energia
Semapa	502593130	Financeiro
Sumol+Compal	505042037	Indústria
Teixeira Duarte	500097488	Construção
Toyota Caetano	500239037	Indústria
ISA	502448911	Prestação de Serviços

Fonte: Elaboração própria.

Pode observar-se que o subconjunto das empresas cotadas se encontra distribuído por diferentes setores de atividade (tabela 2), ainda que o setor com maior representatividade seja o da indústria, com um peso de 30 %, seguido do setor da comunicação, que representa 20% do total, e os restantes com um peso igual de 10%, como se pode observar através da figura 1.

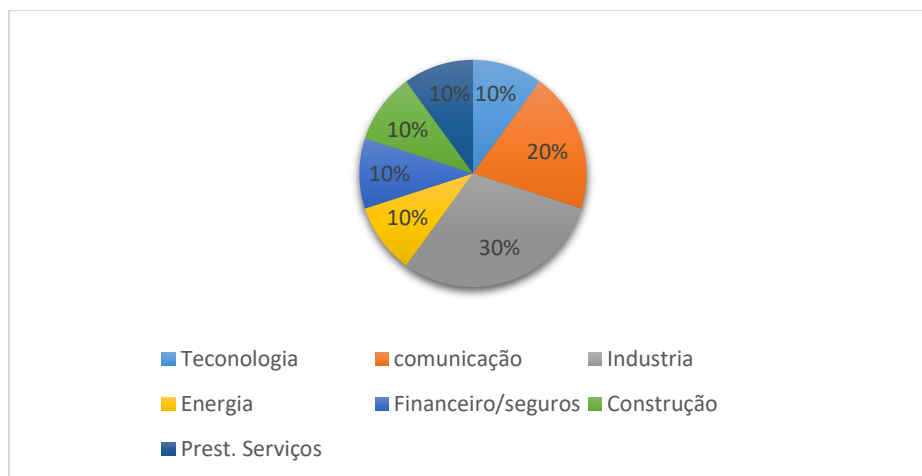


Figura 1. Representatividade por setores de atividade da subamostra formada pelo subconjunto das empresas cotadas

Fonte: Elaboração própria

Tabela 3

Identificação da subamostra formada pelo subconjunto das empresas não cotadas

Nome	Nº de Contribuinte	Setor de atividade
Ana Aeroportos	500700834	Transportes
BA	500041393	Indústria
Fidelidade	500918880	Financeiro/Seguro
Galp Gás Natural	503103616	Energia
Grupo Barraqueiro	502903562	Transportes
Nestle	500201307	Indústria
Parpublica	502769017	Financeiro/Seguro
Secil	500243590	Indústria
Sogrape	500271615	Indústria
Tap	506623662	Transportes
Grupo Visabeira	505952416	Telecomunicações

Fonte: Elaboração própria.

A análise da tabela 3 permite concluir que este subconjunto é também maioritariamente formado por empresas do setor industrial (36 %), seguido do setor dos transportes com 27 % e financeiro e seguro com 18%, como se procura ilustrar a partir da análise ao gráfico 2, que se segue.

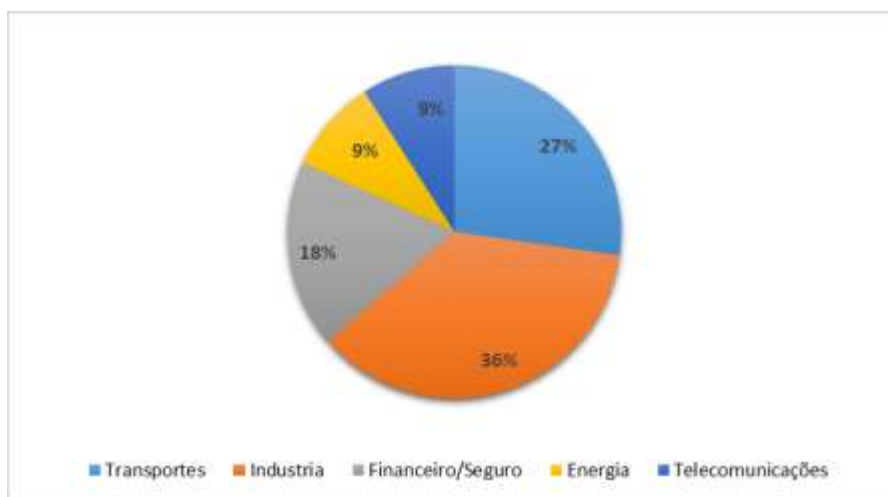


Figura 2. Representatividade por setores de atividade da subamostra formada pelo subconjunto das empresas não cotadas

Fonte: Elaboração própria

Na continuação, apresentam-se as tabelas 4 e 5 e que compreende os resultados de uma breve caracterização, para cada um dos subconjuntos de empresas que formam a amostra (cotadas e não cotadas), tomando por base os principais indicadores de medida e localização de natureza descritiva (estatística descritiva).

Tabela 4

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.

Esta análise, desenvolvida com o objetivo de identificar a relevância do elemento patrimonial *goodwill*, permitiu concluir que (tabela 4), para o subconjunto de empresas cotadas, o *goodwill* tem um valor médio de 27.581.914 €, compreendido entre 237.577.174 € e 0 €, na medida em que, para o subconjunto de empresas cotadas apenas as empresas Compta, Glint, Semapa, Sumol + Compal e Toyota Caetano apresentam valor de *goodwill* para os quatro anos de estudo, sendo que as restantes apresentam anos em que o valor do *goodwill* é zero. Os resultados permitem concluir também que a média do valor relativo ao *goodwill* é superior à média da rubrica “A. Intangíveis”, o que significa que este tem um peso relativo superior no total do ativo destas empresas e no seu resultado líquido.

Tomando por base os valores apresentados para o desvio padrão, que são bastante altos para todos os indicadores estudados, os resultados apresentados permitem concluir ainda que a amostra é bastante heterogénea e algo difusa, pelo que não é possível extrapolar ou intuir sobre um perfil “tipo” de empresa cotada com o elemento patrimonial *goodwill*.

Tabela 5

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 €
<i>Goodwill</i>	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.

A análise da tabela 5, para as empresas não cotadas, ainda que apresentando valores médios por indicadores diferentes em valor absoluto e relativo, conduzem a conclusões similares, ou seja, permitem concluir também pela heterogeneidade deste subconjunto de empresas da amostra.

Assim, e tal como já se havia concluído para as empresas não cotadas, o desvio padrão é significativo, o que confirma a heterogeneidade da dimensão e representatividade, dos diferentes elementos analisados para as diferentes empresas (cotadas e não cotadas) que forma a amostra.

2.4. Análise e tratamento de dados

Recordamos que, tal como já tivemos oportunidade de referir, os dados utilizados respeitam ao período de 2014 a 2017, inclusive, e foram retirados dos relatórios e contas das empresas que compreendem a amostra. Recordamos que, para o subconjunto das empresas cotadas foram utilizadas as contas individuais e, para o subconjunto das empresas não cotadas, foram utilizadas as contas consolidadas por serem as únicas disponíveis.

A informação utilizada, e que corresponde a uma fonte de dados primários, respeita aos dados explorados pelo investigador, a partir da informação financeira, quantitativa e descritiva, designadamente com recurso ao “Anexo às DF”, com o objetivo de atender aos objetivos da investigação, dispondo de informação atual, específica e completa. Assim, e ainda que existam algumas desvantagens que normalmente surgem associadas a este tipo de recolha, e que também foram sentidas no decurso da recolha que se levou a cabo para desenvolver este trabalho e que, tal como já tivemos oportunidade de destacar, se prendem fundamentalmente com dificuldades de acesso, o que não foi fácil, nomeadamente para as empresas não cotadas. Os dados primários têm também vantagens, porque são obtidos a custo zero (Sarmiento, 2013) e correspondem a informação atual e com qualidade, na medida em que é a melhor informação que se pode conseguir para este tipo de empresas.

O tratamento destes dados será feito com base na análise de conteúdo, técnica de investigação que se baseia na construção de estudos que conjugam as abordagens indutiva e dedutiva, com base na rigidez da análise quantitativa e na riqueza dos *insights* qualitativos (Durian, Reger, & Pfarrer, 2007) ou na codificação de informação qualitativa em categorias construídas a partir de atributos previamente definidos (Hannifa & Cooke, 2005).

Como o objetivo deste estudo não é o de levantar hipóteses de investigação, mas antes aferir sobre a aplicação das políticas contabilísticas adotadas para a mensuração do *goodwill* no seu reconhecimento subsequente, procedeu-se unicamente a uma análise aos relatórios e contas de todas as empresas, colocando-se particular ênfase no anexo às DF, com o objetivo de identificar qual o tratamento contabilístico que vem sendo dado ao *goodwill*, por cada uma das empresas que integram a amostra, e quais os pressupostos e/ou fundamentos em que fizeram assentar a escolha dessa política contabilística e como a vêm aplicando, ou seja, verificar se o *goodwill* foi ou não objeto de teste de PI, como foram estes realizados e porquê.

Este processo foi moroso, na medida em que foi necessário proceder ao levantamento dos relatórios e contas para o subconjunto de todas as empresas cotadas na *Euronext Lisbon* e para o subconjunto das não cotadas, representadas pelo universo das 500 maiores empresas, conforme classificação da Revista

Exame, para os anos de 2014 a 2017, inclusive. Este procedimento permitiu selecionar as empresas com valor de *goodwill* reconhecido no balanço para o período em observação e conduziu à definição da amostra.

À medida que foi feita a análise dos relatórios e contas, foram elaboradas tabelas com os elementos necessários para a análise, designadamente a existência ou não de PI e a sua dimensão (quantitativa) ou peso relativo, face às principais rúbricas do balanço, bem como a identificação dos pressupostos considerados para o reconhecimento das PI. Para dar resposta ao objetivo adicional, isto é, verificar se a mais recente reforma introduzida no normativo em 2015 produziu ou não alterações significativas, identificou-se também o reconhecimento das amortizações do *goodwill* e respetiva ordem de grandeza. Não foi possível realizar testes estatísticos, uma vez que o tamanho da amostra e o número de observações são muito reduzidos.

2.5. Análise e discussão dos resultados

Começámos por analisar o peso relativo do *goodwill* nas principais rúbricas do balanço, designadamente no ativo e no capital próprio de ambas as subamostras, empresas cotadas e não cotadas, com o objetivo de concluir não só pela existência ou não de *goodwill* mas se este é ou não, enquanto elemento patrimonial, de alguma representatividade. A tabela 6, que se segue, mostra o peso relativo do *goodwill* no ativo e no capital próprio das empresas não cotadas ao longo dos 4 anos em estudo e permite concluir que este não é muito representativo, com um peso no ativo que varia entre 2% e 3%, e praticamente constante ao longo de todo o período, na medida em que a variação registada é residual, de 1% relativamente ao ativo e de 2% para o capital próprio, e apenas do primeiro para o segundo.

Tabela 6

Peso médio relativo do goodwill em rúbricas do Balanço nas empresas não cotadas

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

Fonte: Elaboração própria.

No que respeita às empresas cotadas, e tal como se pode observar a partir da análise à tabela 7, o seu peso relativo é igualmente reduzido, no ativo em torno dos 3% e de 11% no capital próprio, e com variações também residuais, de 1% a 4%.

Tabela 7

Peso médio relativo do goodwill em rúbricas do Balanço nas empresas cotadas

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

Fonte: Elaboração própria.

Na continuação, apresentam-se os principais resultados obtidos relativamente à aplicação das políticas contabilísticas, antes (até 2015) e após a reforma (após 2016), para os subconjuntos de empresas estudadas, não cotados e cotados respetivamente.

Assim, e relativamente à política contabilística de mensuração no reconhecimento subsequente, verificou-se, para as empresas não cotadas (tabela 8) que a prática do reconhecimento de PI é reduzida. Os valores identificados respeitam apenas os anos de 2016 e 2017, com uma percentagem de reconhecimento de cerca de 18 % em 2016 e 9% em 2017. Após a reforma e no que respeita à adoção da política contabilística da amortização sistemática do *goodwill* durante a sua VU, verificou-se que apenas 27% das empresas analisadas reconheceram amortizações após 2016.

Tabela 8

Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas não cotadas

	2014	2015	2016	2017
Número de Empresas não cotadas (rec. perdas por imparidade)	0	0	2	1
Número de Empresas não cotadas (rec. da amortização)	0	0	3	3
Total de Empresas não cotadas	11	11	11	11

Fonte: Elaboração própria

Para efeitos de análise e, fundamentalmente, de interpretação destes resultados, importa referir ainda que todas as empresas do subconjunto das “não cotadas” que não reconheceram a amortização no *goodwill* adotam o normativo contabilístico internacional (IAS/IFRS) e não o nacional (NCRF). Como a IFRS 3 determina o não reconhecimento de amortização (§ 55) mas sim a realização de TI com periodicidade anual. As empresas que reconheceram a amortização são as empresas que efetivamente aplicam o normativo nacional (NCRF) que, na NCRF 14, § 46, se determina que este deve ser amortizado nos termos da NCRF 6, no período da sua VU ou num período que não exceda os 10 anos, caso a sua VU não possa ser estimada de forma viável. Os resultados permitem concluir que as empresas analisadas cumprem com o normativo em vigor e que, não sendo obrigadas, há um conjunto significativo (8 empresas) que optou pelo normativo internacional (aplicação das IAS/IFRS).

Relativamente às empresas cotadas (tabela 9), e contrariamente ao que seria esperado, tomando por base o normativo (§55, IFRS 3), que sugere a realização de TI com uma periodicidade anual, não reconheceram qualquer PI no *goodwill* no período em análise. Relativamente às empresas em que houve um reconhecimento de amortização, de 60% em 2016 e 50% em 2017, a redução prende-se com a mudança de normativo. Uma das empresas deixou de reconhecer amortização porque passou a adotar o normativo internacional, deixando assim de estar sujeita a amortização e passar aos TI anuais.

Tabela 9

Reconhecimento de imparidades e amortização em empresas cotadas

	2014	2015	2016	2017
Número de Empresas Cotadas (rec. perdas por imparidade)	0	0	0	0
Número de Empresas Cotadas (rec. da amortização)	0	0	6	5
Total de Empresas Cotadas	10	10	10	10

Fonte: Elaboração própria

Os resultados apresentados (tabelas 8 e 9), que apontam para o reconhecimento de PI apenas nas empresas não cotadas e onde o valor do *goodwill* tem menor dimensão, em valor absoluto e relativo, estão em linha com a teoria (Carvalho, *et. al.*, 2012; Amy, 2017) que aponta as empresas com valor de *goodwill* mais baixo como as que apresentam uma maior tendência para reconhecer maior quantidade de PI.

Com o objetivo de dar um outro alcance aos resultados, procurou-se identificar o impacto das amortizações bem como dos pressupostos em que o seu cálculo se encontra fundamentado. Os resultados obtidos encontram-se nas tabelas 10 e 11, para as empresas não cotadas, e na tabela 12 relativamente às cotadas. Para efeitos de determinação do impacto ou peso relativo das amortizações do *goodwill*, foi considerado o resultado antes de amortizações, imparidades, gastos de financiamento e impostos (RAAIGFI).

Para as empresas não cotadas, os resultados obtidos (tabela 10 e 11) mostram que o período de VU considerado para a determinação da amortização do *goodwill* varia entre 5 e 10 anos. Ainda que apenas uma das empresas tenha optado por uma VU de 5 anos, nenhuma delas faz qualquer alusão aos pressupostos que considerou para a definição da VU do *goodwill*. Os resultados mostram também que o peso das amortizações no RAAIGFI é pouco significativo, com uma média de 3%, no ano de 2016, e 4% em 2017.

Tabela 10

Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas, em 2016

Empresa	VU (anos)	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 11

Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas, em 2017

Empresa	VU (anos)	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

No que respeita às empresas cotadas, os resultados mostram que todas optam pelos 10 anos como período de VU, ou seja, pelo máximo definido pelo normativo (NCRF 6) preconiza. No que respeita ao peso relativo médio da amortização no RAAIGFI, os resultados são igualmente baixos, de 3% em 2016 e com um ligeiro aumento em 2017, provocado por uma das empresas, a Motal Engil, que apresenta um valor muito significativo (86%) no ano de 2017. No entanto este valor, não é justificado pela amortização do *goodwill*, pois mantém-se idêntico a 2016, o que explica este efeito é a diminuição do resultado obtido da empresa em 2017. De um modo geral, a influência é baixa, visto haver empresas com um peso de 0% no resultado.

Tabela 12

Peso das amortizações no RAAIGFI para o subconjunto das empresas cotadas

Empresa	VU	2016				2017			
		Goodwill (€)	Amortização (€)	Resultado (€)	Peso	Goodwill (€)	Amortização (€)	Resultado (€)	Peso no RAAIGFI
Compta	10	33.185€	3.687	1.013.281€	0%	29.498€	3.687€	9.62.416€	0%
Mota Engil	10	58.673.000€	6.519.000€	92.313.000€	7%	5.2667.000€	6.519.000€	7.566.000€	86%

Empresa	VU	2016				2017			
		Goodwill (€)	Amortização (€)	Resultado (€)	Peso	Goodwill (€)	Amortização (€)	Resultado (€)	Peso no RAAIGFI%
REN	10	3.397.000€	377.000€	88.704.000€	0%	3.019.000€	377.000€	117.843.000€	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%	2.600.3000€	3250,4€	28.796.000€	0%
ISA	10	97.568€	8.870€	183.398€	5%	8.6925€	10.644€	-17.6341€	-6%
Média (%)	10,00	5.1092.926€	2.583.592€	5.7083.663€	3%	16.361.085€	1.382.716€	30.998.215€	16%

Fonte: Elaboração própria

Globalmente (tabelas 10 a 12), o peso da componente amortização nos resultados é maior nas empresas cotadas do que não cotadas, assim como a média da sua VU também é maior. Recordamos, a propósito, que, nos termos do normativo nacional (NCRF 14) e também na literatura (Antunes, 2016), quando não seja possível estimar com suficiente razoabilidade e fiabilidade o período de VU, deverá ser considerado como máximo um período de 10 anos. Constatámos que para a generalidade das empresas estudadas, cotadas e não cotadas, assim aconteceu, na medida em que apenas uma escolheu um período de VU diferente. Este facto pode ser justificado pela dificuldade em se definir com suficiente fiabilidade a VU associada ao goodwill, ou seja, que o período de recuperação do seu potencial futuro é difícil de quantificar. Estes resultados estão em linha com a teoria, que aponta para a existência de uma grande dificuldade, quando não mesmo incapacidade, para se determinar a VU (Giner & Pardo, 2015). A grande dificuldade na determinação da VU 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).

Feita a análise e comparação da amortização em empresas cotadas e não cotadas, o estudo prossegue com a análise das PI e do seu impacto, com o objetivo de se perceber se a adoção desta política contabilística na mensuração subsequente do *goodwill* é ou não determinante, fundamentalmente ao nível dos resultados (RAAIGFI), para se poder aferir sobre os eventuais efeitos da sua supressão após a reforma de 2015. Isto é, procurar identificar o impacto das PI com o objetivo de se poder concluir, ou não, sobre a sua pertinência. Recordamos que não foram identificadas PI para o subconjunto das empresas cotadas, pelo que esta análise incidiu apenas no subconjunto das não cotadas e os resultados obtidos apresentam-se na tabela 13 que se segue.

Tabela 13

Peso das PI no RAAIGFI para o subconjunto das empresas não cotadas

Empresa	2016				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€	8.9107.955€	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

Os resultados da tabela 13 mostram que, comparativamente às amortizações, o peso das PI no resultado (RAAIGFI) é superior e que, não obstante respeitar a uma só empresa, a Secil, a influência no resultado de 2016 é muito significativa, de 57%, ainda que em 2017 registre uma redução enorme, ao passar para 3%. A TAP reconheceu também PI, ainda que apenas em 2017 e com um peso relativo bastante inferior, de 11%.

Tão ou mais importante do que procurar identificar a existência de PI, é conseguir uma maior compreensão sobre os pressupostos em que as empresas fazem assentar o seu reconhecimento. A Secil considerou, para a realização dos TI, o valor dos fluxos de caixa descontados para efeito da determinação da QR de uma das suas UGC e, para o cálculo dos fluxos de caixa considerou o seu desempenho histórico e as expetativas de desenvolvimento do negócio com a atual estrutura produtiva, com base num plano estimado para o grupo para um período de 5 anos. A QR assim calculada para a UGC adquirida à SB SGPS, em resultados das operações com o Brasil, conduziu a um valor inferior à quantia escriturada da referida UGC, diferencial que deu lugar ao reconhecimento de uma PI em 31 de dezembro de 2016. Para o ano de 2017, foram considerados os mesmos pressupostos de mensuração assumidos para o ano de 2016. Em relação à TAP, os valores recuperáveis para as suas UGC são também determinados com base nos respetivos valores de uso, com recurso a estimativas, tomando também por base o desempenho histórico e as expetativas de desenvolvimento do negócio com a estrutura produtiva, mas para um plano estimado de 4 anos. De referir, no entanto, que no relatório e contas desta empresa (TAP), mais concretamente no anexo, é assumido que a estimativa do valor de

uso, para a determinação da QR envolve um elevado grau de julgamento por parte do Conselho de Administração para o cálculo dos fluxos de caixa assim como para a definição das taxas de desconto e de crescimento a utilizar para efeitos de atualização dos referidos fluxos de caixa. Esta alusão e reconhecimento da existência de um nível de subjetividade significativo está em linha com a teoria (Massoud & Rainborn, 2003; Watts, 2003; Antunes, 2015) que se refere às PI como reconhecidas com recurso a julgamentos profissionais e juízos de valor, com base em interpretações. Por sua vez, a falta de precisão na escolha das taxas de desconto e de crescimento exigidas, leva também a que haja, à partida, obstáculos no processo de identificação das PI, dada a dificuldade em fazer previsões, porque envoltas por elementos subjetivos (Watts, 2003; Ramanna & Watts, 2012). De facto, a identificação das circunstâncias acerca da existência de uma potencial perda no *goodwill* e a sua mensuração fiável podem ser tão subjetivas ao ponto dessa quantia poder não ser independentemente verificável (Carvalho, *et al.*, 2012). O seu processo de mensuração é de tal forma complexo, porque envolve estimativas e uma componente de interpretação subjetiva para as determinar, o que é propício à manipulação dos resultados das empresas (Carvalho, *et al.*, 2012; Santos, 2013).

Neste sentido, o facto de a maioria das empresas não reconhecer PI no *goodwill*, pode justificar-se por não existirem imparidades neste ativo, mas também pelas dificuldades que envolvem a identificação de PI e, fundamentalmente, da mensuração fiável das PI, 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 VU. Neste âmbito, o normativo prescreve a obrigatoriedade de o submeter a TI 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 (PI). Acontece, porém, que os resultados encontrados, à semelhança das fontes empíricas disponíveis, não apontam nesse sentido, ou seja, o reconhecimento de PI 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 VU, facto que justifica que as empresas sejam levadas a optar pelo período de VU máximo estabelecido pelo normativo, ou seja, 10 anos.

CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E FUTURAS LINHAS DE INVESTIGAÇÃO

Recordamos que este estudo foi desenvolvido com recurso a uma metodologia fundamentalmente qualitativa e descritiva, com recurso à análise de conteúdo, tendo como objetivo procurar contribuir para uma maior compreensão sobre as políticas contabilísticas aplicáveis ao *goodwill* no seu reconhecimento subsequente, mais concretamente procurou-se analisar e discutir a pertinência e suficiência do reconhecimento das PI e o seu impacto nos resultados das empresas e, de forma adicional ou complementar, analisar também se a mais recente reforma introduzida no normativo nacional em 2015 e com efeitos práticos a partir de janeiro de 2016, produziu alterações significativas. Do trabalho realizado foi possível extrair as seguintes conclusões:

1. Que a generalidade das empresas analisadas não apresenta o elemento patrimonial *goodwill* na sua estrutura patrimonial. Porém, e atendendo a que apenas o *goodwill* resultante de um processo de CAE é reconhecido como ativo intangível, estes resultados não são completamente surpreendentes;
2. Nesta circunstância, pode concluir-se apenas que a esmagadora maioria das empresas estudadas não foi objeto de uma CAE. Na verdade, os processos de concentração empresarial tendem a descrever-se, numa perspetiva histórica, sob a forma de vagas ou ciclos e, nos últimos anos, não se assistiu à existência massiva de concentrações empresariais em Portugal, mas antes a uma onda de falências e insolvências;
3. De referir, no entanto, que tal facto pode estar relacionado com a estrutura empresarial em Portugal, onde a tipologia dominante é do tipo PME e, dentro destas, maioritariamente pequenas e micro entidades. Ou seja, estas empresas tendem a caracterizar-se por uma estrutura de capital fechado (do tipo familiar) e onde, tendencialmente, a propriedade e a gestão estão concentradas. Estas circunstâncias não favorecem em nada 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);
5. Não foi possível, porém, identificar um perfil “tipo” de empresa com o elemento patrimonial *goodwill*, ou seja, não foi possível associar a existência deste elemento ao tamanho da empresa e ao facto de ser ou não cotada;
6. Atendendo ao reduzido peso do *goodwill* na estrutura patrimonial, a política contabilística que venha a ser adotada para a sua mensuração no seu reconhecimento subsequente, acaba por não ter grande relevância. Ou seja, reconhecer apenas PI ou associá-las ao reconhecimento de amortizações sistemáticas pode não ser relevante pela reduzida expressão que, por si, este elemento patrimonial tem, seja no valor do património líquido seja no resultado;

7. Todas as empresas, cotadas e não cotadas, cumprem com o normativo em vigor, para a mensuração no reconhecimento subsequente do *goodwill*, quer antes quer após a reforma;
8. Nem todas as empresas procederam ao reconhecimento de PI do *goodwill* e, nos casos em que tal foi feito, a sua importância relativa é reduzida e, por isso, com pouca influência no resultado. Ou seja, globalmente, o peso das PI associadas ao *goodwill* é reduzido, ainda que as empresas não cotadas apresentem uma maior tendência para reconhecer PI, resultado que se apresenta em linha com a teoria, que sugere que as PI tendem a ser reconhecidas pelas empresas de menor dimensão;
9. Não foi possível concluir se aquelas (empresas) que não reconheceram PI foram porque efetivamente não houve PI no período em análise ou se, efetivamente, não conseguiram chegar à sua mensuração de forma fiável;
10. Aliás, a este respeito, foi possível constatar, através do anexo, que a adoção desta política introduz alguma arbitrariedade, pela forma pouco fiável como é determinada a QR tal como também vem sendo sugerido pela literatura. Na mensuração subsequente do *goodwill* existe sempre alguma subjetividade, seja a associada ao cálculo das PI ou à definição da VU, nos casos em que as empresas reconhecem a perda decorrente da amortização sistemática;
11. Esta subjetividade, ainda que não tendo impactos nos resultados das empresas, pode introduzir alguma desconfiança na informação que é preparada e relatada;
12. Relativamente à definição da VU do *goodwill*, os resultados mostram que as empresas tendem a optar pelo período máximo previsto pelo normativo, ou seja, por uma VU de 10 anos. Ainda que não apresentem justificação para a definição desta política contabilística, ou seja, a opção pelos 10 anos, tal facto pode encontrar justificação na dificuldade para definirem, com razoável segurança, o período de tempo durante o qual se espera a recuperação do potencial futuro associado ao *goodwill*;
13. Os resultados estão em linha com a teoria, que também aponta para a grande dificuldade que existe em se determinar a VU do *goodwill*, facto que vem sendo geralmente apontado como justificativo da falta de razoabilidade que os valores divulgados para o *goodwill* possam eventualmente ter; e
14. Relativamente à mudança produzida no normativo nacional em 2015, ainda que as empresas tenham acolhido, 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 estudadas utilizam, por opção, o normativo internacional.

Os resultados apresentados, ainda que positivos, porque contribuem para a discussão e enriquecem 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 PI pode não ser suficiente nem a mais adequada para fazer refletir a perda de valor do *goodwill* e a sua QR, o retomar da política contabilística que prevê a sua amortização sistemática durante a sua VU, que não poderá ultrapassar os 10 anos, também não está isenta de críticas, pela dificuldade em se definir, com razoável fiabilidade, o período de VU. 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 porém, 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, 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. (2011). A representação do goodwill nas demonstrações financeiras . *Jornal de Negócios* , pp. 36.
- Antunes, J. (2015). Goodwill - " A verdade " das demonstrações financeiras. *Jornal de Negócios*. Acedido a 5 de janeiro de 2017, em https://www.jornaldenegocios.pt/opiniao/colunistas/detalhe/goodwillverdade_das_demonstracoes_financeiras.
- Antunes, J. (2016). Goodwill. *Jornal de Negócios*. Acedido a 6 de Janeiro de 2017, em <https://www.jornaldenegocios.pt/opiniao/colunistas/detalhe/goodwill>.
- Antunes, M. (2000). *Capital Intelectual*. São Paulo: Atlas.
- 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.
- 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.
- 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.
- Bogdan, R., & Biklen, S. (1994). 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.
- Caprio, L., Croci, E., & Del Giudice, A. (2011). Ownership structure, family control, and acquisition decisions. *Journal of Corporate Finance*, 17(5), 1636-1657.
- Carmo, H., & Ferreira, M. (1988). *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.
- Carvalho, C. (2015). *O goodwill e o seu tratamento contabilístico pós adoção das IFRS 3: Uma análise nas empresas da eurnext Lisbon*. Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Carvalho, C., Rodrigues, A., & Ferreira, C. (2010). Imparidade do goodwill na transição para a IFRS 3: o caso português. *Estudos do isca*, 4(1), 1-17.
- 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.
- Castro, E. (2012). *A manipulação de Resultados em Portugal através do goodwill*. Coimbra: Universidade de Coimbra.
- Castro, J. (2015). *Tratamento Contabilístico-fiscal dos ativos intangíveis*. Porto: Universidade Católica do Porto.
- 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.
- 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., 3.ª ed., 695-728.
- 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.
- Durian, V., Reger, R., & Pfarrer, M. (2007). A content Analysis Literature in organization Studies. *Organizational Research Methods*, 10(1), 5-34.
- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions. *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21-44.
- Glautier, M., & Underdown, B. (2001). *Accounting Theory and Practice*. Pearson Education.
- 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.
- 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.
- Hayn, C., & Hughes, P. (2006). Leading Indicators of goodwill Impairment. *Journal of accounting, Auditing and Finance*, 21(3), 223-265.

- 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.
- Hughes, H. (1982). *Goodwill in Accounting: A History of the Issues and Problems*. Georgia: Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University.
- 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 (2007). Classificação Portuguesa das Atividades Económicas Rev. 3. *Instituto Nacional de Estatística*. Acedido a 20 de fevereiro de 2018, em https://www.ine.pt/ine_novidades/semin/cae/CAE_REV_3.pdf.
- 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, K., & Sloan, R. (2014). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(14), 964-1003.
- Li, Z., Shorff, P., Venkataraman, R., & Zang, I. (2011). Causes and Consequences of goodwill Impairment Losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4), 745-778.
- 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, em <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/JulSet2007/Contabilidade.pdf>.
- 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>.
- Massoud, M., & Rainborn, C. (2003). Accounting for goodwill: Are we better off? *Review of bussiness*, 7(7), 26-32.
- Mazzioni, S., Dedonato, O., Biazzi, 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.

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*

República, 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.

Moehrle, S., Reynolds- Moehrle, J., & Wallace, J. (2001). How Informative Are Earnings Numbers That Exclude Goodwill Amortization? *Accounting Horizons*, 15(3), 243-255.

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, C. (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.

Comissão Europeia (2016). Regulamento (UE) 2016/2067, de 22 de novembro. Jornal Oficial da União Europeia, L-323/1-L323/164.

Ramanna, 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.

[s.a.] (2014). 500 maiores e melhores. *Revista Exame*. Acedido a 04 de maio de 2018, em <https://www.listagem.pt/melhores/>.

Santos, A. (2013). *A aplicação dos testes de Imparidade do Goodwill*. Aveiro: Universidade de Aveiro.

Santos, J., Pires, A., & Fernandes, P. (2018). The importance to financial information in the decision-making process in company's family structure. *Contaduría y Administración*, 63(2), 1-23.

Santos, M. (2014). *Imparidade do goodwill no SNC: Impactos da Transição e Divulgações*. Aveiro: Universidade de Aveiro.

Sarmiento, M. (2013). *Metodologia Científica Para a Elaboração, Escrita e Apresentação de Teses*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.

Sapkauskienes, A., Leitonienė, S., & Vainiusienė, E. (2016). Disclosure of Goodwill Impairment in the Baltic States. *Inzinerine Ekonomika Engineering Economics*, 27(4), 417-429.

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.

Silva, A. (2017). As Recentes alterações da NCRF 14, concentrações de atividades empresariais quanto ao goodwill e goodwill negativo. *Revisores e Auditores*. Acedido a 10 de outubro de 2017, em

<http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/77/Contabilidade3.pdf>.

- 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: IESE 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.