



**ANTÓNIO HERNÂNI  
DA FONSECA  
SANTOS**

**A APLICAÇÃO DOS TESTES DE IMPARIDADE DO  
*GOODWILL*  
- estudo exploratório**



**ANTÓNIO HERNÂNI  
DA FONSECA  
SANTOS**

**A APLICAÇÃO DOS TESTES DE IMPARIDADE DO  
GOODWILL  
- estudo exploratório**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade - Ramo Fiscalidade, realizada sob a orientação científica da Dra. Carla Manuela Teixeira de Carvalho, Equiparada a Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro e da Doutora Graça Maria do Carmo Azevedo, Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

À minha esposa, Maria João, pela sua infinita paciência, espírito de sacrifício e abnegação.

À minha filha, Alícia, pelos momentos em que a presença do pai era imprescindível e sozinha os soube ultrapassar.

Pelo amor, compreensão e incentivo que sempre me dispensaram, que tornam a minha vida num sonho e que sonhando... me é consentido viver.

## **o júri**

Presidente

**Professor Doutor João Francisco Carvalho de Sousa**  
Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da  
Universidade de Aveiro

Orientador

**Mestre Carla Manuela Teixeira de Carvalho**  
Equiparada a Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e  
Administração da Universidade de Aveiro

Arguente

**Professora Doutora Ana Maria Gomes Rodrigues**  
Professora Adjunta da Universidade de Coimbra – Faculdade de Economia

## **Agradecimentos**

A todas as pessoas que me ajudaram a realizar este trabalho apresento os meus mais sinceros agradecimentos.

Em primeiro lugar à minha orientadora, Professora Carla Carvalho, pelos doutos ensinamentos, só ao alcance dos que acumulam sabedoria e conhecimento, e pela mestria com que me conduziu ao longo deste trabalho, apontando-me os caminhos mas obrigando-me a percorrê-los.

Agradecimentos à minha coorientadora, Professora Graça Azevedo, pelos constantes alertas e recomendações, guias fundamentais na estruturação do trabalho e na definição e concretização dos objetivos.

O meu agradecimento à Dra. Maria do Céu Vieira, pelo prestimoso apoio no desvendar do complexo mundo da investigação científica e no uso mais eficaz das novas tecnologias da informação.

O meu agradecimento também a todos os professores do mestrado, pelos seus contributos na realização de uma obra de carácter interdisciplinar.

Finalmente, os meus agradecimentos à Dra. Irene Caldeira, pela sua entrega e dedicação na condução da minha empresa, nos muitos e prolongados momentos da minha ausência, para a realização deste trabalho. Para ela, para todas as pessoas, as mencionadas e muitas outras que não identifiquei, o meu obrigado.

À minha esposa, Maria João, pela sua infinita paciência, espírito de sacrifício e abnegação .

À minha filha, Alícia, pelos momentos que a presença do pai era imprescindível e sozinha os soube ultrapassar.

Pelo amor, compreensão e incentivo que sempre me dispensaram, que tornam a minha vida num sonho e que sonhando... me é consentido viver.

*“A existência nem sempre é só aquilo  
que vemos, mas também o que  
intimamente sentimos.”*

*Autor desconhecido*

## palavras-chave

*Goodwill*, imparidade, testes de imparidade, manipulação de resultados.

## Resumo

O *goodwill* tem sido objeto de permanente pesquisa e análise nos meios científicos e académicos, constituindo motivo de amplos debates, marcados pela ausência de consenso, quer no seu reconhecimento como ativo, quer na problemática da sua mensuração inicial e subsequente.

Com a recente alteração imposta pelos principais organismos reguladores, tanto a nível internacional como nacional, a contabilização do *goodwill* deixou de sofrer amortizações sistemáticas por períodos alargados que, no limite, poderiam atingir os 40 anos, para se sujeitar a testes anuais de perdas por imparidade.

A vasta literatura existente sobre a temática da mensuração subsequente do *goodwill*, consubstanciada em vários estudos realizados, corrobora a tese que o novo modelo de contabilização é um processo subjetivo, que apela a fortes componentes de estimação e cujos procedimentos, muito sujeitos a juízos profissionais, podem permitir a discricionariedade que conduza à manipulação dos resultados das entidades.

O principal objetivo deste trabalho consiste em compreender, através de um estudo de caso, se as entidades que registam *goodwill* nos seus ativos em Portugal, cumprem com o preceituado nas normas, procedendo anualmente a testes de imparidade do *goodwill*, e se, estes testes são realizados de acordo com os requisitos do novo modelo contabilístico, permitindo o correto reconhecimento e mensuração deste importante ativo e, se não são, porquê.

A investigação permite concluir, também, que a realização dos testes de imparidade do *goodwill*, é um processo complexo e que as entidades que o efetuam, sentem dificuldades na correta aplicação e cumprimento das normas.

**Keywords**

Goodwill, impairment, impairment tests, earnings management.

**Abstract**

Goodwill has been a permanent object of research and analysis within the scientific community motivating wide debates characterized by the lack of consensus regarding its recognition as an asset as well as its initial and subsequent measurement.

The recent change imposed by the main regulatory bodies, both international and national level, the accounting for goodwill ceased to suffer systematic amortization for extended periods which, ultimately, could be 40 years and giving place to annual tests of impairment losses.

The existent literature about subsequent measurement of goodwill is wide, based on various studies, corroborates the thesis that the new model is subject to evaluation procedures that are highly influenced by professional judgments often leading to earnings management.

The main objective of this work is to understand, through a case study, if the entities that recorded goodwill in its assets in Portugal, comply with the precepts of the rules by making goodwill impairment tests annually, and if these tests are performed according to the requirements of the new accounting model, allowing the correct recognition and measurement of this asset and, if not, why.

The investigation leads the conclusion also that the realization of goodwill impairment testing, is a complex process and that the entities that perform, experience difficulties in the correct application and compliance.



## ÍNDICE GERAL

<b>AGRADECIMENTOS.....</b>	<b>IV</b>
<b>RESUMO.....</b>	<b>VI</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE GERAL.....</b>	<b>VIII</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS.....</b>	<b>XI</b>
<b>ÍNDICE DE TABELAS.....</b>	<b>XIII</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS .....</b>	<b>XIV</b>
<b>CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 TEMA E PROBLEMA.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO.....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 JUSTIFICAÇÃO DA INVESTIGAÇÃO.....</b>	<b>5</b>
<b>1.4 METODOLOGIA.....</b>	<b>6</b>
<b>1.5 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO NORMATIVO DO <i>GOODWILL</i>.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2 OS ATIVOS INTANGÍVEIS.....</b>	<b>10</b>
2.2.1 Gênese e ascensão.....	10
2.2.2 Conceito e delimitação.....	12
2.2.3 Reconhecimento e mensuração.....	17
2.2.4 Limitações do atual modelo contabilístico.....	21
<b>2.3 <i>GOODWILL</i>.....</b>	<b>26</b>
2.3.1 Definições doutrinárias e normativas.....	28
2.3.2 Abordagem histórica da contabilização do <i>goodwill</i> .....	35
2.3.3 Contabilização.....	39
2.3.3.1 Harmonização contabilística.....	40
2.3.3.2 Normativo contabilístico internacional.....	40
2.3.3.3 Os efeitos da harmonização no referencial contabilístico nacional.....	45
<b>CAPÍTULO III – REVISÃO DA LITERATURA.....</b>	<b>50</b>
<b>3.1 OS TESTES DE IMPARIDADE DO <i>GOODWILL</i>.....</b>	<b>51</b>
3.1.1 Testes de imparidades do <i>goodwill</i> .....	52
3.1.2 Os testes de imparidades do <i>goodwill</i> : prós e contras.....	54
3.1.2.1 Determinação da imparidade do <i>goodwill</i> .....	58

3.1.2.2	Definição das UGC.....	59
3.1.2.3	Alocação do <i>goodwill</i> às UGC.....	62
3.1.2.4	Quantia recuperável do <i>goodwill</i> .....	63
3.1.2.5	Escolha da taxa de atualização.....	66
3.1.2.6	Cálculo do valor terminal e da taxa de crescimento.....	68
3.1.3	Cumprimento com os requisitos de divulgação dos testes de imparidade do <i>goodwill</i> .....	70
<b>3.2</b>	<b>A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS E O <i>GOODWILL</i>.....</b>	<b>71</b>
3.2.1	Principais técnicas de manipulação de resultados.....	71
3.2.1.1	<i>Big bath earnings</i> .....	71
3.2.1.2	<i>Income smoothing</i> .....	74
3.2.2	Motivações para a manipulação de resultados.....	76
3.2.2.1	Mercado de capitais e objetivos contratuais.....	77
3.2.2.2	Problemas de agência.....	78
3.2.2.3	A sobrevalorização do <i>goodwill</i> e a pseudo reorganização da gestão...	79
<b>3.3</b>	<b>RESUMO DAS IDEIAS CHAVE DA REVISÃO DA LITERATURA...</b>	<b>81</b>
<b>CAPÍTULO IV – INVESTIGAÇÃO – ESTUDO DE CASO .....</b>		<b>84</b>
<b>4.1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>84</b>
<b>4.2</b>	<b>CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO.....</b>	<b>85</b>
4.2.1	Objetivos do estudo.....	85
4.2.2	Metodologia de investigação.....	85
4.2.2.1	Estudo de caso exploratório.....	85
4.2.2.2	Instrumentos utilizados na recolha de dados.....	90
4.2.2.3	Entrevistas.....	91
4.2.2.4	Documentos.....	94
4.2.2.5	Processo de análise de dados.....	94
<b>CAPÍTULO V – RESULTADOS .....</b>		<b>97</b>
<b>5.1</b>	<b>APRESENTAÇÃO DOS DADOS.....</b>	<b>97</b>
<b>5.2</b>	<b>ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>98</b>
5.2.1	Dados quantitativos das DF .....	100
5.2.2	Dados das entrevistas e dos Relatórios e Contas.....	106
5.2.2.1	Opinião do entrevistado quanto ao novo tratamento contabilístico do <i>Goodwill</i> .....	107
5.2.2.2	Definição e identificação de UGC.....	114

5.2.2.3	Definição e identificação de segmentos operacionais.....	117
5.2.2.4	Alocação do <i>goodwill</i> às UGC.....	118
5.2.2.5	Cálculo da quantia recuperável das UGC.....	122
5.2.2.6	Realização dos testes de imparidade do <i>goodwill</i> .....	135
5.2.3	Análise das divulgações.....	147
<b>CAPÍTULO VI – COMENTÁRIOS FINAIS.....</b>		<b>149</b>
6.1	<b>PRINCIPAIS CONCLUSÕES.....</b>	<b>149</b>
6.2	<b>LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....</b>	<b>152</b>
6.3	<b>PERSPETIVAS DE TRABALHOS FUTUROS.....</b>	<b>154</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>		<b>155</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>164</b>

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

AASB	- Australian Accounting Standards Board
BEF	- Benefícios Económicos Futuros
BVL	- Bolsa de Valores de Lisboa
CAE	- Concentração de Atividades Empresariais
CAPM	- Capital Asset Pricing Model
CFO	- Chief Financial Officer
CNC	- Comissão de Normalização Contabilística
DC	- Diretrizes Contabilísticas
DCF	- Discounted Cash Flows
DF	- Demonstrações Financeiras
EFRAG	- European Financial Reporting Advisory Group
FASB	- Financial Accounting Standards Board
EUA	- Estados Unidos da América
IAS	- International Accounting Standard
IASB	- International Accounting Standards Board
IASC	- International Accounting Standards Committee
IFRS	- International Financial Reporting Standards
IT	- Interpretação Técnica
NCRF	- Norma Contabilística e de Relato Financeiro
PCGA	- Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites
POC	- Plano Oficial de Contabilidade
RH	- Recursos Humanos

QE	-	Quantia Escriturada
SFAS	-	Statement of Financial Accounting Standard
SNC	-	Sistema de Normalização Contabilística
SO	-	Segmentos Operacionais
TI	-	Tecnologia da Informação
UE	-	União Europeia
UGC	-	Unidade Geradora de Caixa
UK	-	United Kingdom
US GAAP	-	Generally Accepted Accounting Principles – United States
WACC	-	Weighted Average Cost of Capital

## **ÍNDICE DE TABELAS**

Tabela I	- Eras económicas	11
Tabela II	- Definição de ativos intangíveis pelos organismos normalizadores	14
Tabela III	- Evolução histórica do <i>goodwill</i>	36
Tabela IV	- Principais tratamentos contabilísticos do <i>goodwill</i>	43
Tabela V	- Síntese da evolução da harmonização contabilística em Portugal	47
Tabela VI	- Síntese dos temas das entrevistas	93
Tabela VII	- Dados quantitativos das DF	100
Tabela VIII	- UGC e SO	115
Tabela IX	- Tipo de incumprimentos na divulgação	147

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo 1 - Guião das entrevistas	164
Anexo 2 - Apresentação dos dados das entrevistas	167
Anexo 3 - Dados dos Relatórios e Contas Consolidadas	175

## **CAPITULO I – INTRODUÇÃO**

Os ativos intangíveis têm vindo a ganhar cada vez maior expressão na composição patrimonial das entidades. É crescente o número de empresas cujos valores patrimoniais intangíveis superam largamente o valor dos seus ativos fixos tangíveis, constituindo a adequada relevação contabilística daqueles ativos um problema que tem suscitado aceso debate, sem soluções consensuais, nos meios académicos e profissionais.

Esta realidade, consubstanciada em itens patrimoniais incorpóreos de difícil reconhecimento e mensuração, tem criado problemas no desenvolvimento de uma prática contabilística ainda muito orientada para a relevação de bens tangíveis valorizados a custo histórico.

A Contabilidade é ainda hoje uma ciência cujo objeto marcadamente se fixa na relevação e relato de patrimónios tangíveis e de fáceis reconhecimento e mensuração.

Um novo desafio se coloca à teoria contabilística com o surgimento de novos e complexos fenómenos económicos e financeiros. O reconhecimento de ativos que não produzem evidência pela sua imaterialidade e cujos ganhos apenas se poderão consubstanciar no futuro, obrigam à conceção de um novo modelo contabilístico que proporcione fiabilidade nos momentos da sua mensuração. Do esforço conjunto de académicos, investigadores e profissionais espera-se que surja uma nova abordagem à intangibilidade em geral e ao *goodwill* em particular, numa era de grande instabilidade económica e financeira, propiciadora de enorme volatilidade dos ativos e potenciadora do aparecimento de novos fenómenos aos quais a Contabilidade terá de dar respostas adequadas.

Na procura de se ultrapassarem os problemas mencionados, o surgimento de um novo modelo contabilístico, que rompe com procedimentos desde sempre enraizados na *praxis* contabilística, que introduz componentes de estimação com altos graus de subjetividade e sujeitas a julgamentos profissionais, em especial no que respeita ao tratamento dos ativos intangíveis, tem contribuído para a falta de consenso entre as comunidades de estudiosos destas matérias.



De entre estes ativos intangíveis está o *goodwill*, considerado na literatura como o mais intangível dos intangíveis. Este elemento constitui umas das maiores fontes de controvérsia na área dos intangíveis, quer pela dificuldade na sua identificação, quer pelo seu reconhecimento inicial e, em especial, da sua mensuração subsequente. Com efeito, com a adoção pela maioria dos países do novo modelo normativo de mensuração subsequente do *goodwill*, preconizado pelos principais organismos normalizadores, o *goodwill* deixou de estar sujeito numa base sistemática a amortizações anuais, para apenas se sujeitar a testes anuais de perdas por imparidade, processo de complexa realização e em torno do qual o nosso trabalho se desenvolverá.

Este estudo basear-se-á, por regra, no normativo do *International Accounting Standards Board* (IASB), dado que, as entidades nas quais realizámos o nosso trabalho aplicam as *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e, para além disso, o normativo da Comissão de Normalização Contabilística (CNC) se baseia neste. Contudo, sempre que se justifique, ou se verifiquem diferenças, ambos os normativos serão abordados.

## **1.1 - TEMA E PROBLEMA**

A adoção por Portugal das *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS), introduziu alterações significativas no paradigma contabilístico nacional.

Com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, institui-se o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), de aplicação obrigatória a partir dos exercícios económicos iniciados em 1 de Janeiro de 2010, para as restantes entidades não compreendidas no parágrafo anterior, e revoga-se o anterior referencial contabilístico nacional – Plano Oficial de Contabilidade (POC). O SNC adapta as IAS/IFRS, constituindo mais um importante passo, rumo à desejável harmonização financeira.

Uma das matérias mais sensíveis que as IAS/IFRS tratam, prende-se com a mensuração inicial e subsequente do *goodwill*. O novo normativo apela a uma forte componente de estimação nesta matéria, sujeita a variáveis marcadas por altos graus de subjetividade e a julgamentos profissionais, como se comprovará neste trabalho.

De facto, no processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill*, são abordadas matérias de grande complexidade, tais como, a definição de unidade geradora de caixa (UGC), o cálculo do valor realizável das UGC, definição das taxas de desconto, determinação do valor terminal, entre outras.

Urge, assim, aquilatar se os procedimentos prescritos na normalização relativos à realização dos testes de perdas por imparidade do *goodwill* estão a ser adequadamente aplicados na prática e, se não estão, porquê.

É necessário perceber, em contexto real de trabalho, que dificuldades e desafios são impostos aos profissionais que realizam os testes de imparidade do *goodwill*, se a aplicação prática das complexas normas, de difícil interpretação e plenas de subjetividade, é exequível e se os benefícios retirados da sua correta implementação justificam os elevados custos associados, em especial em entidades de pequena dimensão.

Pretendemos com a realização do nosso trabalho encontrar respostas, que nos permitam retirar conclusões sobre esta complexa realidade da realização dos testes de imparidade do *goodwill*, tais como:

- Que dificuldades encontram os profissionais na realização dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, na aplicação prática de normas tão subjetivas e de difícil interpretação?
- O que pensa a gestão desta nova abordagem e que alterações proporia para simplificar as normas?
- Que custos e recursos humanos serão realmente necessários para que esta nova mensuração subsequente do *goodwill* se realize em conformidade com as normas?
- Será este complexo trabalho exequível nas entidades de menor dimensão e o benefício que se retira compensará o dispêndio com a sua realização?
- Poderão as perdas por imparidade do *goodwill* constituir um instrumento privilegiado para a manipulação dos resultados das entidades?

O *goodwill* resultante de uma concentração de atividades empresariais (CAE), poderá ser positivo ou negativo. Para o objeto do nosso estudo, limitamos a nossa análise ao tratamento contabilístico do *goodwill* positivo, dado ser o único sujeito a eventuais perdas por imparidade, uma vez que o *goodwill* negativo será reconhecido em resultados, à luz do preceituado no §56 da IFRS 3 Concentrações de atividades empresariais (2008).

## **1.2 - OBJETIVOS DO ESTUDO**

Neste estudo procurar-se-á perceber quais são, na prática, os procedimentos utilizados pelos preparadores na realização dos testes de imparidade do *goodwill*.

Tentaremos avaliar se a *praxis* contabilística confirma a expectativa baseada em estudos de *jure a priori*, que apontam para a discricionariedade implícita nos testes de perdas por imparidade do *goodwill*.

O principal objetivo deste trabalho consiste em compreender, através de um estudo de caso, se as empresas portuguesas que reconhecem *goodwill* nos seus balanços, cumprem com o preceituado nas normas, efetuando anualmente testes de imparidade deste ativo, se os mencionados testes são executados de acordo com o novo modelo contabilístico, e se não são, porquê.

Para o efeito, realizaremos um estudo de caso, verificando no terreno se o preceituado nas normas é efetivamente cumprido, situação que a verificar-se conferirá a necessária qualidade aos testes de perdas por imparidade do *goodwill*.

Para que seja possível o cumprimento do objetivo geral, as seguintes fases terão de ser realizadas:

- Em primeira instância, verificar se os testes de perdas por imparidade do *goodwill* são realizados nas empresas do estudo de caso.
- Se não são realizados, identificar as razões e os pressupostos que justificam tal situação.

- No caso de confirmação, identificar os fatores e as dificuldades que possam estar na base de eventuais erros e inconsistências, que interfiram na qualidade dos testes; e,
- No pressuposto da existência dos referidos erros, aquilatar se os mesmos se devem a:
  - Dificuldades de interpretação e aplicação das normas.
  - Pouca significância dos valores registados no *goodwill*, que tornem desprezível, por imateriais, os cálculos e registos das imparidades.
  - Falta de sensibilização e/ou conhecimento dos órgãos de gestão das entidades e demais profissionais das áreas contabilística, auditoria, orçamentação e financeira em torno destas matérias;
  - Uso das perdas por imparidade para a manipulação dos resultados.

### **1.3 - JUSTIFICAÇÃO DA INVESTIGAÇÃO**

A escolha deste tema surge como uma oportunidade de se avaliar em Portugal, através de um estudo empírico, as dificuldades que os preparadores da informação financeira enfrentam, na aplicação dos testes de imparidade previstos na implementação de normas tão complexas.

A vasta literatura internacional advoga a referida manipulação de resultados, permitida pelo novo modelo de mensuração do *goodwill*, repleto de conceitos de contornos pouco definidos e sujeitos a julgamentos profissionais. Tal situação carece de ser confirmada em Portugal, surgindo este trabalho de forte componente exploratória, como uma excelente oportunidade para a sua concretização.

Espera-se, deste modo, que o estudo proporcione mais informação sobre uma temática não analisada numa perspetiva prática no contexto nacional e que permita perceber que dificuldades são colocadas aos preparadores dos testes e se, de facto, a ambiguidade, subjetividade e a forte componente de estimação, constituem fatores que poderão proporcionar a manipulação dos resultados das empresas.

A atualidade da matéria em estudo e a relevância que o *goodwill* tem vindo a conquistar na composição patrimonial das entidades, são fatores que justificam a escolha de um tema que urge trabalhar.

Se a manipulação dos resultados através das perdas por imparidade do *goodwill* vier a ser confirmada, ficará caminho aberto para que novas hipóteses de investigação sejam equacionadas, e que visem a procura de soluções que permitam a atenuação, ou mesmo, a eliminação dos fatores que estarão na base daquela manipulação de resultados.

Deve-se, contudo, realçar que o contributo deste estudo para um conhecimento mais profundo de uma matéria com pouca tradição no relato financeiro português e escasso aprofundamento no meio científico, será limitado pelo exíguo número de entidades sujeitas a investigação, percebendo-se já, que os resultados a obter não poderão constituir uma resposta conclusiva à problemática em estudo.

Pretende-se com o trabalho, de um modo exploratório e *in loco*, efetuar um levantamento dos principais problemas e tirar conclusões apenas ao nível das empresas investigadas, preparando-se o caminho para a efetivação de um estudo com uma amostra alargada e representativa, que permita a generalização dos resultados.

#### **1.4 – METODOLOGIA**

A metodologia utilizada nesta pesquisa consubstancia-se num estudo de caso, pelos aspetos descritivos e exploratórios de que é composta. A partir da observação, no terreno, dos fenómenos definidos como os alvos de investigação, tentaremos perceber que fatores poderão estar na sua origem.

A subjetividade que é transversal ao tema em estudo, e da qual abundantemente nos temos referido, não se deixa quantificar, traduzir em números. Contudo, uma componente quantitativa será adicionada, sempre que a recolha de dados o exija e a sua apresentação se torne, desta forma, mais compreensível.

O uso simultâneo de técnicas qualitativas e quantitativas, quer na recolha de dados, quer na sua análise, permitem, quando combinadas, alcançar conclusões mais significativas, possibilitando a realização das investigações nos mais diferentes contextos (Freitas *et al.*, 2005).

Esta metodologia do estudo de caso, não incide sobre grandes amostras, não pretendendo extrapolar os resultados obtidos a toda a população. Pelo contrário, este tipo de pesquisa analisa com o máximo de detalhe os fenómenos em estudo, pretendendo, neste caso, a obtenção de respostas sobre o seu comportamento e o cumprimento dos limites impostos pelos enquadramentos normativos e legais.

## **1.5 – ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO**

A elaboração desta dissertação, para além do capítulo da introdução, encontra-se dividida em mais cinco capítulos, que constituem as suas pedras basilares. Assim, o segundo capítulo diz respeito ao enquadramento teórico e conceptual do tema objeto de estudo, permitindo evidenciar as substanciais diferenças de tratamento relativo à mensuração inicial e subsequente do *goodwill*, numa perspetiva da evolução internacional dos referenciais contabilísticos. As profundas alterações introduzidas pelo IASB, neste movimento de harmonização das normas contabilísticas e de relato financeiro à escala planetária, são aqui retratadas, nesta específica temática da mensuração do *goodwill*.

O terceiro capítulo consiste na revisão da literatura, consubstanciada na pesquisa e consulta de bibliografia de artigos e outras obras científicas, cujos conteúdos contribuam para um conhecimento mais aprofundado do tema objeto de estudo. No quarto capítulo é circunscrita a investigação, sendo nesta etapa definidos em que contexto se vai realizar a pesquisa, nomeadamente a seleção, contacto e caracterização das entidades a investigar, que dados foram tratados e que instrumentos de recolha foram utilizados.

O quinto capítulo do trabalho é dedicado à apresentação, análise e discussão dos resultados e no sexto, e último, capítulo, apresentamos as principais conclusões do nosso estudo, identificamos as limitações da nossa investigação e terminamos com algumas sugestões para investigações futuras.

## **CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO NORMATIVO DO *GOODWILL***

### **2.1 - INTRODUÇÃO**

Nas últimas décadas, a Contabilidade tem procurado responder, de uma forma imperiosa e crescente, ao desafio de divulgar uma complexa realidade económica, nascida de fenómenos como a globalização, os avanços tecnológicos, a intangibilidade, o capital intelectual e a problemática ambiental.

Não obstante a técnica procedimental contabilística se manter imutável, as realidades a relatar são substancialmente diferentes, obrigando a Contabilidade a lidar com novos e complexos elementos patrimoniais, cujo denominador comum entronca numa nova realidade – a intangibilidade.

Neste contexto, o sistema contabilístico, enquanto privilegiado e útil sistema de informação para a tomada de decisões, tem-se confrontado com um novo paradigma económico, consubstanciado na relevância dos intangíveis, em detrimento dos tangíveis, no património das entidades. Esta realidade tem contribuído para o debate acerca da perda de relevância da Contabilidade, pelo uso de insuficientes modelos contabilísticos, que não respondem às necessidades de relato dos novos fenómenos económicos (Brás, 2007; Giacomino e Akers, 2009; Jahmani, Dowling e Torres, 2010; Jarva e Lantto, 2012).

A Contabilidade é um produto do seu meio envolvente e, nessa circunstância, deve munir-se dos mecanismos indispensáveis para poder refletir um novo paradigma económico, fruto do fenómeno da globalização, que exige novos requisitos de comparabilidade e de transparência à escala mundial.

O mundo está em constante mutação e o rápido desenvolvimento económico e social das nações exige da Contabilidade uma estrutura conceptual que responda às necessidades de adequado reconhecimento, mensuração e relato de fenómenos económicos que, até aqui, não representariam valores relevantes, ao ponto de merecerem a atenção das entidades normalizadoras, contabilistas e académicos.

Kieso, Weygant e Warfield (1998) afirmam que, nos últimos sessenta anos, os agentes económicos têm crescido em dimensão e complexidade, tendo também aumentado em

quantidade e diversidade os utilizadores das demonstrações financeiras, o que representa um acréscimo de responsabilidade para a Contabilidade e para os seus responsáveis.

Um dos efeitos da globalização que mais impacto económico produziu e que, conseqüentemente, apela a um novo posicionamento contabilístico, é o incremento da quantidade de CAE, através de operações de fusão e aquisição de empresas, muitas delas transnacionais.

As novas tecnologias da informação (TI), autênticas vias rápidas da comunicação, a abolição das barreiras alfandegárias em muitas regiões do globo, os esforços de normalização e harmonização contabilísticas e fiscais, encetados um pouco por todo o mundo, e o crescente nível de capital intelectual que as empresas têm sabido adquirir e desenvolver, geraram um novo e profícuo ambiente à proliferação das CAE à escala planetária.

Segundo Rodrigues (2003:16), “como a literatura sobre o tema evidencia, o fenómeno das concentrações empresariais surgiu por volta de 1890, nos Estados Unidos da América (EUA), com o aparecimento dos grandes *trusts*”<sup>1</sup>.

Esta realidade, desencadeada nos anos noventa do século passado, tem-se estendido ao longo das últimas décadas, sendo a principal responsável pela relevância do *goodwill* no valor patrimonial das empresas, em especial nas da chamada nova economia, que incorporam valores intangíveis relevantes, na generalidade incluídos no *goodwill* (Carvalho, 2004).

Todas as teorias e enquadramentos conceptuais inerentes às sucessivas interpretações do *goodwill* não são meras questões de semântica. De facto, sempre houve uma noção, ou pelo menos ela é tão antiga quanto o acontecimento que em primeira instância a ele se referiu, que o *goodwill* representa um acréscimo no valor de um bem corpóreo ou património que, por motivos da complexidade da sua natureza e dificuldades na sua mensuração, não se sujeita à clausura de uma definição. Pelo menos a uma definição que não consiga abranger tão complexa realidade.

---

<sup>1</sup> Esta forma de concentração económica surgiu como reacção à proibição pela lei americana da existência de participações inter-societárias e veio a ser admitida entre finais do século dezanove e inícios do século XX.



Não se encontrou ainda um modelo contabilístico que permita a relevação de um ativo tão valioso e cada vez mais presente – o *goodwill*, de uma forma sistemática e pragmática, sem recurso a juízos de valor e apelo a conceitos teóricos de difícil aplicação prática.

É em torno dos ativos intangíveis em geral, e do *goodwill* em particular, nas vertentes que encerram as etapas do seu reconhecimento como ativo, da sua mensuração inicial e subsequente e da sua divulgação, que este capítulo se dedica.

## **2.2 - OS ATIVOS INTANGÍVEIS**

### **2.2.1 - GÉNESE E ASCENÇÃO**

Na base do estatuto e relevância que os intangíveis têm vindo a assumir nas empresas, em detrimento dos ativos tangíveis, estão vários fatores, entre os quais e como já referimos, as grandes operações de fusão e aquisição, muitas delas transnacionais.

Para Brooking (1998), as grandes e recentes alterações tecnológicas e a utilização generalizada de meios informáticos e das TI nas entidades, alteraram substancialmente o enquadramento dos negócios e geraram um novo ambiente económico, que está a substituir o anterior, da era industrial, que se baseava no modelo de criação de valor, assente em ativos corpóreos.

Outro fator de relevante significado é a mundialização do setor dos serviços e a profusão de operações neste setor, facilitada pelos constantes e significativos avanços tecnológicos, destacando-se pelo seu impacto em termos da completa eliminação das barreiras do tempo e do espaço, as TI e a suas contribuições para um ambiente de alta competitividade no mundo dos negócios (Lev, 2001; Hand e Lev, 2003).

O exponencial desenvolvimento dos mercados financeiros, quer em dimensão, quer na sofisticação dos produtos transacionados, funcionando pelo espaço do globo como de um único mercado se tratasse, constitui outro importante fator para que, integrado com os demais anteriormente mencionados, as empresas ganhassem uma outra dimensão nunca antes relevada, uma dimensão não verificável por não ser fisicamente representável. As tradicionais economias de escala perderam capacidade competitiva e, para se tornarem

sustentáveis neste novo ambiente de negócios, vêm-se compelidas a encetar profundas alterações estruturais e de estratégias negociais (Lev, 2001).

A Tabela I, construída com base no trabalho de Lucci (2008), ajuda a compreender que a verificação de importantes ativos imateriais nas entidades é uma realidade recente, comparativamente aos longos períodos nos quais os bens corpóreos formavam a base da atividade económica, estando esta constatação na origem da ineficácia dos atuais modelos contabilísticos. Refere o autor que a humanidade viveu dez mil anos do cultivo das terras, na denominada era agrícola e precisou de apenas duzentos anos, para passar da era industrial e do capital, para a era do conhecimento.

**TABELA 1 – Eras económicas**

<b>ERA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>Utilização de bens corpóreos</b>	<b>Período</b>
Agrícola	Terra	Muito reduzida	Até 1750
Industrial (1ª Revolução Industrial)	Trabalho	Muito Intensa	Até 1860
Capital (2ª Revolução Industrial)	Capital	Reduzida	Até 1950
Conhecimento	Conhecimento	Muito reduzida	Até à atualidade

Fonte: elaboração própria com base em Lucci (2008).

Todas as empresas que conseguem tirar partido deste quadro de desenvolvimento económico ainda recente, capitalizaram e continuam a capitalizar todo um conjunto de sinergias e de valor, cujo elemento fulcral é o conhecimento, consubstanciado em rubricas intangíveis, que as projetarão na senda do futuro. Muitas delas deram início a esse processo, nas muitas operações de concentrações empresariais, pagando um prémio para aceder a essa janela de oportunidade, a que se convencionou chamar *goodwill*.

Os ativos intangíveis têm vindo a ganhar relevância na composição patrimonial das entidades, pois eles representam a capacidade que as empresas têm de criar e potenciar valor, na era do conhecimento .

A natureza dos ativos intangíveis, para além da sua inerente ausência de substância, não se consegue também definir, sendo determinada por um conjunto de potencialidades. De facto, os ativos intangíveis geram e protegem valor, numa perspetiva de longo prazo, não se limitando à obtenção de resultados financeiros de curto prazo. Permitem dar a conhecer aos *stakeholders* a dinâmica da empresa, nas vertentes do constante investimento em inovação, em políticas de sustentabilidade e relacionamento, na projeção e divulgação da Marca, dando-a a conhecer aos mercados ou reforçando a sua liderança. Potenciam os tangíveis que com eles se encontrem relacionados, adquirindo novas características e comportamentos. São os ativos intangíveis que definem no presente as bases da competição futura, política que permite uma constante informação de todos os *stakeholders*, com elevados ganhos de confiança e conseqüente fidelização (Domeneghetti, 2009).

Assim, os ativos intangíveis são definidos por um conjunto de características, de onde ressalta o seu crescente valor patrimonial, potenciador do desenvolvimento sustentado das empresas, através de fatores propiciadores de competitividade, organização, reputação, marca, entre outros. Na impossibilidade, uma vez mais, de se construir um conceito que a defina, esta é a sua natureza, ou pelo menos, o efeito que pode provocar na posição e desempenho financeiros das organizações.

### **2.2.2 – CONCEITO E DELIMITAÇÃO**

O conceito de ativo intangível tem sido alvo de inúmeras definições, todas elas na procura da melhor tradução de uma complexa realidade. De seguida, apresentaremos algumas das definições sugeridas por diversos autores consagrados na matéria, numa tentativa de delimitar o conceito de ativo intangível.

Hendriksen e Breda (1991) afirmam que, maioritariamente, os ativos intangíveis derivam de operações em que se verificou um desembolso efetivo de dinheiro ou equivalente, mas cujo gasto associado não foi inserido na demonstração dos resultados, mas antes diferido. Deste modo, sugerem que os intangíveis deveriam ser classificados em intangíveis tradicionais (por exemplo, direitos de autor, *franchises*, *goodwill*, licenças, concessões, patentes, marcas, nomes comerciais) e gastos diferidos (nomeadamente, publicidade e promoção, desenvolvimento de software, investigação de mercados, dispêndios de constituição, I&D e dispêndios com formação).

Mais tarde, Hendriksen e Breda (1992) sugerem que um ativo intangível é um ativo fixo sem substância física, cujo valor depende dos direitos que a sua posse confere.

Para Louderback, Friedlob e Plewa (1993: 209) "os ativos intangíveis são recursos produtivos de longa duração que não têm forma física, geralmente. O seu valor deriva dos direitos e privilégios assegurados à organização que os possui". Apresentam, como exemplos, patentes, direitos de autor, marcas, nomes comerciais, *franchises* e *goodwill*.

Também Weygandt, Kieso, e Kimmel (1993: 443) alegam que "os ativos intangíveis são direitos, privilégios e vantagens competitivas que resultam da posse de ativos de longa duração que não têm substância física. As evidências dos intangíveis podem existir na forma de contratos, licenças e outros documentos".

Arnold, Hope, Southworth e Kirkham (1994) afirmam que os ativos intangíveis podem constituir despesas incorridas por uma empresa, que não produzem retorno de qualquer elemento tangível ou intangível, mas que podem gerar benefícios económicos para além do período em que surgem.

Hendriksen e Breda (1999: 388) apresentam a seguinte definição de ativos intangíveis:

Os ativos intangíveis formam uma das áreas mais complexas da teoria da contabilidade, em parte em virtude das dificuldades de definição, mas principalmente por causa das incertezas a respeito da mensuração de seus valores e da estimação de suas vidas úteis. (...) Mais formalmente diz-se que os ativos intangíveis são incorpóreos.

Por sua vez, Chamovitz (2007), em vez de definir intangível, afirma que "Uma campanha de imunização tem um custo: seringas, a vacina, pessoal, transporte, divulgação. Porém, o valor da população imunizada é intangível".

Para Hoss, Rojo, e Grapeggia (2010), a palavra intangível vem do latim *tangere*, que significa tocar. Os bens intangíveis, portanto, são bens que não podem ser tocados porque não têm corpo. Ativos intangíveis são incorpóreos representados por bens e direitos associados a uma organização. Independentemente de estarem contabilizados, possuem valor e podem agregar vantagens competitivas, tal como é o caso de uma marca.

Como se verifica, não há uma definição de intangível que possa circunscrever tão complexa realidade. A maioria dos autores, para além de realçar a incontornável constatação da ausência de substância destes ativos, prefere dar exemplos de ativos intangíveis e dos benefícios inerentes à sua detenção, em detrimento de definições que, por mais abrangentes e completas que se mostrem, não conseguem descrever uma realidade que ainda não é totalmente conhecida.

Parece-nos muito feliz a alocação de Chamovitz (2007) acima transcrita. De facto, naquela pequena frase, o autor confronta duas realidades diametralmente opostas: a corpórea, consubstanciada em bens tangíveis e, por conseguinte, de fácil reconhecimento e mensuração; e a incorpórea, realidade que transporta a Contabilidade para uma nova dimensão, sem representação física, volátil e não controlável, fatores que impedem a mensuração e reconhecimento rigorosos destes ativos, pela inadequação dos atuais modelos contabilísticos.

Quanto à definição de intangíveis pelos principais organismos de normalização contabilística a nível mundial, condensámos na Tabela II as diferenças e semelhanças que encontramos da análise das definições e respetivas características que lhe atribuem.

**TABELA II – Definição de ativos intangíveis pelos organismos normalizadores**

<b>Organismo</b>	<b>Norma</b>	<b>Características</b>
ASB	FRS 10 (ASB, 1998, § 2)	Ativos fixos Não monetários Identificáveis Controláveis
IASB	IAS 38 (IASB, 2009, §8)	Ativos Não monetários Identificáveis Sem substância física

Fonte: elaboração própria

No atual normativo português, os ativos intangíveis são tratados na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 6 – Ativos Intangíveis, que tem por base a IAS 38 Ativos Intangíveis, adotada pela UE através do Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro. No seu §8, é definido um ativo intangível como “um ativo não monetário, identificável, sem substância física”

Todas as definições normativas de ativos intangíveis analisadas acabam por enumerar apenas um conjunto de características destes bens patrimoniais, não se conseguindo, contudo, num conjunto de palavras traduzir a sua verdadeira natureza.

Perante esta insuficiência normativa na definição de intangível, voltamos a reafirmar que não encontramos melhor exemplo que tão bem ilustre esta dificuldade em se retratar algo irretratável, do que a própria definição de intangível de Chamovitz (2007), acima mencionada. O autor confronta, numa só frase, a ambiguidade fundada na imaterialidade e os valores objetivos e materiais dos ativos tangíveis, estes últimos como os únicos compreensíveis pela imperfeição da natureza humana.

Com efeito, os ganhos a obter pelo desempenho de uma população saudável são incomensuráveis, enquanto os reduzidos gastos despendidos nos meios que proporcionam tal bem-estar, se encontram completamente identificados e corretamente mensurados.

Esta simples frase, enquadra o problema e confronta a Contabilidade com o desafio de abandonar práticas tradicionais de relatos a custos históricos de patrimónios corpóreos, para passar a divulgar valores que poderão representar importantes patrimónios, mas que escapam à nossa compreensão, porque não são representáveis, pela nossa total incapacidade de não conseguirmos representar tudo o que não vemos, mas que poderemos sentir que existe.

Para além disso, no nosso entender, e segundo o exemplo em análise, não são só os benefícios económicos futuros (BEF), que a população saudável poderá proporcionar que se torna de difícil identificação e mensuração, mas também, essa extraordinária vantagem que representa o seu controlo.

A dificuldade em estabelecer um conceito que defina esta ambígua realidade que constituem os intangíveis, é bem expressa por Rodrigues (2003: 168):

Pode considerar-se, no entanto, que de entre as características gerais assinaladas para um ativo intangível, este goza das seguintes características: não tem presença física embora não seja um ativo fictício, apresenta um elevado grau de incerteza acerca da sua capacidade de gerar benefícios e é um elemento de difícil valorização financeira. Assim, o conceito de intangível é muitas vezes definido no sentido negativo, isto é, não é definido por aquilo que é, mas sim no sentido de não ser um ativo tangível. Assim, parece poder afirmar-se não existir até hoje uma definição de ativo intangível suficientemente abstrata e geralmente aceite.

Os ativos intangíveis têm vindo, ao longo dos tempos e de uma forma crescente, a ser objeto de estudo, dada a sua importância na obtenção de valor nas empresas. A formação de um conceito que literalmente defina este fenómeno apenas será possível quando se compreender a realidade a definir. Alguns autores assumem, claramente, que na literatura sobre este tema existe ainda a falta de uma terminologia consistente (Kaufmann e Schneider, 2004; Hunter, Webster e Wyatt, 2005).

Segundo Carvalho (2003), os intangíveis poderão ser entendidos como o capital intelectual de uma entidade, não se limitando este conceito ao capital humano das empresas, mas, na sua interpretação mais alargada, a todo o capital de conhecimento que se criou e desenvolveu internamente.

O capital intelectual, por inadequação dos modelos contabilísticos, continua a não ser reconhecido nas demonstrações financeiras das entidades, por motivos da sua intangibilidade e dificuldade de mensuração. Contudo, o capital intelectual representa um relevante valor patrimonial das entidades, dado que abrange os seus intangíveis e todo o *goodwill* gerado internamente (Carvalho, 2003).

No entanto, os elementos atrás mencionados não permitem uma ideia devidamente sustentada da natureza destes ativos. Para além da sua intangibilidade, que constitui a sua grande característica diferenciadora do demais património de uma entidade, que outras grandes diferenças poderemos adicionar àquela que nos permita realmente definir a sua natureza e promover o seu reconhecimento?

Tentaremos, nos dois pontos seguintes, recolher mais elementos que nos permitam responder a esta questão.

### **2.2.3 – RECONHECIMENTO E MENSURAÇÃO**

Para que um ativo intangível seja reconhecido nas DF, torna-se necessário que se verifiquem três condições: identificabilidade; controlo; e BEF (§10, IAS 38). A existência e verificação destes requisitos não terão, certamente, um papel preponderante na difícil tarefa de definir ativo intangível, dado que, da sua confluência, resulta uma única conclusão relevante que não acrescenta valor na procura da melhor conceitualização dos intangíveis: à transversal ambiguidade inserta na definição de ativo intangível, é acrescentado um conjunto de incertezas em torno dos critérios de reconhecimento, que tornam o seu exercício uma complexa tarefa. A juntar a tudo isso, diremos ainda que a característica mais importante dos ativos intangíveis tem a ver com o alto grau de incerteza em relação à obtenção de BEF, que os mesmos podem proporcionar, numa dupla perspetiva da durabilidade das suas vidas úteis e da precariedade com que se exerce o seu controlo.

Perfilhamos, pois, a constatação de Rodrigues (2003: 171) de que “as dificuldades de definição, de identificação e, sobretudo, as incertezas associadas à avaliação e à estimação da vida útil dos ativos intangíveis tornam o seu reconhecimento demasiado complexo, dado que se baseia em critérios de apreciação demasiado subjetivos”.

No final, sendo que tanto a natureza como o reconhecimento dos intangíveis constituem elementos que ajudam na sua definição, é alegado por Oliveira e Duarte (2002) que “muitos intangíveis não conseguem passar este teste de reconhecimento, implicando que os utentes percam informação relevante sobre a formação de valor da entidade”.

Este é mais um testemunho da complexidade de tratamento dos intangíveis, quer no que respeita à sua natureza de difícil reconhecimento, quer à inadequação dos atuais modelos contabilísticos em reconhecer e divulgar os ativos intangíveis, problemática que abordaremos no ponto seguinte do nosso trabalho.

Quanto à mensuração dos ativos intangíveis, determina a IAS 38 - Ativos Intangíveis, que um ativo intangível deve ser mensurado inicialmente pelo seu custo.



Dispõe a mesma norma que, na mensuração após o reconhecimento, uma entidade deve escolher ou o modelo de custo ou o modelo de revalorização como sua política contabilística.

Deste modo, de acordo com o modelo do custo (§74, IAS 38), após o reconhecimento inicial, um ativo intangível deve ser escriturado pelo seu custo menos qualquer amortização acumulada e quaisquer perdas por imparidade acumuladas. Já respeitando o modelo de revalorização (§75, IAS 38), um ativo intangível deve ser escriturado por uma quantia revalorizada, que seja o seu justo valor à data da revalorização menos qualquer amortização acumulada subsequente e quaisquer perdas por imparidade acumuladas subsequentes.

Se o momento do reconhecimento de um ativo intangível é complexo, com todos os problemas que os critérios de reconhecimento e a própria definição de intangível envolvem, um outro problema não menos delicado é colocado à Contabilidade, que terá de dar expressão monetária àqueles ativos, através da sua mensuração.

Uzma (2012) refere que uma divulgação fidedigna dos intangíveis apenas será alcançada, se o critério de mensuração pelo justo valor for alvo de divulgações adicionais, e, para além disso, as mais importantes entidades normalizadoras no contexto mundial (IASB e FASB) devem ter em atenção, que as normas emanadas sobre o critério de mensuração pelo justo valor de ativos tão complexos, constituem um desafio e geram controvérsia.

Esta recente afirmação é uma constatação, de que as preocupações do passado sobre a avaliação de ativos, cuja natureza se não conhece, continua atual e que Contabilidade não conseguiu criar ainda um modelo que permita uma completa relevação dos ativos intangíveis.

É inegável que foram dados passos no sentido de se criarem mecanismos que permitam reconhecer e mensurar os ativos intangíveis, de forma a que as DF divulguem a importância que eles desempenham na composição patrimonial das entidades, mas está-se a iniciar o caminho, cujo percurso é sinuoso e cuja meta não se conhece.

De entre esses mecanismos, poderemos referir a possibilidade do reconhecimento de intangíveis (*goodwill*) em processos CAE (§51, IFRS 3) e de intangíveis gerados

internamente que cumpram os critérios de reconhecimento prescritos na IAS 38 (§§57 a 62). O abandono das amortizações dos ativos intangíveis e a introdução de um método de mensuração subsequente com base em imparidades constitui, também, mais um importante avanço do novo modelo contabilístico. Este processo de mensuração, permite a relevação desses importantes intangíveis nos balanços das empresas, introduzindo-lhe a função dinâmica que eles merecem, enquanto potenciadores e agregadores de valor nas empresas. O cálculo do valor recuperável dos intangíveis com base nos *discounted cash flows* (DCF), afigura-se, também, como uma importante medida introduzida pelo novo modelo contabilístico, que permite aferir se as quantias escrituras (QE) desses ativos nos patrimónios das empresas se encontram sobreavaliadas.

Rodrigues (2003) considera que os intangíveis, para ocuparem o lugar de relevo que merecem na composição patrimonial das entidades, deveriam ser mensurados por métodos de avaliação baseados em técnicas de desconto de futuros fluxos de caixa, em detrimento do critério de mensuração do custo histórico.

Hoje, esta metodologia é já utilizada, como mencionámos acima na referência de Uzma (2012). No entanto, dada a complexidade da natureza dos intangíveis, das dificuldades no seu reconhecimento e na complexidade de um método de valorização que se baseia em estimativas e julgamentos profissionais, logo, pleno de subjetividade, não está ainda ao alcance da Contabilidade um modelo que possa divulgar a totalidade destes ativos com rigor e fiabilidade.

Obviamente, que o novo modelo contabilístico baseado nas IAS/IFRS, permite já obter informações patrimoniais relevantes, como já referimos. Contudo, a maioria dos gastos internos que as empresas suportam, como, por exemplo, na formação do seu pessoal, na divulgação e projeção dos seus produtos ou serviços, em inovação e investigação, por se tratarem de intangíveis gerados internamente, são considerados apenas gastos dos períodos em que ocorrem, pela impossibilidade de se poderem mensurar com fiabilidade.

Do mesmo modo, não é reconhecido como intangível, todo o valor que as empresas adquirem e desenvolvem ao longo dos tempos, consubstanciado na criação e projeção das suas marcas, na fidelização dos seus clientes, no *Know-How* que criam e desenvolvem, na

capacidade de liderança e de gestão da hierarquia de topo, por impossibilidade da sua correta mensuração e precariedade do seu controlo.

É nesta matéria, e no nosso entendimento, que reside a principal incoerência do novo modelo contabilístico: se uma empresa, no decurso da sua atividade investe no seu desenvolvimento e projeção, todos as despesas incorridas são consideradas gastos e o nome e a confiança que conquista nos mercados, não encontram reflexo no balanços. Mas, se essa mesma empresa for adquirida num processo CAE, todos esses gastos incorridos e as mais-valias adquiridas, são considerados ativos intangíveis, convencionando-se apelidá-los de *goodwill*. Dir-se-á que, nesta circunstancia, as empresas que não passem por processos de CAE serão duplamente penalizadas, pela erosão que sofrem nos seus patrimónios: quer por via dos resultados, quer pelo não reconhecimento de quantias relevantes de intangíveis, que representam toda a capacidade que desenvolveram ao longo dos tempos e lhes permite continuarem a criar e a potenciar valor no futuro.

Pelo exposto, entendemos que a Contabilidade não consegue ainda hoje, através da sua estrutura conceptual, criar um modelo que permita medir com fiabilidade os ativos intangíveis, dado o seu carácter de relato marcadamente histórico, mais orientado para a relevação de transações passadas de teor corpóreo, apresentado periodicamente e que, por esse facto, é deficitária também na função da prestação de informação atempada, em tempo real.

Com efeito, ainda não está enraizado na *praxis* contabilística o hábito de fazer acompanhar os relatos históricos com informação previsionial antecipadamente analisada, procedendo-se ao confronto entre elas (Kieso *et al.*, 1998).

Contudo, a contabilização de ativos intangíveis no património das entidades não é só um problema de reconhecimento e mensuração de elementos para os quais a Contabilidade não possui os instrumentos adequados para as suas determinações, em bases sólidas e confiáveis. Para Ferreira (2008), a patrimonialização de potenciais vantagens e benefícios económicos futuros, por conseguinte ainda não realizados, carecem da observação dos mais elementares e salutares princípios contabilísticos geralmente aceites, cujo pilar de sustentação será (para o efeito) o requisito da prudência.

A este propósito refere Ferreira (2008: 42):

Atente-se em que, no passado, na Contabilidade, o balanço mostrava o património, à data a que se reportasse, expresso em valores pecuniários em regra na base do custo histórico. Agora, com as ditas normas surgiram novos paradigmas e com eles figurações e valores diferentes.

Colegas de geração seguinte à minha parece que não se impressionam com as mudanças em curso, antes louvam ou aceitam que o balanço deixe de conter apenas património (no sentido tradicional) para passar a englobar também parcelas novas, designadamente de intangíveis e de potencialidade visionadas em cada empresa, mesmo não diretamente assente em aquisições efetuadas. Por outro lado, o critério tradicional (custo histórico) deixa de ser de uso generalizado para passar a confrontar-se com outros critérios também elegíveis que são os chamados justo valor, valor real atual e imparidade.

Esta afirmação chama a atenção para tudo aquilo que se passou a aceitar como património nos balanços das empresas, para além do seu significado mais histórico e compreensível: os ativos corpóreos. O autor deixa no ar um pouco de inquietação, ao constatar que o modelo contabilístico baseado nas IAS/IFRS, permita a contabilização de novas realidades não consubstanciadas em bens corpóreos e que, algumas delas, são meras expectativas de ganhos potenciais, por consequência, que carecem de confirmação da sua efetiva realização.

É neste ambiente, que poderá proporcionar a perda de relevância da informação contabilística, que os ativos intangíveis nasceram e se desenvolveram, ganhando um deles particular notoriedade e protagonismo, pela sua difusa natureza e relevância patrimonial - o *goodwill*.

#### **2.2.4 – LIMITAÇÕES DO ATUAL MODELO CONTABILÍSTICO**

A Contabilidade, instrumento ao serviço de um conjunto cada vez maior e conhecedor de utilizadores, é um produto do ambiente económico, político e social que se vive.

Com efeito, “a contabilidade é um produto do seu ambiente, refletindo as suas mudanças e, acrescentamos agora, uma força que contribui para essas mudanças, ao condicionar e, até, determinar a evolução da sua envolvente, configurando um sistema de informação” (Carvalho, 2004: 12).

Assim, na sua interação com o meio envolvente e com o desenvolvimento sócio-económico, a Teoria da Contabilidade tem de procurar modelos que permitam a divulgação

útil do património e desempenho das entidades para a tomada de decisões, num enquadramento de flexibilidade e adaptabilidade às constantes e significativas mudanças do mundo dos negócios, o que no nosso entendimento, não tem ainda conseguido como seria desejável.

A este respeito, Arnold *et al.* (1994: 511) afirmam que:

Poderemos definir as diferenças entre o que os números das demonstrações financeiras significam e o que um grande número de utilizadores acha que eles significam, como a lacuna de perceção da informação contabilística (*gap* da informação). Esta disparidade conduz a uma procura mais exigente de uma informação contabilística mais compreensível e racional, tanto para os que a preparam como para os que a utilizam.

Não obstante todos os esforços desenvolvidos durante décadas, não tem sido possível eliminar esta diferença entre os valores de relato patrimonial de uma entidade e os valores que os seus utilizadores lhe atribuem, não estando ao alcance dos modelos contabilísticos o reconhecimento e mensuração de um ativo intangível nas mesmas bases de rigor e confiabilidade dos ativos corpóreos (Blang e Lekhi, 2009).

Para isso contribui o facto de o justo valor, como critério de mensuração dos ativos intangíveis, se tornar de difícil validação pela sua sujeição à formulação de hipóteses e de julgamentos profissionais, retirando fiabilidade às DF (Uzma, 2012).

Como se constata, a inadequação dos modelos contabilísticos na relevação destes novos fenómenos patrimoniais, é uma evidência. A ineficácia do tratamento contabilístico dos ativos intangíveis contribui, ainda hoje, para a emissão de DF não suficientemente relevantes, projetando uma imagem patrimonial das entidades muito diferente da percecionada pelos seus *stakeholders*.

A Tabela II, apresentada no ponto 2.2.1. do nosso trabalho, para além de proporcionar uma rápida compreensão dos instrumentos que o Homem utilizou através dos tempos, e que marcaram eras económicas, revela-nos, também, outra evidência que pode ajudar a compreender a inadequação da Contabilidade na relevação dos ativos intangíveis: a era do conhecimento é ainda muito jovem comparativamente com as outras eras económicas, sendo compreensível que a Contabilidade não tenha tido ainda as condições necessárias para criar as bases para o correto reconhecimento e mensuração de ativos tão complexos.

Com a era do conhecimento, nasce uma nova dimensão patrimonial nas entidades – os ativos intangíveis. Estes ativos não se expressam pela sua representação física, antes representam toda a riqueza que as empresas criam e desenvolvem, e que se constitui como fator de diferenciação num mercado competitivo, alargado à escala planetária.

Todas as eras económicas anteriores à do conhecimento, produziram relatos financeiros que basicamente registavam e divulgavam quantitativamente patrimónios na base da identificação e mensuração a custos históricos de bens tangíveis, como máquinas e instalações, elementos fundamentais em economias de escala. Esta necessidade de se partir para uma nova dimensão, a que relatará ambíguos fenómenos económicos, não consubstanciados em realidades físicas mas antes em ativos intangíveis de complexa natureza, é ainda muito recente na história da contabilidade.

Sente-se, na literatura baseada em estudos empíricos, a necessidade imperiosa de se proporcionar uma visão global das entidades aos utentes das demonstrações financeiras (DF), que divulgue a realidade emergente dos seus diversificados patrimónios imateriais (Arnold *et al.*, 1994; Oliveira e Duarte, 2002; Blang e Lekhi, 2009; Zéghal e Maaloul 2011).

A Contabilidade baseada no custo histórico e na prudência, a determinação do capital da empresa pela diferença entre duas grandes massas patrimoniais do balanço, são a essência do modelo retrospectivo que não permite a divulgação do verdadeiro valor da empresa (Lev e Zarowin, 1999 e Hoogendoorn, 2000).

Se o valor de uma empresa, na visão dos acionistas, é o valor atual de um conjunto de *cash flows* futuros, então é fundamental proporcionar informação dessa natureza. (Hoogendoorn, 2000).

As entidade económicas vivem hoje um diferente paradigma económico, onde as principais fontes de criação de valor e de riqueza são os ativos intangíveis. Numa sociedade cada vez mais competitiva, as organizações têm procurado nas últimas décadas investir cada vez mais em ativos intangíveis, como forma de se manterem concorrenciais ou criarem riqueza (Hand e Lev, 2003; Lev, 2001; Stewart, 1999).

Assim, dada a importância crescente que os ativos intangíveis assumem nas empresas, urge proceder aos seus corretos reconhecimento, mensuração e divulgação, que permitam a obtenção pelos utilizadores das demonstrações financeiras de leituras uniformes e fidedignas, que não os induza em erros nos momentos das suas tomadas de decisões (Cañibano, Garcia-Ayuso e Rueda, 1999; Lev e Zarowin, 1999; Lev, 2003; Garcia-Ayuso, 2003).

Na verdade, o que agora se tenta reconhecer e mensurar são patrimónios que assentam em premissas tão voláteis e fugidias quanto os intangíveis que os originaram, nomeadamente, a confiança, o enquadramento económico, a reputação, o bom nome, entre outros.

Estas duas realidades, materializadas, por um lado, no escasso espaço temporal que a Contabilidade dispôs até hoje para tratar destes novos elementos e, por outro lado, nas suas naturezas voláteis, não identificáveis e imprevisíveis, tornam o tratamento contabilístico dos intangíveis em geral, e do *goodwill* em particular, uma árdua tarefa que, enquanto modelos contabilísticos mais rigorosos não forem concebidos, irão trazer graves problemas na correta avaliação das empresas e, por consequência, à atividade económica em geral.

Recente literatura relativa a estudos empíricos realizados, corrobora a inadequação dos modelos contabilísticos atuais, no que respeita aos corretos reconhecimento, mensuração e divulgação dos ativos intangíveis (Petersen e Plenborg, 2010; Biancone, 2011; Zéghal e Maaloul 2011; Uzma 2012) .

Uzma (2012) refere que urge melhorar as normas internacionais de contabilidade no que respeita às mensurações pelo justo valor dos ativos intangíveis. Refere o autor que, embora o custo histórico não seja a solução para se resolver o problema de mensuração, também o critério do justo valor não se mostra adequado, uma vez que assenta num conjunto de pressupostos, marcados pela subjetividade e que, por isso, se torna de difícil validação, representando uma oportunidade para o poder discricionário da gestão.

Por sua vez, Zéghal e Maaloul (2011) consideram que, não obstante os ativos intangíveis se tornarem nos maiores geradores de riqueza e fonte de recursos para as entidades, na realidade a maioria desses importantes ativos não é reconhecida nos balanços das sociedades, por inadequação das normas internacionais de contabilidade em vigor.

A própria IAS 38 - Ativos Intangíveis, assume no seu § 10 que “nem todos os itens descritos no parágrafo 9 satisfazem a definição de um ativo intangível, *i.e.*, identificabilidade, controlo sobre um recurso e existência de benefícios económicos futuros. Se um item que esteja dentro do âmbito desta Norma não satisfizer a definição de um ativo intangível, o dispêndio para o adquirir ou gerar internamente é reconhecido como um gasto quando for incorrido. Porém, se o item for adquirido numa concentração de atividades empresariais, faz parte do *goodwill* reconhecido à data da aquisição”.

Este parágrafo da IAS 38 traduz parte da fragilidade do atual modelo contabilístico em matéria da relevação dos ativos intangíveis, que tem efeitos avassaladores na composição patrimonial das entidades. De facto, pela incapacidade das atuais normas contabilísticas e respetivos modelos, muitas empresas terão de reconhecer ativos como gastos, suportando as consequentes erosões dos seus resultados líquidos, da sua solidez financeira e da própria dimensão patrimonial, enquanto que as entidades que adquirem intangíveis no âmbito de CAE, verão reconhecidos no balanço, os intangíveis que representam a verdadeira riqueza das entidades.

A dicotomia no tratamento de despesas da mesma natureza, decorre do facto de apenas ser possível reconhecer os ativos intangíveis gerados internamente, se a empresa passar por um processo CAE, conforme prescreve a IAS 38 (§ 51 a 67). Nesse momento, a diferença entre o custo da CAE e o justo valor líquido dos ativos, se positiva, é reconhecida como *goodwill*, de acordo com a IFRS 3 (§ 51).

Isto acontece porque, num processo CAE, é ultrapassada a impossibilidade de que o modelo contabilístico enferma: o de fornecer um valor dos ativos intangíveis gerados internamente e que possa ser aceite, respeitando critérios de rigor e fiabilidade. Na realidade, o processo CAE permite relevar no balanço intangíveis gerados internamente, que já se encontravam no seio das empresas adquiridas, mas que, por deficiência dos modelos contabilísticos acima referido, não eram relevados no balanço. Essa problemática é ultrapassada nas CAE pela existência de um custo de aquisição negociado entre as partes, superior ao justo valor dos ativos líquidos da empresa adquirida, sendo o excesso pago o valor que representa o conjunto de ativos intangíveis gerados internamente, denominado *goodwill*.



Para além destes problemas, e como daremos conta ao longo deste trabalho, a subjetividade é transversal nas normas internacionais de contabilidade, em torno de matérias tão complexas como, critérios de mensuração ao justo valor, cálculo de valores de realização dos ativos, taxas de desconto, entre outras.

Por todas estas razões, a questão que tínhamos colocado no ponto 2.2.1- Génese e ascensão dos ativos intangíveis, sobre se estes ativos possuiriam outras características, para além da sua intangibilidade, que permitissem definir, de facto, a sua natureza e promover o seu reconhecimento, merece uma resposta negativa. Não é por acaso, que a característica comum em todas as definições que se apresentaram nos pontos já abordados, recaem sobre a intangibilidade.

De facto, a verificação dessas características fundamentais para a definição de ativo, como a sua identificabilidade, controlo, geração de BEF e vida útil, não estão ao alcance do atual modelo contabilístico. A única forma que se encontrou para o reconhecimento da maioria dos ativos intangíveis, e suprir a limitação e insuficiência do atual modelo contabilístico, é através do processo CAE, já abordado neste estudo. Contudo, todas as empresas que não passem por esse processo, continuarão a contabilizar ativos como se de gastos se tratassem e a não reportar nos seus balanços, todo o seu capital intelectual, gerado e desenvolvido ao longo das suas vidas.

### **2.3 O GOODWILL**

Incontornavelmente, a globalização é a chave para a explicação da profunda alteração porque passou o paradigma económico, contabilístico e fiscal à escala mundial. Esta simples palavra encerra em si uma complexidade de acontecimentos que tornaram o globo terrestre num espaço onde transitam sem barreiras ou constrangimentos, bens, serviços, capitais e pessoas. Como consequência desta globalização, mas simultaneamente contribuindo para a mesma, está o esforço dos organismos normalizadores e dos governos de muitas nações na desejada harmonização das normas contabilísticas e fiscais, assim como os caminhos abertos pelas novas TI, autênticas vias rápidas que descongestionam o intenso tráfego de informação que velozmente circula em todo o mundo.

Criaram-se, deste modo, as condições necessárias para o surgimento de um ambiente propício às CAE, através de inúmeras operações de fusões e aquisições, muitas delas transnacionais e de montantes verdadeiramente impressionantes. É precisamente no seio destas megalómanas operações, que ganham peso e notoriedade os ativos intangíveis em geral, e o *goodwill* em particular.

O nosso trabalho foca-se no *goodwill*, com especial incidência na sua mensuração subsequente, sendo comumente percecionável que, quando o tema são os ativos intangíveis, é incontornável a abordagem do seu expoente máximo, estatuto obtido pela sua natureza e pelos valores que encerra e, ainda, pelo seu crescente surgimento nos patrimónios das entidades.

A ambiguidade e ausência de contornos claros que definam o termo *goodwill* é o primeiro indício que estamos perante um fenómeno económico que ainda não merece o melhor tratamento no atual modelo contabilístico, em aspetos tão importantes como o seu reconhecimento, mensuração inicial e, em especial, na sua mensuração subsequente. Carvalho (2003) refere que, em relação às diversas concetualizações contabilísticas de *goodwill*, nenhuma é de facto e verdadeiramente uma definição, afirmando que são apenas técnicas de medição contabilísticas com o intuito de justificarem uma diferença.

Está, deste modo, lançado o repto de, neste ponto, tentarmos perceber o que significa o termo *goodwill* ou, pelo menos, tentarmos perceber quais os desafios que nos coloca tão complexa realidade.

Para o efeito, tentaremos obter uma noção da evolução das definições doutrinárias e normativas do *goodwill*. Depois, através de uma viagem no tempo, realizaremos uma abordagem das principais obras literárias que discorreram sobre o *goodwill*, numa perspetiva mais focada na sua contabilização. Finalizaremos, com uma breve apresentação das principais correntes teóricas de que tem sido alvo este ativo ao longo dos tempos e os tratamentos contabilísticos a que deram origem.

### **2.3.1 DEFINIÇÕES DOUTRINAIS E NORMATIVAS**

Existem, em termos contabilísticos, dois tipos de intangíveis: os identificáveis e os não identificáveis (§11 e 12 da IAS 38, 2004). A qualidade de identificabilidade dos primeiros está associada a uma descrição objetiva, alegando Hendriksen e Breda (1999) que ao atribuir-se um nome a um ativo intangível, geralmente é indício de que se trata de um ativo intangível identificável. Em sentido oposto, um ativo não identificável é sinónimo da impossibilidade de se contextualizar a sua natureza, compreendendo-se, como tal, a sua origem, definição e controlo, constituindo o *goodwill* o seu melhor exemplo.

Se da identificabilidade de um ativo intangível, como vimos, depende a possibilidade de objetivamente o descrever, encontrar uma definição que possa explicar o que se entende por *goodwill* não se torna fácil, como se comprova nas três definições (ou tentativas disso), que passamos a transcrever.

“Não existe uma definição de *goodwill* universalmente aceite. O que acontece é que a maior parte dos analistas afirma reconhecê-lo quando está na sua presença.” (Rodrigues, 2003).

Por sua vez, Pimpão (1998b) afirma que o *goodwill* “representa um valor global e, ao mesmo tempo, residual, não atribuível a categorias individuais de ativos”.

Elliot, B. e Elliot, J. (1993) consideram que o *goodwill*, tanto positivo como negativo, apresenta algumas características relevantes:

- não tem um valor de realização autónomo (em relação à empresa), isto é, a empresa não pode isolar o valor do *goodwill* e, por exemplo, vendê-lo. Trata-se de um elemento indissociável da própria empresa;
- não tem um valor que se relacione com qualquer gasto/rendimento incorrido;
- os ativos intangíveis que contribuem para o *goodwill* não podem ser valorizados objetivamente. Elementos como uma boa carteira de clientes ou um elevado *know-how*, são de difícil quantificação, mas não deixam por isso de contribuir para valorizar a empresa e, conseqüentemente, para a formação de *goodwill*; e
- a valorização do *goodwill* é muito subjetiva.

A primeira tentativa de se conceptualizar o *goodwill* apareceu com a denominada teoria da anuidade (More, 1891). Segundo esta abordagem, o *goodwill* representaria o valor de um fluxo financeiro anual que o proprietário da empresa adquirida usufruiria proveniente dos benefícios económicos futuros que a mesma iria gerar.

Mais tarde, Leake (1914) deu a conhecer a sua teoria do excesso ou lucros supranormais do *goodwill*. Segundo ele, o *goodwill* deveria ser entendido como o valor presente dos lucros auferidos em excesso, relativamente aos necessários para a obtenção de taxas de retorno normais sobre os ativos identificáveis da empresa.

Já Canning (1929) criou uma nova teoria do *goodwill* que foi conhecida como “*master valuation account*”. Segundo esta abordagem, o *goodwill* deveria representar a diferença entre o valor pago pela aquisição de uma empresa em funcionamento e o valor líquido dos ativos identificáveis recebidos.

*The momentum theory* de Nelson (1953) teve um breve mas apreciado destaque. Na sua perspetiva, o *goodwill* representaria um impulso para a empresa adquirida, no justo momento da sua aquisição. Está implícita a ideia de que a aquisição da empresa representaria por si só, um elemento de motivação que projetaria a entidade para a obtenção de lucros até ali não alcançados.

Para Sands (1963), o *goodwill* seria o resultado gerado pela capacidade da empresa em diminuir a concorrência no mercado onde operava.

Por sua vez, Gynther (1969) defendia que o *goodwill* seria a consequência da verificação de um vasto conjunto de fatores que favorecia o desempenho da empresa e a sua posição económica, que não seria possível de ser mensurado e individualmente reconhecido.

Poderemos, deste modo, e como resumo das principais e precursoras definições de *goodwill*, apresentar três vistas conceptuais, que o fundamentam teoricamente como ativo ao longo deste período de tempo:

- **A teoria da anuidade (*The annuity theory*, Leake, 1948)** – Nesta perspetiva, o valor do *goodwill* é entendido como fluído de uma série (finita) de excessos de

lucros futuros que o adquirente de uma empresa ganha direito a monopolizar, em virtude de obter o controlo da organização (Carlin e Finch, 2008);

- ***The momentum theory* (Nelson, 1953)** – Por um pequeno lapso de tempo, esta teoria tornou-se uma maneira mais acessível de explicar o *goodwill*. Nesta abordagem o *goodwill* representava um “ímpeto” que o comprador recebia em consequência de tomar o controlo de uma empresa pré-existente, que possuía uma clientela, localização, conhecimento e coisas similares (Carlin e Finch, 2008), ao invés de começar com uma nova empresa similar.
- **A teoria do resíduo (*The residuum theory*, Gynther 1969)** – Segundo esta teoria, o *goodwill* é visto como o saldo dos valores legítimos inerentes a uma empresa como um todo, acima dos valores legítimos dos vários ativos identificados do negócio individualmente (Carlin e Finch, 2008).

Hendriksen e Breda (1999: 392), consideram que o “*Goodwill* é um ativo intangível de classificação complexa dentro do património da empresa devido a fatores tais como: identificabilidade e separabilidade”.

Já Glautier e Underdown (2001: 167) optaram por descrever o *goodwill* como “a soma daqueles atributos intangíveis de um negócio que contribuem para o seu sucesso, tais como: uma localização favorável, uma boa reputação, a habilidade e perícia dos seus empregados e gestores e sua relação duradoura com credores, fornecedores e clientes.”

Tais intangíveis juntos formam o *goodwill*, que é o valor presente descontado de lucros futuros superiores esperados, sendo estes últimos determinados pela diferença entre os lucros futuros esperados e os lucros normais do setor (Schoreder e Clark, 1998). Depreende-se desta definição que o *goodwill* é um ativo intangível que está na base de obtenção de lucros futuros superiores aos normais, gerados pelas sinergias de um conjunto de ativos intangíveis que não podem ser isoladamente identificados.

Para Martins (2001: 124), o *goodwill* pode ser considerado como “resíduo existente entre a soma dos itens patrimoniais mensurados individualmente e o valor global da empresa”. Sendo assim, este autor conclui que a principal diferença entre o *goodwill*, e os demais ativos identificáveis e separáveis, é que estes últimos podem ser transacionados

individualmente, ao passo que a existência do *goodwill* está vinculada à empresa, não podendo ser vendido separadamente (Martins *et al.*, 2010).

Mais recentemente, Giuliani e Brännström (2011) afirmam que, na investigação que realizaram às companhias italianas e dinamarquesas com valores cotados, no primeiro ano de aplicação da IFRS 3 Concentrações de atividades empresarias (2004), sobre uma perspectiva prática da definição de *goodwill*, o conceito acerca deste ativo é pouco claro, não existindo em qualquer documento das empresas analisadas uma só tentativa da sua definição.

Ratiu e Tudor (2012) num estudo que compilou as definições de *goodwill* efetuadas por mais de um século, de diversos quadrantes científicos e profissionais, como académicos, tribunais e contabilistas, concluíram que este ativo foi definido em dois sentidos diferentes: enquanto os académicos se referem mais aos elementos de que é composto o *goodwill* e às suas características, as entidades normalizadoras internacionais definem o *goodwill* através do modo como é mensurado. Contudo, concluíram também, que há uma característica comum aos académicos e instituições, que é a vantagem trazida pelo *goodwill* adquirido numa CAE, o único meio que, de acordo com o atual modelo contabilístico, permite o reconhecimento desse importante ativo nos balanços das empresas, por ambos mencionada ao longo dos tempos.

Assim, da revisão da literatura efetuada, podemos concluir que o *goodwill* tem sido permanentemente objeto de um variado conjunto de tentativas de definição, acabando muitas delas por se resumir aos elementos que o compõem e às suas características, pela evidente dificuldade de se apresentar uma noção de um ativo que não se conhece. Por outro lado, dos conceitos apresentados sobre o *goodwill*, não se pode concluir que existe uma corrente que indicie uma tendência para a adoção de qualquer um deles.

Apresentada uma sùmula dos principais conceitos doutrinários do *goodwill*, analisamos de seguida a definição de *goodwill* na perspectiva dos principais organismos normalizadores.

### **IASB – IFRS 3 – Concentrações de atividades empresariais**

Para o IASB (IFRS 3<sup>2</sup>, 2008) o *goodwill* é “um ativo que representa os benefícios económicos futuros de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais, que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos”<sup>3</sup>.

Fonseca (2010) chamou a atenção para o facto da alteração pelo IASB da IFRS 3 – Concentrações de atividades empresariais, com efeitos a partir de Julho de 2009, que, entre outras alterações, introduziu um novo conceito de *goodwill*, em virtude da eliminação do §52, deixando o mesmo de ser “um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos”, passando a ser “um ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos”.

### **ASB –FRS 10 – *Goodwill* e ativos intangíveis**

Na FRS 10 – *Goodwill* e ativos intangíveis, o *Accounting Standards Board* (ASB) define o *goodwill* como “a diferença entre o custo de uma entidade adquirida e o total dos justos valores dos ativos identificáveis e passivos”.

---

<sup>2</sup> Foi publicado no Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro de 2008, que adota normas internacionais de contabilidade nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, mais uma alteração à IFRS 3 – Concentrações de atividades empresariais, aprovada pelo IASB, e mais tarde pela União Europeia (EU), a produzir efeitos a partir de 1 de Janeiro de 2009, e que alterou a definição de *goodwill*, pela eliminação do § 52 da referida norma, deixando de ser “um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos”, para se definir conforme acima se enuncia.

<sup>3</sup> Anexo A à referida norma revista, conforme publicação no Regulamento (CE) n.º 495/2009 da Comissão, de 3 de junho, que altera o regulamento CE n.º 1126/2008, no que se refere à IFRS 3.

---

## **CNC – NCRF 14 – Concentrações de atividades empresariais**

A CNC, na sua NCRF 14 – Concentrações de atividades empresariais, define no §9 *goodwill*, como o valor que “corresponde a benefícios económicos futuros resultantes de ativos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos”<sup>4</sup>.

Na perspetiva destes organismos normalizadores, a definição de *goodwill* assenta em dois pressupostos básicos: enquanto que, para o FASB e o ASB, este ativo não é mais do que uma diferença monetária paga, entre o custo de uma entidade adquirida e o total dos justos valores dos ativos identificáveis e passivos, apresentando-se como uma definição marcadamente estática; para o IASB e a CNC, o *goodwill* aparece com uma função dinâmica, não resumida a um prémio pago, mas antes, à obtenção de um conjunto de ativos que não são identificáveis nem separadamente reconhecidos e que irão permitir, no futuro, a obtenção de benefícios económicos para a entidade.

Em nossa opinião esta segunda definição de *goodwill* é a mais correta. Será redutor confinar o *goodwill* a um simples prémio que se paga numa CAE e não atribuir a essa diferença paga em excesso, toda a componente intangível que a empresa detém na sua massa patrimonial. Ela é fruto do imenso capital de conhecimento que a entidade tem sabido adquirir ao longo da sua existência, capaz de continuar no futuro a gerar benefícios económicos e que apenas por insuficiência das IAS/IFRS e dos modelos atuais de contabilidade, não é reconhecido nas DF.

O *goodwill* não será algo que nasce e morre num operação de compra de uma entidade. Ele representa toda a função dinâmica e pensadora das entidades, componente não visível e representável porque imaterial, mas que assegura o regular funcionamento das entidades, permitindo-lhes a obtenção de vantagens competitivas para com a concorrência, posicionando-as em lugares de destaque e liderança. Como defende Iudícibus (2006: 234), o *goodwill* é “aquele algo a mais pago sobre o valor de mercado do património líquido das entidades adquiridas a refletir uma expectativa (subjativa) de lucros futuros em excesso de

---

<sup>4</sup> Esta Norma Contabilística e de Relato Financeiro, tem por base a IFRS 3 – Concentrações de Atividades Empresariais, adotada pelo texto original do Regulamento (CE) nº 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro de 2008.



seus custos de oportunidade”. Ainda, de acordo com esse autor, só se conseguirá calcular o valor do *goodwill* se os patrimónios das empresas, em operações de aquisição ou fusão, forem sujeitos a reavaliações por valores de mercado. Se tal não acontecer, o *goodwill* será constituído por *goodwill* puro e de outras diferenças de avaliação.

Mais recentemente Sá (2008:3), definindo *goodwill* diz o seguinte:

Em doutrina, especialmente na que é apresentada modernamente pelo Neopatrimonialismo Contabilístico, existe uma nítida prevalência do «realmente funcional existente» sobre a condição estática formal atada a evidências simplesmente históricas de factos registados.

A «distorção» ou «valor diferencial» gerou ao longo do tempo a denominação específica de fundo de comércio e que se incorporou à «terminologia contabilística» e se consolidou, embora contestável, quanto à lógica dos conceitos ...

Nesta perspetiva, é de novo exposta a questão, já anteriormente abordada, sobre a alteração do património social das organizações, pela introdução de novos e complexos conceitos intangíveis. Estes intangíveis, aglutinadores de potencialidades não visíveis nessas entidades, mas que representam fatores diferenciadores e dinamizadores dos negócios, carecem de um modelo capaz de os relevar, diferente daquele que serviu conceitos contabilísticos clássicos, agarrados ao reconhecimento e divulgação de transações passadas de bens corpóreos, mensuradas ao custo.

Merece também referência, neste enquadramento das principais teorias conceptuais do *goodwill*, que tecem os fundamentos para o seu reconhecimento como ativo, não pelo seu contributo para aquele reconhecimento, mas porque são, pelo contrário, completamente avessas à sua atribuição. Assim, Miller (1973) entende que o *goodwill* nasce apenas por força de erros de mensuração e por falta de uma adequada teoria de agregação de ativos.

Mais recentemente, Fonseca (2009; 2010) defende que o *goodwill* não é um ativo, devendo os movimentos financeiros entre os proprietários das empresas envolvidas em operações de CAE serem registados em itens dos capitais próprios.

Isto porque, e segundo o autor, as empresas constituem meros veículos num negócio que consiste apenas na atribuição de um valor extra ou de um prémio, que pode ser assimilado a uma distribuição antecipada de dividendos ao proprietário da empresa comprada, mais a devolução do valor investido pelo proprietário que vende.

Em face da alteração introduzida pelo IASB à IFRS 3 em 2008, com a supressão do §52 e do abandono da definição de *goodwill* como um simples pagamento pela adquirente em antecipação de BEF, para passá-lo a considerar um ativo que representa BEF, o autor entende que a norma revela insuficiência, por passar a ignorar por completo a ótica do proprietário, implícita na definição anterior, e de incoerência, pelo tratamento diferenciado do *goodwill* e do *goodwill* negativo<sup>5</sup>: no primeiro caso é reconhecido um ativo; no segundo caso é um rendimento a reconhecer no ano da aquisição.

Este pode constituir mais um ponto de conflito, porque, no final, a incapacidade de se construir um conceito que defina *goodwill* é um facto, afirmando Carlin e Finch (2008: 2) que “o *goodwill* habita um domínio rebelde e inquietante. Os teóricos da contabilidade debateram por muito tempo a sua origem e natureza e raramente estiveram de acordo. Neste processo, eles geraram um emaranhado de explicações maioritariamente irreconciliáveis”.

Perfilhamos a definição de que o *goodwill* é um ativo intangível, não identificável, consubstanciado num prémio pago pelo comprador de uma entidade numa CAE, que representa todo o potencial de conhecimento que a entidade adquiriu ao longo da sua vida e que permitirá, no futuro, a obtenção de lucros acima daqueles que o seu património identificável poderá proporcionar.

### **2.3.2 ABORDAGEM HISTÓRICA DA CONTABILIZAÇÃO DO GOODWILL**

Neste ponto do trabalho tentaremos abordar, através de uma viagem no tempo, e a partir do momento em que a primeira referência ao termo *goodwill* se utilizou num contexto contabilístico, a evolução histórica do *goodwill* sob uma perspetiva da sua contabilização e o contributo de muitos autores para a literatura acerca deste importante ativo.

O *goodwill* não é um fenómeno recente na longa história da Contabilidade. Os primeiros trabalhos na área da Contabilidade foram elaborados ainda no século XIX, em 1884 com a publicação na revista *The accountant*, de um artigo elaborado por William Harris intitulado

---

<sup>5</sup> Designado de "Excesso do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida acima do custo" (parágrafos 56 e 57 da IFRS 3, revisão 2004).

“*Goodwill*”, referente ao crescimento significativo do mesmo com o aparecimento das sociedades por ações. Também em 1888, foi publicado com o mesmo título, o trabalho de J.H Bourne, que se referia mais ao aspeto conceptual do *goodwill*.

Leake (1914: 81) afirma que a “palavra *goodwill* tem sido usada em termos comerciais durante séculos” e citou uma referência do ano de 1571.

Para além de não ser um fenómeno novo, outro importante motivo que sempre caracterizou o *goodwill*, é a controvérsia sobre a sua natureza, sendo objeto de inúmeras discussões acerca da sua contabilização; por exemplo, se deveria ser reconhecido no balanço, como um ativo fixo, ou um ativo intangível do negócio (Fjeld, 1936; Walker, 1938).

A Tabela III ajuda a entender a complexidade e evolução histórica do *goodwill*, que começa a ser tratado de uma forma sistemática e científica a partir da última década do século XIX.

**TABELA III – Evolução histórica da literatura do goodwill**

Ano	Autor	Contribuição para a literatura
1897	Dicksee, L. R.	Publica em Londres “ <i>Goodwill and its treatment in accounts</i> ”, focando o tratamento contabilístico do <i>goodwill</i> , ressaltando os perigos de contabilizar o mesmo, propondo a imediata liquidação contra o património líquido nos casos em que ele obrigatoriamente tivesse que ser contabilizado e citando, também, a necessidade da inclusão da remuneração dos acionistas no seu cálculo (Carsberg, 1996).
1898	Guthrie, E.	Ministrou uma palestra, seguindo o pensamento de Dicksee, em que explicitava a forma adequada de ajustar o lucro líquido da entidade, obtendo-se uma base apropriada para a avaliação do <i>goodwill</i> . Esse trabalho também foi publicado na <i>The Accountant</i> (Carsberg, 1996).
1902	Browne, E. A.	No seu trabalho publicado na <i>The Accountant</i> intitulado “ <i>Goodwill: its ascertainment and treatment in accounts</i> ”, enfatiza que o <i>goodwill</i> deveria ser registado contra a conta de capital e não aparecer no balanço patrimonial (Catlett e Olson, 1968).
1909	Hatfield, H. R.	Introduz uma nova forma de cálculo do <i>goodwill</i> , na sua obra “ <i>Modern Accounting: its principles and some of its problems</i> ”, publicada em New York. Hatfield foi professor de Contabilidade da Universidade da Califórnia e grande estudioso dos ativos intangíveis em geral. No seu trabalho, percebeu que o <i>goodwill</i> dependia do montante de superlucros da entidade (Carsberg, 1996).
1914	Leake, P. D.	Apresenta um estudo intitulado “ <i>Goodwill: its nature and how to value it</i> ”, que constitui um grande esforço para a evolução do tratamento contabilístico do <i>goodwill</i> , também publicado na <i>The Accountant</i> (Catlett e Olson, 1968).
1927	Yang, J. M.	Publica o estudo intitulado “ <i>Goodwill and other intangibles</i> ”, onde faz uma retrospectiva histórica do <i>goodwill</i> (Catlett e Olson, 1968).

*A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório*

1929	Canning, J. B.	No seu trabalho intitulado “ <i>The economics of accountancy</i> ”, demonstra a importância do <i>goodwill</i> , em face dos inúmeros contabilistas, escritores, economistas e engenheiros que sobre o tema discorrem durante vários anos, sem que se chegasse a um acordo sobre o seu tratamento contabilístico (Catlett e Olson, 1968).
1936	Preinreich, G. A. D.	Elabora um estudo, posteriormente publicado na <i>Accounting Review</i> (p. 317-329, Dec. 1966), denominado “ <i>The law of Goodwill</i> ”, sobre as decisões proferidas que foram sofrendo mudança gradativa, partindo do valor relativo às terras, incluindo progressivamente o valor referente à localização do negócio, à clientela formada, à marca, à continuidade da entidade e assim sucessivamente, até chegar ao conceito mais atual para a época.
1937	Bonbright, J. C.	Na sua obra “ <i>The valuation of property</i> ”, discorre sobre a natureza do <i>goodwill</i> , citando que o mesmo não é justificado em termos históricos, mas sim nas crenças dos investidores (Catlett e Olson, 1968).
1945	Staub, W. A.	Publica uma obra intitulada “ <i>Intangible assets, contemporary accounting</i> ”, descrevendo no capítulo oitavo a natureza do <i>goodwill</i> e o tratamento contabilístico a ser dado, designadamente a sua amortização (Catlett e Olson, 1968).
1946	Kester, R. B.	Na sua obra “ <i>Advanced accounting</i> ” o autor discute sobre aquilo a que intitula “ <i>Goodwill latente</i> ”, que é o excesso de ganhos que existiriam caso a entidade fosse bem administrada (Catlett e Olson, 1968).
1952	Paton, W. A. e Paton, J.	Elaboram a obra intitulada “ <i>Asset accounting</i> ”, discorrendo sobre a natureza do <i>goodwill</i> (Catlett e Olson, 1938).
1953	Walker, G. T.	No seu trabalho “ <i>Why purchased goodwill should be amortized on a systematic basis</i> ”, na revista <i>Journal of Accounting</i> , analisa o <i>goodwill</i> originado pela capacidade de ganhos acima do normal em empreendimentos similares (Catlett e Olson, 1968: 11).
1963	Moonitz, M.	Publica uma obra denominada “ <i>Accounting: an analysis of its problems</i> ”, na qual cita o problema que envolve a mensuração do <i>goodwill</i> , em especial no que tange a capitalização de ganhos futuros (Catlett e Olson, 1968: 17).
1963	Wyatt, A. R.	Publica no <i>Accounting Research Study n.º 5</i> “ <i>A critical study of accounting for business combination</i> ”, descrevendo, entre outros assuntos, o tratamento contabilístico dado ao <i>goodwill</i> adquirido de 192 empresas (Catlett e Olson, 1968: 44).
1963	Sands, J. E.	Na sua obra “ <i>Wealth, income, and intangibles</i> ”, o autor discute o conceito de custo de oportunidade sobre a provável riqueza futura do empreendimento e afirma que o mesmo só existirá se os investidores estiverem dispostos a pagar por ele (Catlett e Olson, 1968: 73).
1966	Chambers, R. J.	Na sua obra “ <i>Accounting: evaluation and economic behavior</i> ”, o autor destaca que o <i>goodwill</i> é um ativo do acionista e não da entidade (Catlett e Olson, 1968: 19).
1966	Carsberg, B. V.	Elaborou um estudo histórico sobre o <i>goodwill</i> denominado “ <i>The contributions of P. D. Leake to the theory of Goodwill valuation</i> ”, publicado no <i>Journal of Accounting Research</i> , da Universidade de Chicago.
.1968	Catlett e Olson	Elaboram um trabalho que é considerado um marco no estudo contabilístico do <i>goodwill</i> , publicado em 1968 pelo AICPA, sob o título “ <i>Accounting for Goodwill</i> ”.
1971	Eiteman, D. S.	Elabora um trabalho denominado “ <i>Critical problems in accounting for goodwill</i> ”, publicado na revista <i>Journal of Accountancy</i> , do AICPA, em New York.
1972	Eliseu Martins	Elabora uma tese de doutoramento, apresentada na FEA-USP, denominada “ <i>Contribuição à avaliação do ativo intangível</i> ”, a qual constitui um marco de referência na literatura brasileira sobre o tema.

Fonte: Schmidt e Santos (2002: 39-42)

Até aos anos quarenta do século XX, é visível na Tabela III que o interesse da maioria dos autores, relativamente ao *goodwill*, se centrava na sua contabilização. O estudo de Preinreich” (1936) intitulado *The law of Goodwill*”, representa o começo de uma visão mais aprofundada deste ativo, não só em torno do seu tratamento contabilístico, como também, em tudo o que ele representa enquanto intangível capaz de criar valores de mercado das organizações muito diferentes dos seus valores patrimoniais.

A partir de 1930 dá-se início à emissão de normas contabilísticas, dinâmica que se intensifica com o passar dos tempos, começando-se a esboçar um esforço internacional de normalização.

Segundo Pinho (2012), até aos anos sessenta, a regulação contabilística não era sustentada por um suporte teórico explícito, baseando-se na aceitação generalizada de práticas contabilísticas correntes. No sentido de se encontrar sustentabilidade teórica para a emissão das normas, em 1959 é criado um grupo de trabalho no *Accounting Principles Board* (APB), nos EUA, que tinha por missão a realização de estudos para aquele efeito.

O FASB, criado em 1 de junho de 1973, emite nesse mesmo ano, um documento com a sua escolha dos objetivos da informação financeira. Também em 1973, é criado o *Internacional Accounting Standards Committee* (IASC), o que constituiu um importante passo para a harmonização internacional da contabilidade. Estes dois organismos emissores de normas de contabilidade, o IASC a nível internacional (que mais tarde passou a denominar-se IASB), e o FASB, que apesar de ser de nível regional, serve como referencia para muitos países no que se diz respeito à Contabilidade, começaram a emitir as normas de contabilidade que, desde os anos 70 do século passado, têm regulado a Contabilidade até aos dias de hoje.

Serve como exemplo a emissão das SFAS 141 e 142 do FASB (2001), precursoras do regime de sujeição exclusiva do *goodwill* a testes de imparidade, norma que é aplicada na maioria dos países em todo o mundo.

Como se constatou neste ponto do nosso estudo, antes da existência dos dois organismos normalizadores mencionados, e da emissão das primeiras normas, o *goodwill* era sujeito

aos mais diferenciados tratamentos contabilísticos, com base nas correntes teóricas existentes em cada época.

De facto, desde o imediato abate do *goodwill* contra reservas ou resultados, ou a sua consideração como um ativo sujeito ou não a amortização sistemática, um longo caminho se percorreu, acabando por resultar do entendimento dos dois organismos normalizadores internacionais, IASB e FASB, o seu reconhecimento como ativo nos balanços das empresas, sujeito a testes de imparidade anuais, ou sempre que haja indício da existência dessas imparidades.

### **2.3.3 – CONTABILIZAÇÃO**

O *goodwill* sempre foi alvo de acesa discussão, tanto quanto ao seu reconhecimento quer quanto à sua natureza.

A própria confusão conceptual de ativo, alicerçada nas mais variadas teorias, nenhuma delas suficientemente completa para o definir, abriu caminho para que a prática relacionada com o tratamento contabilístico deste complexo intangível se tornasse, também, e ao longo dos tempos, de difícil concretização.

Controvérsias relativas ao uso impróprio de determinadas abordagens nas contabilizações de aquisições de empresas, no sentido de evitar o reconhecimento do *goodwill*, excessivas despesas internas de Investigação e Desenvolvimento (I&D) e imediato desreconhecimento pós-aquisição, o uso de diferimentos agressivos de técnicas de amortização, tais como, “*the inverse sum of the year’s digit (ISOYD)*”, representam uma pequena amostra dos desafios que foram surgindo ao longo dos tempos (Carling *et al.*, 2007; Carnegie & Gibson, 1987, 1992; Gibson & Francis, 1975; Wines & Ferguson, 1993).

Com os esforços de harmonização e normalização dos sistemas contabilísticos, através da adoção das IFRS um pouco por todo o mundo, o *goodwill* viu reduzida a imensa variedade de tratamentos contabilísticos e relatos de que era objeto.

É sobre a nova visão da contabilização do *goodwill*, à luz das IFRS, em especial quanto ao tratamento da sua mensuração subsequente, dando também uma perspetiva da evolução

contabilística do *goodwill*, aos níveis interno e internacional, que os pontos seguintes deste trabalho serão desenvolvidos.

### **2.3.3.1 – Harmonização contabilística**

O crescente incremento das relações internacionais aos níveis económico, financeiro e social, a internacionalização das empresas e a necessidade de relatos e divulgações financeiras comparáveis, provenientes das mais variadas molduras contabilísticas e fiscais, conduz a uma cada vez mais sentida necessidade de normalização naquelas áreas, que promovam uma desejável harmonização, o único caminho para o efetivo uso de uma única “linguagem” contabilística, que proporcione níveis mais altos de comparabilidade e fiabilidade das demonstrações financeiras das entidades.

O IASB e o FASB têm vindo a trabalhar juntos desde 2002, através de um acordo de convergência entre os dois organismos, de modo a aproximar os *Generally Accepted Accounting Principles – United States* (US GAAP) às IFRS. Este princípio de colaboração pretende, em primeira instância, produzir um conjunto de normas comuns de alta qualidade. Neste sentido, em Setembro de 2002 o FASB e o IASB acordaram trabalhar em comum, em colaboração com outros organismos de âmbito local ou regional, na procura de se esbaterem ou eliminarem as diferenças entre os US GAAP e as normas internacionais de contabilidade.

Esta decisão entre os órgão normalizadores tomou corpo no *Memorandum of Understanding* (MoU) conhecido como *Norwalk Agreement*.

### **2.3.3.2 – Normativo contabilístico internacional**

Com a emissão pelo IASB da IFRS 3 Concentrações de atividades empresariais, aprovada em Março de 2004<sup>6</sup>, alterações substanciais foram introduzidas na contabilização deste

---

<sup>6</sup> A aprovação da IFRS 3 emendou também a redação da IAS 36 Imparidade de ativos e da IAS 38 Ativos intangíveis.

cada vez mais significativo intangível das empresas, em relação à norma sua antecessora, a IAS 22.

De acordo com o §51 da IFRS 3, a entidade adquirente deve, na data de aquisição:

- a) Reconhecer o *goodwill* adquirido numa CAE como um ativo; e
- b) Inicialmente mensurar esse *goodwill* pelo seu custo, que é o excesso de custo da CAE acima do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis reconhecido de acordo com o § 36.

Após o reconhecimento inicial, a empresa adquirente deve mensurar o *goodwill* adquirido numa CAE pelo custo menos qualquer perda por imparidade acumulada (§ 54, IFRS 3).

O *goodwill* não deve, por isso, ser amortizado mas antes sujeito anualmente a testes de imparidade, ou sempre que haja indícios que possa estar em imparidade.

Contudo, o *goodwill* não é um ativo que possa gerar fluxos de caixa por si só, dependendo de outros ativos ou grupos de ativos. Deste modo, para efeitos da determinação de eventual imparidade, a quantia recuperável a calcular será a da UGC (ou grupo de UGC) à qual o *goodwill* foi alocado pela entidade adquirente numa CAE (§§ 80 a 87, IFRS 3). Assim, será reconhecida uma perda por imparidade do *goodwill* se a quantia escriturada da UGC à qual foi alocado for superior ao seu valor recuperável, sendo a perda por imparidade igual ao valor da diferença entre eles.

A quantia recuperável de um ativo ou de uma UGC é a mais alta de entre o justo valor de um ativo menos os custos com a alienação e do seu valor de uso. O valor de uso é o valor presente dos fluxos de caixa estimados futuros que se espera que provenham do uso continuado de um ativo ou de uma UGC e da sua alienação no fim da sua vida útil (§6, IAS 36).

O valor de uso, tem sido o método de cálculo da quantia recuperável das UGC, mais utilizado pelas empresas. Contudo, este método de cálculo, para além da sua complexidade, está sujeito a fortes componentes estimativas e a julgamentos profissionais, pelo que, facilmente se pode tornar objeto de discricionariedade pela gestão das empresas.



A IAS 36 revela exatamente a preocupação dos normalizadores em produzirem informação e linhas de orientação para o cálculo do valor de uso. Para além do Apêndice A da IAS 36, onde exemplos de aplicação prática estão disponíveis, ao longo de diversos parágrafos, o conceito valor de uso é estruturado em três aspetos essenciais:

- **Os elementos que devem ser refletidos no cálculo do valor de uso de um ativo**<sup>7</sup>, designadamente estimativas dos fluxos de caixa futuros a obter dos ativos, expectativas de variações na quantia ou na tempestividade desses fluxos de caixa futuros, o valor temporal do dinheiro, representado pela taxa corrente de juro sem risco do mercado, o risco do ativo, e outros fatores, entre eles, a falta de liquidez, refletidos na valorização dos fluxos de caixa futuros.
- **Os passos para a estimativa do valor de uso**<sup>8</sup>, como calcular os fluxos de caixa derivados do uso continuado dos ativos e da sua alienação final e a aplicação da taxa de desconto apropriada a esses fluxos de caixa futuros.
- **A mensuração do valor de uso pela entidade deve**<sup>9</sup>, ser baseada em projeções de fluxos de caixa sob pressupostos razoáveis e suportáveis, que representem a melhor estimativa da gerência da escala de condições económicas que existirão durante a vida útil remanescente do ativo, devendo ser dada maior ponderação a evidências externas; basear-se nas projeções de fluxos de caixa, nos orçamentos/previsões financeiros mais recentes aprovados pela gerência, mas deve excluir quaisquer influxos ou efluxos de caixa futuros estimados que se espera venham a resultar de reestruturações futuras ou de aumentos ou melhorias no desempenho do ativo. As projeções baseadas nestes orçamentos/previsões devem abranger um período máximo de cinco anos, a menos que um período mais longo possa ser justificado; estimar projeções de fluxos de caixa para além do período abrangido pelos orçamentos/previsões mais recentes extrapolando as projeções baseadas nos orçamentos/previsões pelo uso de uma taxa de crescimento estável ou decrescente para os anos subsequentes, a menos que uma taxa crescente possa ser justificada. Esta taxa de crescimento não deve exceder a taxa de crescimento média

---

<sup>7</sup> §30 da IAS 36

<sup>8</sup> §31 da IAS 36

<sup>9</sup> §33 da IAS 36

a longo prazo dos produtos, setores ou país ou países em que a entidade opera, ou do mercado em que o ativo seja usado, a menos que uma taxa mais alta possa ser justificada.

A Tabela IV, pretende sintetizar os vários regimes contabilísticos usados internacionalmente, no tratamento contabilístico do *goodwill*, desde as práticas mais antigas até ao último modelo, indelevelmente marcado pelo rompimento do uso das sistemáticas amortizações, e a introdução do método inovador da prática de testes de imparidade, com tudo o que de bom e de mau ele pode representar.

**TABELA 1V– Principais tratamentos contabilísticos do *goodwill***

<b>ERA PRÉ – IMPARIDADES</b>		<b>ERA IMPARIDADES</b>			
<b>ABATE IMEDIATO AOS CAPITAIS PRÓPRIOS</b>		<b>RECONHECIMENTO COMO ATIVO</b>			
		<b>COM AMORTIZAÇÃO SISTEMÁTICA</b>		<b>SEM AMORTIZAÇÃO</b>	
A reservas	A resultados	Sem limite máximo definido	Com limite máximo definido	Mensuração inicial inalterável	Sujeito a revisão de imparidade

Fonte: adaptado de Carvalho (2003:54)

De facto, enquanto a IAS 22 preconizava a amortização do *goodwill* num período de vida que não ultrapassava os 20 anos, a IFRS 3 rompe com este regime de amortizações há longo tempo enraizado nas *praxis* contabilísticas internacionais e substitui-o pela realização de testes de imparidade, com periodicidade anual, para detetar e quantificar as eventuais perdas por imparidade.

Assim, o *goodwill* deixou de ser pensado como um ativo que não representaria um valor patrimonial das empresas, capaz de gerar rendimento, e que por tal razão não deveria ser mantido no balanço para além de um período mais ou menos alargado, correspondente à sua vida útil estimada, para ser entendido como um valor patrimonial que pode gerar benefícios económicos futuros indefinidamente. No entanto, e na perspetiva do justo valor, método de mensuração que é inerente a toda esta revolução conceptual contabilística, o *goodwill* deve manter-se por valores que não superem a sua quantia recuperável.

Do relato do *goodwill* sob a abordagem das IFRS, a irrefutável presunção é que o *goodwill* deve continuar a ser contabilizado ao custo no balanço das empresas, sem a necessidade de ser amortizado, a não ser que se demonstre que existe uma imparidade (Carlin e Finch, 2008). Segundo estes autores, nesta situação, uma desvalorização do ativo contra os resultados do período é necessária, sendo objeto de fundamental importância para a compreensão do relato do *goodwill* sob o regime das IFRS, o processo dos testes de imparidade.

Passámos, deste modo, de um sistema de relevação contabilística que, embora considerando o *goodwill* um ativo, em abono da verdade, o tratava como um passivo, diferindo apenas no tempo o seu efeito nos resultados pela aplicação do método de imputação de custos através do cálculo sistemático de amortizações, para um modelo que, na realidade, assume o *goodwill* como um verdadeiro ativo, dada a sua capacidade de gerar benefícios económicos futuros para a entidade.

De acordo com o novo modelo, as empresas devem efetuar, pelo menos uma vez por ano, testes de imparidade ao *goodwill*<sup>10</sup>.

Note-se que, não obstante o novo modelo que introduz o regime de mensuração subsequente do *goodwill* baseado nos testes de imparidade ser de recente implementação, a sua base teórica tem sido construída ao longo dos tempos.

A este propósito Carlin e Finch (2008: 4), afirmam o seguinte:

“A mudança da IFRS na abordagem da “capitalização e testes de imparidade” e as suas congéneres Generally Accepted Accounting Principles – United States (US GAAP) não devem ser vistas, portanto, como uma transição para uma nova ou superior tecnologia. Ela tem sido já muito claramente abordada num crescente corpo de literatura crítica das fundações conceptuais e consequências práticas dos regimes de testes de imparidade do *goodwill* das IFRS e US GAAP”.

Entretanto, a IFRS 3 de 2004 que, como vimos, sucedeu à IAS 22 do IASB e que impunha a amortização numa base sistemática do *goodwill* durante a sua vida útil, partindo de um pressuposto que esta não ultrapassaria 20 anos, ao adotar o regime dos testes de imparidade, junta-se, nesta matéria, às regras já preconizadas pelo FASB<sup>11</sup> desde 2001,

---

<sup>10</sup> §55 da IFRS 3 C - Concentrações de Atividades Empresariais

<sup>11</sup> §18, SFAS 142 *Goodwill and Other Intangible Assets*.

que desde aquela data, tinha abandonado a amortização do *goodwill* numa base sistemática e pelo seu período de vida útil, 40 anos.

Assim, poderemos com toda a propriedade afirmar que, em matéria de tratamento do *goodwill*, se entrou numa nova era: a da “imparidade”, marcada pelo abandono das amortizações do *goodwill* e o começo da prática de perdas por imparidade anuais, nova e perturbadora forma de cálculo de gastos para as entidades, matéria que pela sua complexidade é motivo de aceso debate em vários círculos de analistas, pela janela de oportunidade que abre na manipulação dos resultados.

Estando os dois mais importantes organismos de normalização contabilística no contexto mundial a adotar o mesmo tratamento em matéria do reconhecimento, mensurações iniciais e subsequentes do *goodwill*, facilmente as suas disposições se espalharam por todo o mundo, respondendo à cada vez mais premente necessidade de divulgação de informação financeira harmonizada, que permita operações de capitais sem constrangimentos ao nível planetário.

### **2.3.3.3 – Os efeitos da harmonização no referencial contabilístico nacional**

O primeiro referencial contabilístico nacional, designado POC, foi criado pelo Decreto – Lei n.º 47/77, de 7 de Fevereiro. Este normativo, que na essência uniformizava a apresentação das contas nacionais, dispersas pelas mais diversas abordagens, dada a inexistência de um plano comum, foi sendo alterado ao longo dos tempos, através de outros diplomas legais que introduziam novas matérias e entendimentos, muitos deles pela adaptação de Diretivas da CEE, fruto da integração de Portugal como membro daquele espaço económico.

De realçar que, não obstante, este referencial contabilístico se afastasse ainda muito de qualquer tentativa de uma aproximação às normas internacionais de contabilidade, sendo, como se disse, criado para normalizar as contas nacionais, dispersas por um vasto conjunto de planos de contas sem qualquer referencial de índole conceptual, o Regulamento (CE) n.º 1602/2002, de 19 de Julho, do Parlamento Europeu e do Conselho, transposto para o ordenamento jurídico nacional através do Decreto – Lei n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro,

veio tornar obrigatório para as empresas com valores mobiliários admitidos em mercados regulamentados, a adoção das IAS/IFRS na elaboração das contas consolidadas, podendo este momento ser entendido como o primeiro passo dado em Portugal, no sentido da muito desejada e necessária harmonização contabilística internacional.

O SNC é o atual referencial contabilístico nacional. Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, este novo referencial contabilístico adota as IAS/IFRS indo buscar a estas normas a sua estrutura conceptual.

Na esteira dos referenciais contabilísticos internacionais, o SNC procura, através da aplicação do critério de mensuração ao justo valor e em determinadas situações e para alguns ativos das empresas, o relato da imagem verdadeira e apropriada, sujeitando em muitas matérias aquelas avaliações a altos parâmetros de subjetividade, marcados por juízos de valor dos profissionais que os realizam.

Desta forma, a mensuração subsequente do *goodwill* sofreu, também em Portugal, uma profunda alteração, deixando de ser amortizado numa base sistemática pela aplicação de uma taxa de amortização, regime preconizado pelo revogado referencial contabilístico nacional, POC<sup>12</sup>.

Á luz do referido normativo, o período de amortização do *goodwill* era de 5 anos, podendo em casos especiais e devidamente autorizados prolongar-se por 20 anos, e com a adoção das normas internacionais de contabilidade, passou a estar sujeito a testes anuais de perdas por imparidade.

A NCRF 14 Concentrações de atividades empresariais, é a norma que trata da contabilização do *goodwill* adquirido numa CAE, adotada pelo texto original do Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de Novembro e tendo por base a IFRS 3 Concentrações de atividades empresariais.

Como noutros países desenvolvidos, que por todo o mundo e em diferentes momentos têm vindo a adotar as normas internacionais de contabilidade, Portugal aderiu às referidas

---

<sup>12</sup> Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, que aprova o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e revoga o Plano Oficial de Contabilidade, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 47/77, de 7 de Fevereiro.

normas através do SNC em 2009<sup>13</sup>, com aplicação do novo normativo em 2010 e com a necessária conversão das contas reportada ao ano anterior e de todo um conjunto de ajustamentos e correções, para que se tornasse possível a comparabilidade neste período de transição.

A evolução da harmonização contabilística em Portugal poderá ser sintetizada na Tabela V que a seguir se apresenta.

**TABELA V – Síntese da evolução da harmonização contabilística em Portugal**

FASES	PERÍODOS	ACONTECIMENTOS
1ª	1976 a 1988	Elaboração do POC – 1.º Referencial contabilístico nacional e criação da CNC – Comissão de Normalização Contabilística
2ª	1989 a 1991	Adesão à União Europeia (EU) e adoção pelo sistema contabilístico português das quarta e sétima diretivas comunitárias
3ª	1992 a 2005	CNC – Emissão de diretrizes contabilísticas (DC) e interpretações técnicas (IT) e aproximação do referencial contabilístico nacional às IAS/IFRS.
4ª	De 2003 até à atualidade	Criação e implementação do “Projeto de Linhas de Orientação de um Novo Modelo de Normalização Contabilística Nacional” (CNC, 2003), em desenvolvimento.
5ª	2009	CNC - Estratégia para o processo de transição do POC para o SNC.
6ª	2010	CNC – Implementação do SNC, compreendendo: Modelo normativo; Acompanhamento da normalização contabilística da UE e do IASB; Esclarecimento técnico; Apoio legislativo

Fonte: elaboração própria

Pronunciando-se sobre o Novo Modelo de Normalização Contabilística Português, a CNC alega que “O Modelo proposto assenta, necessariamente, numa expectativa de correta utilização das normas que deverão ser aplicadas com o rigor técnico que se exige, devendo, para isso ser instituídos adequados mecanismos de controlo (*Enforcement*)” (CNC, 2003: 32).

<sup>13</sup> Publicado em 13 de Julho, o Decreto – Lei n.º 159/2009 aprova o SNC

Rodrigues (2009: 13) afirma que “com a economia globalizada, não é aceitável a existência de diferentes contabilidades com diferentes resultados, consoante o país onde estamos. Para além disso, a contabilidade permite ainda várias alternativas que originam significativas diferenças nos resultados e na situação financeira das empresas”.

Refere ainda Rodrigues (2009: 59), que:

“Nas pressões para a harmonização da contabilidade incluem-se o desejo de se eliminarem as diversas alternativas possíveis a nível da aplicação dos princípios contabilísticos e a necessidade de aproximar os sistemas de informação internos e externos. Essas pressões indicam que o que está em jogo é a credibilidade da contabilidade como tal”.

A problemática da harmonização contabilística tem de ser vista com seriedade e numa perspetiva da abordagem dos problemas, que uma economia globalizada coloca a cada momento.

Para problemas globais têm de se encontrar soluções globais, não sendo mais possível ignorar que o palco onde se desenrolam as transações comerciais e os negócios é o mundo e pensar que as soluções se podem encontrar em círculos fechados circunscritos às fronteiras de cada país.

Só com o esforço dos organismos normalizadores internacionais e com o empenho e abertura das entidades governamentais de cada país será possível criar enquadramentos e ambientes propiciadores ao tratamento de fenómenos tão complexos e transversais como o *goodwill*.

É curioso que mesmo em países que ainda não adotam as IFRS, o tratamento contabilístico dos intangíveis e, em particular do *goodwill*, é muito idêntico ao das normas internacionais, o que demonstra a força das normas emanadas pelo IASB e a abertura generalizada dos países à sua adoção.

A essa conclusão chegaram Grande *et al.* (2008), num estudo realizado aos países do Mercosul, sobre a harmonização na contabilização dos intangíveis e do *goodwill*. Concluíram os autores que a harmonização foi atingida na Argentina, Paraguai e Uruguai, uma vez que os dois últimos adotam as Normas Internacionais de Contabilidade emitidas do IASB e que a Argentina, embora adotando normas internas, são notórias as semelhanças

às do IASB. Inesperadamente, o Brasil é o país que mais diverge nos métodos de contabilização daquele ativo. Concluem os autores, que os países que integram o Mercosul encetaram a senda da harmonização contabilística e que as IFRS têm um impacto significativo nos seus referenciais contabilísticos.

De facto, se todos os esforços que foram já encetados pelos principais organismos normalizadores, entre eles o IASB e o FASB, que passou pela assinatura de um acordo de convergência, para a obtenção dos níveis de harmonização já atingidos, não tivessem sido levados a cabo, haveria, concerteza, em termos de tratamento do *goodwill*, tantos ou mais regimes de mensuração e reconhecimento, do que os já mencionados neste trabalho. Tal cenário acarretaria terríveis consequências na avaliação das empresas em sede de operações de aquisições e fusões, com nefastos resultados de comparabilidade e fiabilidade das suas demonstrações financeiras, quando temos todos a consciência dos incomensuráveis valores que o *goodwill* pode representar.

De referir que em Portugal, antes do SNC se tornar o referencial contabilístico nacional, já as IAS/IFRS eram aplicadas em determinadas circunstâncias. O Decreto-Lei 35/2005, de 17 de Fevereiro, transpôs para a ordem jurídica interna portuguesa a alteração das Diretivas Comunitárias. Este documento passou a obrigar a utilização das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras consolidadas de empresas com valores cotados, dispensando-as da elaboração das mesmas tendo por base o POC. De igual modo, dá opção de produção das demonstrações financeiras consolidadas pelas IAS/IFRS às restantes empresas, e das demonstrações financeiras individuais pelas IAS/IFRS, às empresas que elaborem as contas consolidadas com base nas IAS/IFRS, desde que em ambos os casos as mesmas sejam objeto de Certificação Legal de Contas.



### **CAPÍTULO III – REVISÃO DA LITERATURA**

Com a aproximação às IAS/IFRS, verificaram-se grandes mudanças e movimentos de rutura nas práticas contabilísticas, enraizadas de há muito tempo nos normativos contabilísticos dos países que procederam à sua adoção (Carlin e Finch, 2007, 2010).

O esforço de normalização e harmonização global teve um novo impulso com a aproximação dos dois principais organismos normalizadores internacionais, o IASB e o FASB, em matéria contabilística de relevo, como a relativa à mensuração subsequente do *goodwill*. De facto, com a emissão da IFRS 3 (Março de 2004), que elimina o método da comunhão de interesses nas CAE e não permite a prática de amortizações do *goodwill*, substituindo-a pela realização de testes de perdas por imparidades, o IASB aproximou-se das orientações do FASB naquelas matérias, consignadas nas então SFAS 141 e 142 (emitidas em Junho de 2001).

O melhor exemplo das drásticas alterações introduzidas pelas normas internacionais de contabilidade, e da introdução de altos graus de complexidade e subjetividade, diz precisamente respeito ao tratamento contabilístico do *goodwill*, em especial à sua mensuração subsequente e respetiva divulgação (Jordan, Clark e Vann, 2007; Carvalho, C., Rodrigues, A. M., Ferreira, C., 2010).

A realização dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, cumprindo os padrões de qualidade que as IFRS preconizam, reveste-se de grande complexidade. Tal complexidade deriva da verificação de determinados requisitos que as IFRS exigem, assentes em novos conceitos contabilísticos ligados por um denominador comum: a ambiguidade.

A este propósito referem Carvalho *et al.* (2010: 3) que “conquanto o método da não amortização possa ser teoricamente defensável, a identificação das circunstâncias da potencial perda por imparidade do *goodwill* e a sua mensuração podem ser tão subjetivas, que aquela quantia pode não ser independentemente verificável, sendo permissível à manipulação dos resultados”.

No seio de uma enredada teia de conceitos ambíguos e cálculos de difícil determinação, indelevelmente marcados pela subjetividade, pode não ser fácil, sequer, haver a percepção de se determinar o momento em que uma perda efetiva do *goodwill* acontece, pelo menos de uma forma atempada.

Mesmo que a gestão tenha a percepção do momento em que essas perdas ocorrem, há evidências de estudos empíricos que confirmam o reconhecimento de imparidades do *goodwill*, em momentos em que os benefícios económicos gerados por esse ativo já tenham esgotado e o seu subjacente benefício económico já tenha expirado (Li e Sloan, 2011).

Iremos tentar falar neste capítulo, de todos os elementos que compõem a tarefa da mensuração do *goodwill*, em especial no que diz respeito à sua mensuração subsequente, matéria que constitui o objeto do nosso trabalho.

Abordaremos, também, os problemas que as normas colocam para a realização dos testes de imparidade do *goodwill*, tentando perceber, que dificuldades encontram os profissionais na transposição da teoria para a prática.

As áreas que maiores possibilidades apresentam para a manipulação dos resultados das empresas, quer pela ambiguidade e subjetividade das normas, quer pelo transversal recurso a fortes componentes de estimativas e julgamentos profissionais, serão, obviamente, sujeitas a especial atenção na realização do nosso estudo.

### **3.1 - OS TESTES DE IMPARIDADE DO GOODWILL**

Em Abril de 2009, a IAS 36 Imparidade de ativos revista foi aprovada pelo IASB (2009). De acordo com §90 desta norma, as empresas devem sujeitar o *goodwill* a um teste de imparidade pelo menos uma vez em cada período económico. Se, como resultado do mesmo, a quantia recuperável do *goodwill* for menor que a sua QE, esta deve ser reduzida para o montante da quantia recuperável, mediante o reconhecimento de uma perda por imparidade.

É com este procedimento, aparentemente compreensível, que se desencadeou, em nossa opinião, um dos mais complexos e subjetivos processos de mensuração da história da Contabilidade.

Como referimos já, uma entidade deve, independentemente de existir ou não qualquer indicação de imparidade, testar anualmente a imparidade do *goodwill* adquirido numa CAE, ou sempre que haja indícios de imparidade.

Uma perda por imparidade é o excedente da quantia escriturada de um ativo, ou de uma unidade geradora de caixa, em relação à sua quantia recuperável (§6 da IAS 36). Concretamente, quando a QE de um determinado ativo ou de uma UGC é superior à sua quantia recuperável, existe uma perda por imparidade, na justa medida dessa diferença.

A realização de testes de imparidade ao *goodwill* sob uma perspectiva prática, não é assim de tão fácil entendimento. Tal dificuldade resulta, desde logo, de o teste não depender apenas de um conjunto de técnicas de avaliação, mas antes de outros pressupostos, julgamentos e fenómenos de difícil definição e mensuração, em especial da quantia recuperável do *goodwill*.

### **3.1.1 – TESTES DE IMPARIDADE DO GOODWILL**

Os testes de imparidade do *goodwill* constituem matéria de enorme preocupação para preparadores e utilizadores das DF, dada a enredada matriz de problemas que uma correta aplicação dos mesmos levanta.

O *goodwill* é indissociável das operações de CAE<sup>14</sup>, porquanto, no atual enquadramento normativo, nacional e internacional, o *goodwill* apenas é reconhecido e apresentado no balanço das entidades no âmbito daquelas operações.

---

<sup>14</sup> Uma CAE ocorre quando se dá uma fusão de duas ou mais entidades independentes, pela absorção de uma ou várias entidades por outra e, ainda, pela constituição de uma nova entidade, com a conseqüente dissolução de outras.

O *goodwill* resultante de uma CAE, poderá ser positivo ou negativo. Para o objeto do nosso estudo, limitamos a nossa análise ao tratamento contabilístico do *goodwill* positivo, dado ser o único sujeito a eventuais perdas por imparidade, uma vez que o *goodwill* negativo<sup>15</sup> será reconhecido em resultados, à luz do preceituado no §56 da IFRS 3.

Como já referimos anteriormente, a norma do IASB que prescreve o tratamento contabilístico do *goodwill* é a IFRS 3<sup>16</sup>, aprovada em 2004, que sucedeu à IAS 22 Combinações de negócios (1998) e que introduziu profundas alterações na contabilização deste ativo. De entre aquelas alterações, são de destacar, por um lado, a eliminação do método da comunhão de interesses, aceitando-se apenas a utilização do método da compra na contabilização de uma CAE e, por outro lado, a sujeição do *goodwill* exclusivamente a testes de imparidade, em detrimento das sistemáticas amortizações.

São inúmeros os autores que defendem a inconsistência da abordagem pelo regime dos testes de imparidade, tendo fundamentadas as suas teorias em estudos empíricos realizados (Carlin e Finch, 2007, 2010; Giacomino e Akers, 2009; Jahmani, Dowling e Torres, 2010; Petersen e Plenborg, 2010; Biancone, 2011;).

No final, para além de toda a subjetividade e discricionariedade, o novo modelo contabilístico de tratamento do *goodwill* é de difícil aplicação prática, na medida em que requer, também, sofisticados conhecimentos de técnicas de avaliação.

A este propósito, Andersen (2004) defende que os preparadores de DF e os consultores financeiros devem possuir aprofundadas competências técnicas (por exemplo, terem a capacidade e o conhecimento para aplicarem modelos de avaliação) e experiência no campo da economia (para poderem elaborar planos orçamentais de razoável qualidade), para se sentirem habilitados a executar testes de imparidade.

---

<sup>15</sup> Também referido como *Negative goodwill* ou *Badwill* na literatura internacional, é o “excesso do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida acima do custo” *cf.* os §§ 56 e 57 da IFRS 3 Concentrações de atividades empresariais, (2008). O *goodwill* negativo deve ser reconhecido imediatamente nos resultados, de acordo com a alínea b) do §56 da IFRS 3 (2008).

<sup>16</sup> Alterada pelo IASB em Janeiro de 2008, com entrada em vigor em 1 de Julho de 2009.

Nesse mesmo sentido, entende Anderson (2004) que estas competências são necessárias, para os auditores das empresas que realizem este trabalho de avaliação sob regras de estrita ética e independência.

### **3.1.2 – OS TESTES DE IMPARIDADES DO *GOODWILL* : PRÓS E CONTRAS**

A mensuração subsequente do *goodwill*, através dos testes de perdas por imparidade, começou de há muito tempo a ser contestado por diversos autores (Carlton, 2003; Carlin e Finch, 2007; Petersen e Plenborg, 2010; Biancone, 2011; Camodeca e Almici, 2012), tendo vindo essa contestação a ganhar forma e consistência, pela confirmação empírica de que este modelo revela deficiências graves conceptuais que, transpostas para a prática, permitem a manipulação dos resultados das empresas.

Carlton (2003) foi um dos primeiros e mais proeminentes exemplos das críticas dirigidas a este modelo. Para ele, a adoção pelo FASB do regime dos testes de imparidade através da SFAS 142, constituiu um erro de julgamento que conduz a agressivas manipulações de resultados e a sistemáticas divulgações de valores adulterados de ativos. Como defende Andersen (2004), as novas normas sobre CAE e ativos intangíveis foram bem documentadas, mas houve pouca discussão acerca de como seriam aplicados na prática os novos requisitos.

Tem sido, também, questionada a necessidade de um quadro de divulgações marcadamente assente em julgamentos subjetivos, não sujeito a uma adequada verificação e controlo (Massoud e Raiborn, 2003).

Para Haswell e Langfield – Smith (2008) existem óbvias falhas técnicas no modo como foram concebidas as normas que regulam as imparidades dos ativos.

Carlin e Finch (2007: 9) afirmam mesmo que “a aplicação do regime de testes de imparidade do *goodwill* sob as IFRS resulta num nevoeiro densamente congelado de assunções”.

Assim, a área reconhecidamente de maior complexidade, em torno do tratamento contabilístico do *goodwill* relaciona-se com a sua mensuração subsequente, com a

introdução do regime de testes de imparidade e um conjunto de elementos de subjetiva e complexa aplicação prática.

Afirmam mesmo que, enquanto a nova arquitetura é relativamente fácil de compreender na sua ampla dimensão, os contactos mais próximos com a realidade, revelam uma base de enorme complexidade (Carlin e Finch, 2007).

Também, as contribuições dos profissionais para a literatura, que aplicam na prática as perdas por imparidade no quadro das IFRS, são de preocupação pelas operações em si e pelos efeitos que produzem nas DF. Um dos autores recentemente traçou uma perspetiva que o quadro das imparidades à luz das IFRS pode permitir a obtenção de resultados enganadores, sem qualquer fio de discernimento e lógica (Lonergan, 2007).

Há autores que defendem que, não obstante, a amortização do *goodwill* ser considerada arbitrária, é de fácil aplicação em comparação com a abordagem das imparidades. O maior benefício da amortização do *goodwill* numa base de linha reta, é a possibilidade de permitir prever o seu impacto nos resultados com uma maior exatidão (Stevenson e McPhee, 2005) e a maior dificuldade relativamente às imparidades é determinar os momentos em que de facto ocorrem (Carlin e Finch, 2007).

De um modo geral, a crítica aos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, tem-se desenvolvido em torno de três problemáticas centrais:

- Desvios fraudulentos das normas e padrões obrigatórios de relato, fenómenos designados por “*feral accounting*” (Clark e Dean, 2007);
- O exercício discricionário e oportunista que o modelo permite, pela subjetividade da componente de avaliação e de juízos profissionais, de difícil verificação (Healy, 1985; Watts e Zimmerman, 1986; Massoud e Raiborn, 2003; Petersen e Plenborg, 2010);
- O grau de cumprimento da estrutura técnica do novo regime de mensuração subsequente do *goodwill*, que constitui um problema diferente dos dois anteriores, dado basear-se em fundamentos motivacionais (Carlin e Finch, 2008).

Para Carlin e Finch (2008), este terceiro problema identificado na aplicação do novo regime de mensuração, não terá em vista a prossecução dos objetivos dos dois anteriores, de desviar, com tais comportamentos, por meios ilegais e fraudulentos a riqueza, mas por motivos que terão de ver com um problema muito mais amplo, entre eles:

- A pouca compreensão das normas pelos preparadores das DF;
- A falta de recursos para uma perfeita e completa implementação dos requisitos das normas pelos preparadores;
- A pouca compreensão e falta de recursos por parte dos auditores.

Por outro lado, alguns autores argumentam que a abordagem pelo regime dos testes de imparidade do *goodwill* é o passo lógico para o desenvolvimento da sua contabilização e que, o racional subjacente para a remoção do método tradicional das sistemáticas amortizações é que, a amortização numa base de linha reta, ao longo de vários anos, não contém nenhum valor para aqueles que utilizam informações das DF (Jennings *et al.*, 2001).

Somos do entendimento que todo o processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill* é efetuado num ambiente dominado pela ambiguidade e subjetividade. Iremos, de seguida, enunciar as áreas que podem representar maior probabilidade de erros, discricionariedade e, até, manipulação de resultados, dado o conjunto de elementos e conceitos de difícil reconhecimento e mensuração inerente ao citado processo.

O trabalho relativo à realização de testes de imparidade do *goodwill*, que garanta a mensuração daquele intangível sob parâmetros de rigor e confiabilidade, constitui uma tarefa de árdua concretização, porquanto, a verificação de determinados requisitos assentes em conceitos de difícil compreensão, torna a transposição do plano teórico para a prática uma tarefa complexa.

Num estudo efetuado por Petersen e Plenborg (2010: 419), não deixa de ser sintomático as duas hipóteses que levantam quanto ao resultado da aplicação do novo modelo contabilístico do *goodwill*:

“Os resultados sugerem uma variedade na aplicação da IAS 36. Com base na nossa análise, é difícil determinar se isto simplesmente indica que as empresas adotam uma abordagem adequada às suas estruturas organizacionais e económicas, ou se revela que as empresas têm dúvidas da forma de aplicar a norma”.

Esta constatação resulta da análise de 80 empresas cotadas dinamarquesas, realidade económica e organizacional evoluída que, obviamente, não é comparável à portuguesa. Já referimos que um dos problemas da pesquisa que iremos efetuar, se prenderá com a sensibilização dos responsáveis por estas matérias que, para além de implementadas há pouco tempo, se revestem de grande complexidade.

Biancone (2011) realizou um estudo às notas das contas de entidades bancárias italianas com valores cotados na Bolsa de Milão, relativas ao processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill* à luz das IFRS. Neste trabalho, que permitiria preparar a adoção das normas das empresas de Singapura em 2012, servindo a experiência italiana de suporte àquela implementação, o autor concluiu que as divulgações inseridas nas notas estavam em total desacordo com os requisitos de divulgação exigidos pelas normas.

Serve este exemplo de introito para o que se pode esperar em termos da complexidade no cumprimento da IAS 36 quanto às perdas por imparidade do *goodwill*. Não deixa de constituir surpresa, o grau verificado de incumprimento das IFRS no tratamento da mensuração do *goodwill*, por empresas com experiência na sua aplicação e de reconhecida capacidade organizacional, ao ponto de constituírem referências para a implementação das citadas normas noutro país

Recentemente, Camodeca e Almici (2012) efetuaram um estudo sobre a realização dos testes de imparidade do *goodwill* nos 20 maiores grupos bancários europeus, no período de 2006 a 2011. Referem os autores, que a introdução do justo valor nas demonstrações financeiras, constituiu um problema e que os processos relativos à realização dos testes de imparidade do *goodwill* nas entidades estudadas, revelam um maior grau de cumprimento com as normas, nos grupos de maior dimensão e melhor organizados. Contudo, constataram que o nível de divulgação das variáveis mais relevantes para o cálculo da quantia recuperável, tais como, a taxa de desconto, a taxa de crescimento e o valor terminal merecem pouca divulgação, sendo, tal situação, transversal a todas as entidades.



Segundo a Deloitte (2011), o processo dos testes de imparidade do *goodwill* é complexo e dispendioso. No caminho da tentativa de simplificação da realização dos mencionados testes, foi emitido pelo FASB a *Accounting Standards Update* (ASU) n.º 2011-08, — *Intangibles - Goodwill and Other (Topic 350): Testing Goodwill for Impairment*, com aplicação aos anos fiscais iniciados em 15 de Dezembro de 2011.

Esta medida vem de encontro aos desejos e ambições dos preparadores das (DF), que vêm no processo dos testes de imparidade, realizado em dois momentos diferentes, uma tarefa complexa e dispendiosa.

No entanto, e ainda segundo a Deloitte (2011), a nova abordagem dos testes de imparidade do *goodwill* formulado na citada ASU, assente no conceito “mais provável que não”, requer um trabalho rigoroso e que deve envolver equipas de técnicos em avaliação de empresas e auditores, baseando-se numa criteriosa planificação, que produza evidência que demonstre a não necessidade da realização dos testes de imparidade do *goodwill* segundo o complexo processo das duas fases proposto pelo FASB.

Parece-nos que esta recente tentativa de simplificação, introduz novos pontos de subjetividade e também de complexidade. De facto, para além desta abordagem se basear em probabilidades, ela requer ainda a intervenção de técnicos altamente qualificados de diversas áreas, o que irá tornar o novo processo oneroso. Corre-se o risco de falta de rigor nos trabalhos de avaliação, nas entidades com menores recursos financeiros, enquanto a complexidade e subjetividade inerentes ao processo, podem constituir novas janelas de oportunidade para o exercício discricionário da gestão.

#### **3.1.2.1 – Determinação da imparidade do goodwill**

Da IAS 36 Imparidade de ativos (2009), podem-se definir três etapas para determinar se o *goodwill* está em imparidade:

- O *goodwill* deve estar alocado a uma UGC, definida como o mais pequeno grupo de ativos identificáveis, capaz de gerar influxos de caixa, completamente independentes de outros ativos ou grupos de ativos;

- A quantia recuperável dos ativos atribuídos à UGC deve ser calculada, e será igual ao valor mais alto de entre o justo valor de um ativo ou UGC menos os custos de vender e o seu valor de uso;
- Será reconhecida uma imparidade, pelo valor da diferença entre a quantia assentada dos ativos pertencentes a uma UGC que exceda a sua quantia recuperável.

Como se pode verificar, a determinação de imparidades do *goodwill* é uma tarefa complexa. Toda a literatura consultada confirma esta constatação: a realização do processo de reconhecimento de imparidades do *goodwill*, respeitando critérios de rigor e transparência defendidos pelas IAS/IFRS, constitui tarefa de difícil concretização, dada a complexidade e subjetividade dos conceitos e estimativas inerentes (*e.g.* Carlin *et al.* 2007; Jordan *et al.*, 2007; Carvalho *et al.*, 2010).

### **3.1.2.2 – Definição das UGC**

Depois da complexa tarefa que se acaba de enunciar, que se prende com a determinação temporal e atempada de uma perda de imparidade, outro problema de idêntica dificuldade é colocado com a determinação prática de UGC, afirmando a Ernest & Young (2006), citada por Petersen e Plenborg (2010), que a IAS 36, 68 induz uma forte componente de julgamentos naquela determinação.

De um conjunto alargado de conceitos em que as normas são profícuas, em torno da realização dos testes de imparidade, e que devem merecer adequadas ações de controlo e averiguação para aferição do seu cumprimento, as UGC por tudo o que elas representam, estão no centro dessas preocupações (Carlin *et al.*, 2007).

Decidir o que constitui uma UGC tem um impacto determinante na necessidade do reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill*. Como referem Petersen e Plenborg (2010: 420) “A IAS 36 é uma norma que encerra uma forte componente de julgamento. Como exemplo, poderá apresentar-se a identificação de uma UGC<sup>17</sup>.”

---

<sup>17</sup> IAS 36, 68

A IAS 36, no seu §80b, refere que uma UGC ou um grupo de UGC não pode ser maior que um segmento operacional determinado de acordo com a IFRS 8 Segmentos operacionais, sendo que, uma UGC é o mais pequeno grupo identificável de ativos que seja gerador de influxos de caixa e que seja em larga medida independente dos influxos de caixa de outros ativos ou grupos de ativos (§6, IAS 36).

Segundo Ernest & Young (2006), citada por Petersen e Plenborg (2010), em estudos realizados nas maiores empresas europeias, uma UGC é definida por cada segmento operacional, embora as empresas não divulguem tal facto. Afirmam Petersen e Plenborg (2010), que pode estar implícita a ideia de que as empresas, com este procedimento, definam menos UGC que as necessárias, sendo mais provável que o não reconhecimento de perdas por imparidade aconteça nestas situações, porquanto, um melhor desempenho de uma determinada unidade no seio de uma UGC pode facilmente neutralizar um pior desempenho de uma outra unidade pertencente à mesma UGC (Carlin *et al.*, 2007; Petersen e Plenborg 2010).

Do estudo realizado por Petersen e Plenborg (2010), a 62 empresas dinamarquesas com valores cotados na *Copenhagen Stock Exchange* e que reconheçam nos seus ativos *goodwill*, cujos dados recolhidos se referiam a 1 de Março de 2006, uma variedade considerável de respostas foi obtida, no que respeita à definição de UGC:

- 15 empresas definiram tantas UGCs quantos os segmentos operacionais existentes;
- 5 empresas definiram menos UGCs que os segmentos operacionais;
- 36 empresas definiram mais UGCs que segmentos operacionais; e
- 6 empresas não sabiam definir as UGCs ou não quiseram responder.

Na opinião de Biancone (2011), um dos problemas da definição de UGC tem a ver com o seu tamanho: i) quando as UGC são definidas ao nível mais baixo dentro da entidade, mais rigoroso será o teste de imparidade; ii) se as UGC crescerem em dimensão, maior complexidade envolverão os processos relativos aos testes, podendo não se detetar as imparidades, com consequências de perdas no reconhecimento de gastos.

Carlin e Finch (2008) associam a definição de um número maior de UGC à probabilidade de se reconhecerem mais perdas por imparidade que as devidas e, pelo contrário, a definição de menos UGC conduz ao diferimento de perdas por imparidade e consequente perda de qualidade na divulgação relativa ao cálculo das futuras taxas de crescimento.

A definição da dimensão da UGC será um recurso ao alcance da gestão para poder alocar o *goodwill* da forma que se demonstre mais adequada para os seus objetivos. Deste modo, referem Carlin e Finch (2008: 16) que “quando comparada a diferença de crescimento da indústria de base e os valores divulgados, isto sugere que no balanço a agregação das UGC é um instrumento ao serviço das entidades, para gerir o risco e o momento do reconhecimento das perdas por imparidade”.

Estes dois últimos autores, baseiam as suas argumentações em estudos empíricos que demonstraram a importância e a subjetividade na definição e no uso das UGC, constituindo estes momentos elementos fulcrais para a realização dos testes de imparidade.

Uma questão que nos parece à partida de difícil resolução é a própria definição da UGC. De facto, para realidades semelhantes em duas unidades económicas de património e atividades similares, poderemos encontrar diferentes conceitos de UGC, bastando que, para tal, a gestão de cada empresa encontre diferentes parâmetros para a definição dos seus segmentos operacionais, partindo do pressuposto que para cada segmento operacional seja definida uma UGC, o que não está de acordo com as normas, como vimos.

A definição de um número inferior de UGC ao dos segmentos operacionais poderá conduzir, por um lado, à não alocação de parte do *goodwill* a qualquer UGC ou, por outro lado, concentrar demasiado valor de *goodwill* em determinadas UGC em detrimento daquelas a que o mesmo deveria ser atribuído.

Tal possibilidade não permite uma correta avaliação do *goodwill*, distorcendo as DF produzidas, dado que, ao não ser alocado às UGC corretas, nunca se poderá avaliar se aquele ativo se encontra em imparidade.

Parece-nos importante referir, ainda, que a definição das UGC pode levantar duas questões que, embora se desenvolvam em sentidos antagónicos, produzirão os mesmos efeitos, a manipulação dos resultados. De facto, a gestão poderá definir UGC por excesso ou por

defeito, como constatámos no estudo de Petersen e Plenborg (2010), alcançando em qualquer das hipóteses aquele objetivo.

### **3.1.2.3 – Alocação do *goodwill* às UGC**

Não sendo possível determinar com rigor o conceito de UGC, a problemática relativa à atribuição do *goodwill* às UGC constitui um novo problema.

A alocação do *goodwill* às UGC deve merecer, dos preparadores das DF, uma detalhada divulgação nas Notas às contas, para que os seus utilizadores possam entender como foi distribuído pelo negócio, que ativos foram atribuídos, possibilitando-lhes desenhar o perfil de risco de imparidades da entidade (Carlin e Finch, 2008).

De qualquer modo, e pela complexidade que encerra, o processo de imparidades do *goodwill*, será sempre influenciado pela sua alocação às diversas UGC das entidades (Biancone, 2011).

De acordo com a SFAS nº 142, os testes de perdas por imparidade não são realizados ao nível da entidade mas das suas unidades operacionais, proporcionando à gestão a possibilidade de alocarem o *goodwill* a múltiplas unidades de relato (Jordan *et al.*, 2007).

Porém, não obstante as normas referirem que uma UGC ou um grupo de UGC não poder ser maior que um segmento operacional, tem-se constatado em estudos empíricos que muitas empresas com vários segmentos operacionais apenas definem uma única UGC, e não atribuem corretamente o *goodwill* adquirido a essa UGC, dado que o valor do *goodwill* adquirido não se consegue reconciliar com o *goodwill* alocado e pouca ou nenhuma divulgação é emitida relativamente à referida alocação (Carlin *et al.*, 2007).

Petersen e Plenborg (2010) referem que das 62 empresas dinamarquesas inquiridas no seu estudo, 20 empresas não alocaram *goodwill* a um nível mais baixo que o nível do grupo e que dessas 20 empresas, 11 não realizaram qualquer teste de imparidade.

Por outro lado, apesar da não reconciliação do *goodwill* alocado constituir um problema, a alta percentagem de empresas que não divulga explicações sobre tal facto, acaba por constituir uma grande surpresa (Carlin *et al.*, 2007).

Na realidade, esta questão prende-se com o critério de repartição e imputação do *goodwill* às UGC e se o seu valor está devidamente alocado e se existe evidência, através da respetiva reconciliação, dessa correta distribuição.

No final, pode acontecer, assim, que haja *goodwill* que deveria encontrar-se alocado a uma UGC que representa um segmento operacional em crescimento e que, por uma má política de gestão, intencional ou não, seja atribuído a uma UGC representativa de uma unidade operacional que se encontra em queda, gerando erradamente uma perda por imparidade do *goodwill*.

#### **3.1.2.4 – Quantia recuperável do goodwill**

A quantia recuperável é o valor mais alto de entre o justo valor de um ativo ou UGC menos os custos de vender e o seu valor de uso (§6, IAS 36).

Por definição, justo valor menos os custos de vender é a quantia a obter da venda de um ativo ou unidade geradora de caixa, numa transação entre partes conhecedoras e dispostas a isso, sem qualquer relacionamento entre elas, menos os custos com a alienação (§6, IAS 36). Já o valor de uso é o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados, que se espere surjam do uso continuado de um ativo ou unidade geradora de caixa e da sua alienação no fim de vida útil (§6, IAS 36).

Dos muitos assuntos da IAS 36 que têm merecido atenção na literatura, o modo como as empresas definem UGC e como medem a sua quantia recuperável, como calculam os custos de capital e estimam o valor residual no cálculo da quantia recuperável, são alguns deles (Peterson e Plenborg, 2009).

Das mesmas ideias comunga o European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) na sua avaliação da IFRS 3. A EFRAG argumenta que a norma introduzirá mensurações duvidosas da quantia recuperável do *goodwill* (EFRAG *apud* Peterson e Plenborg, 2009).

O critério do justo valor, sem ter de se recorrer a discussões sobre o significado e sentido da palavra “justo”, acabará sempre por pender para a parte que na negociação mais argumentos esgrimir, podendo o mesmo bem, com diferentes intervenientes, apresentar valores substancialmente diferentes, em especial se para o bem em causa não existir o recurso à consulta de preços correntes fixados num mercado ativo.

A IAS 36 admite como critério de mensuração o valor de uso, mas não explicita como devem ser estimados os diversos determinantes de valor. Por exemplo, a IAS 36 não fornece orientação sobre como deve ser mensurado o valor residual (Petersen e Plenborg, 2010).

A IAS 36 apela a uma limitada divulgação de assunções e processos usados numa organização que tenha elegido o justo valor como referencial para os testes de imparidade, várias divulgações específicas e detalhadas são exigidas para o caso em que o valor em uso é a base adotada para a determinação da quantia recuperável. Estas parecem projetadas para ajudar os utilizadores das demonstrações financeiras a acederem à robustez do modelo de fluxos de caixa descontados usado para estimar a quantia recuperável.

Com efeito, a IAS 36 dedica ao critério do justo valor cinco parágrafos (§§ 25 a 29), enquanto que para o valor de uso vinte e oito parágrafos (§§ 30 a 57). Em termos de requisitos de divulgação, no seu § 134, a IAS 36 dedica duas alíneas ao critério do justo valor para o cálculo da quantia recuperável das UGC, e para o critério do valor de uso 5 alíneas, com grande nível de detalhe de assunções e processos usados.

As divulgações acima mencionadas quanto ao critério do valor de uso, devem explicitar e explicar um conjunto de requisitos de difícil quantificação, que torna esta metodologia facilmente sujeita a práticas oportunistas. Deste modo, as divulgações devem contemplar: uma descrição de cada pressuposto-chave em que a gestão tenha baseado as suas projeções de fluxos de caixa para o período abrangido pelos orçamentos/previsões mais recentes; uma explicação do método utilizado pela gestão na atribuição dos valores a cada pressuposto-chave; a definição do período sobre o qual a gestão tenha projetado os fluxos de caixa, a taxa de crescimento usada e as taxas de desconto a aplicar aos fluxos de caixa projetados (Carlin e Finch, 2007).

O elevado grau de exigência de divulgações, relativamente ao critério do valor de uso para o cálculo do valor recuperável de uma UGC, é compreensível. Este é um complexo processo, que começa com a definição de UGC, a fixação de uma taxa de desconto que traduza a rentabilidade do ativo e os riscos associados, passando pela escolha dos períodos sobre os quais os orçamentos são desenvolvidos, e termina com a adequada seleção da taxa de crescimento no período terminal. Existem condições, neste complexo processo de cálculo do valor realizável dos ativos, mesmo que não sejam procuradas ou intencionais, para que os valores das quantias recuperáveis dos ativos sofram desvios substanciais, com os consequentes efeitos no reconhecimento (ou não) de perdas de imparidade.

À partida, o primeiro momento de reconhecimento e mensuração do *goodwill* não parece levantar qualquer questão em termos do seu reporte nos balanços das entidades. Contudo, diversos autores referem que nas CAE se sobrevalorizou o *goodwill* (Rodrigues, 2003, Forbes, 2007, Carvalho, C., Rodrigues, A. M., Ferreira, C., 2008), em especial nos anos 90, com evidentes repercussões no rigor e fiabilidade das DF e consequências no futuro ao nível dos montantes de imparidades a reconhecer na mensuração subsequente do *goodwill* (Al- Khadash e Salah, 2009) .

Se num processo de CAE se sobrevalorizou o *goodwill*, em que medida se poderão efetuar testes de imparidade deste ativo, que respeitem critérios de rigor e transparência exigidos pelas normas?

A existência de um valor alto de *goodwill* relativamente ao preço de aquisição de uma entidade, pode significar que aquele ativo está sobreavaliado, originando nos anos subsequentes o reconhecimento de imparidades (Al- Khadash e Salah, 2009).

Num estudo realizado por Forbes (2007) às 100 maiores empresas dos EUA, no período compreendido entre 2002 e 2007, o autor refere-se aos valores que aquelas empresas reconhecem de *goodwill* como “buraco negro”, dado que, no seu entender, enquanto os seus ativos fixos tangíveis se encontram reconhecidos ao justo valor, em bases consideradas razoáveis, o *goodwill* é divulgado sem qualquer explicação dos valores de que é composto.



Quanto à escolha do modelo de cálculo do valor recuperável das UGC, o estudo que temos vindo a referir de Petersen e Plenborg (2010), confirma a prevalência do método do valor de uso (41 empresas), em relação ao método do justo valor menos custos para vender (5 empresas), enquanto ambos os métodos foram aplicados pelas restantes (16 empresas).

Para estes autores, o problema central no cálculo do valor de uso como método para a estimação da quantia recuperável, para além da problemática que diz respeito à não divulgação dos cálculos e explicações que estão na base da sua elaboração, relaciona-se com a taxa de desconto utilizada, matéria de central importância e que se aborda no ponto seguinte.

### **3.1.2.5 – Escolha da taxa de atualização**

As IAS/IFRS exigem que as taxas de desconto sejam divulgadas, quando é utilizada a abordagem do valor de uso para o cálculo das quantias recuperáveis das UGC a que o *goodwill* está alocado, e que as mesmas devem ser taxas de desconto antes de impostos e refletir o risco inerente a cada UGC.

Num estudo realizado por Carlin e Finch (2007) no primeiro ano de aplicação das IAS/IFRS na Austrália, numa amostra constituída pelas 50 maiores empresas Australianas com valores cotados em bolsa, verificaram que muitas empresas utilizaram taxas de desconto após impostos e, também, não só não refletiram o referido risco, como usaram taxas incoerentes com o risco inerente a cada UGC.

Para além disto, nalgumas empresas não foi possível determinar se a taxa de desconto usada foi a taxa antes de impostos ou após impostos. Pode parecer que, em substância, o uso de uma taxa de desconto antes ou após impostos constitui uma matéria de somenos importância. Mas, na verdade, o uso de uma taxa pós impostos neste processo dos testes de imparidade do *goodwill*, pode evitar a relevação de encargos com imparidades, pelo cálculo de fluxos de caixa sobreavaliados (Carlin e Finch, 2007). Concluíram, ainda, que as empresas divulgaram as taxas de desconto para o cálculo do valor de uso das mais diferenciadas formas, que os autores agruparam do seguinte modo: divulgação explícita de

uma multiplicidade de taxas de desconto; divulgação explícita de uma única taxa de desconto; intervalo de taxas de desconto; e, nenhuma divulgação efetiva.

Carlin e Finch (2007), chegaram à conclusão que 36% das empresas da amostra não divulgaram informações úteis para os utilizadores das DF, no que diz respeito às taxas de desconto utilizadas no cálculo da quantia recuperável do *goodwill* pelas seguintes razões:

- Uso de uma única taxa de desconto;
- Uso de taxas de desconto após impostos;
- Uso de taxas de descontos não consonantes com o risco do ativo; e
- Não divulgação do uso de qualquer taxa de desconto.

Do mesmo modo, Petersen e Plenborg (2010), concluíram no seu estudo que das 62 empresas analisadas, 87,10% escolheram o método do valor de uso para o cálculo da quantia recuperável, sendo que, 48,15% das empresas aplicaram corretamente uma taxa de desconto antes de impostos, 42,60% usaram uma taxa de desconto após impostos e 9,25% não sabiam ou não quiseram responder a esta questão.

Outro problema relacionado com as taxas de desconto, diz respeito ao valor que assumem nas diversas entidades, sendo comum a fixação de um valor de taxa demasiado baixa (Carlin e Finch, 2007; Petersen e Plenborg, 2010). Ao aplicarem taxas de desconto demasiado baixas para o cálculo da quantia recuperável do *goodwill*, as empresas alcançam maiores fluxos de caixa descontados, o que lhes permite evitar o reconhecimento de perdas por imparidade (Petersen e Plenborg, 2010).

As taxas de desconto, também à luz das normas do FASB, devem refletir o custo de capital numa dupla perspetiva, que espelhe o negócio e o risco financeiro da unidade de relato. Contudo, as taxas aplicadas para efeitos de realização dos testes de imparidade são, muitas vezes, substancialmente diferentes das usadas para o cálculo do preço de aquisição dos segmentos operacionais, originando alterações dos seus valores, não evidenciados nos fluxos de caixa esperados (Feldman, 2004).

Neste aspeto, Petersen e Plenborg (2010), constataram que das 57 empresas que aplicaram o método do valor de uso para o cálculo da quantia recuperável, o modelo DCF foi usado

por 56 empresas, mas apenas 26 empresas escolheram uma taxa de desconto antes de impostos, de acordo com o exigido nas normas<sup>18</sup>.

A taxa de desconto antes de impostos para aplicação do método do valor de uso deve ser calculada, de acordo com as normas<sup>19</sup>, com a inclusão de uma componente inerente ao risco associado a cada ativo. Das 55 empresas que divulgaram a referida componente de ajustamento nas suas taxas de descontos, apenas 27 explicaram como efetuaram esse ajustamento. Contudo, 7 dessas empresas não calcularam esse ajustamento de acordo com as normas, o que no final se traduz num índice de incumprimento da IAS 36 que surpreende os autores, dada a abundante literatura financeira existente (Petersen e Plenborg, 2010).

#### **3.1.2.6 – Cálculo do valor terminal e da taxa de crescimento**

As normas internacionais de contabilidade<sup>20</sup> exigem que, para efeitos do cálculo da quantia recuperável, os orçamentos e previsões sejam determinados num período temporal máximo de 5 anos, a não ser que a utilização de outro período mais dilatado seja devidamente justificado.

Este requisito impede, assim, o uso de períodos temporais muito alargados de orçamentos explícitos, antes do período terminal, afirmando Petersen e Plenborg (2010) que a maioria das empresas dinamarquesas do seu estudo, usou o mesmo período de orçamentos para todas as UGC, variando esse período entre 5 e 10 anos.

A IAS 36 não estabelece que métodos devem se usados para o cálculo do valor terminal. As 52 empresas do estudo de Peterson e Plenborg (2010) usaram a seguinte metodologia:

- 28 empresas o método de crescimento de Gordon;
- 3 empresas a “*value driver formula*”, o que equivale a dizer que 31 empresas admitiram que existe crescimento no período terminal;

---

<sup>18</sup> IAS 36, 51, 55 e Apêndice A15

<sup>19</sup> IAS 36, 55, 56 e Apêndice A15

<sup>20</sup> IAS 36, 33

- 6 empresas o modelo de convergência assumindo, deste modo, que não há crescimento no referido período terminal;
- 2 empresas o método de múltiplos (embora não transgridam com os requisitos da IAS 36, por ausência de regulação da norma nesta matéria, não cumprem com os requisitos do modelo de DCF);
- 13 empresas não sabiam ou não quiseram responder.

Segundo os autores, a determinação do valor terminal, que se presume que represente mais de 70% do valor estimado de uma empresa, revela-se de crucial importância para o cálculo da quantia recuperável, sendo que, pelo menos 13 empresas da amostra estão em total incumprimento nesta matéria com a IAS 36.

Como aconteceu para as taxas de desconto, as empresas apresentaram vários níveis de qualidade na divulgação das taxas de crescimento, tendo sido divididas em quatro categorias definidas da seguinte forma, por ordem decrescente de qualidade: múltiplas taxas de crescimento e períodos para cada UGC, taxa de crescimento única e um único período para todas as UGCs, divulgação parcial e nenhuma divulgação efetiva (Carlin e Finch, 2007).

Os autores concluíram que pouca informação sobre as taxas de crescimento dos cash flows atribuíveis às suas UGC foi divulgada, sendo nalguns casos inexistente, não permitindo, também, a analistas e utilizadores independentes perceberem e avaliarem o grau de rigor do processo de testes de imparidade do *goodwill*.

Para Biancone (2011), a determinação do valor terminal constitui mais um elemento no complexo processo dos testes de imparidade, ao alcance da gestão das entidades para eventual manipulação dos resultados. A taxa de crescimento constitui a base para o cálculo do valor terminal, e a grande subjetividade das avaliações sugere a necessidade de uma profunda análise no que diz respeito às decisões dos cálculos e estimativas. Dos bancos analisados no estudo de Biancone (2011), apenas 50% divulgaram os procedimentos para calcular o valor terminal, 16% explicaram se consideraram ou não a taxa de inflação no cálculo da taxa de crescimento. Esta insuficiência de divulgação torna impossível estabelecer qualquer comparação entre as taxas aplicadas no cálculo do valor terminal.

### **3.1.3 – CUMPRIMENTO COM OS REQUISITOS DE DIVULGAÇÃO DOS TESTES DE IMPARIDADE DO *GOODWILL***

Dada a complexidade de que se reveste a interpretação das normas e, em especial, a sua aplicação prática, sujeita a interpretações subjetivas, devido às fortes componentes de cálculos, estimativas e julgamentos profissionais que lhes são transversais, faz parte do corpo normativo um amplo conjunto de requisitos de divulgação, que visa tornar a informação mais transparente e, conseqüentemente, mais compreensível.

Contudo, referem Carlin e Finch (2007, 2010), que não deixa de ser surpreendente e igualmente preocupante, o facto de existirem empresas cujo método de cálculo da estimativa da quantia recuperável das UGC não é divulgado e cuja determinação se torna impraticável.

Esta problemática da deficiente ou, nalguns casos, inexistente divulgação, é um problema transversal no processo de testes de imparidade do *goodwill* à luz das IFRS, que exige divulgações muito desenvolvidas e de grande detalhe, dada a complexidade e subjetividade inerentes ao mesmo (Carvalho *et al.* 2008, 2010).

A não existência de qualquer explicação nas notas obrigatórias às contas sobre a fundamentação da realização dos testes de imparidade do *goodwill*, em matérias tão importantes como a imputação das perdas por imparidades aos respetivos segmentos operacionais, dos acontecimentos que estiveram na base dos seus reconhecimentos, do método utilizado para a estimativa da quantia recuperável, da apresentação dos cálculos, projeções e orçamentos inerentes àquela estimativa e da taxa de desconto utilizada, constitui evidência que os preceitos das normas tendentes à desejada transparência e fiabilidade dos relatos financeiros não estão a ser cumpridos, pelo contrário, corrobora a muito literatura existente sobre o manancial de possibilidades que elas proporcionam à gestão das entidades para a manipulação dos resultados (Carvalho *et al.*, 2010).

Contudo, esta situação não acontece por inexistência de requisitos normativos, dado que o valor de uso, em contra ponto com o método do justo valor, é alvo de um aprofundado tratamento pelas normas internacionais de contabilidade (Carlin *et al.*, 2007).

## 3.2 - A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS E O GOODWILL

### 3.2.1 – PRINCIPAIS TÉCNICAS DE MANIPULAÇÃO DE RESULTADOS

É reconhecido pela maioria dos autores que se dedicam a estas matérias, com base em estudos empíricos realizados, que a aplicação prática dos muitos requisitos que as normas contêm, em especial na mensuração subsequente do *goodwill* é uma tarefa que se reveste de altos índices de complexidade (e.g., Seetharaman *et al.*, 2006; Carlin e Finch, 2008; Petersen e Plenborg, 2010; Biancone, 2011).

Poll (2004) considera que a manipulação da informação é um meio utilizado pelos gestores, para consolidar a confiança dos investidores, levada a cabo através da adulteração dos resultados.

Segundo Scott (2009), as principais técnicas de manipulação de resultados são: “*big bath*”, *income minimization*, *income maximization* e *income smoothing*, assumindo a primeira e a última técnicas mais relevância, tanto pela frequência com que são utilizadas, como pelo impacto que provocam na distorção dos resultados.

De início, abordaremos os dois principais métodos de manipulação de resultados, permitidos pela abordagem dos testes de imparidade do *goodwill* segundo as IAS/IFRS, identificando depois os motivos que subjazem a tais procedimentos.

#### 3.2.1.1 – *Big bath earnings*

Para Poll (2004) o “*big bath*” não é mais do que a eliminação discricionária de itens pela gestão, em períodos que as empresas experimentam resultados demasiado baixos, decidindo que tomem um “*big bath*” com o propósito de maximizar os resultados negativos relatados, limpando a entidade de gastos já não reportáveis a períodos posteriores, proporcionando-lhes a obtenção no futuro de melhores desempenhos ao nível dos resultados.

O fenómeno “*big bath*” na realidade é um meio das empresas se livrarem da “velha bagagem”, por exemplo, o *goodwill*” (Poll, 2004: 74).

Deste modo, as empresas com resultados menos positivos em determinado ano, podem aproveitar para reconhecerem perdas por imparidade do *goodwill*, servindo-se do poder discricionário da gestão, e assim procederem a desvalorizações daquele ativo, muitas vezes reconhecido por valores muito acima do real, numa operação que ficou conhecida por “*Big Bath*” (Jordan e Clark, 2004; Jordan *et al.*, 2007; Giacomino e Akers, 2009, Jahmani *et al.*, 2010).

Num cenário de perdas substanciais das empresas, surge a oportunidade de se corrigirem os valores excessivos reconhecidos ao *goodwill*, e dessa forma, imputar prejuízos por perdas de imparidade daquele ativo, que assim serão evitados em anos posteriores, permitindo a obtenção de melhores resultados nos anos subsequentes, constituindo esta prática uma clara manipulação dos resultados por parte da gestão dessas empresas (Jordan *et al.*, 2007; Giacomino e Akers, 2009, Jahmani *et al.*, 2010).

Segundo Jordan e Clark (2004), foi precisamente com a introdução dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, através da SFAS n.º 142, que se criaram as condições para o uso discricionário da gestão na manipulação dos resultados. Referem os autores, que o abandono das sistemáticas amortizações daquele ativo e a introdução dos testes de imparidade sujeitos ao uso de estimativas e julgamentos profissionais, é uma janela de oportunidade para a manipulação dos resultados pela gestão.

A esta conclusão chegaram os autores, num estudo que realizaram em 2004 às *Fortune 100 companies*. As perdas por imparidade do *goodwill*, no ano de transição da aplicação das normas (2001), representaram 20,02% na mediana e 72,45% no quarto percentil, do total do *goodwill* reconhecido por essas empresas. No primeiro ano de plena aplicação das SFAS (2002), a percentagem de perdas por imparidade relativamente aos resultados operacionais foram de 13,79% na mediana e de 95,00% no quarto percentil.

Concluem os autores que, analisadas no seu todo, as imparidades registadas nestes dois anos, o da transição e o primeiro de plena aplicação das normas, demonstram um claro ajustamento dos valores contabilizados do *goodwill*, reportando perdas significativas de imparidades em períodos económicos de baixos resultados, senão mesmo negativos, proporcionando claras probabilidades da apresentação de melhores resultados nos períodos subsequentes, algo que configura planeamento discricionário de resultados pela gestão.

Em 2007, Jordan *et al.*, realizaram um novo estudo sobre o impacto da SFAS nº. 142 no ano de adoção (2002) e seguintes (2003 e 2004), às *Fortune 200 companies*. Concluíram que a grande maioria das mesmas aproveitou o ano de 2002 para o uso da técnica de “*Big Bath*”, servindo-se dos movimentos de ajustamento para o novo normativo, dado que, não concorriam para a formação dos resultados. No entanto, este procedimento discricionário e oportunista da gestão manteve-se nos referidos anos subsequentes, mesmo num ambiente mais adverso e penalizador do que o do ano da adoção das normas.

Também concluiu, que as empresas que registavam perdas por imparidade do *goodwill*, por sistema, apresentavam resultados mais baixos do que aquelas que não registavam imparidades (Jordan e Clark, 2004; Jordan *et al.*, 2007).

Posteriormente, Giacomino e Akers (2009) realizaram, também, um estudo às 100 companhias *Fortune*, centrado na análise do *goodwill* e das suas perdas por imparidade, registadas nos anos de 2007 e 2008.

Chegaram os autores à conclusão, que muitas das empresas da amostra continuam a contabilizar biliões de dólares de perdas por imparidade do *goodwill* depois de 2006 e que, após o registo destes valores absurdos de imparidades, pouco *goodwill* restará nos balanços daquelas empresas. Para além disso, preveem ao autores, que o recurso à técnica de “*big bath*” se irá manter em 2009, como forma de manipulação dos resultados, num período económico difícil e que tal procedimento terá uma influência muito perniciosa na qualidade dos resultados a divulgar.

As evidências proporcionam afirmações tão perentórias e definitivas como as de Massoud e Raiborn (2003), que alegam que o FASB permite através do mecanismo dos testes de imparidades, a correção das sobreavaliações do *goodwill* de algumas fusões realizadas nos anos 90 do século passado.

Defendem os autores (Massoud e Raiborn, 2003) que, infelizmente, tem havido evidências de que as empresas podem escolher o momento para reconhecerem perdas por imparidade, da maneira que elas seletivamente as encaixem nos seus resultados operacionais”. Implicitamente, os autores admitem a manipulação dos resultados, tanto por mecanismos



de “*big bath*”, como por “alisamento dos resultados”, o designado “*income smoothing*”, processo que abordaremos de seguida.

Num estudo realizado em Portugal por Carvalho *et al.* (2008), que analisou as contas consolidadas dos grupos com valores cotados, concluíram os autores, que o reconhecimento de perdas por imparidade no período de transição do POC para as IAS/IFRS, foi o ajustamento contabilístico mais utilizado. Referem também, os autores, embora de forma não definitiva, que os resultados obtidos pelo estudo, permitem formular a hipótese do uso de discricionariedade por parte da gestão de algumas empresas, pelo uso da técnica *big bath*.

### **3.2.1.2 – *Income smoothing***

As IAS/IFRS permitem também a manipulação dos resultados com o recurso a uma outra técnica conhecida como “*income smoothing*”. Contrariamente ao “*big bath*”, este recurso permite o diferimento dos gastos com imparidades do *goodwill* para anos que previsivelmente as empresas irão obter melhor desempenho económico, pelo vulgarmente designado “alisamento de resultados”, desonerando de gastos os períodos económicos com desempenhos mais modestos, pela transferência desses encargos para períodos económicos que se estimam mais lucrativos.

Segundo Poll (2004), a suavização dos resultados (*income smoothing*) não é mais do que uma técnica usada pela gestão, que permite reforçar a confiança dos investidores.

Refere ainda o autor, que a técnica de “*income smoothing*”, é um processo discricionário de remoção de volatilidade dos resultados, pelo nivelamento dos rendimentos com maiores taxas de rentabilidade durante determinados períodos económicos, em benefício de rendimentos com mais baixos desempenhos económico nos mesmos períodos.

Este recurso discricionário é o preferido dos gestores por razões que se prendem com a preferência do mercado de capitais, e de outras entidades, por resultados estáveis, sendo fácil mantê-los sem grandes variações, bastando para isso reduzi-los ou incrementá-los

para os valores planeados, partindo do pressuposto que não se registaram factos substancialmente anormais nas suas formações (Jahmani *et al.*, 2010; Tokuga *et al.*, 2011).

Ao reconhecerem menos UGC que as exigidas pelas normas, as entidades podem evitar imparidades do *goodwill* nos ativos que apresentem maior volatilidade, agregando-os a outros ativos com maiores taxas de rendibilidade e que deveriam pertencer a outra UGC ou grupo de UGC. Esta forma de manipulação dos resultados, que permite o não reconhecimento de imparidades, pela via “*income smoothing*”, contribui para uma substancial e preocupante perda de transparência e qualidade no relato financeiro, contrariando o preceituado nas normas, pela alocação do *goodwill* a níveis mais elevados que os exigidos (Carlin e Finch, 2007).

Deste modo, parece-nos evidente que os dois processos descritos, “*big bath*” e “*income smoothing*”, embora constituindo ambos claras manifestações de manipulações discricionárias de resultados, os objetivos que prosseguem, em termos do conteúdo das divulgações a apresentar, são diametralmente opostos.

No primeiro caso, aproveita-se um período económico de resultados anormalmente baixos para se “limparem” ativos que não representam, por vários motivos, de facto autenticas UGC, entendendo-se, como tal, unidades geradoras de benefícios económicos futuros para a entidade.

O alvo primordial será o *goodwill* que, através da aplicação de agressivas desvalorizações, evitará no futuro a possibilidade de reconhecimento de gastos com imparidades e a consequente obtenção de melhores resultados.

Já no segundo caso, a gestão nivela e suaviza os resultados, aproximando os rendimentos que apresentam melhores *performances* aos que revelam desempenhos menos conseguidos. Conforme já referido neste trabalho, quando uma entidade define menos UGC que as exigidas pelas normas, pode agregar numa única UGC ativos aos quais foram alocados *goodwill*, que deveriam ser atribuídos a outras UGC, conseguindo-se juntar unidades com bons desempenhos económicos com outras deficitárias, que gerariam o reconhecimentos de perdas por imparidade, e que desta forma são evitadas.

### **3.2.2 – MOTIVAÇÕES PARA A MANIPULAÇÃO DE RESULTADOS**

A definição para manipulação de resultados que neste trabalho se apresentou, levanta um pouco o véu que cobre as motivações que lhe subjazem. De facto, numa leitura muito breve, poder-se-á afirmar que a gestão dos resultados de uma entidade, terá sempre objetivos que não se coadunam com os interesses da própria entidade.

É importante referir que o termo “manipulação” de resultados, que com elevada frequência é utilizado neste trabalho, deve ser conetado, apenas e somente, com a prática de procedimentos contabilísticos que representam desvios à correta interpretação e aplicação das normas, e que o novo modelo de abordagem das imparidades do *goodwill* proporciona, pela complexidade e subjetividade que lhe são transversais.

Qualquer interpretação que se tente fazer do termo “manipulação” utilizado no contexto do nosso trabalho, com práticas de atos fraudulentos ou de índole e âmbito criminais, por mais ténue que se apresente, merecerá, da nossa parte, o mais amplo e completo repúdio.

De seguida, iremos apresentar essas motivações e tentar perceber, o que leva a gestão das empresas a manipular os resultados, que razões estarão associadas a este comportamento e que objetivos se pretendem alcançar através destas práticas discricionárias. Faremos um levantamento das principais técnicas de manipulação dos resultados e tentaremos perceber os motivos que poderão ditar o seu uso diferenciado.

Lembramos que a manipulação dos resultados que nos interessa referir, se relaciona com o reconhecimento (ou não), das perdas por imparidade do *goodwill*. Como temos vindo a referir ao longo do estudo, os balanços das entidades de maiores dimensões apresentam valores substanciais de *goodwill*, fruto de inúmeros processos CAE. Também, temos dito, que muito desse *goodwill* reportado nas contas das entidades, se encontra sobrevalorizado, quer por motivos da incorreta alocação ao *goodwill* de intangíveis de fácil identificabilidade e separabilidade em processos CAE, quer pelo não reconhecimento das perdas de imparidade nos períodos em que ocorrem.

Deste modo, quando neste ponto do nosso estudo se mencionam a manipulação de resultados, ou a imputação de gastos ou à prática de correções, elas dizem respeito unicamente às imparidades do *goodwill*.

Para a apresentação deste problema, abordaremos as motivações para a atuação discricionária da gestão em 3 grandes grupos, e as técnicas de manipulação de resultados utilizadas, em função dos resultados pretendidos.

### **3.2.2.1 - Mercado de capitais e objetivos contratuais e legais**

Para Healy e Wahlen (1999), as motivações para a manipulação de resultados são as que seguidamente apresentamos.

**Mercado de capitais:** a necessidade das empresas com valores cotados passarem uma imagem de estabilidade para os investidores, de molde a não prejudicar as suas expectativas e criar um ambiente favorável à emissão de pareceres positivos de analistas e *brokers*, é a principal razão para a manipulação dos resultados. Essa aparente estabilidade é conseguida com a técnica “*income smoothing*”. No entanto, referem os autores, que o “*big bath*” pode ser também usado, em períodos que os resultados são de tal maneira baixos que não se consegue evitar um nível de resultados mais baixo, ou mesmo o reporte de prejuízos nas contas. Nessa circunstância, a gestão aproveita para centrar as correções nesse período, que irão desonerar os resultados dos períodos seguintes, divulgando que o desempenho menos positivo dos resultados se deve a motivos de cumprimento de exigências de ordem legal e contabilística, desonerando-se de culpas na má condução das empresas.

**Contratuais:** a obtenção de indicadores que indiquem a solidez económica e financeira das empresas, cuja condição foi devidamente contratualizada e sujeita ao acionamento de cláusulas penalizadoras, em caso de incumprimento.

**Legais:** as motivações regem-se pelas mesmas premissas das motivações contratuais, apenas diferindo o estabelecimento das exigências previstas, suportadas em diplomas legais e regulamentares em detrimento de disposições determinadas por contrato.

A motivação para a discricionariedade da gestão neste primeiro grupo, deve-se à necessidade da mensagem para o exterior de estabilidade dos negócios e, se possível, com índices de crescimento. Obviamente, a técnica de manipulação de resultados a utilizar é o

“*income smoothing*”, que apenas será substituída pelo “*big bath*” no caso de ser impossível o “alisamento” de resultados.

Deste modo, num período em que os resultados já são maus, a gestão aproveita para efetuar correções que já deveriam ter sido reconhecidas, ou que, iriam sê-lo nos períodos subsequentes.

Esta técnica é muito usada, quando o enquadramento normativo e contabilístico permite a imputação de correções que tenham efeitos neutrais na formação dos resultados, como aconteceu com os ajustamentos no período de transição para as IAS/IFRS. A gestão usa essa possibilidade para, com base nesses ajustamentos efetuar correções que libertarão as empresas, no futuro, de reconhecer gastos, com a vantagem que será menos perceptível delimitar, nestas circunstâncias, onde acabam os ajustamentos de transição e começam outras correções, como a imputação de imparidades de *goodwill* não reconhecidas ou a reconhecer.

Deste modo, a técnica de “*income smoothing*” é comumente usada pela gestão para apresentação de contas no mercado de capitais e demais entidades com as quais se obrigaram ao cumprimento de determinadas exigências de natureza contratual e legal. Nestas circunstâncias, os destinatários da informação financeira privilegiam a estabilidade dos resultados das empresas, ambiente que a gestão discricionariamente recria, baixando ou subindo os lucros consoante se estimem acima ou a baixo dos níveis projetados (Tokuga *et al.*, 2011).

#### **3.2.2.2 - Problemas de agência**

A Teoria da Agência, segundo Neiva (2009), sustenta-se na separação entre propriedade da empresa e a sua gestão e é baseada no jogo antagónico de interesses entre acionistas e gestores, na tentativa de ambos maximizarem os seus ganhos. Neste contexto, refere ainda o autor, que esta relação é conflituosa, dado que os gestores direcionam a sua atenção para a obtenção de ganhos próprios, em detrimento da defesa dos interesses das empresas, no final, dos próprios acionistas.

No mesmo sentido refere Poll (2004), que a técnica de “*income smoothing*” é também utilizada para questões relacionadas com dinheiro, entre elas, estratégias da gestão para manter resultados estáveis e duradouros, com o objetivo de conseguirem incrementos nas remunerações que auferem.

Tais comportamentos obrigam os titulares de capital à procura de soluções que garantam a defesa das suas empresas, contra a discricionariedade dos gestores direcionada em benefício próprio. A atribuição de ações das próprias empresas que gerem, é a medida entendida como a mais eficiente e eficaz na realização desses objetivos e que menos gastos implica. Fica subjacente a este mecanismo, um incremento do interesse dos gestores na defesa e sucesso das entidades que gerem, num enquadramento e numa visão de gestão a médio e longo prazo, dado participarem também no seu capital, ficando implícita a ideia que as empresas acabam por ser suas, também.

Esta parece-nos, portanto, uma válida razão para a manipulação dos resultados pelos gestores via “*income smoothing*”, com o objetivo de, sob uma falsa aparência de estabilidade e sustentabilidade dos resultados, continuarem a obter compensações remuneratórias de bom desempenho, ou mesmo, incrementá-las, numa política assente em estratégias de curto prazo.

### **3.2.2.3 - A sobrevalorização do *goodwill* e a pseudo reorganização da gestão**

As entidades, em especial as de maior dimensão, quando procedem a mudanças ao nível da gestão, influenciam os seus resultados pelo recurso maior ou menor a gastos com perdas por imparidade do *goodwill* (Zang, 2008).

Num estudo realizado a duas empresas japonesas – Nissan e Shiseido, Tokuga, Yoshihiro e Yamashita, T. (2011), observaram o uso da técnica de “*big bath*” nas citadas circunstâncias de mudanças de gestores, introduzindo, no entanto, dois novos conceitos em torno do modo como a mudança se realizou e as suas consequências para os gestores demissionários:

- Mudança de gestão hostil: o novo gestor, no seu primeiro ano, pratica “*big bath*” com a proteção da imputação do ónus do mau desempenho à anterior gestão ou ao mau funcionamento do sistema que vigorava;
- Mudança de gestão amigável: o anterior gestor, no ano da saída, pratica “*big bath*”, libertando o seu sucessor de encargos que não terá de reconhecer no desenvolvimento das suas funções.

No entanto, em nossa opinião, seja qual for o nível de entendimento no momento da substituição dos gestores das empresas, este recurso não será mais do que um pretexto para passar a mensagem aos utilizadores das DF, em especial aos investidores, que associada à mudança, a empresa melhorará os seus desempenhos económicos no futuro. Através do recurso à técnica de “*big bath*”, e aproveitando os maus desempenhos económicos das empresas no período, limpam-se dos balanços os ativos que poderão vir a gerar resultados negativos no futuro, fazendo recair os maus resultados das empresas na deficiente condução dos negócios pelos gestores substituídos e não como consequência dos efetivos problemas de índole económica e financeira.

Numa outra perspetiva que não atende somente à manipulação oportunista de resultados via imparidades do *goodwill*, Petersen e Plenborg (2010) testaram no estudo que temos vindo a acompanhar, 5 hipóteses que podem afetar a qualidade dos testes de imparidade:

- Dimensão das empresas – Em princípio as de maiores dimensões estarão melhor apetrechadas de recursos humanos (RH), com competências para cálculos menos inconsistentes de imparidades do *goodwill*, nomeadamente em avaliação de empresas;
- Magnitude do *goodwill* – O baixo valor de *goodwill* pode ser negligenciado, pelo diminuto impacto nos resultados;
- Modelo Comum – O uso de um modelo comum de avaliação, que sucessivamente se aperfeiçoará, poderá permitir standardizar procedimentos e diminuir riscos de inconsistências;

- Experiência em avaliações – Pessoal habilitado em avaliação de empresas representa uma mais-valia significativa na diminuição de erros cometidos nos testes de imparidades; e
- Manual – A sistematização dos procedimentos inerentes à realização dos testes de imparidade do *goodwill*, consubstanciada em manuais, está associada a um nível mais baixo de erros e inconsistências.

Através de análises multivariadas com o recurso ao uso de uma regressão múltipla, os autores concluíram que são fatores fundamentais para a diminuição de erros e inconsistências no processo de realização de testes de imparidade do *goodwill* à luz das IFRS, a existência de pessoal habilitado em avaliação de empresas e a criação de manuais como fruto da sistematização daquele processo.

### **3.3 - RESUMO DAS IDEIAS CHAVE DA REVISÃO DA LITERATURA**

Podemos retirar da revisão da literatura algumas ideias chave resultantes da adoção do novo regime da mensuração subsequente do *goodwill*, à luz das IFRS, e que se poderão sintetizar nos seguintes pontos:

- Alto grau de complexidade e de detalhe (Carlin *et al.*, 2007);
- Incumprimento generalizado das normas (Petersen e Plenborg, 2010);
- Custos e riscos associados às difíceis tarefas de preparação das DF (Seetharaman *et al.*, 2006; Carlin *et al.*, 2007);
- Elevados montantes de *goodwill* e valores mais baixos do que os espectáveis de ativos intangíveis identificáveis (Forbes, 2007);
- Dúvidas sobre os ganhos de transparência e rigor relativamente ao modelo contabilístico anterior (Seetharaman *et al.*, 2006; Carlin *et al.*, 2007; Forbes, 2007; Jahmani *et al.*, 2010); e
- Baixos níveis de divulgação das matérias que as normas exigem explicações de maior detalhe (Carvalho *et al.*, 2008, 2010; Carlin *et al.*, 2007, Petersen e Plenborg, 2010).



Fica por se perceber, ainda, as razões de níveis tão altos de incumprimentos das normas e de divulgações tão pobres, sugerindo alguns autores que isso se deve a uma adaptação das normas à realidade das suas estruturas económicas e organizacionais ou a dificuldades na transposição da teoria à prática (Petersen e Plenborg, 2010), ou ainda, a falta de experiência da aplicação do novo regime o que apenas o futuro poderá confirmar (Carlin *et al.*, 2007) .

Contudo, os mesmos autores em 2010, realizaram um novo estudo às maiores empresas Australianas e da Nova Zelândia com valores cotados em bolsa, três anos após, portanto, a realização do estudo que levantou a hipótese do incumprimento generalizado das normas se dever a falta de experiência na implementação e execução do intrincado processo da mensuração do *goodwill*.

A conclusão retirada é a mesma: o incumprimento generalizado das IFRS, em especial na falta da divulgação exigida pelas normas em matérias que entendem da maior relevância, como a taxa de desconto utilizada no cálculo da quantia recuperável. Alegam que tal situação carece de uma atenção redobrada das entidades normalizadoras, em tudo o que diz respeito aos problemas de qualidade dos relatos financeiros, da confiabilidade das avaliações do *goodwill* e do estatuto a ser conferido às DF elaboradas à luz das IFRS.

Petersen e Plenborg (2010), argumentam que da análise às empresas dinamarquesas, os maiores erros e inconsistências encontrados na abordagem dos testes de perdas por imparidade do *goodwill* são os seguintes:

- O número de UGC é inferior ao número de segmentos operacionais;
- A falta de testes de imparidade ao nível de grupo, quando o *goodwill* e ativos corporativos não foram alocados a um nível mais baixo que o nível de grupo;
- Erros no cálculo da taxa de desconto antes de impostos;
- Incorporação incorreta do risco sistemático nos fluxos de caixa ou na taxa de desconto; e
- Erros no cálculo do valor terminal.

Não poderíamos deixar de referir o único artigo que encontramos na revisão da literatura que, em contra ciclo com todas as conclusões empíricas analisadas, apresenta evidências que a abordagem das imparidades do *goodwill* de acordo com as IFRS, produz efeitos positivos na avaliação das empresas. Este estudo, realizado a uma amostra de 528 observações anuais retiradas das 500 maiores empresas com valores cotados do *United Kingdom* (UK), nos períodos de 2005 e 2006, demonstrou que existe uma relação negativa entre a divulgação das perdas por imparidade do *goodwill* e o valor de mercado, o que sugere que os investidores entendem estes reportes de perdas divulgados pela gestão, como informação útil e fiável para a avaliação das suas empresas ( AbuGhazaleh *et al.*, 2012).

Esta conclusão é em tudo contrária aos resultados retirados de um estudo realizado por Li e Sloan (2011), cujas evidências claramente indicam que a contabilização do *goodwill* à luz das SFAS produz divulgações que não refletem integralmente o subjacente benefício económico daquele ativo, que as imparidades do *goodwill* são reiteradamente diferidas, e sobretudo, que os anúncios das imparidades do *goodwill* provocam insignificantes reações nos mercados, comparadas com a magnitude dessas imparidades.

Além disso, referem os autores que a SFAS 142 não cumpre com os objetivos, uma vez que não consegue que a gestão divulgue informação privada acerca dos fluxos de caixa futuros e que os diferimentos reiterados das imparidades do *goodwill* condicionam os firmes propósitos do FASB em produzir informação mais fiável e transparente, pela deterioração permanente do desempenho operacional das entidades.

Depois de efetuada a revisão da literatura, reforçamos a nossa convicção que as normas internacionais de contabilidade relativas ao tratamento do *goodwill* são complexas e de difícil aplicação e monitorização. Elas tentam regular e criar linhas de orientação que permitam mensurar e reconhecer uma realidade complexa, fundada na imaterialidade, dimensão que, pela natureza humana, é tão incompreensível quanto irrepresentável.

Patrimonializar ativos cujos valores dependem de fatores não mensuráveis como a confiança de mercados e investidores, o futuro desempenho dos RH, a volatilidade dos mercados de capitais, entre outros, será como ensaiar a reprodução quantificada e qualificada dos “estados de alma”, num determinado momento, de cada um de nós.

## **CAPÍTULO IV – INVESTIGAÇÃO – ESTUDO DE CASO**

### **4.1 - INTRODUÇÃO**

Com a adoção das IAS/IFRS, o referencial contabilístico português sofreu profundas alterações. Uma dessas alterações diz respeito ao tratamento contabilístico do *goodwill*, em especial à sua mensuração subsequente.

Pretende-se neste estudo analisar e avaliar em concreto, se os procedimentos prescritos na IAS 36, relativos à realização dos testes de imparidade do *goodwill*, estão a ser adequadamente aplicados na prática, e se não estão, que razões de base justificam o incumprimento.

Pretendemos saber, também, e de acordo com a abundante literatura internacional baseada em estudos empíricos e amplamente divulgada, se os comportamentos discricionários da gestão permitidos pela IAS 36, neste processo relativo às imparidades do *goodwill*, são corroborados no nosso estudo.

Neste contexto, delineámos no início deste trabalho como meta a atingir, traçar uma perspetiva sob um ponto de vista prático, da realização dos testes de imparidade do *goodwill* e dos graus de cumprimento das normas adotadas nessa matéria, meta que a ser atingida, justificará a sua realização.

É nossa convicção que este estudo pode assumir um papel de relevo na investigação em Portugal nesta matéria, dado a componente de pioneirismo que indelevelmente o marca, e poderá constituir um ponto de partida para futuras pesquisas, em torno da qualidade dos testes de imparidade do *goodwill*.

De facto, enquanto em termos internacionais se têm realizado estudos empíricos sobre a temática relativa à realização de testes de imparidades do *goodwill* e das dificuldades e grau de cumprimento dos profissionais que os realizam (*e.g.*, Massoud e Raiborn, 2003; Poll, 2004; Carlin *et al.*, 2007; Petersen e Plenborg, 2010 e Biancone 2011), essa realidade é bem diferente no nosso país, constituindo o nosso trabalho o primeiro passo na investigação do tema em contexto real, condição que acaba por constituir mais uma fonte de forte motivação para a sua realização.

## **4.2 - CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO**

### **4.2.1 – OBJETIVOS DO ESTUDO**

Pretende-se neste estudo, em empresas que consolidem contas e que reconheçam nos seus ativos *goodwill*, verificar se os testes de imparidade daquele ativo foram realizados, e se não, porquê. Pretende-se, ainda, no caso de os testes de imparidade do *goodwill* terem sido efetuados, concluir se os mesmos seguem os requisitos impostos pelas IAS/IFRS, em todas as fases em que este complexo processo se desenrola, e se não, quais as razões para o incumprimento, que níveis atinge e quais os procedimentos onde ele mais se manifesta.

Torna-se, também, um objetivo primordial deste estudo, corroborar ou não, a vasta literatura internacional baseada em estudos empíricos, que reiteradamente refere a oportunidade que as normas proporcionam à gestão discricionária das empresas, dado o enredado e complexo processo a que obrigam, sujeito a fortes componentes de estimativas e julgamentos profissionais.

A perspetiva de que pela primeira vez em Portugal, através de uma rigorosa e profunda investigação realizada no seio de duas unidades económicas que efetuem os referidos testes de imparidade do *goodwill*, se investigar em contexto real de trabalho, matéria tão complexa e subjetiva, empresta a este estudo contornos de oportunidade e pioneirismo que devem ser realçados.

### **4.2.2 – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO**

#### **4.2.2.1 – Estudo de caso exploratório**

Segundo Vieira (2002) o estudo exploratório, procura explorar um problema, ou uma situação, para dele se obter uma melhor compreensão, servindo-se de métodos bastante amplos e versáteis, tais como: pesquisas em fontes secundárias (bibliográficas, documentais, etc.), levantamentos de experiência, estudos de casos selecionados e observação informal (*in loco*).

Como referem Mattar e Auad (1997), o estudo exploratório é apropriado para o esclarecimento de práticas e procedimentos pouco conhecidos, possibilitando uma investigação do tema de modo a aprofundar o conhecimento. Referem ainda os autores que, numa investigação exploratória, não há preocupação com a representatividade da amostra, porque não se pretende generalizar os resultados mas, antes, garantir a sua qualidade.

Como se depreende, a pesquisa baseada em estudos exploratórios, é composta de descrições precisas da situação em análise e tenta descobrir as relações existentes entre os elementos componentes da mesma. Assim, o estudo exploratório parece-nos ser a metodologia de investigação mais adequada a adotar na nossa pesquisa.

Dado tratar-se do primeiro estudo realizado em Portugal sobre esta temática e que procura compreender um procedimento não suficientemente esclarecido quanto á sua aplicação prática, i.e., a aplicação dos testes de imparidade do *goodwill*, a metodologia que melhor se adequa à realização da investigação é a de um estudo exploratório.

Os estudos empíricos realizados em Portugal, são obras de inegável qualidade técnica e científica, levadas a cabo por proeminentes investigadores e que constituem obras de referência na nossa escassa literatura sobre as imparidades do *goodwill* (Rodrigues, 2003; Carvalho, 2003; Carvalho *et al.*, 2008; Carvalho *et al.*, 2010; Carvalho, C., Rodrigues, A. M., Ferreira, C., 2012). Contudo, o facto de estes estudos se limitarem à análise documental dos elementos das empresas estudadas, consubstanciadas nos seus relatórios e contas, constitui um forte *handicap* na obtenção de conclusões mais sustentadas e definitivas.

O nosso estudo, para além da análise documental, composta pelos relatórios e contas dos grupos estudados, estende-se também numa perspetiva prática em torno da realização dos testes, que permita entender que procedimentos efetivamente são necessários para a sua realização, os que representam maiores dificuldades, que profissionais se envolvem no processo e que tempo é despendido para a sua realização.

A recolha de dados através de entrevistas aos principais responsáveis pela realização dos testes de imparidade do *goodwill*, representa um inestimável acréscimo de qualidade, completude e relevância na obtenção da informação pretendida.

Tratando-se este trabalho de uma pesquisa exploratória, o método que vamos usar na sua realização consubstancia-se num estudo de caso, confinado à análise dos dados de duas empresas, numa base maioritariamente de índole qualitativa, mas complementada com o recurso a dados quantitativos sempre que a sua utilização permita uma melhor compreensão do objeto em estudo.

Conforme refere Ponte (2006), o estudo de caso tem como objetivo compreender com o máximo de profundidade possível, o “como” e os “porquês” de determinado fenómeno ou acontecimento, procedendo-se à sua identificação e à descrição das suas características próprias, incidindo especialmente sobre os aspetos que interessam ao investigador. Para o autor, o estudo de caso desenrola-se em torno de uma situação bem determinada, de contornos específicos e num contexto devidamente circunscrito, no sentido de fornecer ao investigador todo um conjunto de informações que lhe possibilite a sua integral compreensão.

Assim, o estudo de caso consiste num método de investigação, centrado no estudo e na análise de um fenómeno no seu contexto real, procurando-se avaliar as decisões tomadas, o porquê da tomada dessas decisões e que resultados se obtiveram (Segatto, 1996).

Deste modo, o estudo de caso é a metodologia adequada quando, num contexto real de trabalho, o investigador se limita a observar o fenómeno em estudo, sem qualquer intervenção que possa alterar os resultados do mesmo, procurando compreender a fundamentação e pressupostos para o desenvolvimento do processo, os meios e procedimentos empregues para a obtenção dos resultados e as suas consequências.

O regime de imparidades do *goodwill* é um fenómeno complexo e recente, de difícil compreensão pelos *stakeholders* das DF. A única fonte de obtenção de dados publicamente disponível é limitada aos relatórios e contas das empresas, cuja informação relativamente aos requisitos de divulgação exigidos pelas normas é muitas vezes incompleta, inconsistente, ou mesmo inexistente. Neste contexto, o método de investigação apropriado

é o estudo de caso, que se serve, para além da análise documental, de outras importantes ferramentas, tais como, a observação, a indagação e as entrevistas aos preparadores e responsáveis pela realização dos testes.

Tratando-se de um estudo de caso, a investigação foi realizada em apenas duas empresas, uma com valores cotados e outra sem valores cotados, que preparam contas consolidadas e que reconhecem *goodwill* nos seus ativos. A consolidação de contas é um requisito indispensável, dado que, os grupos de empresas que a efetuam (exigível apenas em determinadas condições consignadas na lei<sup>21</sup>) registam as diferenças de consolidação ou *goodwill*, resultantes das aquisições de outras empresas em processos CAE. É precisamente sobre o tratamento contabilístico dessas diferenças de consolidação ou *goodwill* (positivo) que o nosso trabalho se irá focar, no que respeita à sua mensuração subsequente.

Ambas as empresas-mãe consolidam contas por obrigação legal, e pertencem a grupos não financeiros, desenvolvendo os seus objetos sociais nas áreas da indústria transformadora, tendo apenas uma delas as suas ações admitidas à cotação na Bolsa de Valores de Lisboa (BVL).

Para uma melhor perceção da dimensão e caracterização dos grupos analisados, fornecemos alguns dados relativos ao período de 2012, sendo que os primeiros apresentados em cada item dizem respeito ao grupo com valores cotados e os valores monetários se encontram expressos em milhares de euros (K.€):

Volume de negócios: 481.000; 461.000 – Gastos com o Pessoal: 84.000; 58.000 – Ativo Líquido Total: 976.000; 680.000 – GW: 18.000; 192.000 – GW/ALT: 1,94%; 28,26% - N.º de empregados: 3.051; 2.062.

Não são prestadas mais informações dos grupos, tais como, número de empresas incluídas no perímetro de consolidação, localidade da sede social, áreas das atividades desenvolvidas, entre outras, por questões de confidencialidade de dados e como medida da sua proteção.

---

<sup>21</sup> Decreto-lei 238/91, de 2 de Julho.

A seleção das empresas não foi tarefa fácil. Primeiro tivemos a necessidade de, através de um trabalho de pesquisa preliminar, aceder às DF do maior número de grupos empresariais possível e de entre eles, selecionar os que reconheciam *goodwill* nos seus balanços. Depois, iniciámos os contactos por telefone, no sentido de nos ser concedida uma reunião com os responsáveis pela realização dos testes de imparidade do *goodwill* nesses grupos, para presencialmente nos podermos apresentar, e que nos proporcionasse a possibilidade de explicarmos o âmbito e o objetivo do nosso trabalho. Foi-nos quase sempre indicado como responsável pela prestação das informações pretendidas o diretor financeiro, mas, em abono da verdade, nunca conseguimos promover essa reunião. Geralmente, após várias tentativas telefónicas, era-nos facultado o endereço eletrónico do diretor financeiro, com quem de imediato entrávamos em contacto, por essa mesma via. A maioria dos grupos empresarias, por uma ou outra razão declinou a nossa pretensão, sendo a justificação mais usada, o período de férias, que acaba por fazer sentido, pelo facto de uma parte substancial dos contactos, se ter realizado nos meses de julho, agosto e setembro. De alguns grupos, contudo, nunca obtivemos qualquer resposta às nossas pretensões, ficando implícita a ideia que as dificuldades na seleção das empresas se deve à complexidade da matéria objeto de estudo e aos altos graus de subjetividade associados.

Após meses de contactos, conseguimos que se abrissem as portas de dois grupos. A nossa intenção, de resto conseguida, era a de realizar o estudo em duas realidades diferentes: num grupo com valores cotados e noutra sem valores cotados, tentando perceber se, a necessidade de prestação de mais informação e a um número maior de entidades por parte do grupo com valores cotados, para além da sua maior dimensão, significaria a produção de relatos e divulgações financeiras de maior detalhe e qualidade.

Como neste tipo de estudo, não se pretende a recolha de dados de uma amostra representativa de uma população, nem esse é um dos requisitos dos estudos exploratórios, cuja preocupação não é a de generalizar os resultados, mas a qualidade da amostra (Mattar e Auad, 1997), sentimos que com estes dois grupos reuníamos condições para a sua realização. O objetivo do estudo prende-se com a observação no terreno de todos os procedimentos e técnicas usadas na realização dos testes de imparidade do *goodwill* e o grau de cumprimento dos requisitos exigidos pelas normas, no contexto circunscrito às



práticas específicas das duas empresas, que constituem, como mencionámos, a nossa amostra.

#### **4.2.2.2 – Instrumentos utilizados na recolha de dados**

A recolha de dados é de primordial importância na obtenção dos resultados que se pretendem alcançar num trabalho de investigação de forte componente exploratória. A análise rigorosa do fenómeno em estudo, deve permitir o seu perfeito conhecimento em toda a sua dimensão e de todas as suas envolventes e que, através de uma descrição simples e clara, explique, no caso concreto, como são realizados os testes de imparidade do *goodwill* e o porquê da sua realização nos moldes verificados.

Ela deve ser criteriosa e servida dos instrumentos mais adequadas ao tipo de metodologia a utilizar. Segundo Johns e Lee-Ross (1998), as técnicas existentes de recolha de dados dividem-se em três categorias: entrevistas, observação e documentos. No nosso estudo, os instrumentos de recolha dos dados centraram-se na análise de conteúdo de documentos, entrevistas e observação, embora este último instrumento tivesse um âmbito de aplicação reduzido, circunscrevendo-se a uma entrevista que efetuámos ao auditor externo do grupo sem valores cotados, consubstanciando-se às reações do entrevistado às perguntas colocadas, em termos das suas expressões faciais, do desenvolvimento das respostas e do agrado ou desagrado demonstrado no tratamento dos diversos temas.

Queremos frisar que não foi fácil encontrar entidades disponíveis para colaborar na elaboração deste estudo. Como referimos já, as únicas duas empresas que acederam à sua efetivação, embora demonstrassem boa vontade e espírito de colaboração, não disponibilizaram, por seu turno, os meios nem os recursos humanos para que a pesquisa atingisse a profundidade e a extensão desejadas.

Para além disso, não nos foi possível utilizar a ferramenta da observação, apenas limitada à única entrevista realizada presencialmente, pela evocação das entidades da estrita defesa e sigilo da informação e salvaguarda da confidencialidade dos dados, como iremos ver no ponto seguinte deste trabalho.

Queremos referir, também, que escolhemos o período para a realização do nosso trabalho, com início no ano de 2007, porque o grupo com valores cotados teve o seu processo IPO precisamente nesse ano. Deste modo, evitámos repartir a análise às suas contas, em dois períodos, pré e pós IPO, permitindo-nos mais facilmente estabelecer comparações, entre o nível da qualidade e de detalhe da informação financeira entre os dois grupos, necessariamente com diferentes exigências de prestação e divulgação de contas. Naturalmente, o período de análise fecha-se com 2012, dado ser o último ano disponível, à data da realização do nosso estudo.

#### **4.2.2.3 – Entrevistas**

De acordo com Freitas, Janissek-Muniz e Moscarola (2005: 18), a Análise de Conteúdo “consiste numa leitura aprofundada de cada uma das respostas (relato a relato): codificando-se cada uma, obtém-se uma ideia bem mais precisa sobre o todo: é o que chamamos de fazer emergir um protocolo ou lista de ideias-chave”.

Para realizar a análise às entrevistas que efetuámos e às DF das entidades, a Análise de Conteúdo foi a técnica que utilizámos, permitindo-nos extrair das respostas as ideias que, de alguma forma, pudessem responder às nossas questões. A codificação permite criar ideias-chave contidas nas respostas (Freitas, H., *et al.*, 2005). Assim, através da interpretação dos dados recolhidos e do cruzamento da informação extraída das diversas fontes, criou-se uma base de dados que possibilitou produzir informação em torno das matérias *core* do nosso trabalho, relevante para a obtenção de conclusões.

Embora não sendo nossa intenção, nem se mostraria adequado para o âmbito do nosso trabalho, criar códigos de cada resposta e obter uma lista das ideias-chave, plano em torno do qual se desenvolve a técnica da Análise de Conteúdo, esta metodologia, assente na leitura aprofundada e rigorosa do conteúdo das respostas, permitiu-nos a elaboração de um trabalho sistematizado de extração do seio do conjunto de respostas, o âmago das suas mensagens.

As entrevistas, realizadas pelo próprio investigador, foram conduzidas numa variante denominada entrevista-conversa que, como técnica de recolha de dados de um determinado

problema ou fenómeno, se estrutura em torno de conjuntos de blocos temáticos interligados, permitindo puxar para o tema em análise matérias contidas noutros blocos, dada a comunicabilidade entre eles (Saramago, 2001).

O nosso objetivo inicial era que às perguntas inseridas no guião, fossem obtidas respostas no mesmo momento, quer se utilizasse um mecanismo áudio para a sua recolha, quer fossem passadas a escrito pelo entrevistador. Contudo, em ambas as entidades, e sem nada que o fizesse esperar, os entrevistados escusaram-se a conceder a entrevista na presença do investigador. Apenas acederam a responder por escrito ao guião das entrevistas, sendo as perguntas e as respostas colocadas eletronicamente, *via e-mail*, não nos deixando tempo, nem condições, para a reformulação e adaptação do conjunto de perguntas à nova realidade. O auditor externo de uma das entidades foi a única exceção, tendo sido realizada a entrevista e passada a escrito pelo entrevistador.

Neste caso, a informação foi tratada no mesmo dia, numa tentativa de se interpretar o seu conteúdo no menor espaço de tempo possível, no sentido de não se deturpar o alcance das afirmações passadas a escrito no momento da entrevista. Depois, as respostas de todas as entrevistas foram revistas, com o intuito de enquadrar os seus conteúdos em linguagem mais técnica e formal, sem contudo, se adulterar o seu rigor e alcance pretendidos.

Não constituindo esta modalidade de recolha de dados, o conceito de entrevista, na sua forma mais pura, ela apresenta, contudo, diversos méritos:

- Poupança de tempo para o entrevistador, quer pelo período de duração não despendido na entrevista, quer pela análise das respostas obtidas, da sua compreensão à *posteriori* e da sua reexpressão para o texto final;
- Pela anulação do efeito inibidor que o entrevistador possa provocar ao entrevistado;
- Pela obtenção de respostas escritas do entrevistado, sendo fontes de informação definitivas, não sujeitas a interpretações erradas quando transcritas pelo entrevistador no momento da entrevista.

Para além do facto das entrevistas não se terem realizado presencialmente, estas foram limitadas ao Diretor Financeiro do Grupo Não Cotado (D/GNC), a um representante dos Auditores externos do Grupo não Cotado (A/GNC) e ao Responsável pelas Relações com

os Investidores do Grupo Cotado (RRI), uma vez que não foi possível entrevistar algum representante dos Auditores externos desta entidade.

As DF das entidades estudadas tomarão a nomenclatura (DF/GNC) para o Grupo não Cotado, (DF/GCO) para o Grupo Cotado .

A entrevista foi desenhada em três setores principais, apoiando-se no citado guião, que se reproduz no Anexo I – Guião das entrevistas, cada um destinado a abordar diferentes matérias e que poderemos sintetizar na Tabela VI, que se apresenta de seguida.

**TABELA VI – Síntese dos temas das entrevistas**

PARTE	GRUPOS	TEMA
1	I	Opinião do entrevistado quanto ao novo tratamento contabilístico do <i>goodwill</i> : adequação e eficácia do novo modelo; comparação com o anterior modelo; nível de cumprimento das normas, exequibilidade e análise custo benefício; alterações a introduzir para melhorar o processo.
2	II, III, IV, V	Parte técnica da entrevista – abordagem das matérias <i>core</i> da investigação: definição e identificação de UGC; definição e identificação de SO; alocação do GW às UGC; cálculo da quantia recuperável das UGC; modelo e periodicidade orçamental; taxas de desconto; valor terminal e taxas de crescimento; modelo do valor de uso e modelo do justo valor.
3	VI	Realização dos testes de imparidade do <i>goodwill</i> : <i>timings</i> da realização; metodologias; departamentos e pessoal envolvidos; monitorização e validação dos cálculos; modelos de avaliação; manual de procedimentos e áreas de maior dificuldade na realização dos testes.

Fonte: elaboração própria

#### **4.2.2.4 – Documentos**

A análise de documentos constitui uma técnica de pesquisa qualitativa por direito próprio (Johns e Lee-Ross, 1998). No nosso estudo, os documentos circunscreveram-se aos Relatórios e Contas Consolidadas dos dois grupos, dos períodos de 2007 a 2012.

As DF constituem, para efeitos do nosso estudo, uma base fundamental de trabalho. De facto, em matéria de divulgação da mensuração subsequente do *goodwill*, as normas dispensam um vasto conjunto de requisitos de informação que, a ser cumprido pelas entidades, constituem uma excelente base de trabalho. Contudo, para uma perceção prática da realização dos testes, e dado estarmos perante um estudo de caso, a consulta de outros documentos de trabalho, que detalhassem e explicassem os procedimentos e técnicas usadas no processo, tornar-se-ia fundamental.

Deste modo, tínhamos a natural expectativa de poder estender a análise documental a outras fontes de recolha de dados, que nos possibilitassem uma visão mais concreta e especializada da realização dos testes de imparidade do *goodwill*, tais como: folhas de trabalho dos preparadores, mapas de cálculos e estimativas dos DCF, orçamentos e previsões, etc. Estes instrumentos de recolha de dados iriam permitir complementar os outros, extraídos das DF, ajudar a compreendê-los e, estamos convencidos também, a colmatar informação importante não divulgada nos relatórios e contas consolidadas.

Esta recolha de dados não nos foi facultada, pelo que ficou o nosso trabalho neste âmbito, limitado à consulta e análise das DF dos grupos.

#### **4.2.2.5 – Processo de análise de dados**

A partir dos elementos divulgados nos relatórios e contas consolidadas dos referidos períodos e da informação prestada nas entrevistas, desenvolveu-se todo o trabalho de análise dos dados, que permita concluir, ou não, que todos os complexos e subjetivos conceitos, procedimentos e técnicas que sustentam o processo dos testes de imparidade do *goodwill*, realizados à luz do novo modelo contabilístico, garantem um grau satisfatório de

cumprimento das normas e proporcionam a divulgação de informação financeira mais rigorosa e de maior qualidade.

Os dados devem ser apresentados numa base que permita a sua fácil observação, que possibilite uma leitura simples, clara e abrangente da informação. Depois da sua recolha e antes da sua análise e interpretação, devem ser trabalhados e classificados de uma forma sistemática, através de um processo que compreende a seleção, a codificação e a tabulação (Lakatos e Marconi, 1994).

Esta abordagem permite-nos comparar valores das DF, tanto numa perspetiva quantitativa como qualitativa, a extração de rácios e indicadores, e complementá-la com as asserções proferidas pelos diversos entrevistados, possibilitando um fácil cruzamento de informações reunidas nas tabelas, com vista às suas validações (ou não).

Assim, os dados retirados das entrevistas foram introduzidos numa tabela (inserta no Anexo II - Apresentação dos dados das entrevistas), onde todas as respostas dos entrevistados foram descarregadas, respeitando os seus textos originais, no caso das entrevistas dadas por escrito. Desta forma, e num só plano também, facilmente se podem consultar os dados fornecidos pelos entrevistados e proceder à sua análise e interpretação.

Este mesmo método foi utilizado para a compilação dos dados recolhidos dos relatórios e contas consolidadas de ambos os grupos. Foi desenvolvida uma tabela (inserta no Anexo III - Apresentação dos dados dos relatórios e contas consolidadas) que permite visualizar os principais indicadores económicos e financeiros. A tabela proporciona, também, uma análise e interpretação mais fáceis dos dados quantitativos, quer em termos absolutos, quer percentuais, assim como, de todas as notas do Anexos, relativas ao tema em estudo, introduzindo uma componente de carácter descritivo, que facilitará uma melhor e mais rápida compreensão do processo de realização dos testes.

No final, as informações condensadas nas tabelas mencionadas são apresentadas em texto, distribuídas pelas perguntas respetivas do guião das entrevistas, compilando-se, desta forma, todas as informações das DF e dos entrevistados, proporcionando as bases para a sua análise crítica e retirada de conclusões.

A investigação não deve ser entendida como uma simples auditoria aos procedimentos e práticas existentes na empresa, relativos à realização dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*. Tentámos, neste trabalho, perceber, também, quais as temáticas que representam maiores dificuldades para os preparadores, nesta nova abordagem das imparidades do *goodwill* à luz das IAS/IFRS, em torno das áreas de maior complexidade e que envolvem mais subjetividade e a formulação de juízos de valor.

Associado à nova abordagem da mensuração subsequente do *goodwill*, as normas introduziram um conjunto de conceitos cuja definição e natureza exibem contornos tão difusos como complexos. De acordo com os inúmeros estudos empíricos internacionais, a dificuldade na interpretação das normas, na sua transposição para a prática, o tempo e os custos despendidos na realização dos testes de imparidade do *goodwill* e a subjetividade e julgamentos profissionais inerentes ao processo, podem proporcionar aproveitamentos oportunistas da gestão e a discricionariedade nos momentos da sua aplicação. É necessário auscultar as dificuldades e anseios que os responsáveis sentiram na aplicação das IAS/IFRS, analisar o rigor e a seriedade com que as empresas abordaram estas matérias, quiçá as de maior dificuldade de transposição do plano teórico para o prático, nomeadamente:

- Definição e identificação de UGC;
- Definição de segmento operacional;
- Alocação do *goodwill* às UGC;
- Cálculo da quantia recuperável das UGC;
- Taxa de desconto aplicável;
- Valor terminal e taxa de crescimento.

Estas são as áreas *core* da nossa investigação, relativas à realização dos testes de imparidade do *goodwill* e cujo grau de cumprimento com as IAS/IFRS nos propusemos avaliar, de acordo com os objetivos definidos no capítulo dois deste trabalho, servindo-nos, para esse efeito, da metodologia exploratória, apresentada neste capítulo.

## **CAPÍTULO V – RESULTADOS**

### **5.1 - APRESENTAÇÃO DOS DADOS**

Os dados recolhidos nos diferentes instrumentos usados no estudo de caso encontram-se compilados em 2 tabelas, apresentadas nos anexos, com as seguintes denominações:

Anexo II - Apresentação dos dados das entrevistas

Anexo III - Apresentação dos dados dos relatórios e contas consolidadas

Nestas tabelas encontram-se resumidas as respostas dos entrevistados e os dados recolhidos dos relatórios e contas das empresas estudadas. Da compilação das informações destas duas tabelas, elaborámos uma base de dados, cuja interpretação proporcionou a obtenção de resultados que, consideramos, nos permitiram alcançar os objetivos que nos propusemos alcançar neste trabalho.

A consulta das DF dos grupos incidiram sobre os relatórios e contas consolidadas, para os períodos de 2007 a 2012, com especial enfoque na informação inserta nos Anexos às contas.

De facto, os Anexos constituem as peças das DF mais importantes para a realização do nosso estudo. Nelas procurámos as respostas para as questões que colocámos nas entrevistas. O nosso trabalho, relativo à aplicação dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, deve encontrar nesta DF as respostas às questões que procura, dada a quantidade de requisitos de divulgação que as normas obrigam nesta matéria.

Os balanços e as demonstrações de resultados também foram consultados, no sentido de recolhermos os dados económicos e financeiros que nos proporcionassem informação sobre o desempenho e o património dos grupos, uma noção das suas dimensões e elementos do peso do *goodwill* e das suas imparidades nos ativos e na formação dos resultados.

Como explicámos na Tabela VI – Síntese dos temas da entrevista, o conjunto de perguntas do guião encontra-se dividido em três grandes temáticas, sendo o corpo central aquele que



condensa a matéria mais técnica e que, por isso, se apresenta de maior relevância para o estudo.

Com efeito, nesta parte do guião são efetuadas as questões que se mostram mais complexas, tanto numa perspetiva teórica, como, e em especial, na sua aplicação prática: a definição e identificação das UGC, a definição e identificação dos SO, o cálculo do valor realizável das UGC, métodos utilizados e taxas de desconto para o cálculo dos DCF e o cálculo do valor terminal, a taxa de crescimento e o modelo utilizado.

De qualquer forma, para todas as perguntas formuladas foram reproduzidas as respetivas respostas, tendo sido naturalmente emprestada maior ênfase àquelas que mais diretamente se relacionam com o objetivo do nosso estudo empírico. Todas as outras questões servirão para se retirar ilações que possam contribuir para uma melhor compreensão de problemas também importantes, tais como: a opinião dos intervenientes na realização dos testes de imparidade do *goodwill* à luz das IAS/IFRS; se as referidas normas são adequadas e aplicáveis e o que propoariam para tornar o processo menos complexo no contexto da aplicação prática; o tempo despendido, os recursos empregues e gastos imputáveis, etc.

No ponto seguinte, todas as perguntas são transcritas de acordo com a ordem do guião, seguidas das respetivas respostas retiradas dos anexos II e III, onde se apresentam de uma forma mais reduzida e condensada, sendo confrontados todos os dados num trabalho de análise que permitirá, a sua discussão e a retirada de conclusões.

## **5.2 - ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

A análise e discussão dos resultados das duas entidades estudadas encontra-se dividida em duas partes:

- Uma de índole mais quantitativa, necessariamente mais reduzida que a descritiva, pela natureza do nosso trabalho, composta por uma tabela (Tabela VII) com dados relativos ao *goodwill*, estabelecendo-se algumas comparações entre este item e outros das DF, que relevem a importância deste ativo no património das duas entidades;

- Outra parte descritiva, e que constitui o âmago do nosso estudo empírico, que permite a compilação, análise e discussão dos dados recolhidos nas entrevistas e nos documentos analisados.

A Tabela VII com os dados quantitativos dos 2 grupos, já referida acima, é apresentada na página seguinte.

5.2.1 DADOS QUANTITATIVOS DAS DF

TABELA VII – Dados quantitativos demonstrações financeiras

DADOS	GCO						GNC					
	PERÍODOS											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	EUR											
GW	33.345.622	67.995.855	40.495.583	20.689.425	18.136.268	18.947.967	46.105.169	90.948.136	82.905.050	82.602.774	81.223.866	192.380.473
AI	48.932.772	56.844.217	55.315.241	28.658.372	40.000.945	39.441.872	5.146	0	0	0	256.737	1.110.595
ATL	799.112.687	1.352.629.172	1.422.697.663	1.126.051.346	1.037.833.335	976.375.200	345.114.874	516.870.000	555.398.228	553.080.675	589.100.180	680.701.644
GW/AI	40,53%	54,47%	42,27%	41,93%	31,20%	32,45%	99,99%	100,00%	100,00%	100,00%	99,68%	99,43%
GW/ATL	4,17%	5,03%	2,85%	1,84%	1,75%	1,94%	13,36%	17,60%	14,93%	14,94%	13,79%	28,26%
IGW	0	2.685.876	24.332.520	20.371.745	790.190	95.555	0	0	8.043.087	302.276	0	
RL	26.209.099	7.703.753	100.181.583	-52.384.265	-47.529.470	-54.412.619	36.241.129	44.341.566	48.478.342	59.104.930	57.168.080	67.429.064
IGW/RL	0,00%	34,86%	24,29%				0,00%	0,00%	16,59%	0,51%	0,00%	0,00%

Fonte: elaboração própria

Nomenclatura:

AI	Ativos Intangíveis	GW/AI	Goodwill sobre ativos intangíveis
ATL	Ativo Total Líquido	GW/ATL	Goodwill sobre ativo total líquido
GCO	Grupo cotado	IGW	Imparidades goodwill
GNC	Grupo não cotado	RL	Resultado Líquido
GW	Goodwill		

## GCO

No total dos ativos intangíveis do grupo, o *goodwill* representa 40,53% (2007), 54,47% (2008), 42,27% (2009), 41,93% (2010), 31,20% (2011) e 32,45% (2012).

No total dos ativos líquidos do grupo, o *goodwill* representa 4,17% (2007), 5,03% (2008), 2,85% (2009), 1,84% (2010), 1,75% (2011) e 1,94% (2012).

Foram reconhecidas perdas por imparidade do *goodwill* nos anos de 2008, no montante de 2.685.876€, representando 34,86% do Resultado Líquido (7.703.753€), 2009, no montante de 24.332.520€, o que representa 24,29% do Resultado Líquido (100.181.583€), 2010, no montante de 20.371.745€, 2011, no montante de 790.190€ e 2012, no montante de 95.555€.

## GNC

O *goodwill* representa quase na íntegra a totalidade do valor dos ativos intangíveis do grupo.

No total dos ativos líquidos do grupo, o *goodwill* representa 13,36% (2007), 17,60% (2008), 14,93% (2009), 14,94% (2010), 13,79% (2011) e 28,26% (2012).

Apenas foram reconhecidas perdas por imparidade do *goodwill* nos anos de 2009, no montante de 8.043.087€, representando 16,59% do Resultado Líquido (48.478.342€) e 2010, no montante de 302.276€, o que representa 0,51% do Resultado Líquido (59.104.930€).

### 1. Goodwill

O GW do GCO assume valores substancialmente inferiores aos do GNC, representando em 2012, apenas 9,85% do valor do GW do GNC. Em todos os períodos em análise, o GW reconhecido no balanço do GCO é inferior ao GW

reconhecido no balanço do GNC. Os valores no GCO variam entre €67.995.855 (2008) e €18.136.268 (2011). No GNC, os valores de GW variam entre €46.105.169 (2008) e €192.380.473 (2012). Não obstante estarem em confrontação um GCO e outro GNC, em termos de análise dos valores do GW, o GNC apresenta valores substancialmente maiores que o GCO, pelo que, nesta matéria é a entidade com maior dimensão. Por outro lado, o GW no GNC tem vindo a aumentar nos balanços do grupo, sinal de uma política expansionista e de investimento.

## **2. Ativo intangível**

Os AI do GCO apresentam em todos os períodos valores relevantes, variando a sua ponderação nos ATL entre 6,12% (2007) e 2,55% (2010). No GNC, a expressão dos AI é praticamente nula, apenas sendo reconhecidos nos períodos de 2007, 2010 e 2012, não merecendo análises relativas, por irrelevantes. Estes indicadores poderão indiciar o reconhecimento de GW por valores maiores que os reais, por imputação de intangíveis identificáveis e separáveis ao GW, em processos CAE.

## **3. Ativo total líquido**

Os ATL do GCO são superiores em todos os períodos em análise aos do GNC. Os ATL do GCO variam entre €1.422.697 (2009) e €799.12.687 (2007). Os ATL do GNC variam entre €345.114.874 (2007) e €680.701.644(2012). Estes valores permitem tirar duas conclusões: O GCO tem maior dimensão que o GNC e os valores dos ATL têm variado em sentido oposto, registando uma inflexão no GCO a partir do ano de 2009, período até quando cresceram sempre, e o ATL do GNC têm vindo em ascensão contínua desde o primeiro período em análise, 2007.

## **4. Goodwill/Ativos intangíveis**

Este indicador confirma os resultados obtidos na análise do rácio AI/ATL apresentado no ponto 2. Ativo intangível. De facto, a ponderação do GW nos AI do GCO é significativa, variando entre 54,47% (2008) e 31,20% (2011). No GNC, o

GW representa a totalidade nos períodos de 2008 a 2010 e praticamente a totalidade nos restantes períodos da análise (2007, 2009, 2011 e 2012). Os resultados indiciam o que referimos já no ponto 2, a possibilidade de, em processos CAE, se terem alocado ao GW outros ativos intangíveis, originando a sua consequente sobrevalorização.

## **5. Goodwill/Ativo total líquido**

O GW em termos comparativos entre os dois grupos em análise, ganha maior relevância neste indicador para o GNC, dado os valores maiores que reconhece no GW e os valores menores que apresenta nos ATL. Assim, no GCO o peso do GW no ATL representa 5,03% (2008) e 1,75% (2011). No GNC, este rácio varia entre 28,26% (2012) e 13,36% (2007). A dimensão que o GW apresenta no património do GNC, foi já abordado foi já abordado no ponto 1. O peso do GW no património deste grupo, pode constituir motivo de preocupação para os gestores e detentores de capital. De facto, ele representa quase 1/3 do ATL, valor muito significativo e que poderá gerar, no futuro, uma erosão acentuada nos resultados, se este ativo não tiver a capacidade de gerar os benefícios económicos futuros que se lhe atribuiu.

## **6. Imparidades Goodwill**

O GCO reconheceu IGW em todos os períodos em análise, menos em 2007. O GNC apenas reconheceu IGW nos períodos de 2009 e 2010, sendo sempre os valores das IGW superiores no GCO que no GNC. No total dos períodos em análise, o GCO reconheceu um total de perdas por imparidade de €48.275.886 e o GNC €8.345.363, representando 17,29% das IGW do GCO. Podemos desta análise retirar várias conclusões: o GCO reconheceu imparidades a mais, discricionariamente; O GCO reconheceu as imparidades que deveriam ter sido reconhecidas, aplicando as normas, O GNC serviu-se com discricionariedade das normas e não reconheceu imparidades; o GNC é altamente rentável e o GW gera benefícios económicos futuros, não registando imparidades. Vamos ver nos pontos 7 e 8 que se seguem, se conseguimos tirar mais alguma conclusão.

## 7. Resultados líquidos

A evolução dos RL e dos ATL da GCO seguem exatamente a mesma evolução: sofrem uma inflexão muito acentuada no período de 2010, depois de terem apresentado crescimento. No GNC a tendência também é a mesma: tanto os ATL como os RL descrevem uma curva ascendente desde 2007. Os RL do GCO variam entre €100.181.583 (2009) e €(54.412.619 (2012)). Os RL do GNC variam entre €36.241.129 (2007) e €67.429.064 (2012). No caso do GCO, as hipóteses de que os RL nos ajudassem a esclarecer o avultado reconhecimento de IGW, não parecem concretizáveis. De facto, no ano de 2009 a empresa apresenta altos RL e IGW. Tal poderá significar que o impacto negativo e substancial nos resultados, provocado pelo reconhecimento de valores tão elevados de IGW, foi bem suportado. Por outro lado, poderá ter havido o recurso à técnica de “alisamento” dos resultados, via “income smoothing”, podendo prever-se já, no fecho de contas do período, o avizinhar de anos de desempenhos pobres. De facto, o período subsequente (2010), foi o primeiro com resultados negativos dos períodos em análise €(52.384.265) e o segundo mais negativo de todos os períodos. Poderá ter o GCO neste período reconhecido as apropriadas perdas IGW, mas pode também ter manipulado os resultados via “big bath”. Quanto ao GNC, os resultados nada podem clarificar, dado o seu percurso ascendente e contínuo, podendo apenas concluir-se que, esta situação revelará que os investimentos têm gerado retorno e que, por isso, as UGC não estarão em imparidade.

## 8. Imparidades Goodwill/Resultado líquido

Este indicador vem apenas confirmar tudo o que se tem concluído até agora, em termos do reconhecimento de imparidades. As IGW no GCO têm um impacto devastador nos RL, sendo que nos períodos que apresentam resultados positivos, o rácio IGW/RL apresenta os valores de 34,86% (2008) e 24,29% (2009). No GNC, o indicador IGW/RL apresenta 16,59% (2009), o único período que merece ser mencionado. Só em 2010 reconhecem de novo imparidades sem qualquer

significado. Se para o GCO, a análise deste indicador não nos auxiliou na tentativa de explicarmos os valores de tão relevantes reconhecimentos de imparidades, no caso do GNC esta explicação ainda se torna mais problemática. Apenas devemos acrescentar que, dado o facto de o GNC apenas ter reconhecido 2 UGC, ao nível da geografia, incluindo cada uma delas várias unidades produtivas, poderá acontecer que, no seio dessas megalómanas UGC haja ativos com desempenhos negativos e que, sejam compensados por ativos com altos desempenhos. Nesta conformidade, não há reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill*. Contudo, a *performance* económica e financeira do grupo é tão sólida, que, em nosso entendimento, esse problema não deve ser colocado.



## **5.2.2 - DADOS DAS ENTREVISTAS E DOS RELATÓRIOS E CONTAS**

Nesta fase, e como mencionámos, vamos proceder à análise e interpretação de todos os dados recolhidos. Segundo Lakatos e Marconi (1994: 168):

“A análise é a tentativa de evidenciar as relações existentes entre o fenómeno estudado e outros fatores. Na análise, o pesquisador entra em maiores detalhes sobre os dados decorrentes do trabalho, a fim de conseguir respostas às suas indagações, e procura estabelecer as relações necessárias entre os dados obtidos e as hipóteses formuladas. Estas são comprovadas ou refutadas, mediante a análise”.

Contudo, e antes de se passar à análise e interpretação dos dados das entrevistas, queremos deixar aqui um breve apontamento, sobre o facto de, cada um dos entrevistados do GNC, ter fornecido mais informação do que o entrevistado do GCO. Para além disso, enquanto no GNC foi possível realizar a entrevista ao diretor financeiro e a um elemento dos auditores externos, no GCO não foi possível esse contacto com o Auditor, factos que para nós constituíram surpresa.

Tínhamos a noção, talvez errada, que o GCO estaria mais aberto à divulgação de dados, por se encontrar obrigado à prestação de contas a mais instituições e com maior frequência do que o GNC. Percebemos agora, contudo, que o facto de o grupo ter valores cotados em mercados financeiros, pode significar mais um entrave do que um incentivo à prestação de informação. Acreditamos que toda a informação obrigatória, de que o relatório e contas consolidadas é um exemplo, atinja mais detalhe e qualidade de informação, mas agora, acreditamos também, que seja mais cuidada e filtrada, por motivos da sua maior exposição. Todos temos a noção da sensibilidade dos mercados financeiros e a prestação de informação importante, fora do contexto daquela que se mostra obrigatória, pode representar um risco que os grupos com valores cotados não estão dispostos a correr.

Neste conjunto de perguntas, que constitui o guião das entrevistas, e cujas respostas compilam as informações insertas nas diversas tabelas de dados, analisámos e interpretámos as respostas, chegando às conclusões a que nos tínhamos proposto alcançar no início da investigação.

As grandes temáticas em que o nosso trabalho de subdivide, serão devidamente identificadas com subpontos, e cada pergunta será numerada sequencialmente, seguindo exatamente o figurino do guião da entrevista. Em nossa opinião, esta abordagem, consistente e uniforme, cria pontos de contacto entre as diversas peças informativas, que se possam encontrar dispersas ao longo do trabalho, constituindo o guião da entrevista o seu principal elo de ligação.

Como referimos já, as perguntas são as do guião (Anexo I), as respostas são a compilação dos dados fornecidos pelos entrevistados (Anexo II) com os dados recolhidos das DF dos grupos (Anexo III).

#### **5.2.2.1 - Opinião do entrevistado quanto ao novo tratamento contabilístico do *goodwill***

##### **1. As novas regras de mensuração do *goodwill* são adequadas e respondem com eficácia às necessidades de reconhecimento e mensuração deste relevante ativo?**

A esta pergunta, que versa o tema do reconhecimento do *goodwill* como um ativo e a sua mensuração subsequente à luz das IAS/IFRS, as respostas de todos os entrevistados são consensuais. De facto, elas são marcadas por um denominador comum: o reconhecimento inicial e a mensuração subsequente do *goodwill* pelo novo modelo, permite a relevação no património das entidades de um ativo valioso, que representa as sinergias adquiridas numa CAE e que tornou o grupo adquirente mais forte, introduzindo o Responsável das Relações com Investidores (RRI) do grupo cotado (GCO) uma função dinâmica na avaliação dos ativos.

O Diretor Financeiro do grupo não cotado (D/GNC) refere, contudo, que a realização dos testes carece de recursos humanos muito qualificados e métodos e técnicas complexas, requisitos que não estão ao alcance de todas as empresas.

Pode encontrar-se eco desta resposta nos estudos empíricos realizados noutros países, que dão conta da complexidade dos testes de imparidade do *goodwill* (Biancone, 2011), nas vertentes da transposição da base teórica à aplicação prática (Carlin e Finch, 2007), dos conhecimentos de técnicas de avaliação de empresas necessários à sua realização

(Andersen, 2004) e da impossibilidade de muitas das entidades suportarem os custos de tal prática, pondo-se em causa o próprio binómio custo/benefício da sua implementação (Massoud e Raiborn, 2003), sendo visível que as empresas de maior dimensão apresentam os mais altos níveis de cumprimento das normas sobre o goodwill (Camodeca e Almici, 2012).

Na verdade, a realização dos testes de imparidade é vista como uma matéria complexa e de difícil aplicação, que não garante a sua relevação contabilística pelo justo valor, dada a complexidade das normas e a discricionariedade que permitem à gestão na realização dos testes de imparidade (Petersen e Plenborg, 2010).

Como já era expectável, em nenhum dos períodos analisados, 2007 a 2012, encontramos qualquer referência nas DF dos 2 grupos que aborde esta matéria em torno da complexidade da realização dos testes, da necessidade de pessoal qualificado e dos recursos dispendidos. Esta ausência de informação resulta, naturalmente, do facto da divulgação de tais requisitos no Anexo não serem exigidos nas normas.

Assim, é opinião generalizada dos entrevistados, que o novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* é adequado.

## **2. O anterior modelo de mensuração, baseado em amortizações sistemáticas do *goodwill* durante a sua vida útil definida, era preferível ao atual? Porquê?**

O RRI do GCO respondeu à pergunta com um não e referiu que o modelo anterior era estático, não refletindo o valor real dos ativos, voltando a enfatizar o dinamismo que o novo modelo imprime na mensuração dos ativos.

O Auditor do grupo sem valores cotados (A/GNC), também respondeu negativamente pelas razões apontadas na resposta anterior.

Do mesmo modo, o D/GNC refere que o anterior modelo de mensuração subsequente do *goodwill* não era adequado, dado que retirava das contas um ativo que representava outros ativos que lhe são subjacentes, capazes de gerar fluxos de caixa.

A resposta a esta pergunta, que colhe também a opinião unânime dos entrevistados, corrobora alguma da literatura internacional baseada em estudos empíricos, que considera que o novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* é adequado (Jennings *et al.*, 2001).

**3. Que opinião tem formada sobre a correta aplicação das normas SNC/IFRS sobre o *goodwill* e se o trabalho associado à sua mensuração (em especial à sua mensuração subsequente, consubstanciada nos testes de imparidade), é exequível e o benefício compensa o custo associado (em especial para empresas de menor dimensão)?**

A opinião dos inquiridos nesta matéria é um pouco mais elaborada e dispersa por algumas temáticas a levar em consideração.

O RRI do GCO respondeu que o processo é mais aplicável a grupos médios/grandes.

O D/GNC começa por referir que os gastos associados à realização dos testes de imparidade do *goodwill* são incomportáveis para as empresas de menor dimensão. Seria, no seu entender, desejável a criação de um modelo mais simplificado para estas entidades. Acresce que nestas empresas a mensuração do *goodwill* não exige grandes requisitos, dada a imaterialidade do seu valor.

O A/GNC encaminha a sua resposta no mesmo sentido do D/GNC. Com efeito, acaba por estabelecer também uma distinção entre empresas de maior e menor dimensão, referindo que nestas o nível de exigência de aplicação das normas é menor e o risco também.

Da compilação das respostas dos entrevistados a esta pergunta, já começa a esboçar-se a ideia de que o processo de realização dos testes, conforme exigido pelas normas, não estará ao alcance de qualquer entidade, sendo introduzido já o fator dimensão na adequada aplicação prática dos testes de imparidade do *goodwill*.

As DF do grupo não cotado (GNC) revelam que a totalidade dos ativos intangíveis é composta quase exclusivamente por *goodwill* em todos os períodos do estudo (2007 a 2012), e que este representa uma percentagem material no Ativo Líquido Total do grupo.

Por outro lado, as perdas por imparidade em 2009, têm um efeito relevante no Resultado Líquido (ver Tabela VII).

Da análise dos mesmos dados do GCO, o *goodwill* representa menos de metade dos Ativos Intangíveis em todos os anos, à exceção de 2008 onde representa cerca de 54%, e a sua ponderação no Ativo Líquido Total é pouco relevante (nunca acima de 5,5%). São reconhecidas perdas por imparidade em todos os períodos, exceto em 2007, apresentando em dois períodos consecutivos valores relevantes : período de 2009, €24.332.520 e período de 2010, €20.371. 745 (ver TabelaVII).

Cruzando a informação dos dois grupos, poderemos concluir que o *goodwill* do GNC apresenta valores mais relevantes do que do GCO, mesmo na leitura de valores absolutos, não podendo, por isso, o GNC ser incluído no leque de entidades de menor dimensão, no que ao *goodwill* diz respeito, referido pelo D/GNC.

Ainda em termos comparativos, é de realçar a existência de ativos intangíveis para além do GW no GCO, com ponderações em todos os períodos (exceto em 2008) superiores a 50% do total dos AI, o que pode significar um esforço de identificabilidade e reconhecimento autónomo dos intangíveis em processos de CAE, em contra ponto com o GNC que praticamente não reconhece ativos intangíveis nos seus balanços, para além do GW.

No GNC, da análise das divulgações insertas nos Anexos ao longo dos períodos estudados, nada é dito quanto ao processo de realização dos testes de imparidade, que não seja o exposto na relativa à políticas contabilísticas, onde é explanado um conjunto de requisitos das próprias normas, e a nota relativa ao *goodwill* que inclui uma tabela de reconciliação daquele ativo. Só no período de 2012, nas notas relativas às subsidiárias e ao *goodwill*, são divulgados mais alguns dados, talvez por via de uma CAE efetuada neste período, nomeadamente, elementos sobre a aquisição, número de UGC definido, taxa de desconto aplicada, método de cálculo do valor recuperável e períodos das projeções e orçamentos. São, contudo, notas insuficientes para se retirar ilações sobre a extensão e a profundidade que o trabalho da realização dos testes exige, trazendo as divulgações, por vezes mais dúvidas do que esclarecimentos, como daremos conta nos pontos seguintes.

No GCO a situação não é diferente. Na nota do Anexo sobre políticas contabilísticas, distribuídas ao longo de várias alíneas, são detalhados pormenores relativos ao processo de testes de imparidade do *goodwill*, mas de forma genérica, transcrevendo as políticas preconizadas nas IAS/IFRS. Aqui a análise da quantidade e qualidade da divulgação em torno do GW teve uma evolução negativa. Como veremos adiante neste estudo, o ano com mais detalhe de divulgação foi o de 2007, talvez por necessidades impostas por organismos oficiais, porque neste período o grupo deu entrada na Euronext *Lisbon* com o processo de oferta pública inicial (IPO).

De salientar, por fim, que não nos parece correta a afirmação do A/GNC de que as empresas de menor dimensão têm menos requisitos de mensuração do *goodwill*, dado não existir qualquer regime de exceção nas IAS/IFRS, no sentido de uma aplicação menos rigorosa para estas empresas.

O A/GNC completa o seu raciocínio com a ideia que nos grandes grupos, onde as aquisições acontecem com grande frequência e atingem montantes de grande relevância, a necessidade de aplicação rigorosa das normas é imperiosa, devido ao distanciamento dos detentores de capital da gestão, propiciador da discricionariedade e dos problemas de Agência, teoria defendida por Neiva (2009), referida no nosso trabalho.

Não partilhamos destas opiniões. Sendo os critérios das normas os mesmos para qualquer entidade, devem, assim, ser cumpridos por todas as empresas, independentemente da sua dimensão. Estamos convencidos que o custo e as dificuldades de realização dos testes nas entidades de menor dimensão são, por natureza, também de menor dimensão, por princípios de mera proporcionalidade, não sendo necessária grande afetação de recursos, quer humanos, quer financeiros e de logística, para serem realizados de acordo com as normas.

De qualquer forma, o §23 da IAS 36 ao referir que “Em alguns casos, estimativas, médias e simplificações computacionais podem proporcionar aproximações razoáveis dos cálculos pormenorizados exemplificados nesta Norma para determinar o justo valor menos os custos de vender ou o valor de uso”, pode permitir a noção que, para valores não materiais de *goodwill*, o processo complexo de cálculo do valor de uso das UGC, se simplifique pelo recurso a métodos mais simples, que permitam estimar aquele valor. No ponto seguinte,

referimos com mais detalhe, o tratamento mais simplificado que as normas permitem em determinadas circunstâncias, no que respeita ao cálculo das imparidades do *goodwill*.

**4. Que alterações proporia ao atual normativo contabilístico que, sem retirar o rigor e a fiabilidade das demonstrações financeiras, tornassem menos complexos e onerosos os testes de imparidade do *goodwill* para as entidades?**

O RRI do GCO não respondeu a esta questão.

A esta pergunta, o D/GNC responde com três sugestões:

- A realização de testes só nas entidades onde o *goodwill* apresente relevância no total dos ativos;
- Uma contabilização separada do *goodwill* da atividade *core* da entidade do *goodwill* dos investimentos não estratégicos, elevando neste caso o nível de exigência da realização dos testes; e
- Dentro de determinados limites, a possibilidade de *write-off* automático do *goodwill*, via resultados, por opção da entidade, resolvendo-se problemas futuros da sua eliminação nos balanços.

Em nossa opinião, as soluções apresentadas, embora meritórias, poderiam introduzir novas zonas de conflito e mais conceitos subjetivos, em torno de matérias complexas como a definição de níveis de materialidade e relevância e tratamentos autónomos e diferenciados do *goodwill* de acordo com a sua afetação. Por outro lado, estas soluções poderiam projetar um efeito negativo no esforço de harmonização internacional, pela possibilidade que abriria a alternativas na mensuração subsequente do *goodwill*, sujeitas a condições subjetivas de avaliação.

Já na opinião do A/GNC, e no seguimento das suas respostas anteriores, não se devem alterar os requisitos normativos à mensuração subsequente do *goodwill*. Lembra que a

própria IAS 36, no seu §23<sup>22</sup>, ao permitir o uso de estimativas, médias e recurso a métodos computacionais, sem ter de se recorrer à complexidade dos cálculos pormenorizados para a obtenção do valor recuperável das UGC, representa um ganho significativo de simplificação na realização dos testes.

Devemos acrescentar que, para além desta simplificação de processos, existe ainda outro recurso nesse mesmo sentido previsto nesta norma, no seu §90<sup>23</sup>, de utilização, em determinadas condições, dos cálculos detalhados da quantia recuperável, realizados num período precedente.

Pensamos que a afirmação do A/GNC é influenciada pela sua posição na própria defesa da atividade que desenvolve, em detrimento da procura de outras soluções alternativas para a mensuração subsequente do *goodwill*, que retirem ou diminuam a complexidade e a subjetividade que lhes são transversais.

Neste sentido, referimos um estudo realizado por Stocks e Webster (2009) no qual se destaca o papel de extraordinária relevância desempenhado pelas quatro maiores empresas mundiais de auditoria, designadas por “*Big 4*”<sup>24</sup>, na implementação e cumprimento das IFRS no que respeita à divulgação das imparidades do *goodwill* reconhecido pelas entidades Australianas nos anos de 2006 a 2008. Concluíram os autores que, das 1.432 empresas que reconheciam *goodwill* nos seus balanços naqueles períodos e que constituíam a amostra, as que apresentam um maior índice de cumprimento com os requisitos de divulgação foram as auditadas pelas “*Big 4*”.

---

<sup>22</sup> O §23 da IAS 36 preconiza que “em alguns casos, estimativas, médias e simplificações computacionais podem proporcionar aproximações razoáveis dos cálculos pormenorizados exemplificados nesta Norma para determinar o justo valor menos os custos de vender ou o valor de uso”.

<sup>23</sup> O §99 da IAS 36 refere o seguinte: “O cálculo detalhado mais recente, feito num período precedente, da quantia recuperável de uma unidade geradora de caixa à qual tenha sido imputado goodwill pode ser usado no teste de imparidade dessa unidade no corrente período, desde que os seguintes critérios sejam satisfeitos:

(a) os ativos e passivos que compõem a unidade não foram significativamente alterados desde o mais recente cálculo da quantia recuperável;

(b) o mais recente cálculo da quantia recuperável resultou numa quantia que excedeu a quantia escriturada da unidade numa margem substancial; e

(c) com base numa análise dos acontecimentos que tenham ocorrido e das circunstâncias que tenham mudado desde o cálculo mais recente da quantia recuperável, a probabilidade de que uma determinação corrente da quantia recuperável seria inferior à quantia escriturada da unidade é remota”.

<sup>24</sup> As quatro maiores empresas de auditoria mundiais são, por ordem alfabética de apresentação, a *Deloitte & Touche*, a *Ernest & Young*, a *KPMG* e a *PricewaterhouseCoopers* (PWC).



#### 5.2.2.2 - Definição e identificação de UGC

### 5. Quantas UGC definiu o grupo?

O D/GNC respondeu que o grupo definiu apenas uma UGC, relativa a duas unidades fabris, confinando a sua resposta apenas a uma área geográfica. Por sua vez, o A/GNC referiu que o grupo definiu duas UGC, tendo por referência a área geográfica. Da análise do Anexo de 2012, verificamos que o grupo divulga a existência de duas UGC com base em critérios geográficos, o que acaba por corroborar a informação prestada por A/GNC e, em parte, do D/GNC.

Uma vez mais, e com exceção do ano de 2012, as referências nas divulgações do GNC em torno das UGC, são inexistentes, não se definindo quantas são e quais os critérios e assunções para a sua definição. Apenas nas notas relativas às políticas contabilísticas, julgamentos e estimativas insertas no Anexo, se fala no conceito, em textos padronizados retirados das normas, que não sofrem alterações de período para período.

Mesmo no período de 2012, algumas divulgações adicionais na nota relativa ao *goodwill* ficam a dever-se ao facto de se ter adquirido neste período um grupo, sendo que a única alteração relevante para os períodos anteriores em termos de divulgação é que, pela primeira vez, se menciona o número de UGC definidas.

Assim, no grupo GNC, a cada zona geográfica onde o grupo está implantado é atribuída uma UGC, comportando cada uma delas mais do que uma unidade fabril, não sendo, desta forma, a UGC definida ao nível mais baixo dentro do grupo. Ora, de acordo com o preconizado na alínea a) do §80 da IAS 36, cada unidade ou grupo de unidades ao qual o *goodwill* seja imputado deve representar o nível mais baixo no seio da entidade ao qual o *goodwill* é monitorizado para finalidades de gestão interna.

Como demos conta na revisão da literatura, estudos empíricos revelam que as entidades, ao reconhecerem menos UGC que as determináveis pelas normas, podem evitar imparidades do *goodwill* nos ativos que apresentem maiores volatilidades, agregando-os a outros ativos com maiores taxas de rendibilidade e que deveriam pertencer a outra UGC ou grupo de UGC (Carlin *et al.*, 2007).

Em nossa opinião, ao definir apenas duas UGC, o GNC não cumpre com o estipulado nas normas, que mencionam que “uma UGC é o mais pequeno grupo identificável de ativos que seja gerador de fluxos de caixa e que seja em larga medida independente dos fluxos de caixa de outros ativos ou grupos de ativos” (§6, IAS 36). É nossa convicção que, neste caso, o nível mais baixo no seio da entidade devesse corresponder, pelo menos, a cada unidade fabril.

O RRI do GCO não respondeu a esta questão. No entanto, reproduzimos na Tabela VIII as UGC e os Segmentos Operacionais (SO) definidos no GCO, cuja informação recolhemos no Anexo às DF consolidadas do grupo.

**Tabela VIII – UGC e SO**

GCO						
DADOS	PERÍODOS					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UGC	6	13	10	10	5	5
SO	4	4	4	4	2	2

Fonte: Elementos retirados da Tabela VII – Dados quantitativos das demonstrações financeiras

A IAS 36 refere na alínea b) do §80, que cada unidade ou grupo de unidades ao qual o *goodwill* seja assim imputado deve não ser maior do que um segmento, determinado de acordo com a IFRS 8 Segmentos operacionais.

Ora, podemos constatar que o GCO definiu mais UGC do que Segmentos Operacionais e, pela análise das DF, chegámos à conclusão que cada UGC representa uma unidade produtiva (ou conjuntos de unidades produtivas agrupadas por tipo de produção), pertencentes aos respetivos Segmentos Operacionais, tendo, assim, em nossa opinião, cumprido nesta área com o prescrito nas normas.

#### **6. Que suposições e critérios base foram seguidos para a definição e identificação das UGC?**

As respostas do GNC a esta pergunta são idênticas, por parte dos 2 entrevistados. De facto, ambos relevam como ideia-chave para a definição de UGC, a impossibilidade dos ativos

poderem isoladamente gerar benefícios económicos e que as unidades fabris se encontram interligadas, gerando fluxos de caixa que se não diferenciam, funcionando como *backup* umas das outras, sendo, nestas circunstâncias, apenas definida uma UGC, por geografia.

As DF de 2012 confirmam os depoimentos dos entrevistados: as UGC são definidas por geografias, imputando a cada UGC mais do que uma unidade fabril, situação que, em nosso entender, não cumpre suficientemente com o estipulado nas normas, devendo, pelo menos, a UGC ser identificada ao nível da unidade produtiva.

Referimos, no ponto anterior, que a definição de UGC de grande dimensão pode evitar o reconhecimento de perdas por imparidade do GW, pela possibilidade de no seu seio acolherem segmentos de negócio com diferentes desempenhos económicos e, conseqüentemente, os ativos com comportamentos deficitários serem compensados por aqueles com maiores rendimentos. Assim, é possível que, mesmo ao nível das unidades fabris, dado que o grupo tem mais de uma unidade fabril por cada UGC, haja algumas unidades que apresentem volatilidade nos seus resultados, que serão compensados por outras que, no mesmo espaço geográfico, apresentem resultados positivos. O efeito traduz-se no não reconhecimento de perdas irreversíveis por imparidade do *goodwill*.

O RRI do GCO não respondeu. Acresce que, da análise das DF do GCO, não se podem retirar conclusões sobre critérios base e assunções para a definição de UGC, já que a informação é inexistente. As referências que aparecem estão dispersas pelas notas do Anexo e dizem respeito a definições e conceitos padronizados, retirados das normas.

Deste modo, somos do entendimento que ambas as entidades não divulgaram suficiente informação no Anexo que esclarecesse os utilizadores das DF, acerca do conceito e identificação de uma UGC e qual a importância que desempenham neste novo processo de mensuração subsequente do *goodwill*, e que pressupostos e assunções serviram de base à sua definição.

### 5.2.2.3 - Definição e identificação de segmentos operacionais

#### **7. Quantos segmentos operacionais existem no grupo?**

O GNC não é obrigado a definir SO, de acordo com o disposto no § 2 da IFRS 8 – Segmentos Operacionais.<sup>25</sup> Quer o D/GNC, quer o A/GNC, confirmaram esta situação e explicaram o porquê da não definição de Segmentos Operacionais, tendo apenas orientado a sua informação pelas áreas geográficas onde o grupo se encontra implantado.

As DF explicam o que se entende por Segmento Operacional e as razões que subjazem à sua não definição e implementação no grupo.

Parece-nos que, nesta matéria, o grupo cumpre com o estatuído nas normas, em especial com o preceituado na IFRS 8.

O RRI do GCO respondeu que existem três áreas. Esta resposta não coincide, contudo, com o que é divulgado nas correspondentes DF consolidadas. Com efeito, em qualquer das DF dos períodos analisados, o número de SO divulgado não coincide com o mencionado por RRI, conforme dados da tabela que apresentámos na análise à questão 5.

Aquela tabela permite comparar os dados relativos ao número de UGC e SO reconhecido pelo GCO, nos períodos de 2007 a 2012. Como facilmente se constata, em todos os períodos económicos, a quantidade de UGC definida é superior à de SO, em conformidade com o disposto na alínea b) do §80 da IAS 36.

Para além disso, a entidade relata os negócios por SO, de acordo com o exigido na IFRS 8. Há uma variação no número de Segmentos Operacionais definidos, sendo prestadas explicações para a tomada dessa decisão no Anexo do período de 2011.

---

<sup>25</sup> Esta norma aplica-se apenas às DF consolidadas de um grupo com uma empresa-mãe com valores cotados em bolsa ou que se estejam a preparar para emitir qualquer classe de instrumentos num mercado público.

**8. Que critérios seguiu o grupo para a definição e identificação dos segmentos operacionais?**

O GNC não tem de responder a esta pergunta pelo que se disse na resposta anterior. No entanto, o D/GNC referiu que, os principais critérios para a definição dos segmentos operacionais estão relacionados com o tipo de clientes a servir e o mercado onde o grupo atua. O A/GNC diz que a definição e identificação de SO se deve à geração independente de fluxos de caixa.

O RRI do GCO respondeu que a definição e identificação dos segmentos operacionais foram desenhados em função da estratégia traçada.

Da análise das DF relativas aos períodos analisados do GCO, concluímos que os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar, embora de uma forma não explícita e direta, os pressupostos para a sua definição e identificação. A nota relativa a Segmentos Operacionais inserta no Anexo, produz divulgações de grande detalhe e, em nossa opinião, de qualidade, quer de dados quantitativos quer qualitativos, cumprindo com as exigências das normas em geral, e da IFRS 8 Segmentos Operacionais, em particular.

**5.2.2.4 - Alocação do *goodwill* às UGC**

**9. O *goodwill* encontra-se integralmente alocado às UGC?**

Pretendia-se neste ponto, para além da obtenção das respostas dos entrevistados, poder verificar na prática, através da consulta de papéis de trabalho e uma explanação das tarefas e procedimentos, como se realiza a alocação do GW às várias UGC e encontrar evidência da respetiva reconciliação. Tal não foi possível explicar porque nos 2 grupos as respostas de todos os entrevistados são no sentido de que o GW está devidamente alocado e são realizadas as necessárias reconciliações. O A/GNC referiu, também, que todos os trabalhos que competem aos Auditores são realizados com todo o rigor, até para não caírem nos erros de auditoria.

Nas DF do GNC, apenas no ano de 2012 é feita referência na nota do Anexo relativa ao *goodwill*, que este foi alocado às UGC para efeitos dos testes de imparidade. Para além disso, em todos os anos é apenas apresentado nesta nota a reconciliação daquele ativo, não se fazendo qualquer referência a UGC e à respetiva alocação do GW.

Da análise das DF do GCO, não existe uma referência textual, nem qualquer evidência que demonstre que o GW se encontra efetiva e totalmente alocado às UGC.

Assim, em nossa opinião, as divulgações dos 2 grupos não cumpriram o seu papel de informar os interessados nas DF da entidade, referindo a este propósito Carling (2008) que a alocação do *goodwill* às UGC, deve merecer dos preparadores das DF uma detalhada divulgação nas notas às contas, para que os seus utilizadores possam entender como foi distribuído pelo negócio, que ativos foram atribuídos, possibilitando-lhes desenhar o perfil de risco de imparidades da entidade.

**10. Sempre que se desreconhece uma UGC ou segmento operacional a que se tenha alocado *goodwill*, este é também desreconhecido?**

O D/GNC referiu que o *goodwill* é sempre desreconhecido no momento do desreconhecimento de uma unidade produtiva do grupo, dando como exemplo, o encerramento de uma unidade fabril num dos períodos em análise. Já o A/GNC remeteu esta resposta para a resposta 9.

Da análise às DF do GNC, na nota relativa ao *goodwill* explica-se que o valor da imparidade divulgado diz respeito a uma unidade descontinuada, o que, em parte, confirma a informação do D/GNC, porquanto, não é divulgado em separado o valor do *goodwill* alocado à unidade descontinuada, mas apenas a sua imparidade. Com efeito, no Anexo não é divulgada uma reconciliação desagregada, quer do valor bruto do *goodwill*, quer dos movimentos ocorridos nas respetivas perdas por imparidades.

Para além disso, nada existe nas divulgações das notas do Anexo que explique os procedimentos do grupo no contexto da pergunta.

O RRI respondeu não, sem aplicação.

Tentámos perceber se algum ativo com GW alocado tivesse sido desreconhecido, para podermos corroborar a afirmação proferida pelo RRI. De facto, não foi necessário avançar com grande profundidade e extensão na pesquisa, porque no período de 2009, na nota do Anexo relativa às unidades operacionais detidas para venda, é divulgado o detalhe dos ativos e passivos da unidade operacional detida para venda em 31 de dezembro de 2009, divulgando-se na primeira linha o valor do GW associado à unidade, ainda designado por “diferenças de consolidação”, depois todos os outros ativos e passivos que o compõem.

Não obstante a resposta do RRI não corresponder à realidade do grupo, pensamos que a divulgação no Anexo é esclarecedora de que o grupo cumpre com o disposto nas normas quanto a este aspeto.

**11. Em caso afirmativo, é efetuado um trabalho de reconciliação entre o *goodwill* reconhecido e o alocado às UGC? Com que periodicidade?**

Para o D/GNC, esta reconciliação nunca é efetuada, referindo que o GW é apurado num momento inicial e posteriormente avaliado por testes de imparidade. Já o A/GNC remeteu novamente para a resposta à questão 9. Lembramos que, naquele ponto, o Auditor refere que todo o trabalho que lhe compete é realizado com todo o rigor, elaborando-se dossiês dos procedimentos e das tarefas realizadas, produzindo-se evidências consubstanciadas em documentos padronizados, evitando cair nos riscos de auditoria, podendo inferir-se que esta reconciliação se encontra realizada. Se assim for, as respostas dos 2 entrevistados são divergentes para o mesmo grupo.

Consultadas as DF de 2009 do GNC, período do alegado encerramento da unidade de produção, no ponto 2.2 – Bases de Consolidação, é referido na alínea d) Perímetro de Consolidação, a perda de controlo de uma unidade fabril, cujos ativos e passivos por essa razão não foram consolidados, sendo o resultado da unidade até à data da perda de controlo, relevado na demonstração dos resultados (DR) na linha de operações descontinuadas, de acordo com a IFRS 5 - Ativos não correntes detidos para venda e unidades operacionais descontinuadas.

Na nota 5 – Empresas incluídas na consolidação pelo método integral, é referido que a unidade que regista imparidades foi classificada como operação descontinuada.

Na Nota 6 – *Goodwill*, também é mencionado que a imparidade reconhecida diz respeito à entidade registada como operação descontinuada, sendo a mesma lançada na linha relativa à aquisição de um grupo à qual a unidade pertence. Isto significa que, a reconciliação relativa ao GW da unidade descontinuada não se pode identificar, dado que a reconciliação é efetuada ao nível do grupo.

Não obstante a abundante divulgação da operação descontinuada, quando comparada com o baixo nível habitual das divulgações em geral da entidade, a verdade é que não se fica com a noção dos valores do *goodwill* envolvidos na operação, por falta da sua reconciliação separada, não cumprindo as divulgações a sua missão de prestar informação relevante aos seus utilizadores.

O RRI da GCO não respondeu.

Como referimos no ponto anterior, em 2009 as DF do GCO registam os valores mais relevantes de imparidades do *goodwill* de todos os períodos analisados. Por tal razão, referenciámos este exercício como aquele que, com mais probabilidades, poderia divulgar informações sobre eventuais desreconhecimentos de ativos com *goodwill* associado, e apresentasse os seus desreconhecimentos e uma adequada reconciliação dos seus movimentos.

Com efeito, na Nota 3 do Anexo, Unidade operacional detida para venda, é divulgado o detalhe dos ativos e passivos da unidade operacional detida para venda em 31 de Dezembro de 2009, apresentando-se na primeira linha o valor do GW associado à unidade, e os resultados gerados pela unidade até ao seu reconhecimento como detida para venda, devidamente detalhados pelos itens que os compõem.

Estes valores reconciliam com a Nota 17 – Diferenças de Consolidação do Anexo, num quadro com a mesma denominação, onde se disponibiliza, em separado das atividades continuadas, devidamente identificadas com o título Unidade operacional detida para venda, informação detalhada de todos os ativos que a compõem, com colunas para o período de 2009, do valor total Bruto dos Ativos, o Total das Imparidades acumuladas e o



Valor líquido dos Ativos, e uma coluna para 2008 com o Valor Líquido dos Ativos, reconciliando o saldo final de 2008, com o saldo inicial de 2009.

Embora não haja a informação compilada num só mapa, sob uma designação de reconciliação do GW, a verdade é que, juntando a informação destes dois quadros, inserta em diferentes Notas do Anexo, por exigência de requisitos de divulgação impostos pelas próprias normas, conseguimos reconciliar este ativo.

Quanto ao *timing* em que este trabalho é realizado, como as DF não respondem a esta questão e o RRI também não, assumimos que será o quarto trimestre de cada ano, altura em que tarefas similares e de encerramento de contas são realizadas, de acordo com informação do RRI.

#### **5.2.2.5 - Cálculo da quantia recuperável das UGC**

### **12. Qual o modelo utilizado para o cálculo da quantia recuperável das UGC?**

A resposta a esta questão é consensual entre os 2 entrevistados do GNC, embora o A/GNC tenha dado uma resposta mais completa. De facto, ambos indicam o valor de uso como modelo para o cálculo da quantia recuperável, mas acrescenta o auditor que o justo valor também foi utilizado em 2012, por via de um processo CAE. Saindo deste período de investimento, a esta UGC também se aplicará, nos anos subsequentes, o modelo de valor de uso.

O Anexo às contas consolidadas atingiram no período de 2012, o nível mais alto de divulgações sobre o *goodwill* dos períodos em análise, como temos vindo a referir, pensamos que pelo facto de se ter verificado uma CAE naquele ano. Contudo, somos do parecer que, mesmo perante este facto, as divulgações continuam a ser muito escassas, e algumas vezes até contraditórias, não permitindo aos *stakeholders* uma visão apropriada dos negócios do grupo e da sua condução, em particular das UGC a que o *goodwill* está afeto, aspeto essencial para se perceber a determinação da respetiva quantia recuperável. De notar, que as nossas opiniões se restringem às matérias relativas à mensuração subsequente do *goodwill*.

Deste modo, o que se divulga na nota 6 do Anexo em termos do modelo de cálculo da quantia recuperável adotado no período, é que foi usado o justo valor. Por conseguinte, a informação das DF não está correta. Com efeito, na explicação inserta nesta mesma nota sobre a forma de determinação da quantia recuperável orienta-nos antes para o método do valor de uso. De facto, a informação da aplicação do valor de uso como modelo para o cálculo do valor realizável foi-nos disponibilizada nas entrevistas, e é, também, mencionada, geralmente nas Notas 2 e 3 do Anexo.

De facto as divulgações fornecidas geralmente são insuficientes e muitas vezes dispersam-se ao longo das notas, podendo induzir os utilizadores das DF em erros de análise, pelo que, na nossa opinião, neste ponto o grupo nem sempre apresenta informação compreensível sobre o *goodwill*.

O RRI do GCO não respondeu a esta questão. No entanto, decorrente da análise das DF do GCO, constatámos que, para além das habituais notas relativas a políticas contabilísticas e principais critérios valorimétricos, julgamentos e estimativas do Anexo, que descrevem o valor de uso como método de avaliação das UGC, na nota relativa a diferenças de consolidação é, também, referido, que a quantia recuperável de cada uma das UGC foi determinada com base no valor de uso, de acordo com o método dos fluxos de caixa descontados, tendo por base *business plans* desenvolvidos pelos responsáveis das empresas e devidamente aprovados pelo Conselho de Administração do Grupo, utilizando taxas de desconto que variam de acordo com os riscos inerentes aos diversos negócios.

Neste ponto, em nossa opinião, o GCO cumpre com as normas, uma vez que o modelo de avaliação dos valores recuperáveis das UGC, é divulgado com clareza na nota do Anexo relativa a Diferenças de consolidação (*goodwill*).

### **13. Que modelo utiliza o grupo para o cálculo do valor de uso?**

A resposta dos entrevistados do GNC é consensual, que referem o *Discounted Cash Flow* (DCF), desenvolvido com base no *business plan* existente para a empresa.

Das análises às divulgações dos Anexos do GNC, é prática do grupo mencionar os fluxos de caixa descontados, como método para o cálculo do valor de uso. Contudo, os pressupostos base para o cálculo dos fluxos de caixa descontados não são, normalmente, divulgados.

Uma vez mais, 2012 é o único período em que os pressupostos, nos quais a administração se baseou para a projeção dos fluxos de caixa, são descritos, e dizem respeito a margens brutas, taxas de desconto, preços de matérias-primas, quotas de mercado e taxas de crescimento.

Não obstante a acentuada evolução na divulgação destas matérias verificada no período de 2012, as informações prestadas aos utilizadores das DF são ainda insuficientes e vagas, não se juntando a estes poucos apontamentos teóricos, informação quantificada que possa comprovar a solidez dos modelos de projeção dos DCF.

Um dos maiores problemas no cálculo do valor de uso como método para a estimação da quantia recuperável, diz precisamente respeito à não divulgação dos cálculos e explicações que estão na base da sua elaboração (Petersen e Plenborg, 2010).

Importa aqui referir, de acordo com o que mencionámos no Capítulo IV deste trabalho, que as perguntas das nossas entrevistas basearam-se num guião, preparado para a sua condução oral/presencial. Essa metodologia permitiria aprofundar as questões definidas, como ir buscar outras correlacionadas e colocar os indispensáveis “como” e “porquê” da investigação. Conforme, também, já referimos, fomos surpreendidos com o pedido de respostas diferidas e por escrito, que inviabilizou esta recolha dinâmica, baseada no diálogo.

Esta questão seria uma dessas oportunidades, de questionar o porquê da escolha do método do DCF e não de outro.

O RRI do GCO respondeu que o modelo seguido é o DCF, com base no *Capital Asset Pricing Model* (CAPM).

As divulgações nos Anexos vão no sentido da afirmação do RRI e encontram-se insertas nas notas sobre políticas contabilísticas e principais critérios valorimétricos, julgamentos e

estimativas e, em especial, na nota sobre as diferenças de consolidação (*goodwill*). Contudo, não são apresentados quaisquer cálculos ou explicações, que ajudem o utilizador das DF a perceber como se calculou valor de uso das UGC.

**14. Sobre que períodos a gestão orçamentou as suas projeções dos fluxos de caixa e que pressupostos subjazem à referida escolha?**

A IAS 36 refere na alínea b) do §33 que, ao mensurar o valor de uso, uma entidade deve basear as projeções de fluxos de caixa nos orçamentos/previsões financeiros mais recentes aprovados pela gerência, mas deve excluir quaisquer influxos ou exfluxos de caixa futuros estimados que se espera venham a resultar de reestruturações futuras ou de aumentos ou melhorias no desempenho do ativo. As projeções baseadas nestes orçamentos/previsões devem abranger um período máximo de cinco anos, a menos que um período mais longo possa ser justificado.

Ambos os entrevistados do GNC responderam que o período dos orçamentos para efeitos das projeções dos fluxos de caixa são de 7 anos. O D/GNC informou, adicionalmente, que a escolha deste período se justifica, porque se aproxima da vida dos ativos que lhes estão subjacentes (equipamentos de base da produção).

Da análise das DF do GNC, só no período de 2012, na nota sobre estimativas e julgamentos, é referido que os orçamentos são projetados num período de 7 anos, sem, contudo, se apresentar a razão (ou razões) que justifiquem a opção por um período superior a 5 anos, tal como sugere a IAS 36. É a única referência aos prazos dos orçamentos nos seis anos analisados.

Na nossa opinião, é uma condição que poderá justificar a escolha de um período para a definição e aplicação de projeções diferentes da exigida pelas normas. Não entendemos, contudo, a omissão de um dado de tão simples divulgação – concretamente, que tal período se justifica por permitir estimativas mais ajustadas, em termos temporais, aos períodos de vida útil dos ativos subjacentes, os equipamentos produtivos de base - e que poderia, pelo menos neste ano de 2012, conferir cumprimento deste requisito normativo e melhor

clarificar a informação prestada aos utilizadores, não os forçando a eventuais especulações sobre as razões da omissão de tal justificação.

O RRI do GCO respondeu anualmente. Estamos em crer, contudo, que o entrevistado do GCO respondeu anualmente por incorreta interpretação da pergunta.

Aliás, o GCO divulga no Anexo, de forma muito detalhada, nas DF dos períodos em análise, os prazos sobre os quais define os orçamentos para as projeções dos fluxos de caixa. Os prazos são geralmente de cinco anos, de acordo com o exigido pelas normas, e a divulgação é prestada por UGC, sendo a definição de diferentes prazos devidamente justificada pelos pressupostos base que os sustentam.

### **15. Quantas taxas de desconto aplica a gestão no cálculo dos fluxos de caixa descontados?**

A esta pergunta o D/GNC respondeu que utilizavam duas taxas de desconto, uma por área geográfica. Já o A/GNC respondeu que utilizavam uma única taxa de 10%.

Nas divulgações dos Anexos da GNC, só a partir do período de 2008 se refere que a utilização do método do valor de uso requer a estimativa de fluxos de caixa futuros, provenientes das operações de cada unidade geradora de caixa e a escolha de uma taxa de desconto apropriada. Esta é a única referência sobre a taxa de desconto para o cálculo dos DCF, de 2008 a 2011, sendo que no ano de 2007 nada se mencionou sobre o assunto. Em 2012, e no seguimento do aumento de divulgações verificado, a taxa de desconto é divulgada e, contrariamente à informação do D/GNC, a entidade apenas aplicou uma única taxa de 10% a ambas as UGC.

Gera-se aqui uma incoerência entre a informação prestada pelo D/GNC e a divulgada nas notas do Anexo. Para além disso, qualquer *stakeholder* perante esta informação prestada em 2012 ficará, à partida, pouco mais informado do que terá ficado nos anos anteriores, em que as divulgações se referiam à aplicação de uma taxa de desconto apropriada. Pela importância que as taxas de desconto desempenham no cálculo dos valores recuperáveis

das UGC, as divulgações deveriam conter informações sobre os pressupostos base que explicassem as suas escolhas.

A escolha da taxa de desconto vem referenciada na literatura baseada em estudos empíricos, como um dos maiores problemas no processo do cálculo do valor recuperável das UGC, pela complexidade e subjetividade que lhe são inerentes, podendo a sua incorreta determinação produzir efeitos consideráveis no reconhecimento, ou não, de perdas por imparidade do *goodwill* (Carlin, *et al.*, 2007).

Por exemplo, a aplicação de taxas de desconto demasiado baixas para o cálculo da quantia recuperável, origina a obtenção de maiores fluxos de caixa descontados, o que poderia evitar o reconhecimento de perdas por imparidades (Petersen e Plenborg, 2010).

Em nossa opinião, o GNC não cumpre os requisitos de informação exigidos pelas normas, não indicando nas DF quantas, nem que taxas de desconto aplicam no cálculo dos DCF, exceto no ano 2012.

O RRI do GCO referiu que as taxas utilizadas são *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), calculadas com informação de mercado à data.

Por sua vez, os Anexos às DF consolidadas do GCO, divulgam uma quantidade de taxas de desconto, variável de período para período, de acordo com as UGC definidas em cada período, razão pela qual, o entrevistado não terá quantificado a sua resposta.

A ausência de informação relevante para a compreensão das imparidades do *goodwill*, por parte do GNC, produz um impacto muito negativo na qualidade da divulgação das suas DF. Para além disso, a definição de uma única taxa de desconto ao nível do grupo, para UGC afetas a mercados diferentes, situadas em países com realidades económicas, políticas e sociais diferenciadas, em nossa opinião, não é um procedimento correto de incorporação de risco aos DCF.

## **16. Como é que a gestão ajusta o risco associado a cada UGC?**

Pensamos que os entrevistados do GNC não entenderam o alcance da nossa pergunta. Pretendia-se saber se a entidade ajustava o risco das UGC nos fluxos de caixa futuros ou nas taxas de desconto usadas (§56 e Apêndice A15, IAS 36).

O D/GNC não respondeu e o A/GNC refere que, com base no CAPM, calculam os WACC onde tudo está integrado. Pensamos que esta resposta deve ser considerada na pergunta seguinte, dado que o próprio A/GNC a remeteu para este ponto.

As DF do GNC são omissas quanto a esta matéria. Existe, de facto, a possibilidade de se considerarem ajustamentos para o mesmo risco dos ativos em bases diferentes: na taxa de desconto e nos DCF, conforme previsto na IAS 36. Contudo, dado o baixo nível de divulgações que o grupo apresenta, até em matérias que, em nossa opinião, são facilmente quantificáveis e relatáveis, não seria expectável que, nem os entrevistados respondessem a esta questão, nem houvesse qualquer referência a esta matéria no campo das divulgações.

No GCO o RRI respondeu que o risco é ajustado através de alterações no modelo de negócio ou através de alteração da sua exposição geográfica. Face ao conteúdo desta resposta, parece-nos que podemos concluir que também o entrevistado do GCO não compreendeu esta questão.

Contudo, as DF dos períodos analisados do GCO não deixam dúvidas que o risco sistemático dos ativos é ajustado apenas nas taxas de desconto, através da sua variação de acordo com os riscos inerentes aos diversos negócios. Esta menção está presente na nota sobre diferenças de consolidação (*goodwill*) dos Anexos. O período de 2007 é marcado em termos de relato, como o de divulgações mais detalhadas no que respeita ao *goodwill*, sendo claro exemplo disso, a decomposição de uma taxa de desconto de um Segmento de negócio, assumindo-se os pressupostos sobre as suas variáveis determinantes, nomeadamente, a taxa de rendimento sem risco (devidamente quantificada e a fonte), o  $\beta$  e um prémio de mercado (devidamente quantificado), algo que, lamentavelmente, já não conseguimos encontrar nas divulgações dos períodos seguintes. Tal facto contribui naturalmente para uma perda na qualidade da informação divulgada.

**17. Quais os pressupostos e que mecanismos são utilizados para estimar os riscos sistemáticos de cada UGC?**

O D/GNC também não respondeu a esta questão, enquanto o A/GNC remeteu a sua resposta para a anterior. Naquele ponto referiu que os mecanismos e pressupostos utilizados para estimar os riscos sistemáticos das UGC estão devidamente considerados nas WACC que o grupo determina, com base no CAPM. Em sua opinião, estas taxas integram todos os pressupostos necessários para a obtenção de estimativas apropriadas do valor recuperável dos ativos.

As DF, uma vez mais, nada divulgam sobre o ajustamento do risco associado a cada UGC, à exceção do Anexo de 2012, onde se referem os pressupostos utilizados para a projeção dos fluxos de caixa, com respeito a margens brutas, taxas de desconto, preços de matérias-primas, quotas de mercado, durante o período analisado de 7 anos, e que, as taxas de crescimento aplicadas, foram conservadoras.

Consideramos esta referência aos pressupostos base para estimação dos fluxos de caixa futuros pobre e que não acrescenta valor às divulgações, que têm por objetivo informar os utentes das DF.

Como vimos, a entidade apenas definiu duas UGC, não podendo sequer ser esgrimido o argumento da sua proliferação, que tornasse a divulgação dos mecanismos de cálculo e afetação do risco dos ativos extensa, trabalhosa e, quiçá, confusa para os utilizadores das DF.

Por outro lado, sendo o risco ajustado na taxa de desconto e existindo apenas uma única taxa, com base nos WACC do grupo, é do nosso entendimento, que a sua decomposição não é divulgada, por razões de políticas internas de confidencialidade e proteção de dados, ou por desinteresse na aplicação das normas, ou ainda, por desconhecimento das mesmas.

O RRI do GCO respondeu que, para estimar os riscos sistemáticos das UGC, os pressupostos baseiam-se na informação de mercado e que os mecanismos normalmente utilizados são os Betas ajustados. Esta resposta parece-nos contextualizada e de acordo com os relatos das DF do GCO nos períodos analisados.



Como já referimos no ponto anterior, o GCO ajusta o risco de mercado dos seus ativos, exclusivamente na taxa de desconto. É uma evidência que as taxas de desconto atribuídas às diversas UGC, se distribuem por um intervalo de valores considerável, variando de acordo com as condições específicas de cada mercado, à data das suas fixações.

Podemos, no entanto, referir que enquanto a diversidade de taxas poderá indicar que os riscos de mercado serão efetivamente tidos em devida conta e refletidos adequadamente na taxa de desconto, já os pressupostos para a definição e quantificação do risco, como acima referimos, nem sempre são divulgados, aparecendo apenas e com frequência a menção que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio.

A não definição concreta e razoável de pressupostos base, que expliquem os riscos e que justifiquem a definição de taxas de desconto diferenciadas, compromete a credibilidade e a justeza das próprias taxas, não obstante em 2007, o GCO apresentar a decomposição de uma taxa de desconto, abrindo a possibilidade de, entre outras informações, se poder ler o risco quantificado de mercado de um ativo.

Somos da opinião que o GCO nesta matéria não cumpre os requisitos das normas, porquanto a apresentação de pressupostos nem sempre é adequada para se estimar os riscos sistemáticos das UGC e, a partir do período de 2007, não mais conseguimos encontrar nas DF a decomposição de uma taxa de desconto para a projeção dos DCF.

Queremos reforçar, por considerarmos importante, que esta perda de detalhe e qualidade da informação verificada, com o abandono da decomposição das taxas de desconto, constitui um grave retrocesso do grupo na sua obrigação de informar.

### **18. O grupo aplica taxas de desconto antes de impostos ou depois de impostos?**

Ambos os entrevistados do GNC assumiram a utilização de uma taxa depois de impostos e, adicionalmente, admitiu o A/GNC estar ciente que a taxa correta é antes de impostos.

A taxa de desconto antes de impostos para aplicação do método do valor de uso deve ser calculada, de acordo com as normas (§§ 55 e 56 e Apêndice A15 da IAS 36), com a inclusão de uma componente inerente ao risco associado a cada ativo.

Ficamos, de certo modo, inquietos, quando um auditor externo reconhece, com aparente despreocupação, que o grupo utiliza uma taxa de desconto após impostos, que não é ajustada para refletir uma taxa antes de impostos (Apêndice A20, IAS 36), o que se configura como mais um incumprimento das normas, com eventuais e significativas consequências no empolamento das quantias recuperáveis do *goodwill*. Acresce que, as DF dos períodos analisados do GNC, são completamente omissas se a taxa utilizada é determinada antes ou após impostos.

De facto, este não será apenas um problema de relato e divulgação mas, antes de mais, de provável distorção dos resultados do grupo, pelo não eventual reconhecimento dos montantes apropriados de imparidades, constituindo um claro exemplo das possibilidades postas à disposição da gestão no processo dos testes de imparidade, para o uso de discricionariedade.

Petersen e Plenborg (2010) corroboram os altos índices de incumprimento na aplicação da taxa de desconto apropriada, afirmando que num estudo que realizaram, das 57 empresas que aplicaram o método do valor de uso para o cálculo da quantia recuperável, o modelo DCF foi usado por 56 empresas, mas apenas 26 empresas escolheram uma taxa de desconto antes de impostos, de acordo com o exigido nas normas.

Na sua resposta, o RRI do GCO afirmou que o grupo aplica taxas de desconto antes de impostos. Contudo, também nas DF dos períodos analisados do GCO, não existe qualquer referência se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Como referimos, a aplicação de taxas de desconto antes de impostos é exigida pelas normas, constituindo uma matéria de primordial importância. A resposta do RRI não pode ser confirmada pelas DF, que não referem em nenhum período este dado de fácil divulgação, pelo que, nesta matéria a entidade também não cumpre com as normas.

**19. Que taxa de desconto aplica a gestão na estimação dos fluxos de caixa descontados? (Pretende-se decomposição da taxa que explique o binómio risco/retorno).**

Pretendia-se nesta questão, uma decomposição da taxa de desconto, que proporcionasse uma visão dinâmica da sua estrutura e apresentasse as variáveis que integra, com a quantificação do percentual atribuído ao risco sistemático dos ativos, e que fosse complementada com algumas notas explicativas sobre os pressupostos base que justificassem a determinação da percentagem atribuída ao referido risco.

O D/GNC referiu na entrevista que a taxa de desconto relativa ao período de 2012, para o cálculo da quantia recuperável de uma das UGC era de 10%, não tendo efetuado qualquer decomposição da mesma. Lembramos que a entidade definiu apenas duas UGC, com base em pressupostos geográficos, integrando cada uma delas diversas unidades produtivas.

O A/GNC remeteu a sua resposta para a pergunta 17, onde refere que os mecanismos e pressupostos utilizados para estimar os riscos sistemáticos das UGC estão devidamente considerados nas WACC que o grupo determina, com base no CAPM. Em sua opinião, estas taxas integram todos os pressupostos necessários para a obtenção de estimativas apropriadas do valor recuperável dos ativos. De facto, para além da impossibilidade de se decompor a taxa de atualização, que nos ajudasse a compreender as variáveis de que é composta e o peso de cada uma na sua determinação, também se gerou uma inconsistência de informação, entre o que são os dados fornecidos pelo D/GNC e os divulgados no Anexo. Com efeito, enquanto o D/GNC fala numa taxa de 10% atribuída a uma UGC, as DF de 2012 referem que a taxa de desconto aplicada às projeções de fluxos de caixa foi de 10%.

De evidenciar que, em mais nenhum período dos analisados no nosso trabalho, as divulgações mencionam qualquer dado sobre taxas de desconto para o cálculo dos DCF, referindo-se apenas à escolha de uma taxa apropriada. Estes textos padronizados e de aplicação generalizada nas entidades, vão passando de período em período sem alterações significativas, consubstanciando-se como *guidelines* genéricas de aplicação das normas, com notórias consequências negativas na qualidade da informação financeira.

A resposta do RRI do GCO foi que aplicam as WACC de cada setor. Esta resposta apenas preenche parte da informação pretendida. Compreendemos que uma enumeração das taxas de desconto aplicadas para cálculo dos DCF se tornaria trabalhosa, mas a essência da questão centrava-se na sua decomposição que, de uma forma dinâmica, explicasse como a entidade ajusta o risco sistemático dos seus ativos, o que não se consegue com a resposta obtida.

Já referimos que, o GCO no ano de 2007, apresentou a decomposição de uma taxa de desconto dos DCF de um dos segmentos de negócio, quantificando todas as suas componentes e sustentando as taxas aplicadas com os apropriados pressupostos base. Contudo, nos períodos subsequentes, a informação limita-se à enumeração das taxas de desconto aplicadas às diversas UGC, baseadas em pressupostos que muitas vezes apenas referem textos que se repetem de ano para ano.

Admitimos que as WACC calculadas poderão, de facto, incorporar todos os riscos e incertezas associados aos ativos, conforme referiu o RRI. Contudo, as DF não explicam como é que esses fatores de riscos e incertezas são integrados nas diversas taxas, nem as razões para a existência de uma quantidade tão diversificada de taxas e de intervalos tão amplos para a sua definição.

## **20. A gestão considera nas suas projeções o período terminal das UGC?**

Ambos os entrevistados do GNC responderam afirmativamente, tendo o D/GNC referido que a taxa é de 1%.

As DF apenas no ano de 2012 fazem referência ao período terminal das UGC, e atribuem uma taxa de crescimento de 1% naquele período, em linha com a resposta do D/GNC. Em mais nenhum período dos analisados existe qualquer referência a taxas de crescimento dos ativos no período terminal.

O período terminal das UGC tem uma importância significativa no cálculo da quantia recuperável dos ativos. Com efeito, presume-se que aquele represente mais de 70% do valor estimado de uma empresa (Petersen e Plenborg, 2010).

Para Biancone (2011), a determinação do valor terminal constitui mais um elemento no complexo processo dos testes de imparidade, ao alcance da gestão das entidades, para a manipulação dos resultados. A taxa de crescimento constitui a base para o cálculo do valor terminal, e a grande subjetividade das avaliações sugere a necessidade de uma profunda análise no que diz respeito às decisões dos cálculos e estimativas.

Segundo Carlin *et al.* (2007), muitas empresas divulgaram taxas globais de crescimento altas para os cashflows das suas UGC, mas as análises individuais das taxas específicas de cada UGC provaram que as altas taxas de crescimento constituíam a exceção e não a regra

Assim, relativamente ao GNC, podemos concluir que a falta de divulgações acerca do processo de cálculo do valor terminal e das taxas de crescimento aplicadas, constitui mais um incumprimento dos requisitos das normas. A taxa de crescimento tem repercussões materiais no cálculo do valor terminal, e a não divulgação dos pressupostos para a sua determinação não permite, também, a analistas e utilizadores, perceber e avaliar o grau de rigor do processo de testes de imparidade do *goodwill*.

A esta pergunta o RRI do GCO respondeu que o modelo que a entidade aplica, DCF, utiliza um período de estimativas e depois um valor residual.

De facto, as DF do GCO divulgam, em todos os períodos analisados, dados quantitativos relativos às taxas de crescimento, determinadas com base nos *business plans* do grupo. Deste modo, os elementos divulgados nas DF são consistentes com os transmitidos pelo RRI.

## **21. Em caso afirmativo, que modelo aplica o grupo nas estimativas do valor terminal?**

O D/GNC referiu a aplicação do modelo de crescimento contínuo dos *cash flows* e o A/GNC o modelo de Gordon<sup>26</sup>, admitindo desta forma o crescimento das UGC nos seus períodos terminais.

---

<sup>26</sup> O modelo de crescimento de Gordon é um modelo tradicional de avaliação de empresas, que prevê o crescimento dos fluxos de caixa a uma taxa constante  $g$ , na perpetuidade.

Também não há qualquer referência nas DF do GNC, ao modelo utilizado para o cálculo do valor terminal das UGC. Esta é mais uma falha nas funções que, por inerência, são atribuídas às divulgações, de tornar compreensíveis as DF e, às quais, as normas dispensam um alargado conjunto de requisitos de informação.

No GCO, o RRI respondeu que aplicam a fórmula de cálculo – teórica. O  $g$  utilizado é sempre muito conservador. Nunca acima da inflação. Supomos que o entrevistado quando menciona a fórmula de cálculo teórica se refere ao modelo de crescimento de Gordon, que nos parece ser o que mais aplicação prática tem nas empresas. Com efeito, o GCO produz informação explícita ao modelo de crescimento de Gordon, embora apenas no período de 2007, como metodologia de cálculo do valor terminal das UGC. Deste modo, muito embora as DF mencionem nos referidos períodos as taxas de crescimento dos ativos na perpetuidade, o certo é que o grupo não identifica o modelo específico de cálculo do valor terminal, em mais nenhum período para além do de 2007.

Como já referimos, verificou-se uma perda na qualidade da informação do GCO, que atingiu o seu auge no ano de 2007, constituindo a divulgação do método de Gordon apenas nesse período, mais um dos exemplos da perda de detalhe nas divulgações nos exercícios subsequentes.

#### **5.2.2.6 - Realização dos testes de imparidade do goodwill**

### **22. Em que período do ano são realizados os testes de imparidade do goodwill?**

O D/GNC refere que os teste de imparidade são realizados no final do ano após aprovação do orçamento e ajustes realizados no *business plan* de suporte. Por seu turno, a resposta do A/GNC não vai em sentido muito diferente do D/GNC, especificando que se realizam em outubro/novembro.

Quanto a esta matéria, ambos os entrevistados não forneceram mais qualquer informação.

As DF em 2012 são consistentes com as informações veiculadas pelos entrevistados, referindo na nota do Anexo sobre políticas contábilísticas que o teste de imparidade ao *goodwill* é efetuado anualmente (com referência a 31 de dezembro) e quando existem indícios de que o valor contábilístico possa estar em imparidade. Na nota sobre o *goodwill*, é referido que o grupo efetuou testes de imparidade do *goodwill* com referência a 31 de dezembro de 2012, mencionando, ainda, e mais à frente, que os testes efetuados no final do ano de 2012 evidenciaram que o valor recuperável é superior ao valor contábilístico. Embora esta última alusão não se constitua como uma informação direta e específica ao *timing* em que os testes são realizados, acaba, contudo, por corroborar as informações anteriores.

Nos outros períodos verificados, apenas se menciona que o grupo procede, anualmente, à realização de testes de imparidade formais ao *goodwill* existente à data de encerramento de contas, pressupondo-se que se o *goodwill* testado é o reconhecido naquele momento, aquele processo de avaliação se realizará apenas no final de cada ano.

A esta pergunta o RRI do GCO respondeu que, o processo relativo aos testes de imparidade, é realizado no quarto trimestre de cada ano.

O GCO divulga na nota Políticas contábilísticas do Anexo às contas, que o valor do *goodwill* não é amortizado, sendo testado anualmente, no final de cada exercício, para verificar se existem perdas por imparidade.

### **23. Em que período do ano estão disponíveis os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das diversas UGC?**

As respostas dos entrevistados do GNC nesta questão são consistentes com as da pergunta anterior, afirmando o D/GNC que os orçamentos estão disponíveis no final de cada ano, com as previsões mensais para o ano seguinte e o A/GNC em outubro/novembro.

Contudo, as DF do GNC continuam a constituir o buraco negro da informação, no sentido em que a absorvem e condensam mas não a divulgam, não cumprindo, também, a sua

principal função, de prestar informações do negócio e, em especial, numa visão mais dinâmica, como estão a ser conduzidos.

O RRI do GCO respondeu que os orçamentos estão disponíveis no quarto quadrimestre de cada ano.

Nos relatórios e contas consolidadas do GCO, relativos aos períodos analisados, também nada é referido sobre esta matéria.

A IAS 36 não determina a obrigatoriedade de divulgação de informações desta natureza. Contudo, esta norma, no seu §132, menciona o seguinte: “Uma entidade é encorajada a divulgar os pressupostos usados para determinar a quantia recuperável de ativos (unidades geradoras de caixa) durante o período”.

Obviamente, que a elaboração dos orçamentos e previsões dos DCF e a data em que estão disponíveis é matéria relevante no processo de determinação da quantia recuperável das UGC. Neste contexto, toda a informação que possa ser útil para a compreensão dos destinatários das DF, neste complexo processo de imparidades do *goodwill*, deve ser divulgada.

#### **24. Que metodologia é utilizada para se detetar com tempestividade uma perda por imparidade do *goodwill*?**

A esta questão, o D/GNC respondeu que é constantemente avaliada a rentabilidade de cada UGC com base no seu desempenho esperado. Caso surjam indícios de que a rentabilidade dessa UGC está abaixo do estimado, são avaliadas quais as medidas corretivas e a possível imparidade que possa existir. É um trabalho realizado mensalmente.

Por outro lado, o A/GNC afirmou que a avaliação se realizava em outubro/novembro. Este prazo tem vindo, de facto, a ser apontado pelo A/GNC para a realização dos testes de imparidade. Contudo, não teceu qualquer explicação sobre a metodologia usada.

Na esteira da resposta do D/GNC, ficámos com algumas dúvidas quanto à frequência da avaliação das quantias recuperáveis das UGC, cuja realização mensal se nos afigurou de



difícil execução, para tarefas tão complexas e que, em declarações dos entrevistados anteriormente proferidas, seriam realizadas apenas no final do ano, como respondeu precisamente o A/GNC.

Ora, quando confrontado com a resposta do D/GNC, o A/GNC explicou que o conteúdo da afirmação do D/GNC seria numa perspetiva de gestão, enquanto a sua para efeitos de relato. Esta resposta leva-nos a questionar, porque é que para o mesmo problema devidamente identificado, que se prende com a metodologia utilizada para a deteção tempestiva de uma perda por imparidade do *goodwill*, existem duas perspetivas, a da gestão e a do relato. Mas a segunda não é apenas uma consequência da primeira, sendo a sua principal função, a divulgação dos fenómenos? A função da Auditoria não consiste em validar os testes de imparidade realizados na entidade?

O que as normas referem, nomeadamente a IAS 36, no seu §90, é que uma UGC à qual tenha sido imputado *goodwill* deve ser testada quanto a imparidade anualmente, e sempre que exista uma indicação de que essa unidade possa estar com imparidade, comparando a quantia escriturada da unidade, incluindo o *goodwill*, com a quantia recuperável da unidade.

O que a norma revela de difícil aplicação é precisamente na parte em que é dito que se deve testar a imparidade sempre que exista uma indicação. Em nossa opinião, o que D/GNC nos transmitiu foi a preocupação da gestão na evolução dos negócios, e a necessidade em se avaliar mensalmente os desempenhos económicos e financeiros do grupo como um todo, e compará-los com as projeções dos orçamentos mensais realizados no ano anterior. Parece-nos razoável que, se se verificarem decréscimos substanciais nos indicadores projetados nos orçamentos, obviamente que poderá ser despoletado um processo de testes de imparidade das unidades às quais se alocou *goodwill*.

Por sua vez, O RRI do GCO respondeu que aplicam o mesmo modelo (DCF), com base nas expetativas futuras no momento.

Esta resposta não nos permite, obviamente, perceber a questão central desta pergunta: como detetar atempadamente uma perda por imparidade do *goodwill*, ao longo do período, como prevê a norma que se faça. O que o entrevistado nos refere é o método para o cálculo

do valor recuperável do ativo. É precisamente este o problema das divulgações: geralmente indicam modelos, não se explicando nem quantificando os dados com os quais trabalham e a informação que produzem, com que periodicidade são utilizados e quais os pressupostos e critérios que estiveram na base das suas escolhas e aplicações.

Tudo o que se acaba de dizer se confirma, nos períodos analisados, uma vez que as DF do GCO também nada divulgam sobre esta matéria.

**25. Que departamento do grupo realiza os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das UGC?**

Na sua resposta, o D/GNC, indicou o departamento financeiro.

Por seu lado, o A/GNC, repartiu as tarefas e detalhou mais a sua informação, dizendo que este procedimento é da alçada da Administração (diretores gerais). O departamento financeiro, trata da sistematização, coerência e apresentação dos dados da Administração (estimativa das vendas, projeção dos custos, etc.).

Como as DF nada explicam e as respostas dos entrevistados não são propriamente condizentes, fica-se com a sensação que, mesmo numa matéria específica e de primordial importância para a entidade, não se sabe muito bem quem, ao fim e ao resto, e que departamento ou departamentos do grupo, realiza os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das UGC.

O RRI do GCO indicou o planeamento e controlo de gestão.

A resposta do RRI do GCO dá-nos mais uma indicação de que esta entidade poderá ter uma estrutura organizacional mais complexa, com departamentos específicos para a execução das diferentes atividades administrativas e de gestão, com a afetação de pessoal especializado. Se bem que, em matéria dos valores do GW (Tabela VII), este grupo relata menor quantia que o GNC, já a comparação dos valores dos Ativos Líquidos Totais dos dois grupos demonstram a evidente maior dimensão do GCO face ao GNC.

Nas DF nada é referido sobre esta matéria, muito provavelmente porque as normas também não exigem esta divulgação.

## **26. Quem monitoriza e controla os valores escriturados das UGC?**

Os entrevistados do GNC apontaram o departamento financeiro.

O RRI do GCO indicou o *Chief Financial Officer* (CFO) e a Auditoria interna.

É evidente o envolvimento de mais recursos humanos neste procedimento relativo à realização dos testes de imparidade do *goodwill*, no GCO que no GNC. A dimensão do GCO é muito superior à do GNC, muito embora, da análise do valor do *goodwill*, tal conclusão não se possa retirar. Porém, o perímetro de consolidação do GCO é substancialmente maior e encontram-se definidas muito mais UGC que no GNC, conforme se demonstra na Tabela VII, o que obriga a afetação de mais pessoal e a um controlo mais rigoroso das UGC por parte do GCO.

Nas DF não encontramos qualquer referência sobre o assunto, em nenhum dos grupos, até porque as normas também não exigem a divulgação deste tipo de informação.

## **27. Quem calcula as quantias recuperáveis e que procedimentos e técnicas servem de base para esta monitorização?**

Nesta pergunta, os respondentes de ambas as entidades, foram da mesma opinião, indicando o departamento financeiro.

O cálculo das quantias recuperáveis das UGC é uma matéria complexa que, entre outras especificidades, requer recursos humanos altamente especializados, nomeadamente em técnicas de avaliação de empresas e gestão orçamental. Neste contexto, os grupos de menor dimensão servem-se de avaliadores profissionais externos para suprirem as insuficiências dos seus quadros de pessoal.

Esta resposta deixa antever que, mesmo na área reconhecidamente mais complexa das imparidades, os grupos reúnem condições internas para a sua execução. Iremos, mais à frente neste trabalho, tentar confirmar se esta é a realidade.

Pretendíamos, neste ponto, poder aceder a algumas evidências do trabalho realizado nas estimativas e projeções dos DCF, pela consulta de documentos dos preparadores dos testes, assim como, verificar como se monitoriza nesta fase todo o trabalho realizado, como são definidos, calculados e onde se encontram registados os pressupostos base para a concretização dos cálculos e identificar o responsável. Contudo, esta componente prática inserida na ferramenta metodológica da observação, não nos foi facultada.

Nas divulgações das DF de todos os períodos analisados, não encontramos qualquer referência sobre o assunto, e ela, também, não é exigível nas normas.

## **28. Quem valida os cálculos e operações acima mencionados?**

A resposta a esta pergunta também se pode considerar consensual no GNC. Tanto o D/GNC, como o A/GNC, mencionam que são os auditores, continuando o D/GNC a indicar que a validação é efetuada no fecho anual de contas e o A/GNC em outubro/novembro, em linha com as datas que têm apresentado noutras respostas anteriores.

O RRI da GCO respondeu que quem valida os testes são o CFO, Auditoria interna e Auditoria externa. Esta resposta demonstra um nível de maior envolvimento e de afetação de recursos humanos.

Esta matéria também não merece divulgação no Relatório e Contas Consolidadas dos grupos, em qualquer dos períodos analisados.

**29. O grupo elaborou um único modelo de avaliação, que é sempre o usado nas estimativas e projeções em cada processo dos testes de imparidade do goodwill?**

Esta pergunta é pertinente, no sentido de se avaliar o nível de sistematização de processos nas empresas, em torno de matérias complexas como a mensuração subsequente do goodwill. O uso de um modelo comum de avaliação, que sucessivamente se aperfeiçoará, poderá permitir padronizar procedimentos e diminuir riscos de inconsistências (Petersen e Plenborg, 2010) .

No GCO, refere o RRI, os modelos têm a mesma base teórica e são ajustados ao tipo de empresa/setor.

No GNC, ambos os entrevistados, também, responderam afirmativamente. O D/GNC refere que o modelo de avaliação é único, enquanto o A/GNC se baseia em princípios de consistência.

De uma maneira geral, todos os entrevistados deram uma ideia que os processos de avaliação seguem sempre a mesma base teórica e conceptual, assentando no princípio da consistência da informação.

Em nenhuma das empresas ou período de relato foi divulgada qualquer informação sobre este assunto, nem tal era exigível.

**30. Faz parte da equipa responsável pela realização dos testes de imparidade, pessoal com experiência em técnicas de avaliação de empresas?**

O RRI do GCO respondeu que sim, não especificando se o pessoal com experiência em técnicas de avaliação de empresas pertence aos quadros do grupo ou se são externos.

O D/GNC respondeu negativamente, referindo que esta tarefa é realizada no departamento financeiro onde não existem pessoas com esse perfil, contudo nas auditorias anuais esses testes são validados pelas equipas competentes de auditoria.

O A/GNC corroborou a resposta do D/GNC referindo que a equipa de auditores possui pessoal com experiência em técnicas de avaliação de empresas.

As respostas dos entrevistados do GNC confirmam as nossas expectativas. De facto, nos grupos de menor dimensão, é natural a ausência de recursos humanos capazes de executar tarefas e procedimentos de alta complexidade, de grande especificidade e que acontecem com pouca frequência, o que geralmente obriga o recurso a profissionais externos em regime de *outsourcing*.

Nesta conformidade, outra questão pertinente se levanta: os auditores externos contribuem na realização dos testes de imparidade, em especial nas matérias de maior complexidade, e são, também, eles que validam os mesmos testes, conforme resposta dos entrevistados do GNC à questão 28, o que poderá por em causa a qualidade dessa validação e constitui uma clara ausência de segregação de funções.

Nenhuma das empresas menciona qualquer informação sobre o assunto, nas DF dos períodos analisados, nem tal era exigível.

### **31. Quanto tempo despende o grupo na realização dos testes e que custos lhes estão associados?**

O RRI do GCO respondeu que a empresa despende na realização dos testes 3 meses, em média, sendo o custo da sua realização, o referente às horas das pessoas envolvidas no processo.

No GNC, o D/GNC refere que a realização dos testes é um processo que está associado ao processo de orçamentação e de revisão de *business plan*, pelo que, a tarefa em si não é efetuada de uma forma isolada. É aproveitada parte das tarefas existentes colocando-se somente mais um ponto que é a avaliação de possível imparidade do *goodwill*.

Por outro lado, o A/GNC diz que o tempo e os custos dispendidos com a realização dos testes não são relevantes, dado que o processo faz parte de outros trabalhos.

Pelos depoimentos dos entrevistados dos dois grupos, parece evidente que a abordagem ao processo dos testes de imparidade do *goodwill*, é encarada de uma forma mais comprometida e efetiva por parte do GCO. O processo é devidamente autonomizado, realizado em média durante três meses por ano e por cinco pessoas.

A realidade no GNC é bem diferente: o processo é incluído nos trabalhos de fim de ano, é realizado por duas pessoas, não sendo relevado nem o tempo despendido nem os custos associados, até porque parece ter o envolvimento do próprio auditor na realização dos testes.

É um facto que estamos perante realidades diferentes, dado que o GCO é um grupo com valores cotados, tendo de preparar, por obrigação legal, mais informação financeira com divulgações mais detalhadas, para um universo maior de *stakeholders*, além de que o seu perímetro de consolidação é substancialmente maior.

Contudo, se analisarmos em termos comparativos os elementos relativos ao *goodwill* insertos na Tabela VII, podemos constatar que o *goodwill* apresenta maiores valores, quer em termos relativos, quer absolutos, no GNC do que no GCO, com exceção das perdas por imparidade.

Esta realidade, consubstanciada não pela dimensão do grupo, mas antes pelos montantes relevantes de *goodwill* reconhecido no GNC, mereceria, em nosso entender, um tratamento devidamente autonomizado dos testes de imparidade, dos outros trabalhos de fim de ano, o que, pelas afirmações dos entrevistados do GNC, não parece acontecer. Perante esta constatação, poder-se-á levantar a questão, do porquê de reconhecimentos de imparidades de *goodwill* tão baixos, para tão elevados montantes de *goodwill*, situação diametralmente oposta à do GCO.

### **32. Quantas pessoas se envolvem, direta ou indiretamente, na realização dos testes?**

O RRI do GCO responde que, em média, se envolvem 5 pessoas no processo de realização de testes de imparidade do *goodwill*.

O D/GNC afirma que se envolvem duas pessoas do grupo, para além dos auditores.

O A/GNC também responde que se envolvem duas pessoas.

Das respostas às anteriores questões, inferimos que, tanto o RRI, como o A/GNC, quando indicam os intervenientes nos testes se referem a quadros internos das empresas. No caso o GNC é também auxiliado pelos auditores, que disponibilizarão pessoal habilitado em técnicas de avaliação de empresas. Nos Relatórios e Contas Consolidadas dos períodos analisados, não existe uma única referência sobre a afetação dos meios e recursos humanos à realização dos testes de imparidade do *goodwill*, nem dos gastos incorridos. Tal não é exigível pelas normas e também não era expectável que o fosse.

### **33. As práticas e procedimentos dos testes estão sistematizados num manual?**

No GNC as respostas dos entrevistados são negativas. Para o D/GNC, o processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill* insere-se nos procedimentos do orçamento anual, não se autonomizando num documento próprio.

Por outro lado, mas no mesmo sentido, o A/GNC afirma que os manuais existem em entidades que adquirem empresas com muita frequência, deixando implícita a ideia que, nessas entidades, dada essa frequência com que se realizam operações de CAE, haverá interesse em sistematizar os processos num manual.

No seguimento desta resposta, achámos importante confrontar os dois grupos, com o número de CAE no período de 2007 a 2012. De facto, enquanto no GNC se registou apenas uma CAE, no GCO elas são inúmeras, sendo também, considerável o número de empresas incluído no seu perímetro de consolidação.

É do nosso entendimento que, em grupos com grandes perímetros de consolidação, o trabalho de realização dos testes será, em princípio, mais complexo que naqueles que registam um pequeno número de empresas. Contudo, a existência de um manual que sistematize procedimentos, contribuirá sempre, e em qualquer circunstância, para a execução mais uniforme e consistente dos processos, independentemente da dimensão ou extensão do perímetro de consolidação dos grupos.



O RRI do GCO não respondeu.

Nas DF das entidades não existe qualquer referência à existência de um manual que compile todas as tarefas e procedimentos.

Esta questão, conjugada com a do ponto 29, pretende avaliar o grau de organização, comprometimento e empenhamento dos grupos de empresas na criação de manuais e *guidelines* que permitam a obtenção de melhores desempenhos, em eficiência e eficácia, sobretudo nos processos mais complexos que têm de realizar. Como defende Petersen e Plenborg (2010), a sistematização dos procedimentos inerentes à realização dos testes de imparidade do *goodwill*, consubstanciada em manuais, está associada a um nível mais baixo de erros e inconsistências.

Juntando as respostas obtidas nas duas perguntas e a ausência de qualquer referência nas DF sobre a sistematização e a definição de *guidelines* para a realização dos testes de imparidade do *goodwill*, ficamos com a ideia que este processo, embora complexo e de difícil execução prática, não merece, ainda, a atenção necessária no seio das entidades, talvez pela inexistência de *enforcement* pelas entidades reguladoras e fiscalizadoras.

**34. Qual ou quais as áreas e procedimentos que apresentam maior grau de dificuldade neste processo de realização dos testes de imparidade do goodwill?**

O D/GNC entende que o cálculo do valor recuperável é a área de maior dificuldade para a realização dos testes de imparidade do *goodwill*, devido à escolha da taxa de desconto apropriada e também da taxa de crescimento do ativo para apuramento do valor terminal.

O A/GNC identifica também como maior dificuldade a taxa de desconto.

O RRI da GCO respondeu que não há nenhuma área ou procedimentos que apresentem maiores dificuldades, em particular, neste processo de cálculo dos testes de imparidade do *goodwill*. Com esta resposta, o grupo demonstra que possui recursos humanos habilitados para poder tratar convenientemente o complexo processo da realização dos testes de imparidade do *goodwill*, mesmo nas suas áreas mais problemáticas, transmitindo a ideia de que tem estrutura para isso e um alto nível organizacional.

No entanto, a escolha da taxa apropriada de desconto para o cálculo da quantia recuperável das UGC, é referenciada na literatura, como a área mais problemática do processo de imparidades do *goodwill* (Feldman, 2004; Carlin e Finch, 2007; Petersen e Plenborg, 2010).

Naturalmente, nas DF de ambas as entidades relativas aos períodos analisados, não existe qualquer referência ao grau de exigência que as normas impõem às empresas na realização dos testes, nem as matérias que se mostram de maior complexidade.

Contudo, ambos os grupos dispensam menções na nota Principais políticas contabilísticas do Anexo às contas, que o teste de imparidade ao *goodwill* é efetuado anualmente (com referência a 31 de dezembro) e quando existem indícios de que o valor contabilístico possa estar em imparidade, descrevendo, também, de forma sucinta, os procedimentos para a deteção da imparidade.

### 5.2.3 - ANÁLISE DAS DIVULGAÇÕES

Na tabela seguinte, e em resultado da análise e interpretação dos dados recolhidos nas entrevistas e nas DF, procedemos ao levantamento dos incumprimentos na divulgação dos grupos, no sentido de aquilatar qual deles apresenta o maior nível de incumprimento nessa matéria.

**TABELA IX – Tipo de incumprimentos na divulgação**

Nº	TEMA	TIPO INCUMPRIMENTO	
		GNC	GCO
6.1.1	Definição e identificação UGC	Definição UGC e Divulgação	Divulgação
6.1.2	Definição de SO		
6.1.3	Alocação GW às UGC	Divulgação	Divulgação
6.1.4	Cálculo valor recuperável UGC	Divulgação	
6.1.5	Taxa desconto aplicável	Tx. Após impostos e Divulgação	Divulgação
6.1.6	Valor terminal e tx. crescimento	Divulgação	Divulgação

Fonte: elaboração própria

Na Tabela IX, verificamos que o nível de incumprimento do GNC é superior ao da GCO, quer na quantidade (das 6 áreas abordadas, 5 registam incumprimentos), quer no tipo de incumprimentos (para além de em 5 grandes temáticas se verificar a inexistência e/ou inconsistências de divulgação, em 2 existem incumprimentos de aplicação, na definição de insuficientes UGC e na aplicação de taxas de desconto após impostos).

Os incumprimentos verificados no GCO, registam-se ao nível das inconsistências e/ou insuficiências das divulgações, em 4 dos 6 grupos temáticos abordados.

Pensamos que, no final, as razões que poderão estar na base da emissão de divulgações mais detalhadas e de maior qualidade, em torno do *goodwill* e do processo da sua mensuração subsequente, do GCO em relação à GNC, são as seguintes:

1. Imposição de entidades reguladoras, nomeadamente a CMVM;
2. Prestação de informação financeira a um número muito maior de *stakeholders* (entre eles os acionistas);
3. Dimensão do grupo;
4. Maior afetação de recursos humanos
5. Debilidade dos resultados.

## **CAPÍTULO VI – COMENTÁRIOS FINAIS**

### **6.1 - PRINCIPAIS CONCLUSÕES**

Poderá afirmar-se que nunca, como hoje, no percurso do seu caminho civilizacional, o Homem tenha desencadeado o aparecimento de tantos e tão complexos fenómenos e acontecimentos. Essa realidade, origina uma constante reformulação conceptual e paradigmática, na senda de melhor se compreender e explicar essas novas realidades, parecendo que a prática algumas vezes antecede a própria teoria e a ajuda a formalizar.

Esta asserção, da rápida e inegável alteração de modelos e padrões, é de aplicação transversal a todas as áreas, surgindo com natural destaque, o mundo dos negócios. De facto, criaram-se nas últimas décadas condições, para que a economia se expandisse à escala planetária, quer através da abolição das fronteiras físicas, quer pela difusão das TI, quer ainda pela disponibilização dessa informação numa linguagem universal, pelo esforço de harmonização das normas contabilísticas.

Neste novo contexto, as empresas cresceram, numa complexa composição relevada a duas dimensões: a física, consubstanciada no seu património corpóreo, e a imaterial, constituída por ativos intangíveis, que representam a sua capacidade de criar e potenciar valor. É no centro destes intangíveis que surge o *goodwill*, ativo que obriga investigadores, académicos e profissionais a todas as atenções, quer pela sua natureza indefinível, incompreendida e geradora de controvérsia, quer pela ponderação que representa na composição patrimonial das empresas.

Na presença dos novos e contínuos avanços do mundo dos negócios e das empresas, a Contabilidade tem de se adequar às novas realidades e responder, com eficiência e eficácia às novas exigências e desafios.

No anseio de obtenção dessas respostas e através do esforço dos principais organismos normalizadores, FASB e IASB, o tratamento contabilístico do *goodwill*, foi sujeito a significativas alterações, em especial na sua mensuração subsequente, pela introdução dos testes de perdas por imparidades, em substituição da prática sistematizada de amortizações, ao longo da sua vida útil.

Este novo processo de mensuração é de complexa aplicação prática, sujeito que está à interpretação subjetiva das normas e a fortes componentes estimativas, que poderão proporcionar a manipulação dos resultados das empresas.

No nosso estudo procurámos entender, junto de duas entidades que aplicam as IAS/IFRS como referencial contabilístico, como se realizam os testes de imparidade do *goodwill*, através da análise das suas DF e dos dados recolhidos de entrevistas aos seus preparadores e auditores.

As informações insertas nas DF foram devidamente analisadas, em todos os pontos considerados mais complexos da realização dos testes de imparidade do *goodwill*. Dessa análise concluímos que, em ambos os grupos de empresas, mas em especial no grupo sem valores a cotação, o nível de detalhe das divulgações foi baixo, em torno de matérias centrais, tais como, a definição de UGC e de SO, o método de cálculo da quantia recuperável das UGC, a escolha da taxa de desconto apropriada e o cálculo do valor terminal.

Para além disso, a ausência de informação de fácil divulgação, que, por isso, não carece de prolongadas descrições de pressupostos base, como, por exemplo, se a taxa de desconto é antes ou depois de impostos, ou quais os períodos utilizados para a elaboração dos orçamentos e projeções dos DCF, constituem exemplos pragmáticos, do incumprimento das normas, em termos dos seus requisitos de divulgação.

De qualquer modo, o grupo com valores cotados é aquele que apresenta mais informação nas DF e de maior qualidade. Esta circunstância poder-se-á justificar, pela sua presença nos mercados financeiros, que o obrigará à produção de mais informação financeira, quer em quantidade, quer em qualidade, a ser prestada a um maior número de *stakeholders* e pela sua maior dimensão e conseqüente afetação de mais recursos humanos.

Outra conclusão retirada da análise das DF, é o acréscimo de divulgações em períodos nos quais, factos importantes aconteceram nos grupos analisados. Com efeito, o grupo com valores cotados, apresentou as divulgações mais completas e esclarecedoras relativas ao *goodwill* no período de 2007, ano em que se realizou o seu processo de abertura de capital. Por sua vez, o nível mais elevado de divulgações do grupo sem valores cotado foi atingido

em 2012. Não sabemos, hoje, se será uma nova atitude da entidade no sentido de melhorar a informação aos utentes das DF, ou se terá sido por influência e necessidade de relato mais detalhado em função de um processo CAE que decorreu neste período.

Estas divulgações das entidades, com níveis de qualidade pouco homogêneos ao longo dos períodos analisados (2007 a 2012), e cujo nível mais alto aparece associado a acontecimentos internos importantes, revelam a pouca consistência no cumprimento dos requisitos de divulgação de grande detalhe a que as normas obrigam. Se esta constatação se aplica a ambos os grupos, aceita-se e entende-se melhor o nível crescente das divulgações que o grupo sem valores cotados tem vindo a promover, do que a quebra de qualidade verificada nas DF do grupo com valores cotados.

Se a análise das DF é importante, a recolha dos dados dos entrevistados, o seu tratamento e posterior análise foi fundamental. De facto, o nosso estudo diferencia-se dos anteriores estudos empíricos realizados sobre o tema em Portugal, pela possibilidade de se adicionar a ferramenta metodológica das entrevistas e, assim, emprestar ao nosso trabalho, uma dinâmica e componente prática até aqui não utilizadas.

Os dados recolhidos das entrevistas foram importantes, no sentido em que, corroboram e enfatizaram a baixa qualidade que as DF revelaram. Os depoimentos dos entrevistados, para além de muitas vezes não confirmarem as informações inseridas nas DF, geraram inconsistências e contradições, entre as próprias afirmações dos entrevistados. Esta situação é aceite com alguma estranheza e constitui uma surpresa, uma vez que, as entrevistas não foram realizadas oral e presencialmente, mas passadas a escrito e enviadas posteriormente.

Da compilação das informações veiculadas pelas DF, com as produzidas pelos entrevistados, o nosso estudo revela, em praticamente todas as grandes temáticas abordadas, um grau generalizado de incumprimento das normas, quase exclusivamente em termos da inconsistência e insuficiência da informação, ou mesmo da sua ausência. Estas evidências contribuem para que os utilizadores das DF, em matérias relacionadas com o *goodwill*, não percecionem a relevância que este ativo representa no património das entidades e o papel que poderá desempenhar na formação dos seus resultados.

Matérias-chave na mensuração subsequente do *goodwill* não se explicam, ou explicam-se insuficientemente, não proporcionando aos *stakeholders* das DF a percepção de como foram aplicados os testes de imparidade.

As informações recolhidas nas entrevistas, para além de muitas vezes contraditórias entre os entrevistados do mesmo grupo, também não fornecem grande detalhe sobre o processo da aplicação dos testes e geram muitas inconsistências quando confrontadas com as das DF.

Da confluência destas constatações, duas conclusões se podem retirar: a aplicação dos testes de imparidade do *goodwill* nos grupos estudados, constitui um complexo processo de mensuração, difícil de se definir e caracterizar, com os recursos utilizados e as limitações impostas; a realização dos testes é insuficientemente divulgada, a informação é por vezes inconsistente e contraditória, não proporcionando aos *stakeholders* das DF, uma adequada base para a compreensão da importância que o *goodwill*, alcançou, por direito, no património das empresas.

Mergulhada a economia num mar revolto de incerteza e indefinição, a que se convencionou designar de crise, que nasce dos tempos difíceis e deles se parece alimentar, que impede a realização de projeções e estimativas realistas a longo prazo, deve a informação ser tratada ainda com mais cuidado, e as empresas, não devem descurar a sua função social, contribuindo para desanuviar horizontes tão carregados e sombrios, e permitir aos destinatários das suas DF saber que rumo irão tomar, no epicentro duma tempestade, também ela global.

## **6.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO**

As limitações à realização deste trabalho são de diversa ordem.

A primeira prende-se, desde logo, com a ausência de estudos de caso sobre um tema, recentemente introduzido no referencial contabilístico nacional. Esta ausência de *background* científico da realidade portuguesa, numa perspectiva prática da realização dos testes de imparidade do *goodwill*, acaba por constituir um *handicap* para a compreensão do

enquadramento desta temática, revestindo este trabalho, com toda a propriedade, características de estudo exploratório.

Finalmente, a subjetividade e a forte componente de estimação implícitas nos testes de imparidade, que poderão constituir janelas de oportunidade para uma gestão discricionária, pareceu-nos ter produzido um efeito pernicioso em sede de definição da nossa amostra. De facto, a maior limitação foi a dificuldade em conseguir empresas para a realização do nosso trabalho, mesmo estando este confinado à metodologia de um estudo de caso, que não necessita de amostras representativas.

Nas duas entidades que gentilmente nos abriram as portas, devemos contudo referir, que o nosso trabalho teve uma grande limitação de âmbito, não sendo possível, em nenhuma delas, a utilização da ferramenta da observação nesta metodologia exploratória. Se tal fosse possível, teríamos com certeza respondido a muitas questões que ficaram em aberto e adquiriríamos, também, a dimensão prática do estudo.

O guião das entrevistas, concebido para conduzir a recolha de dados oral e presencialmente, acabou por não ser suficiente, uma vez que, sem que fosse expectável, dois dos três entrevistados preferiram responder por escrito às perguntas e, posteriormente submetê-las via *e-mail*. Deste modo, não nos foi possível proceder à sua reformulação, e adaptá-lo às circunstâncias do novo contexto. Esta súbita alteração produziu efeitos negativos na recolha da informação. Com efeito, não se tornou possível explorar matérias correlacionadas com as questões orientadoras do guião, e que, naturalmente, numa entrevista presencial e falada, poderiam ser exploradas e proporcionar uma perceção mais aprofundada do fenómeno em estudo. Tínhamos a convicção da vantagem da condução de uma entrevista, que permitisse o dinamismo que só a recolha oral de dados proporciona, através da pertinência, oportunidade e tempestividade das perguntas simples dos “como” e “porquê”, impossíveis de formular em metodologias estáticas e frias da escrita diferida.

Importa também referir que, numa das entidades investigadas no nosso trabalho, também não foi possível recolher os importantes depoimentos dos auditores externos, constituindo este facto mais uma importante limitação na realização da nossa investigação.



Dizemos nós, também, que todo o trabalho científico de pesquisa e investigação deve ter o apoio incondicional de todos aqueles que, de uma forma ou de outra, são chamados a colaborar. As atividades de pesquisa e investigação são a parte mais visível desta salutar inquietação que habita a mente humana e a impele a ir mais longe. Todos temos o dever de abrir as nossas portas e deixar passar o investigador. Por mais pequeninas e insignificantes que pensemos que elas possam ser, hão-de sempre permitir ao cientista entrar nos nossos pequenos mundos e alcançar uma visão de algo que não conseguimos ver, mas que todos intimamente sentimos que existe.

### **6.3 - PERSPETIVAS DE TRABALHOS FUTUROS**

A temática relativa aos testes de imparidade do *goodwill* e à qualidade com que os mesmos são realizados no contexto das empresas portuguesas, constitui um imenso campo de trabalho para a investigação.

Por se tratar de um recente processo contabilístico no panorama nacional, pleno de subjetividade e complexidade, torna-se imperiosa a realização de estudos empíricos que, para além de permitirem avaliar o grau de cumprimento das normas no processo de mensuração subsequente do *goodwill* e as razões subjacentes aos níveis de cumprimento verificado, sirvam de referência para os profissionais e demais interessados nesta matéria.

Esta investigação, consubstanciada num estudo de caso, não pode servir de referência para a qualidade do trabalho desenvolvido nas empresas portuguesas. Pensamos que se torna necessário a realização de uma investigação aprofundada, realizada com uma amostra de dimensão representativa do tecido empresarial nacional, para que se torne possível a extrapolação de resultados. Em nosso entender, o principal cuidado que se deve ter para a efetivação de um estudo dessa dimensão, consistirá na realização de um trabalho árduo de consciencialização dos responsáveis das empresas para o interesse da sua concretização.

Não obstante as imperfeições deste trabalho, também pelas inerentes limitações com que nos deparámos, ele terá sempre o mérito de se constituir como o primeiro realizado sobre o tema em Portugal, numa perspetiva prática da aplicação das normas na realização dos testes de perdas por imparidade do *goodwill*, podendo, assim, servir de base como uma referência para trabalhos futuros sobre a matéria.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Accounting Standards Board (1998). *Financial Reporting Standard 10 - Goodwill and Intangible Assets*, London, ASB.
- AbuGhazaleh, N. M.; Al-Hares, O. M. e Haddad, A. E. (2012). “*The Value Relevance of goodwill impairments: UK Evidence*”. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 4, No. 4; April 2012.
- Al-Kadash, Husam e Salah, A. Y. (2009). *Goodwill impairment after business combination among Jordanian shareholding companies*. *Journal of Accounting and Taxation* Vol. 1 (2), July, 2009.
- Alves, M. C. G. e Antunes, E. C. (2010). *A Implementação das Normas Internacionais de Contabilidade na Europa – Um Estudo Comparativo*. Universidade Da Beira Interior - Departamento de Gestão e Economia. *Work Paper*, Maio, 2010
- Andersen, N. (2004). *Financial Reporting: Implementing IFRS 3 and IAS 38 - Value Judgments*. *Accountancy*, Vol. 13, No. 4, 2004.
- Arnold, J.; Hope, T.; Southworth, A. e Kirkham, L. (1994). *Financial Accounting*. New York, London, 2nd Ed., Prentice Hall.
- Biancone, P. P. (2011). *Impairment of Goodwill: The Case of Disclosure In The Italian banking System*. *International Journal on GSTF Business Review*, Vol. 1, No. 1, August 2011.
- Blang, R. e Lekhi, R. (2009). *Accounting for intangibles: Financial reporting and value creation in the knowledge economy*. A Research Report for The Work Foundation’s Knowledge Economy Programme. London.
- Brás, F. A. (2007). *Necessidade e dificuldades em valorizar o capital humano*. *Revista de Estudos Politécnicos*, Vol. IV, 291-319. Cópia eletrónica disponível em ISSN: 1645-9911. Consultado em 1 de Janeiro de 2013.
- Brooking, A. (1998). *Intellectual capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*. London: Internal Thomson Business Press.
- Camodeca, R. e Almici, A. (2012). *The information content of goodwill impairment before and after the Financial Crisis: evidence from European listed banks*. Cópia eletrónica disponível em: <http://www.wbiconpro.com/105-Alex.pdf>. Consultado em 10 de Agosto de 2013.
- Cañibano, L.; Garcia-Ayuso, M. e Rueda, J. (1999). *Is Accounting Information Losing Relevance? Some Answers From Spain*. Working Paper, University of Seville.

Canning, J. B. (1929). *The Economics of Accountancy: a critical analysis of accounting theory*. The Ronald Press Company.

Carlin, T. M. e Finch, N. (2007). *Goodwill impairment – an assessment of disclosure quality and compliance levels by large listed Australian firms*. MGSM working papers in management. Macquarie Graduate School of Management. Cópia eletrónica disponível em: <http://ssrn.com/abstract=96.3078>. Consultado em 1 de Janeiro 2013.

Carlin, T. M. e Finch, N. (2007). *Towards a theory of goodwill impairment testing choices under IFRS*. The Journal of theoretical accounting research, Vol. 3, Issue 1, p.74-95. Cópia eletrónica disponível em: <http://hdl.handle.net/1959.14/70402>. Consultado em 12 de Janeiro 2012.

Carlin, T. M. e Finch, N. (2008). *Goodwill Impairment Testing Under IFRS - A False Impossible Shore?* The University of Sydney Business School, July 24, 2008, cópia eletrónica disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1173382>. Consultado em 2 de Janeiro 2013.

Carlin, T. M. e Finch, N. (2010). *Evidence on IFRS Goodwill Impairment Testing by Australian and New Zealand Firms*. Cópia eletrónica disponível em SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1550425> ou <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1550425>. Consultado em 23 de Dezembro de 2012.

Carnegie, G. D. & Gibson, R. W. (1987). *Accounting for Goodwill on Consolidation Before and After AAS 18"*. Accounting & Finance, vol.27, iss. 2, pp. 35-51.

Carnegie, G. D. e Gibson, R. W. (1992). *A Note on Accounting for Goodwill on Consolidation in Australia Following the Applicability of ASRB 1013*. Pacific Accounting Review, vol. 4, iss. 1, pp. 27-32.

Carvalho, C. (2004). *Goodwill e capital intelectual. Contributos do conceito de capital intelectual no estabelecimento de uma nova noção de goodwill*. Dissertação de Mestrado, Universidade Aberta, Lisboa.

Carvalho, C.; Rodrigues, A. M. e Ferreira, C. (2008). *Imparidade do goodwill na transição para a IFRS 3: O caso português*. Revista Estudos do ISCA, série IV, n.1 (2010).

Carvalho, C.; Rodrigues, A. M. e Ferreira, C. (2010). *A mensuração subsequente do goodwill e a sua contribuição para a manipulação dos resultados: uma revisão da literatura*. XIV Encuentro AECA, Coimbra.

Carvalho, C.; Rodrigues, A. M. e Ferreira, C. (2012). *A relevância do goodwill nas concentrações de atividades empresariais em Portugal*. Cópia eletrónica disponível em: [www.aeca.es/xvencuentroaeca/cd/101](http://www.aeca.es/xvencuentroaeca/cd/101)<sup>a</sup>. Consultado em 3 de Março de 2013.

Catlett, G. R e Olson, N. O. (1968). *Accounting for goodwill*. Accounting research study nº 10 New York: American Institute of Certified Public Accountants.

Chamovitz, Ilan (2007). *Avaliação de intangíveis em organizações sem fins lucrativos utilizando fundamentos de apoio multicritério à decisão*. Profundão 2007 – 11.º Encontro de Engenharia de Produção da UFRJ.

Clarke, F. e Dean, G. (2007). *Indecent Disclosure: Gilding Corporate Lily*. (Melbourne: Cambridge University Press).

CNC, Comissão de Normalização Contabilística. (2003). *Projeto de linhas de orientação, para um novo modelo de normalização contabilística*. [www.cnc.min-financas.pt](http://www.cnc.min-financas.pt).

Collett, P. H., J. M. Godfrey, e S. L. Hrasky. (2001). *International harmonization: Cautions from the Australian experience*. Accounting Horizons (June): 171–182.

Deloitte (2011). *FASB's new qualitative goodwill impairment assessment. Implications and opportunities*. Cópia eletrónica disponível em: [www.deloitte.com/view/en\\_US/us/Services-Financial-Advisory/Business-Valuation/Financial-Advisory/Index.htm](http://www.deloitte.com/view/en_US/us/Services-Financial-Advisory/Business-Valuation/Financial-Advisory/Index.htm). Consultado em 10 de Agosto de 2013.

Domeneghetti, D. (2009). *Definindo Ativos Intangíveis*. <http://hsm.updateordie.com/>. Consultado em 27 de Dezembro de 2012.

Elliot, B. e Elliot, J. (1993). *Financial Accounting and Reporting*. 2ª ed., London, Prentice Hall.

Feldman, Stanley Jay. (2004). *A Primer on Calculating Impairment: Valuation Issues Raised by Financial Accounting Statement 142*. Axiom Valuation, April 2004.

Fernandes, A. (2012). *Normalização e Harmonização Contabilística*. Instituto Politécnico do Cávado e do Ave – Escola Superior de Gestão.

Ferreira, R. F. (2008). *A globalização (economicista) piora também a ética contabilística*. Artigo publicado na Revista TOC nº 102 de Setembro 2008.

Fjeld, E., (1936). *Classification and Terminology of Individual Balance Sheet Items*. The Accounting Review, Vol. 11 (4), pp.333-342.

Fonseca, J. C. (2009). "O goodwill não é um ativo", in "Economia Global e Gestão", Vol. 2, Setembro, pp. 81-93.

Fonseca, J. C. (2010). *Normalização contabilística: o método orwelliano modificado de reescrever o pensamento contabilista*. Revista TOC nº 121 de Abril de 2010.

Forbes, T. (2007). "SFAS 141: The First 5 Years". Disponível em WWW: [URL:http://www.inatngiblebusiness.com/Reports/SFAS-141-The-First-5-Years~935](http://www.inatngiblebusiness.com/Reports/SFAS-141-The-First-5-Years~935). Consultado em 3 de Março de 2013.

Freitas, H.; Janissek-Muniz, R. e Moscarola, J. (2005). *Modelo de formulário interativo para análise de dados qualitativos*. Revista de Economia e Administração, São Paulo-SP, v. 4, nº 1, p. 27-48, Janeiro/Março 2005.

Garcia-Ayuso, M. (2003). *Factors explaining the inefficient valuation of intangibles*. Accounting, Auditing and Accountability Journal. ISSN:0951-3574.

Giacomino, D. D. E. e Akers, M. D. (2009). *Goodwill and goodwill write-downs: their effects on earnings quality for 2008 an 2009*. Journal of Business & Economics Research, November, 2009.

Gibson, R. W. e Francis, J. R. (1975). *Accounting for goodwill - A study in permissiveness*. Abacus 11(2): 167-171.

Giuliani, M. e Brännström, D. (2011). *Defining goodwill: a practice perspective*. Journal of Financial Reporting and Accounting, Vol. 9 Iss: 2, pp.161 – 175.

Glautier, M. W. E. e Underdown, B. (2001). *Accounting Theory and Practice*. Pearson Education, 2001.

Grande, J. F.; Stedile, R. M.; Boff, M. L. e Bezerra, F. A. (2008). *Caracterização das Diferentes Formas de Tratamento dos Ativos Intangíveis e do Goodwill Nos Países do Mercosul*. Livraria Saraiva.

Gynther, R. (1969). *Some conceptualizing on goodwill*. The Accounting Review. Vol. 44, (2), pp. 247 – 255.

Hand, J. e Lev, B. (2003). *Intangible assets: values, measures and risks*. New York: University Press Oxford

Haswell, S. e Langfield-Smith, I. (2008). *Fifty-Seven Serious Defects in Australian IFRS*. Article first published online: 21 JUL 2008 DOI: 10.1111/j.1835-2561.2008.0006.x.

Healy, P. M. (1985). *The effect of bonus schemes on accounting decisions*. Journal of Accounting and Economics, 7, 85–107.

Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*. Accounting Horizons, 13: 365-383.

Hendriksen, E. S. e Breda, M. F. V. (1991). *Accounting theory*. Boston: Irwin 5th ed.

Hendriksen, E. S. e Breda, M. F. V. (1992). *Accounting Theory*. 9th Ed., New York, John Wiley & Sons, Inc.

Hendriksen, E. S e Breda, M. F. V. (1999). *Teoria da Contabilidade*. Tradução por Antônio Zoratto Sanvicente. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

- Hendriksen, E. S. e Van Breda, M. *Teoria da contabilidade*. 6., São Paulo: Atlas, 2007.
- Hoogendoorn, M. (2000). *A Financial Statement Model Based On Shareholder Value: a Theoretical Approach and the Views of the IASC*. Paper presented at the 23rd annual congress of the European Accounting Association, Munich, 29 -31 March.
- Hoss, O.; Rojo, C. A. e Grapeggia, M. (2010). *Gestão de ativos intangíveis: da mensuração à competitividade por cenários*. São Paulo: Atlas, 2010.
- Hughes, H. P. (1982). *Goodwill in accounting: A history of the issues and problems*. Research monograph No. 80. Atlanta: Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University.
- Hunter, L., Webster, E. e Wyatt, A. (2005). *Measuring intangible capital: a review of current practice*. Australian Accounting Review, 15(2), 4-21.
- IASB (2004), International Accounting Standard nº 38 – Intangible Assets, London, IASB, 2ª revisão da norma.
- \_\_\_\_\_(2004a), Norma Internacional de Relato Financeiro 3 – Concentrações de Atividades Empresariais.
- Iudícibus, S. (2006). *Teoria da contabilidade*. 8, São Paulo: Atlas.
- Jahmani, Y.; Dowling, W. A. e Torres, P. D. (2010). *Goodwill Impairment: A New Window For Earnings Management?* Journal of Business & Economics Research – February.
- Jarva, H.; Lantto, A. M. (2012). *The Information Content of IFRS versus Domestic Accounting Standards: Evidence from Finland*. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1588087>. Consultado em 15 de Dezembro de 2012.
- Jennings, R., M. LeClere e Thompson II, R. B. (2001). *Goodwill amortization and the usefulness of earnings*. Financial Analysts Journal, Vol. 57, Nº 5, 2001.
- Johns, N. e Lee-Ross, D. (1998). *Research Methods in Service Industry Management*. Cassell-Wellington, 125 Strand. London.
- Jordan, C. E. e Clark, S. J. (2004). *Big Bath Earnings Management: The Case Of Goodwill Impairment Under SFAS Nº 142*. Journal Of Applied Business Research, 2004.
- Jordan, C. E. e Clark, S. J. e Vann, C. E. (2007). *Using Goodwill Impairment To Effect Earnings Management During SFAS Nº 142's Year Of Adoption And Later*. Journal Of Business & Economic Research, January 2007.
- Kaufmann, L., & Schneider, Y. (2004). *Intangibles: A synthesis of current research*. Journal of Intellectual Capital, 5(3), 366-388.

Kieso, D. E.; Weygant, J. J. e Warfield, T. D. (1998). *Intermediate Accounting*. 9ª Edition, John Wiley & Sons, Inc., New York.

Lakatos, E. M. e Marconi, M. A. (1994). *Fundamentos de Metodologia Científica*. 3ª Edição Revista e Ampliada. S. Paulo, Editora Atlas, S.A.

Leake, P. D. (1914). *Goodwill: Its nature and how to value it*. The Accountant (January 17), 81-90.

Leake, P. D. (1948). *Commercial goodwill: its history, value and treatment in accounts*. Gee & Co, London.

Lev, B. and Zarowin, P. (1999). *The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them*. Journal of Accounting Research 37(2), 353-385.

Lev, B. (2001). *Intangibles: management, measurement, and reporting*. Washington: Brookings Institute Press.

Lev, B. (2003). *Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets*. Stern School of Business. Accounting Working Papers. Electronic copy available at: <http://hdl.handle.net/2451/27468>. Consultado em 12 de Novembro de 2012.

Li, K.K. e Sloan, R.G. (2011). *Has Goodwill Accounting Gone Bad?*. Cópia eletrônica disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1466271>. Consultado 1 de Fevereiro de 2013.

Lonergan, W. (2007). *A-IFRS: A Practitioner's Viewpoint*. Journal of Applied Research in Accounting & Finance, vol. 2, iss. 1, pp. 9-19.

Lopes, C. A. R. (2010). *Consolidação de Contas*. Lisboa: Edições Sílabo.

Louderback, J. G.; Friedlob, G. T.; Plewa, F. J. (1993). *Survey of Accounting*. St. Paul, MN: West Publishing Company.

Lucci, E. A. (2008). *A Era Pós-Industrial, a Sociedade do Conhecimento e a Educação para o Pensar*. Editora Saraiva.

Martins, A. M. F. (2009). *A Importância da Cooperação Administrativa na Harmonização Fiscal Europeia. V Mestrado de Contabilidade e Finanças Empresariais*. Universidade Aberta. Novembro 2009.

Martins, E.; Almeida, D. L.; Martins, E. A. M. e Costa, P. S. (2010). *Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos*. Rev. contab. finanç. vol.21, no.52, São Paulo. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-7077>. Consultado em Outubro de 2012.

Massoud, M.F. e Raiborn, C.A. (2003). *Accounting for Goodwill: Are We Better Off?*. Review of Business.



Mattar, F. N. e Auad, M. (1997). *Nicho de mercado - um conceito ainda indefinido*. Anais do 2.º SEMEAD - 21 e 22/10/1997. Memórias CLADEA 1997 - XXXII Assembleia Anual - 08 a 10/10/1997.

Miller, M. (1973). *Goodwill – an aggregation issue*. The Accounting Review. Vol. 48, (2), pp. 280 – 291.

More, F. (1891). *Goodwill*. The Accountant, vol. April, iss. 11, pp. 282-287.

Neiva, J. A. S. (2009). *Corporate Governance*. (5.º Curso de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais). Universidade Aberta, Aveiro. Dezembro 2009.

Nelson, R. (1953). *The momentum theory of goodwill*. The Accounting Review. Vol. 28, (4), pp. 491 – 499.

Oliveira, J. S. e Duarte, P. I. G. (2008). *Tratamento contabilístico de despesas de investigação e desenvolvimento*. Revista TOC nº 25 de Abril de 2002.

Petersen, C. V. e Plenborg, T. (2009). *The Implementation and Application of Valuations Approaches*. Journal of Applied Business Research, Vol.25, N.º1, 2009.

Petersen, C. V. e Plenborg, T. (2010). *How do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?* Abacus, Vol. 46, N.º 4, 2010.

Pimpão, M. G. (1998b). *O goodwill: do conceito e da normalização contabilística*. Atas das VII Jornadas de Contabilidade e Auditoria, Coimbra, ISCAC.

Pinho, A. C. F. (2012). *Relação entre teoria e prática contabilística: um estudo exploratório*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro, Instituto Superior de Contabilidade e Administração.

Poll, HM van der (2004). *The role of book entries in income smoothing and big baths*. University of Pretoria.

Ponte, J. P. (2006). *Estudos de caso em educação matemática*. Bolema, 25, 105-132. <http://hdl.handle.net/10451/3007>. Consultado em 6 de Outubro de 2013.

Ratiu, R. V. e Tudor, A. T. (2012). *The Definition of Goodwill- a Chronological Overview*. Revista Română de Statistică – Supliment Trim IV/2012

Reilly, R. (2006). *Business Combination Purchase Price Allocation Procedures*. The CPA Journal.

Rodrigues, A. M. G. (2003). *O goodwill nas contas consolidadas: uma análise dos grupos não financeiros portugueses*. Dissertação de doutoramento, Faculdade de Economia Universidade de Coimbra.



- Rodrigues, A. M. G. (2010). *Sistema de Normalização Contabilística*. Edições Almedina, S.A. Coimbra.
- Rodrigues, A. I. (2003). *Ativos Intangíveis: definição e classificação*. Revista TOC n° 34 de Janeiro de 2003.
- Rodrigues, J. (2009). *Sistema de Normalização Contabilística Explicado*. Porto Editora, Novembro 2009.
- Sá, A. L. (2008). *Valor diferencial e informação contabilística*. Revista TOC n° 105 Dezembro/2008.
- Sands, J. E., (1963). *Wealth, Income and Intangibles*. University of Toronto Press, Ontário.
- Saramago, S. S. S. (2001). *Sociologia, problemas e práticas*, n.º 35, 2001, pp. 9-29.
- Schmidt, P. e Santos, J. L. (2002). *Avaliação de ativos intangíveis*. São Paulo: Atlas.
- Scott, W. R. (2009). *Financial accounting theory*. 5, Toronto: Pearson Prentice Hall.
- Schoroeder, R. G e Clark, M. W. (1998). *Accounting theory: text and readings*. 6., Nova Iorque: Wiley, 1998.
- Seetharaman, A.; Sreenivasan, J.; Sudha, R. e Yee, T. Y. (2006). *Managing impairment of goodwill*. Journal of Intellectual Capital, Vol. 7, No. 3, 2006.
- Segatto, A.P. (1996). *Análise do Processo de Cooperação Tecnológica Universidade - Empresa : Um Estudo Exploratório*. Universidade de São Paulo Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Departamento de Administração.
- Stevenson, H., e McPhee, D. (2005). *Acquiring companies: knowing your IAS from your elbow*. accountancymagazine.com, 2005.
- Stewart, T. A. (1999). *Capital intelectual : A nova riqueza das organizações*. Lisboa: Edições Sílabo
- Tokuga, Y. e Yamashita, T. (2011). *Big Bath and Management Change*. Working Paper, Kyoto University.
- Uzma, S. H. (2012). *Accounting of Intangible Assets under FVA*. Research Journal of Finance and Account. Vol 3, N° 6.
- Vieira, V. A. (2002). *As tipologias, variações e características da pesquisa de marketing*. Rev. FAE, Curitiba, v.5, n.1, p.61-70, jan./abr. 2002.
- Walker, G. (1938). *Goodwill on Financial Statements*. The Accounting Review, Vol. 13 (2), pp.174-182.

Watts, R. L. and Zimmerman, J. L. (1986), *Positive Accounting Theory*. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).

Wines, G. and C. Ferguson. (1993). *An empirical investigation of accounting methods for goodwill and identifiable intangible assets: 1985 to 1989*. *Abacus* 29(1): 90-105.

Weygandt, J. J., Kieso, D. E., e Kimmel, P. D. (1993). *Accounting Principles*. New York: John Wiley 3rd ed.

Zang, Y. (2008). *Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices*. School of Accountancy, Singapore Management University, Singapore.

Zéghal, D. e Maaloul, A. (2011). *The accounting treatment of intangibles – A Critical review of literature*. *Accounting Forum*, 34(4) 262-274.

## **ANEXO I – GUIÃO DA ENTREVISTA**

### **I – Opinião do entrevistado quanto ao novo tratamento contabilístico do goodwill**

1. As novas regras de mensuração do goodwill são adequadas e respondem com eficácia às necessidades de reconhecimento e mensuração deste relevante ativo?
2. O anterior modelo de mensuração, baseado em amortizações sistemáticas do goodwill durante a sua vida útil definida, era preferível ao atual? Porquê?
3. Que opinião tem formada sobre a correta aplicação das normas do SNC/IFRS sobre o goodwill e se o trabalho associado à sua mensuração (em especial à sua mensuração subsequente, consubstanciada nos testes de imparidade), é exequível e o benefício compensa o custo associado (em especial para empresas de menor dimensão)?
4. Que alterações proporia ao atual normativo contabilístico que, sem retirar o rigor e a fiabilidade das demonstrações financeiras, tornassem menos complexos e onerosos os testes de imparidade do goodwill para as entidades?

### **II – Definição e identificação de UGC**

5. Quantas UGC definiu o grupo?
6. Que assunções e critérios base foram seguidos para a definição e identificação das UGC?

### **III – Definição e identificação dos segmentos operacionais**

7. Quantos segmentos operacionais existem no grupo?
8. Que critérios seguiu o grupo para a definição e identificação dos segmentos operacionais?

### **IV – Alocação do goodwill às UGC**

9. O goodwill encontra-se integralmente alocado às UGC?
10. Sempre que se desreconhece uma UGC ou segmento operacional a que se tenha alocado goodwill, este é também desreconhecido?
11. Em caso afirmativo, é efetuado um trabalho de reconciliação entre o goodwill reconhecido e o alocado às UGC? Com que periodicidade?

### **V – Cálculo da quantia recuperável das UGC**

12. Qual o modelo utilizado para o cálculo da quantia recuperável das UGC?

## **V.1 – Modelo de valor de uso**

### **V1.1 – Modelo e periodicidade orçamental**

13. Que modelo utiliza o grupo para o cálculo do valor de uso?
14. Sobre que períodos a gestão orçamentou as suas projeções dos fluxos de caixa e que pressupostos subjazem à referida escolha?

### **V1.2 – Taxa de desconto aplicável**

15. Quantas taxas de desconto aplica a gestão no cálculo dos fluxos de caixa descontados?
16. Como é que a gestão ajusta o risco associado a cada UGC?
17. Quais os pressupostos e que mecanismos são utilizados para estimar os riscos sistemáticos de cada UGC?
18. O grupo aplica taxas de desconto antes de impostos ou depois de impostos?
19. Que taxa de desconto aplica a gestão na estimação dos fluxos de caixa presentes? (Pretende-se decomposição da taxa que explique o binómio risco/retorno).

### **V1.3 – Valor terminal e taxa de crescimento**

20. A gestão considera nas suas projeções o período terminal das UGC?
21. Em caso afirmativo, que modelo aplica o grupo nas estimativas do valor terminal?

## **V.2 – Modelo do justo valor**

1. O método para o cálculo do justo valor baseia-se nos valores de compra de mercados ativos?
2. Se o método não for o referido, qual dos seguintes utiliza o grupo:
- 2.1 – Estimativa, com base na melhor informação disponível, incluindo preços de ativos similares;
  - 2.2 - Estimativa, com base em técnicas de avaliação (neste caso, avaliadores internos ou externos?)

## **VI – Realização dos testes de imparidade do goodwill**

22. Em que período do ano são realizados os testes de imparidade do goodwill?
23. Em que período do ano estão disponíveis os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das diversas UGC?

24. Que metodologia é utilizada para se detetar com tempestividade uma perda por imparidade do *goodwill*?
25. Que departamento do grupo realiza os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das UGC?
26. Quem monitoriza e controla os valores escriturados das UGC?
27. Quem calcula as quantias recuperáveis e que procedimentos e técnicas servem de base para esta monitorização?
28. Quem valida os cálculos e operações acima mencionados?
29. O grupo elaborou um único modelo de avaliação, que é sempre o usado nas estimativas e projeções em cada processo dos testes de imparidade do *goodwill*?
30. Faz parte da equipa responsável pela realização dos testes de imparidade, pessoal com experiência em técnicas de avaliação de empresas?
31. Quanto tempo despende o grupo na realização dos testes e que custos lhes estão associados?
32. Quantas pessoas se envolvem, direta ou indiretamente, na realização dos testes?
33. As práticas e procedimentos dos testes estão sistematizados num manual?
34. Qual ou quais as áreas e procedimentos que apresentam maior grau de dificuldade neste processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill*?

## ANEXO II - APRESENTAÇÃO DOS DADOS DAS ENTREVISTAS

### I – Opinião do entrevistado quanto ao novo tratamento contabilístico do goodwill

1. As novas regras de mensuração do goodwill são adequadas e respondem com eficácia às necessidades de reconhecimento e mensuração deste relevante ativo?

Entrevistado	GCO	GNC
RRI/DIF	As novas regras são mais adequadas e respondem mais às necessidade de avaliação dinâmica dos ativos.	Na medida em que o goodwill não é amortizado mas sim sujeito a testes de imparidade, considero estarem reunidas as condições para uma correta mensuração do goodwill e da sua recuperabilidade. Os critérios de mensuração têm a desvantagem de exigir elevados conhecimentos e a aplicação de métodos nem sempre disponíveis e acessíveis para todas as empresas.
AUD		Sim. Faz-se uma aquisição, junta-se know-how ao grupo, maior poder de negociação e ao fim de 5 anos, está exatamente igual ao que estava há 5 anos atrás, o que é errado. Estamos mais fortes.

2. O anterior modelo de mensuração, baseado em amortizações sistemáticas do goodwill durante a sua vida útil definida, era preferível ao atual? Porquê?

RRI/DIF	Não, o modelo era estático, o que não reflete o valor real dos ativos.	Não considero esse método como uma boa forma de mensuração do goodwill, pelo simples facto de não colocar nas contas o verdadeiro valor, e capacidade de gerar fluxos, dos ativos subjacentes a esse goodwill.
AUD		Não, pelas razões apontadas no ponto anterior.

3. Que opinião tem formada sobre a correta aplicação das normas do SNC/IFRS sobre o goodwill e se o trabalho associado à sua mensuração (em especial à sua mensuração subsequente, consubstanciada nos testes de imparidade), é exequível e o benefício compensa o custo associado (em especial para empresas de menor dimensão)?

RRI/DIF	É mais aplicável a empresas médias/grandes.	O custo associado à mensuração do goodwill não é algo que esteja à disposição da maioria das pequenas empresas. Seria lógico existir uma forma simplificada de validação da recuperabilidade do goodwill. Não creio, também, que nas empresas de menor dimensão o goodwill represente um valor muito substancial que exija grandes requisitos de mensuração.
AUD		Na prática são aplicáveis e estão bem. Tem de haver bom senso. Não é tão exigente nas empresas de menor dimensão e o risco não é grande. Nas empresas de menor dimensão, que não fazem aquisições de negócios todos os dias, o "fardo" não é tão significativo. Nas maiores o "fardo" é necessário e aqui pode acontecer, dado o distanciamento da gestão dos detentores de capital, a discricionariedade.

4. Que alterações proporia ao atual normativo contabilístico que, sem retirar o rigor e a fiabilidade das demonstrações financeiras, tornassem menos complexos e onerosos os testes de imparidade do *goodwill* para as entidades?

Entrevistado	GCO	GNC
RRI/DIF	NR	<p>Em primeiro lugar proporia a obrigatoriedade de realização de testes de imparidade somente quando o <i>goodwill</i> represente uma percentagem significativa dos ativos. Não será razoável que um ativo de menor expressão consuma recursos necessários para o restante negócio.</p> <p>Proporia, também, que o <i>goodwill</i> fosse separado entre o que é atividade <i>core</i> da empresa e investimentos não estratégicos, sendo que neste caso colocaria os testes de imparidade com requisitos mais exigentes.</p> <p>Poderia, também, e até certos limites, existir um <i>write-off</i> automático de <i>goodwill</i> via resultados por opção da empresa, resultando que esse <i>goodwill</i> fosse algo que não levantasse mais questões futuras.</p>
AUD		Nenhumas. No seguimento das respostas anteriores e porque o §23 da IAS 36 permite a simplificação dos cálculos, pelo recurso a métodos por via computacional.

## II – Definição e identificação de UGC

5. Quantas UGC definiu o grupo?

RRI/DIF	NR	As notas incluídas nestes comentários referem-se à última aquisição que o grupo realizou. A aquisição refere-se a 2 fábricas neste mercado que foram alvo de avaliação em conjunto. Não foi por nós definido UGC distintas pelo simples facto de ambas poderem funcionar em conjunto e o tipo de produto e de fluxo gerado poder ser perfeitamente alterado e trocado entre as fábricas. Este motivo, e o facto de as fábricas não funcionarem completamente isoladas, levou a que tenhamos considerado existente somente 1 UGC.
AUD		Por geografias.

6. Que suposições e critérios base foram seguidos para a definição e identificação das UGC?

RRI/DIF	NR	Os principais aspetos levados em conta aquando da definição das UGC teve a ver com a capacidade de funcionar de forma isolada e não existir possibilidade de se substituírem. A partir do momento em que foi detetada a possibilidade de poderem funcionar em conjunto e como <i>backup</i> uma da outra, não existindo limitações críticas, consideramos estar presente uma única UGC. Para detetar outras possíveis UGC além das unidades produtivas, foi também levado em conta o aspeto da materialidade e do valor que essas possíveis UGC teriam dentro do grupo.
---------	----	---

### III – Definição e identificação dos segmentos operacionais

Entrevistado	GCO	GNC
--------------	-----	-----

7. Quantos segmentos operacionais existem no grupo?

AUD		Agrupadas pelas unidades que não geram fluxos de caixa diferentes. Por isso associam-se umas às outras.
RRI/DIF	Existem 3 áreas.	Existe somente o segmento operacional da produção e comercialização. Dentro deste segmento mais alargado existem subsegmentos. Do ponto de vista geográfico existem dois segmentos.

8. Que critérios seguiu o grupo para a definição e identificação dos segmentos operacionais?

RRI/DIF	Definidos através da estratégia traçada.	Os principais critérios para a definição dos segmentos operacionais estão relacionados com o tipo de clientes a servir e o mercado onde o grupo atua.
AUD		Mesma resposta da questão 6. Geração independente de fluxos de caixa.

### IV – Alocação do goodwill às UGC

9. O goodwill encontra-se integralmente alocado às UGC?

RRI/DIF	Sim.	Sim, o GW encontra-se na sua totalidade afeto às UGC.
AUD		Sim. Nestas três questões, o auditor garantiu que todo o trabalho que compete aos auditores é feito com todo o rigor, até para não caírem nos riscos de auditoria. Consta nos seus trabalhos a reconciliação do goodwill.



10. Sempre que se desreconhece uma UGC ou segmento operacional a que se tenha alocado *goodwill*, este é também desreconhecido?

RRI/DIF	Não, sem aplicação.	Será também desreconhecido como aconteceu já em 2009 com o encerramento de uma unidade produtiva do grupo em Espanha.
AUD		Ver resposta à questão 9.

11. Em caso afirmativo (à pergunta 9), é efetuado um trabalho de reconciliação entre o *goodwill* reconhecido e o alocado às UGC? Com que periodicidade?

RRI/DIF	N/A	Não efetuamos esta reconciliação, o GW é apurado num momento inicial e posteriormente avaliado por testes de imparidade.
AUD		Ver resposta questão 9.

### V – Cálculo da quantia recuperável das UGC

Entrevistado	GCO	GNC
12. Qual o modelo utilizado para o cálculo da quantia recuperável das UGC?		
RRI/DIF	NR	Utilizamos o método do valor de uso aplicando os DCF.
AUD		Justo valor (aquisição), outra UGC, valor de uso. Depois da fase de aquisição e investimento, ir-se-á usar o valor de uso.
13. Que modelo utiliza o grupo para o cálculo do valor de uso ?		
RRI/DIF	O modelo seguido é o Discounted Cash Flow Model / CAPM	Utilizamos o DCF com base no <i>business plan</i> existente para a empresa.
AUD		
14. Sobre que períodos a gestão orçamentou as suas projeções dos fluxos de caixa e que pressupostos subjazem à referida escolha?		
RRI/DIF	Anualmente.	7 anos, porque fica mais perto da vida dos ativos que estão subjacentes (equipamento produtivo de base).
AUD		7 anos.
15. Quantas taxas de desconto aplica a gestão no cálculo dos fluxos de caixa descontados?		
RRI/DIF	As taxas utilizadas são WACC, calculadas com informação de mercado à data.	Aplicamos uma taxa de desconto única por geografia, desta forma temos 2 taxas de desconto.
AUD		2012, 10%
16. Como é que a gestão ajusta o risco associado a cada UGC?		
RRI/DIF	Através de alterações no modelo de negócio ou através de alteração da sua exposição geográfica.	NR

*A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório*

AUD		Com base no CAPM, calculam os WACC. Está tudo aqui integrado.
17. Quais os pressupostos e que mecanismos são utilizados para estimar os riscos sistemáticos de cada UGC?		
RRI/DIF	Através de informação de mercado. Normalmente são utilizados os Betas ajustados.	NR
AUD		Remeteu para a resposta anterior.
18. O grupo aplica taxas de desconto antes de impostos ou depois de impostos?		
RRI/DIF	Antes de impostos.	Depois de impostos.
AUD		Depois de impostos, embora saiba que deveria ser antes de impostos.
19. Que taxa de desconto aplica a gestão na estimação dos fluxos de caixa descontados? (Pretende-se decomposição da taxa que explique o binómio risco/retorno).		
RRI/DIF	Através das WACC de cada setor.	A taxa de desconto aplicada ao <i>goodwill</i> na nova UCG foi de 10%, tendo-se utilizado como base para apurar a mesma o CAPM.
AUD		Remeteu para a resposta 16.

Entrevistado	GCO	GNC
20. A gestão considera nas suas projeções o período terminal das UGC?		
RRI/DIF	O modelo utilizado, DCF, utiliza um período de estimativas e depois um valor residual.	Aplicamos com uma taxa de crescimento de 1%.
AUD		Sim.
21. Em caso afirmativo, que modelo aplica o grupo nas estimativas do valor terminal?		
RRI/DIF	Aplica a fórmula de cálculo – teórica. O g utilizado é sempre muito conservador. Nunca acima da inflação.	Aplicamos o modelo de crescimento contínuo dos cash flows
AUD		Gordon.

## **VI – Realização dos testes de imparidade do *goodwill***

22. Em que período do ano são realizados os testes de imparidade do <i>goodwill</i> ?		
RRI/DIF	4Q.	Realizamos no final do ano após aprovação do orçamento e ajustes realizados no <i>business plan</i> de suporte.
AUD		Outubro/novembro

*A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório*

23. Em que período do ano estão disponíveis os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das diversas UGC?

RRI/DIF	4Q.	Estão disponíveis no final de cada ano com as previsões mensais para o ano seguinte.
AUD		Outubro/novembro

24. Que metodologia é utilizada para se detetar com tempestividade uma perda por imparidade do *goodwill*?

RRI/DIF	O mesmo modelo. Com base nas expetativas futuras no momento.	É constantemente avaliada a rentabilidade de cada UGC com base no seu desempenho esperado. Caso surjam indícios de que a rentabilidade dessa UGC está abaixo do estimado é avaliado quais as medidas corretivas e a possível imparidade que possa existir. É um trabalho realizado mensalmente.
AUD		Outubro/novembro. Quando confrontado com a resposta do DIF, disse que a daquele era numa perspetiva de gestão enquanto a sua para efeitos de relato.

25. Que departamento do grupo realiza os orçamentos e previsões dos fluxos de caixa das UGC?

RRI/DIF	Planeamento e Controlo de Gestão.	O departamento financeiro.
AUD		A Administração (diretores gerais). O departamento financeiro trata da sistematização, coerência e apresentação dos dados da Administração (estimativa das vendas, projeção dos custos, etc.).

Entrevistado	GCO	GNC
--------------	-----	-----

26. Quem monitoriza e controla os valores escriturados das UGC?

RRI/DIF	CFO's; Auditoria Interna.	O departamento financeiro.
AUD		O departamento financeiro.

27. Quem calcula as quantias recuperáveis e que procedimentos e técnicas servem de base para esta monitorização?

RRI/DIF	Área financeira.	O departamento financeiro.
AUD		O departamento financeiro.

28. Quem valida os cálculos e operações acima mencionados?

RRI/DIF	CFO's; Auditoria interna; Auditoria externa.	Os auditores no fecho anual de contas.
AUD		Os auditores em outubro/novembro.

*A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório*

29. O grupo elaborou um único modelo de avaliação, que é sempre o usado nas estimativas e projeções em cada processo dos testes de imparidade do *goodwill*?

DIF	Os modelos têm a mesma base teórica e são ajustados ao tipo de empresa/setor onde atua.	Sim, o modelo de avaliação é único.
AUD		Consistência, sim.

30. Faz parte da equipa responsável pela realização dos testes de imparidade, pessoal com experiência em técnicas de avaliação de empresas?

RRI/DIF	Sim.	Não, esta tarefa é realizada no departamento financeiro onde não existem pessoas com esse perfil, contudo nas auditorias anuais esses testes são validados pelas equipas competentes de auditoria.
AUD		Sim, auditores.

31. Quanto tempo despense o grupo na realização dos testes e que custos lhes estão associados?

RRI/DIF	3 meses em média. Custo das horas das pessoas envolvidas no processo.	É um processo que está associado ao nosso processo de orçamentação e de revisão de <i>business plan</i> pelo que a tarefa em si não é efetuada de uma forma isolada. É aproveitada parte das tarefas existentes colocando-se somente mais um ponto que é a avaliação de possível imparidade do <i>goodwill</i> .
AUD		Não relevante, faz parte de outros trabalhos.

Entrevistado	GCO	GNC
--------------	-----	-----

32. Quantas pessoas se envolvem, direta ou indiretamente, na realização dos testes?

RRI/DIF	Média 5 pessoas.	Além dos auditores, envolvem-se 2 pessoas da empresa.
AUD		Duas.

33. As práticas e procedimentos dos testes estão sistematizados num manual?

RRI/DIF	NR	Não, estão incluídas nos procedimentos de orçamento anual, não existem num documento autónomo.
AUD		Não. Há grupos que sim porque compram muitas empresas.

34. Qual ou quais as áreas e procedimentos que apresentam maior grau de dificuldade neste processo de realização dos testes de imparidade do *goodwill*?

RRI/DIF	Nenhuma em particular	Tal como referi, ao estar integrado num processo maior os problemas que se possam levantar são ultrapassados numa fase anterior.
---------	-----------------------	--

*A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório*

		Para o departamento financeiro a questão mais crítica é a determinação da taxa de desconto e de crescimento do <i>cash flow</i> , para apuramento do valor terminal, que necessita de validação de equipas técnicas, com larga experiência na área, por parte dos auditores.
DIF		Taxa de desconto.

Fonte: Elaboração própria

Nomenclatura:      AUD - Auditores  
                          DIF - Diretor Financeiro  
                          GCO -Grupo Cotada  
                          GNC -Grupo não Cotado  
                          NR - Não respondeu  
                          RRI - Responsável pelas Relações com os Investidores

## ANEXO III – APRESENTAÇÃO DOS DADOS DOS RELATÓRIOS E CONTAS CONSOLIDADAS

DADOS	GCO						GNC					
	PERÍODOS											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	EUR											
GW	33.345.622	67.995.855	40.495.583	20.689.425	18.136.268	18.947.967	46.105.169	90.948.136	82.905.050	82.602.774	81.223.866	192.380.473
AI	48.932.772	56.844.217	55.315.241	28.658.372	40.000.945	39.441.872	5.146	0	0	0	256.737	1.110.595
ATL	799.112.687	1.352.629.172	1.422.697.663	1.126.051.346	1.037.833.335	976.375.200	345.114.874	516.870.000	555.398.228	553.080.675	589.100.180	680.701.644
GW/AI	40,53%	54,47%	42,27%	41,93%	31,20%	32,45%	99,99%	100,00%	100,00%	100,00%	99,68%	99,43%
GW/ATL	4,17%	5,03%	2,85%	1,84%	1,75%	1,94%	13,36%	17,60%	14,93%	14,94%	13,79%	28,26%
IGW	0	2.685.876	24.332.520	20.371.745	790.190	95.555	0	0	8.043.087	302.276	0	
RL	26.209.099	7.703.753	100.181.583	-52.384.265	-47.529.470	-54.412.619	36.241.129	44.341.566	48.478.342	59.104.930	57.168.080	67.429.064
IGW/RL	0,00%	34,86%	24,29%				0,00%	0,00%	16,59%	0,51%	0,00%	0,00%
UGC	6	13	10	10	5	5	0	0	0	0	0	2
SO	4	4	4	4	2	2	0	0	0	0	0	0
ORC	5 e 15	5, 8 e 20	5 e 20	5 e 20	5 e 20	5 e 20	0	0	0	0	0	7
MET	CFLD	FCD	FCD	FCD	FCD	FCD	NR	FCF	FCF	FCF	FCF	FCD
TD	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Nota 5	Nota 6	NR	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Nota 5	Nota 6
TC	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Nota 5	Nota 6	NR	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Nota 5	Nota 6
METVL	Gordon	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR	NR

Nomenclatura:

AI	Ativos Intangíveis	METVT	Método de Cálculo do Valor Terminal
ATL	Ativo Total Líquido	NR	Não refere
CFLD	Cash Flow Livre Descontado	ORC	Nº de anos dos orçamentos
FCD	Fluxos de Caixa Descontados	RL	Resultado Líquido
FCF	Fluxos de Caixa Futuros	SO	Segmentos Operacionais
GW	Goodwill	TC	Taxa de Crescimento
IGW	Imparidades do Goodwill	TD	Taxa de Desconto
MET	Método de Cálculo Valor de Uso	VT	Valor Terminal

**GCO: Nota 1 2007**

1.º SO encontra-se subdividido em 3 subsegmentos, com tx. de desconto global de 7,18%, sendo divulgada a sua decomposição, com uma tx. rendimento s/ risco de 4,1% e um  $\beta$  de 5%. As taxas de crescimento na perpetuidade são de 0%, 1% e 1%, para cada um dos 3 subsegmentos (Modelo de Gordon).

O 2.º SO também se encontra subdividido em 3 subsegmentos, com taxas de desconto de 8,89%, 6,34% e 6,32%. Neste segmento não foram decompostas as diversas taxas de atualização, apenas se divulgando pressupostos base para o cálculo do valor de uso. A escolha de ORC superiores a 5 anos (15 anos) é justificada.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os valores acima mencionados apenas estão disponíveis para 2 segmentos operacionais.

Não há reconhecimento de perdas por imparidade do goodwill (em 2006 também não).

Não existe qualquer referência aos critérios base e assunções para a definição das UGC.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas, do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do goodwill e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

**Nota 2 2008**

O 1.º SO encontra-se subdividido em 3 subsegmentos, 2 com uma tx. de desconto de 9,97% e outro com 12,52%, não sendo divulgada a sua decomposição.

Apenas é referido que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e nas expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 1%.

O 2.º SO encontra-se subdividido em 2 subsegmentos, com uma TD global de 10,42%, não sendo também divulgada a sua decomposição, apenas se refere que as projeções dos fluxos de caixa, se baseiam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de melhoria de eficiência. TC global de 0%.

O 3.º SO encontra-se subdividido em 6 subsegmentos, com TD de 7,16%, 14,42%, 16,42%, 14,27% e dois com 14,19%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se um conjunto de pressupostos não quantitativos para o cálculo do valor de uso. TC não foi calculada representando o VT 20% do custo das UGC.

Os ORC são de 20 anos de modo a refletir a potencial manutenção de licenças de exploração obtidas.

O 4.º SO encontra-se subdividido em 2 subsegmentos, com TD de 8,16% e 10,45%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se que as projeções dos fluxos de caixa se basearam nas expectativas de desenvolvimento do negócio.

ORC de 8 anos por refletirem melhor os investimentos realizados.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas, do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do goodwill e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

Não se refere o modelo de estimativa do valor terminal.

**Nota 3 2009**

O 1.º SO encontra-se subdividido em 3 subsegmentos, 2 com uma tx. de desconto de 8,57% e outro com 11,18%, não sendo divulgada a sua decomposição.

Apenas é referido que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e nas expectativas de melhoria de eficiência. TC de 0%.

O 2.º SO não se encontra subdividido, tem uma TD de 9,24%, não sendo também divulgada a sua decomposição, apenas se refere que as projeções dos fluxos de caixa, se baseiam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 0%.

O 3.º SO não se encontra subdividido, tem uma TD de 9,24%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se apenas que as projeções dos fluxos de caixa, se basearam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 1%.

## A aplicação dos testes de imparidade do goodwill: estudo exploratório

O 4.º SO encontra-se subdividido em 5 subsegmentos, com TD de 10,80%, 13,82%, 12,39% e duas com 11,99%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se um conjunto de pressupostos não quantitativos para o cálculo do valor de uso. TC não foi calculada representando o VT 20% do custo das UGC.

Os ORC são de 20 anos de modo a refletir a potencial manutenção de licenças de exploração obtidas. Foram registadas neste segmento perdas por imparidade de 24.332.520€.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas, do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do *goodwill* e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

Não se refere o modelo de estimativa do valor terminal.

### **Nota 4**                      **2010**

O 1.º SO encontra-se subdividido em 3 subsegmentos, 2 com uma tx. de desconto de 9,27% e outro com 10,34%, não sendo divulgada a sua decomposição.

Apenas é referido que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e nas expectativas de melhoria de eficiência. TC global de 0%.

O 2.º SO não se encontra subdividido, tem uma TD de 10,24%, não sendo também divulgada a sua decomposição, apenas se refere que as projeções dos fluxos de caixa se baseiam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 0%.

O 3.º SO encontra-se subdividido em 2 subsegmentos, com uma TD de 9,84% e 9,86%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se apenas que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 1%.

O 4.º SO encontra-se subdividido em 4 subsegmentos, com TD de 8,72%, 10,41%, 9,67% e 8,63%, não sendo divulgadas as suas decomposições, referindo-se um conjunto de pressupostos não quantitativos para o cálculo do valor de uso. TC não foi calculada representando o VT 20% do custo das UGC.

Os ORC são de 20 anos de modo a refletir a potencial manutenção de licenças de exploração obtidas. Foram registadas neste segmento perdas por imparidade de 20.371.745€.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas, do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do *goodwill* e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

Não se refere o modelo de estimativa do valor terminal.

### **Nota 5**                      **2011**

O 1.º SO encontra-se subdividido em 4 subsegmentos, com TD de 8,70%, 9,27%, 10,27% e 9,29%, não sendo divulgadas as suas decomposições.

Apenas é referido que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e nas expectativas de melhoria de eficiência. TC global de 0%.

O 2.º SO não se encontra subdividido, tem uma TD de 9,76%, não sendo também divulgada a sua decomposição, apenas se refere que as projeções dos fluxos de caixa se baseiam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 1%.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Em 2011 passa a existir apenas 2 SO, sendo esta alteração explicada.

Não existe qualquer referência se o GW está alocado às UGC, embora haja quadros de reconciliação do *goodwill* por UGC devidamente detalhados.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas, do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do *goodwill* e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

Não se refere o modelo de estimativa do valor terminal.



**Nota 6**

**2012**

O 1.º SO encontra-se subdividido em 4 subsegmentos, com TD de 10,46% para 3 subsegmentos e 8,99% para o outro, não sendo divulgadas as suas decomposições.

Apenas é referido que as projeções dos fluxos de caixa se basearam no desempenho histórico e nas expectativas de melhoria de eficiência. TC de 0,5%, 1% e 1,5% para 2 subsegmentos.

O 2.º SO não se encontra subdividido, tem uma TD de 9,61%, não sendo também divulgada a sua decomposição, apenas se refere que as projeções dos fluxos de caixa se baseiam no desempenho histórico e tiveram em conta as expectativas de desenvolvimento do negócio. TC global de 1%.

Não se refere se as taxas de desconto são antes ou depois de impostos.

Os SO estão devidamente identificados e incluem uma descrição das atividades de que são compostos, o que acaba por explicar os pressupostos para a sua definição e identificação.

Não existe qualquer menção ao facto do GW se encontrar alocado na totalidade às UGC. Contudo, em todos os períodos analisados, existe divulgação detalhada das aquisições efetuadas do GW registado nessas aquisições e mapas da reconciliação do *goodwill* e das perdas por imparidade reconhecidas, por segmento e UGC.

Não se refere o modelo de estimativa do valor terminal.

**GNC: Nota 1**

**2007**

"3. RELATO POR SEGMENTOS - A atividade do grupo é a indústria ... e especificamente o... com 2 unidades fabris instaladas em Portugal e 2 em Espanha.

Não existem componentes distinguíveis, quer nos produtos, quer nos processos de fabrico, quer ainda no tipo de clientes e de distribuição que justifiquem uma análise em termos de segmentos do negócio". Não foram definidos SO, UGC, TD, TC, Método de cálculo do valor realizável, etc. Não existe nada, nem sequer IGW.

**Nota 2**

**2008**

"3. Julgamentos e estimativas - a) Análise de imparidade do *goodwill*. O grupo testa anualmente o *goodwill* com o objetivo de verificar se o mesmo está com imparidade. Os valores recuperáveis das UGC foram determinadas com base na metodologia do valor em uso. A utilização deste método requer a estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes das operações de cada UGC e a escolha de uma taxa de desconto apropriada".

Não foram definidos SO, UGC, TD, TC, Método de cálculo do valor realizável, etc. Não existe nada, nem sequer IGW.

**Nota 3**

**2009**

"3. Julgamentos e estimativas - a) Análise de imparidade do *goodwill*. O grupo testa anualmente o *goodwill* com o objetivo de verificar se o mesmo está com imparidade. Os valores recuperáveis das UGC foram determinadas com base na metodologia do valor em uso. A utilização deste método requer a estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes das operações de cada UGC e a escolha de uma taxa de desconto apropriada".

Não foram definidos SO, UGC, TD, TC, Método de cálculo do valor realizável, etc. Não existe nada. Há perdas por imparidade do GW .

**Nota 4**                      **2010**

Na Nota 2 do Anexo continuam a afirmar que não há razões para segmentar o negócio dada a homogeneidade dos produtos, mercados, clientes, taxas de retorno, riscos, etc.

"3. Julgamentos e estimativas - a) Análise de imparidade do *goodwill*. O grupo testa anualmente o *goodwill* com o objetivo de verificar se o mesmo está com imparidade. Os valores recuperáveis das UGC foram determinadas com base na metodologia do valor em uso. A utilização deste método requer a estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes das operações de cada UGC e a escolha de uma taxa de desconto apropriada".

Não foram definidos SO, UGC, TD, TC, Método de cálculo do valor realizável, etc. Não existe nada. Há perdas por imparidade do GW.

**Nota 5**                      **2011**

Na Nota 2 do Anexo continuam a afirmar que não há razões para segmentar o negócio dada a homogeneidade dos produtos, mercados, clientes, taxas de retorno, riscos, etc.

"3. Julgamentos e estimativas - a) Análise de imparidade do *goodwill*. O grupo testa anualmente o *goodwill* com o objetivo de verificar se o mesmo está com imparidade. Os valores recuperáveis das UGC foram determinadas com base na metodologia do valor em uso. A utilização deste método requer a estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes das operações de cada UGC e a escolha de uma taxa de desconto apropriada".

Não foram definidos SO, UGC, TD, TC, Método de cálculo do valor realizável, etc. Não existe nada, nem perdas por imparidade do GW.

No ponto 2.3 a) refere-se as imparidades do *goodwill* e a realização dos testes, assim como na sua alocação às UGC, sem se definir este conceito.

**Nota 6**                      **2012**

Na Nota 1 do Anexo continuam a afirmar que não há razões para segmentar o negócio dada a homogeneidade dos produtos, mercados, clientes, taxas de retorno, riscos, etc.

"3. Julgamentos e estimativas - a) Análise de imparidade do *goodwill*. O grupo testa anualmente o *goodwill* com o objetivo de verificar se o mesmo está com imparidade. Os valores recuperáveis das UGC foram determinadas com base na metodologia do valor em uso. A utilização deste método requer a estimativa de fluxos de caixa descontados provenientes das operações de cada UGC e a escolha de uma taxa de desconto apropriada, assentes em orçamentos de 7 anos.

No ponto 2.3 a) e e1) refere-se as imparidades do *goodwill* e a realização dos testes, assim como a sua alocação às UGC, definindo-se UGC de acordo com as normas.

**Pela primeira vez no Anexo, na Nota 6 - Goodwill, se faz uma análise deste ativo nos seguintes termos: "Análise de imparidade do goodwill -O goodwill foi alocado às UGC (unidades fabris da --- e ----) para efeitos dos testes de imparidade. O grupo efetuou testes de imparidade com referência a 31 dezembro de 2012.**

**Os valores recuperáveis das UGC foram determinados com base no justo valor menos os custos de venda, utilizando fluxos de caixa previsionais preparados com base nos orçamentos internos aprovados pela Administração para um horizonte temporal de 7 anos. Os pressupostos utilizados para projeção dos fluxos de caixa, com respeito a margens brutas, taxas de desconto, preços de matérias-primas, quotas de mercado, durante o período de 7 anos e as taxas de crescimento utilizadas foram conservadores. A taxa de desconto aplicada às projeções de fluxos de caixa foi de 10% e a taxa de crescimento utilizada para extrapolar as projeções de fluxos**

de caixa para além do horizonte temporal de 7 anos foi de 1%. Os testes efetuados no final do ano de 2012 evidenciaram que o valor recuperável é superior ao valor contabilístico.

Nota: é o ano que mais divulgações se fazem acerca do *goodwill* - Notas 2.3 a) e e1); Nota 3a) e Nota 6. Contudo, não indicam o número de UGC, continuam a não reconhecer SO, não decompõem a TD, não indicam o método de cálculo do valor terminal, nem os pressupostos para aplicação de ORC de 7 anos, em detrimento dos 5 anos determinados nas normas, e não se referem aos pressupostos base para o cálculo do valor recuperável, referindo que aplicaram uma política conservadora na escolha das taxas. Quanto à alocação do *goodwill*, apenas referem as UGC da ---- e da ----. Mas, e uma vez que, devido ao carácter homogéneo dos produtos dos mercados e dos clientes, não consideram a existência de SO (nem têm de considerar-IFRS 8).

---

---