



Universidade de Aveiro
2018

Instituto Superior de Contabilidade Administração
da Universidade de Aveiro

**Bruno Manuel de
Almeida Santos**

**O *goodwill* e o novo modelo de mensuração
subsequente previsto na NCRF 14**



Universidade de Aveiro
2018

Instituto Superior de Contabilidade e Administração
da Universidade de Aveiro

**Bruno Manuel de
Almeida Santos**

**O *goodwill* e o novo modelo de mensuração
subsequente previsto na NCRF 14**

Dissertação apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade no Ramo de Auditoria, realizada sob a orientação científica do Professor Doutor João Francisco Carvalho de Sousa, Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

o júri

presidente

Professora Doutora Helena Coelho Inácio
Professora Adjunta, Universidade de Aveiro

arguente

Professora Doutora Alexandra Cristina Pereira Carvalho
Professora Auxiliar, Instituto Politécnico de Leiria

orientador

Professor Doutor João Francisco Carvalho de Sousa
Professor Adjunto, Universidade de Aveiro

agradecimentos

À minha filha, Madalena, pelos momentos em que a presença do pai era imprescindível, tendo contado apenas com a ajuda da mãe para os ultrapassar.

À minha esposa Alexandra, pela paciência e pelo espírito de sacrifício que apresentou ao longo do meu percurso.

Agradeço aos meus pais por todo o apoio, ensinamentos e proteção que sempre prestaram.

Também quero agradecer ao Professor João Sousa pela sua valiosa colaboração, cuja orientação, apoio e acompanhamento possibilitaram a realização do presente trabalho.

Por fim, agradeço ao colega Jorge Simões, pela motivação e ajuda prestada durante a elaboração do trabalho.

palavras-chave

Goodwill, amortização, testes de imparidade, manipulação de resultados

resumo

A partir de 2016 as empresas que adotam o SNC como normativo contabilístico na preparação das suas demonstrações financeiras e que apresentem *goodwill* resultante de uma CAE, passaram amortizar este ativo ao invés da realização em exclusivo de testes de imparidade, que vinha sendo o modelo de mensuração subsequente do *goodwill* utilizado até às alterações ocorridas ao SNC, introduzidas pela entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho.

Esta nova regra de mensuração subsequente do *goodwill* contribuiu para um agravamento da problemática em torno da sua contabilização após reconhecimento inicial. Neste seguimento, a vasta literatura existente sobre a matéria da mensuração subsequente do *goodwill*, consubstanciada em vários estudos realizados, corrobora a tese que o novo modelo de contabilização é um processo subjetivo, que faz uso de fortes componentes de estimação e está sujeito a juízos profissionais possibilitando o uso de um poder discricionário por parte do órgão de gestão responsável pela preparação da informação financeira, cujo imagem verdadeira e apropriada fica posta em causa.

O principal objetivo do presente estudo consiste em verificar o cumprimento rigoroso da nova política de mensuração subsequente do *goodwill* a partir do exercício económico de 2016, em resultado das alterações ocorridas no SNC. É ainda objetivo validar a literatura analisada que refere as oportunidades que as normas reguladoras deste ativo oferecem no desvirtuamento da informação financeira através do uso de técnicas de manipulação.

A metodologia utilizada no estudo consistiu na análise de conteúdo dos relatórios e contas individuais de uma amostra de empresas que integravam o PSI 20 no final de 2017 e que apresentavam *goodwill* em 2015.

Da análise efetuada concluímos que o novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* a partir de 2016, que prevê a amortização completada com a realização de testes de imparidade, é fonte de distorção da informação financeira, pois a atual norma reguladora deste ativo continua a ser premiável ao livre arbítrio dos responsáveis das empresas, que menosprezam os princípios contabilísticos, nomeadamente a comparabilidade e a fiabilidade.

Este estudo contribui para a discussão da problemática desta matéria e abre caminho para novas investigações científicas que permitam avaliar o cumprimento das normas no processo de mensuração subsequente do *goodwill* e possam servir de referência para os profissionais e demais interessados.

keywords

Goodwill, amortization, impairment tests, results manipulation

abstract

Starting in 2016, companies that adopt the SNC as accounting standards in the preparation of their financial statements and that present goodwill resulting from a CAE, started to write-off this asset instead of performing exclusively impairment tests, which was the measurement model subsequent to the goodwill used until the changes occurred to the SNC, introduced by the entry into force of Decree-Law 98/2015 of June 2.

This new rule of subsequent measurement of goodwill contributed to a worsening of the problem around its accounting after initial recognition. In this sequence, the vast literature on the subject of the subsequent measurement of goodwill, based on several studies, corroborates the thesis that the new accounting model is a subjective process that uses strong estimation components and is subject to professional judgments allowing the use of a discretionary power by the management body responsible for preparing the financial information, whose true and proper image is called into question.

The main objective of the present study is to verify the strict compliance with the new policy of subsequent measurement of goodwill as of fiscal year 2016, as a result of changes in the SNS. It is also an objective to validate the analyzed literature that refers to the opportunities that the regulatory norms of this asset offer in the distortion of the financial information through the use of manipulation techniques.

The methodology used in the study consisted in analyzing the content of the individual reports and accounts of a sample of companies that were part of the PSI 20 at the end of 2017 and that presented goodwill in 2015.

From the analysis carried out, we conclude that the new model for the subsequent measurement of goodwill as from 2016, which provides for the amortization completed with the performance of impairment tests, is a source of distortion of financial information, since the current regulatory standard of this asset continues to be companies who disregard accounting principles, such as comparability and reliability.

This study contributes to the discussion of the problem of this matter and opens the way to new scientific investigations that allow to evaluate the compliance of the norms in the process of subsequent measurement of goodwill and can serve as reference for professionals and other interested parties.

ÍNDICE

1. Introdução	1
2. Enquadramento do <i>goodwill</i>	5
2.1 Introdução	5
2.2 Definições doutrinárias	5
2.3 Definições normativas	9
2.3.1 Definições internacionais	9
2.3.2 Definições nacionais	10
2.3.3 Outras definições complementares	11
2.3.3.1 Concentração de atividade empresariais	11
2.3.3.2 Justo valor	13
2.3.3.3 Unidade geradora de caixa	14
2.3.3.4 Valor recuperável e valor de uso	14
2.4 Mensuração do <i>goodwill</i>	15
2.4.1 A mensuração segundo o IASB	16
2.4.2 A mensuração segundo o FASB	17
2.4.3 A mensuração em Portugal	18
2.4.3.1 Do POC ao SNC	18
2.4.3.2 As alterações ao <i>goodwill</i> no SNC	21
2.5 Síntese	22
3. Revisão da literatura	23

3.1	Introdução	23
3.2	Amortização	24
3.2.1	<i>Goodwill</i> sujeito a amortização	24
3.2.2	Período de amortização	25
3.3	Análise crítica dos testes de imparidade	27
3.4	A manipulação dos resultados e o <i>goodwill</i>	31
3.4.1	Técnicas de manipulação	31
3.4.2	Motivações que conduzem à manipulação	33
3.5	Síntese	35
4.	Metodologia	39
4.1	Introdução	39
4.2	Estudo de caso	39
4.2.1	Definição de estudo de caso	39
4.2.2	Tipos de estudo de caso	40
4.2.3	A validade e generalização de um estudo de caso	41
4.2.4	Questão de investigação e objetivos do estudo de caso	42
4.2.4.1	Questão de investigação	42
4.2.4.2	Objetivos do estudo	43
4.3	Instrumento de recolha de dados	44
4.4	Empresas integrantes da amostra	45
4.5	Análise dos dados	47
5.	Estudo de caso	49

5.1	Contextualização do PSI 20	49
5.1.1	Bolsa de Valores	49
5.1.2	Índices bolsistas	49
5.1.2.1	PSI 20	50
5.2	Enquadramento das empresas da amostra	51
5.2.1	CTT – Correios de Portugal, SA	52
5.2.2	IBERSOL	54
5.2.3	NAVIGATOR	55
5.2.4	REN	57
5.2.5	SEMAPA	58
5.3	O novo modelo de mensuração subsequente do <i>goodwill</i> nas empresas identificadas	59
5.3.1	Identificação do referencial contabilístico de preparação das demonstrações financeiras	60
5.3.2	Relevância do <i>goodwill</i>	61
5.3.3	Modelo de mensuração subsequente do <i>goodwill</i>	64
5.3.4	Tipologia de movimentos do <i>goodwill</i>	65
5.3.5	As perdas por imparidade e as amortizações sobre o <i>goodwill</i> no desempenho das empresas	67
5.3.6	As divulgações exigidas em matéria de <i>goodwill</i>	68
5.3.7	Pareceres do auditor relacionados com o <i>goodwill</i>	71
5.4	Análise crítica	72
6.	Conclusão	77

6.1 Conclusões gerais	77
6.2 Limitações do estudo	80
6.3 Perspetivas para investigações futuras	80
7. Referências bibliográficas	83

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Autores que definiram <i>goodwill</i>	6
Figura 2 - Técnicas usadas na estimativa do justo valor	13
Figura 3 - As alterações à mensuração subsequente do <i>goodwill</i>	22
Figura 4 - Autores que criticaram os testes de imparidade do <i>goodwill</i>	29
Figura 5 - As motivações e as técnicas de manipulação de resultados.....	34
Figura 6 - <i>Goodwill</i> - síntese da evolução da literatura.....	36
Figura 7 - Tipos de estudos de caso.....	41
Figura 8 - Vantagens e desvantagens do método de estudo de caso	42

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empresas integrantes da amostra.....	46
Tabela 2 – <i>Goodwill</i> nas participações financeiras dos CTT	53
Tabela 3 - <i>Goodwill</i> nas participações financeiras da IBERSOL.....	55
Tabela 4 - <i>Goodwill</i> nas participações financeiras da NAVIGATOR.....	56
Tabela 5 - <i>Goodwill</i> nas participações financeiras da REN	58
Tabela 6 - <i>Goodwill</i> nas participações financeiras da SEMAPA	59
Tabela 7 - Normativo contabilístico adotado pelas empresas identificadas	61
Tabela 8 - Relevância do <i>goodwill</i>	62
Tabela 9 - Evolução dos indicadores demonstrativos da relevância do <i>goodwill</i>	62
Tabela 10 - Modelo de mensuração subsequente do <i>goodwill</i> adotado	64
Tabela 11 - Tipologia de movimentos do <i>goodwill</i>	66
Tabela 12 - As perdas por imparidade e as amortizações no desempenho das empresas analisadas.....	67
Tabela 13 - Divulgações relativas ao <i>goodwill</i>	69
Tabela 14 - Índice de divulgação por NCRF	70
Tabela 15 – Referências na CLC relacionadas com o <i>goodwill</i>	72

LISTA DE ABREVIATURAS

APB - Accounting Principles Board

AICPA - American Institute of Certified Public Accountants

ASB - Accounting Standards Board

CAE - Concentração de Atividades Empresariais

CLC - Certificação Legal de Contas

CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliário

CNC - Comissão de Normalização Contabilística

DC - Diretriz Contabilística

FASB - Financial Accounting Standards Board

IAS - International Accounting Standards

IASB - International Accounting Standards Board

IASC - International Accounting Standards Committee

IFRS - International Financial Reporting Standards

NCRF - Norma Contabilística e de Relato Financeiro

POC - Plano Oficial de Contabilidade

PSI 20 - Portuguese Stock Index

ROC - Revisor Oficial de Contas

SFAS - Statement of Financial Accounting Standards

SNC - Sistema de Normalização Contabilística

UGC - Unidade Geradora de Caixa

1. INTRODUÇÃO

O aumento das relações económicas e financeiras entre empresas, destacando-se as fusões, aquisições e alianças estratégicas entre empresas, que se têm registado ao longo dos últimos anos, consequência da globalização, exigiu a obtenção de uma informação financeira fidedigna e comparável por parte dos utilizadores, tendo em vista a tomada de decisão.

Neste seguimento, a contabilidade através dos seus principais organismos normalizadores têm estado em constante mutação no sentido de responder às exigências empresariais, tendo-se assistido a um processo de harmonização contabilística, que no caso português levou à criação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

Com a aplicação do SNC, foram introduzidas nas diferentes normas de contabilidade, componentes de estimação com elevado grau de subjetividade e sujeitos a julgamentos profissionais, de onde se destaca o processo de mensuração subsequente do *goodwill* que viu a sua amortização sistemática efetuada numa base anual, ser substituída pela realização de testes de imparidade.

O uso em exclusivo dos testes de imparidade como modelo de mensuração subsequente do *goodwill*, têm sido fortemente criticado pelos estudos que proliferam na literatura da especialidade, atendendo ao elevado grau de subjetividade das normas reguladoras desta matéria, que proporcionam um poder discricionário ao órgão de gestão que reconhece imparidades sobre o *goodwill* em função de objetivos que não são os financeiros, utilizando para o efeito técnicas de manipulação de resultados que afetam a qualidade da informação financeira.

Como resposta às críticas ao modelo dos testes de imparidade sobre o *goodwill*, a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) no decurso das alterações ao SNC efetuadas no Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho, alterou o modelo de mensuração subsequente deste ativo a partir de 2016, fazendo renascer a amortização sistemática que já havia sido contestada pelos principais estudos que se debruçaram sobre esta matéria, dada a subjetividade que se tinha verificado na definição da vida útil do *goodwill* e que posteriormente é usada para o cálculo da sua amortização.

Do exposto, o presente estudo tem como principal objetivo a verificação da prática do novo modelo de mensuração subsequente sobre o *goodwill* a partir de 2016 e o cumprimento das normas adotadas nessa matéria. Assim, iremos procurar verificar se a alteração do modelo de mensuração subsequente do *goodwill* no SNC, trouxe uma melhoria da qualidade da informação financeira ou se, ao invés, agudizou a problemática que têm caracterizado o *goodwill*.

O presente estudo é dividido em duas grandes áreas: a primeira diz respeito à revisão literatura sobre a definição e contabilização do *goodwill* (capítulos 2 a 3), a segunda área (capítulos 4 a 5), destinou-se à realização e à análise de um estudo de caso real de empresas, que apresentavam nas suas demonstrações financeiras individuais *goodwill* resultante de Concentração de Atividades Empresariais (CAE).

Assim, é realizada no capítulo 2 uma breve revisão da literatura acerca das principais perspectivas doutrinárias e normativas do conceito de *goodwill*, já no capítulo 3, são apresentados os principais modelos de mensuração subsequente do *goodwill*, com especial ênfase para a sua análise crítica e para a perda de qualidade da informação financeira.

No capítulo 4, é explicada a metodologia usada, sendo identificada a questão e os objetivos da investigação, a seleção dos instrumentos de recolha de dados, definida a amostra e o período analisado. Neste seguimento, e para avaliar a aplicabilidade do novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* a partir de 2016 e o cumprimento das normas que regulam a matéria, decidimos realizar um estudo de caso, utilizando para o efeito a análise de conteúdo das demonstrações financeiras individuais de empresas pertencentes ao *Portuguese Stock Index* (PSI 20) da Bolsa de Valores de Lisboa, que em 2015 utilizaram o SNC como normativo na preparação do seu relatório e contas e que apresentavam *goodwill* no seu ativo resultante de uma CAE. O período analisado foram os anos de 2015 a 2017, por representarem o antes e o após as alterações do *goodwill* no SNC em 2016 e que culminaram com a mudança do modelo de mensuração subsequente.

No capítulo 5 testámos a aplicação prática do novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill*, a partir de 2016, nas empresas CTT, IBERSOL, NAVIGATOR, REN e SEMAPA. Após uma breve apresentação das referidas entidades, verificamos o referencial contabilístico usado na preparação do relatório e contas, a relevância do *goodwill* nas

demonstrações financeiras, o modelo de mensuração subsequente do *goodwill* adotado, os principais movimentos que afetaram o valor do *goodwill* durante o período em análise, o reconhecimento de perdas por imparidade ou de amortizações e os seus efeitos no desempenho das empresas, o cumprimento das divulgações nesta área e ainda analisámos os pareceres emitidos pelo Revisor Oficial de Contas (ROC) relacionados com o *goodwill*. No final do capítulo efetuámos uma análise crítica ao estudo de caso realizado, tendo sido contrastada a revisão de literatura como justificativo das principais conclusões que apurámos.

Por fim, no capítulo 6 são apresentadas as principais conclusões do estudo, as respetivas limitações e as perspetivas para futuras investigações.

2. ENQUADRAMENTO DO *GOODWILL*

2.1 INTRODUÇÃO

A mensuração do *goodwill*, resultante de uma CAE, têm-se revelado ao longo do tempo como um problema contabilístico em resultado da ausência de consensos quanto ao seu reconhecimento e mensuração.

O aparecimento ininterrupto de documentos normativos que procuram regulamentar esta temática, a variedade de opiniões emitidas e a diversidade de práticas contabilísticas que coexistem, justificam a complexidade e ausência de clarividências em torno do *goodwill*.

A complexidade que é atribuída ao conceito, deve-se à dificuldade que existe em compreender a sua própria natureza, atendendo às suas características particulares, destacando-se a subjetividade que existe na determinação das principais razões inerentes à sua criação (Davis, 1992; Gynther, 1969; Rodrigues, 2003).

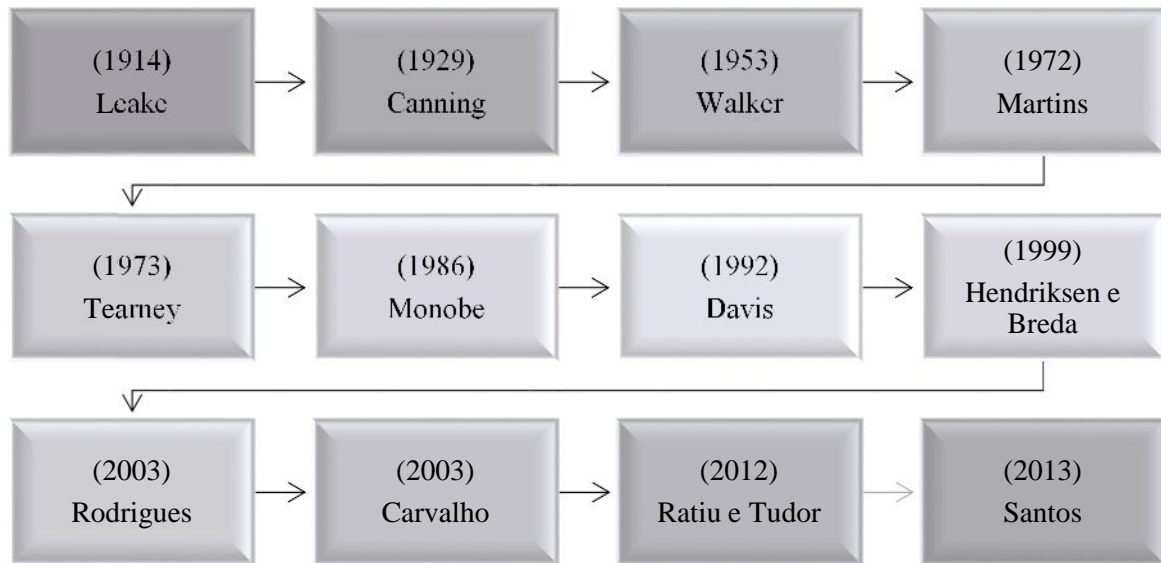
Atendendo às indefinições verificadas em torno do conceito de *goodwill*, vamos procurar identificar uma melhor noção do termo, através da análise das definições doutrinárias e normativas. Vamos debruçar-nos o sobre a evolução ao longo do tempo da contabilização do *goodwill* quer nacional quer internacionalmente, com principal destaque para as alterações ocorridas ao nível da sua mensuração subsequente.

2.2 DEFINIÇÕES DOUTRINAIS

O conceito de *goodwill* surge pela primeira vez em meados do século XVI em Inglaterra, numa disputa de terras onde foi acrescido um valor adicional ao terreno em virtude da sua localização. Já o ano de 1891 ficou marcado pelo surgimento do primeiro estudo em que o tema central foi o *goodwill*, elaborado por Francis More e publicado pela revista *The Accountant* na Escócia, em que a questão da mensuração do *goodwill* foi analisada (Martins, 1972).

Vários têm sido os autores que ao longo do tempo, têm procurado definir o conceito de *goodwill*, sem que se tenha gerado um consenso absoluto em torno da sua definição, conforme se visualiza na figura 1 abaixo.

Figura 1 - Autores que definiram *goodwill*



Fonte: Elaboração própria

De seguida detalhamos um conjunto de definições sobre o conceito de *goodwill*:

Monobe (1986) define-o como o valor em excesso que resulta da diferença entre o total de ativos combinados de uma empresa e o seu valor individual.

Para Leake (1914), o *goodwill* é o valor presente dos lucros obtidos em excesso face aos lucros necessários e que seriam exigidos para obter taxas de retorno normais sobre os ativos identificáveis de uma empresa.

Por outro lado, Canning (1929) refere que o *goodwill* é a diferença entre o custo de aquisição e o valor dos ativos e passivos da empresa adquirida, avaliados ao justo valor com base na data da aquisição.

Já Gynther (1969) assegura que o *goodwill* é consequência de um conjunto alargado de fatores que favorecem o crescimento da empresa adquirida, não sendo possível ser mensurado e reconhecido individualmente.

Segundo Almeida (1997) o *goodwill* consiste na diferença entre o valor atual dos fluxos de caixa futuros gerados pelos ativos da entidade, e o valor dos custos dos elementos que possibilitam tal fluxo.

Da análise ao conceito doutrinal do *goodwill*, é possível identificar três diferentes perspetivas defendidas pelos vários autores: económica; financeira e *master valuation account*.

Na perspetiva económica, o *goodwill* é apresentado como sendo o pagamento efetuado por um conjunto de ativos considerados inseparáveis, imateriais, intangíveis e que não são apresentados no balanço da empresa adquirida. Para Tearney (1973), considerado um apologista desta perspetiva, o *goodwill* são todos os ativos ocultados no balanço da empresa adquirida, pois na eventualidade destes ativos puderem ser identificados seriam sujeitos a amortização durante a sua vida útil, acabando conseqüentemente por eliminar o *goodwill*.

Já na perspetiva financeira, a empresa a ser adquirida caracteriza-se por apresentar resultados superiores à sua concorrência, motivo pelo qual os investidores decidem pagar um valor superior ao justo valor dos seus ativos líquidos, correspondendo o *goodwill* a esse diferencial. Nesta perspetiva, o *goodwill* traduz a expectativa do investidor em obter lucros acima do normal de mercado, também designados de lucros supranormais.

Para Walker (1953), considerado um dos preconizadores da perspetiva financeira, o *goodwill* traduz a capacidade de uma dada empresa gerar lucros acima do normal, através do controlo de um conjunto de ativos intangíveis como seja, uma boa gestão, uma boa relação com os *stakeholders*, uma boa localização para a prática dos negócios da empresa, entre outros.

Por último, a perspetiva *master valuation account* surgiu após críticas às duas perspetivas anteriores por não efetuarem uma mensuração objetiva do *goodwill*, e define-o como sendo o valor residual resultante da diferença entre o valor de uma empresa considerada como um todo e o valor dos seus ativos líquidos separadamente identificados. Nesta perspetiva, o conceito de *goodwill* acomoda a empresa na sua globalidade, pelo que são considerados os ativos ocultos (intangíveis) e as possíveis subvalorizações e sobreavaliações de todos os restantes ativos que possam ser reconhecidos.

A definição de *goodwill* evidenciada na perspetiva *master valuation account*, é idêntica aquela que é defendida por Martins (2001) citado por Martins, Almeida, Martins e Costa (2010, p.7) que considerou o *goodwill* como um “resíduo existente entre a soma dos itens patrimoniais mensurados individualmente e o valor da empresa”.

Esta última perspetiva é também aquela que usualmente tem vindo a ser utilizada por parte de vários organismos normalizadores, pelo que o *goodwill* nas normas de contabilidade tem sido apresentado como o valor da diferença entre o custo de aquisição e o justo valor dos ativos e passivos da empresa adquirida à data da compra.

As diferentes correntes de pensamento que têm tentado definir o conceito de *goodwill* ao longo do tempo, têm sido alvo de várias críticas. Para Carvalho (2003) a corrente que é utilizada pelos organismos responsáveis pela normalização contabilista não exhibe uma verdadeira definição do *goodwill*, ao invés, identifica uma forma de o mensurar descurando o conhecimento da sua verdadeira natureza.

Segundo Hendriksen e Breda (1999, p.392) o “*goodwill* é um ativo intangível de classificação complexa dentro do património da empresa devido a fatores, tais como: identificabilidade e separabilidade”, o que ilustra a dificuldade que se verifica em definir um ativo que se desconhece.

Na realização de um estudo que compreendeu as várias definições de *goodwill* em mais de um século, Ratiu e Tudor (2012) concluíram que este é definido em duas distintas conceções: o meio académico, que dá maior relevância aos elementos que compõem o *goodwill* e às suas características, ao invés das entidades de normalização internacional, que o definem através do modo como é mensurado. Com a realização deste estudo comparativo, foi ainda possível verificar por parte dos autores a existência de uma característica comum às diferentes conceções, que se traduz na vantagem de o *goodwill* determinado numa CAE poder ser reconhecido no Balanço das empresas.

Mais recentemente, Santos (2013) durante a realização de um estudo exploratório acerca da aplicação dos testes de imparidade ao *goodwill*, defendeu é um ativo intangível, não identificável, que está ligado a um prémio que é pago pela entidade compradora no âmbito de uma CAE, exibindo assim, todo o potencial de conhecimento que a entidade adquiriu ao longo da sua vida, e que possibilita a obtenção de lucros futuros acima daqueles que seriam proporcionados pelo seu património identificável.

2.3 DEFINIÇÕES NORMATIVAS

2.3.1 DEFINIÇÕES INTERNACIONAIS

A primeira alusão normativa ao conceito de *goodwill* a nível internacional ocorreu no ano de 1981 com o aparecimento do *Exposure Draft E22 – Accounting for Business Combinations*, elaborado pelo *International Accounting Standards Committee (IASC)*, sendo este organismo normalizador substituído pelo *International Accounting Standards Board (IASB)* que em 1983 publica a *International Accounting Standards (IAS) 22 - Business Combinations*, onde o *goodwill* é apresentado como o pagamento que é feito por parte do adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros (IASB, 1998).

Em 2001, com o aparecimento da *Internacional Financial Reporting Standards (IFRS) 3 – Concentrações de Atividades Empresariais*, que substituiu a IAS 22, o conceito de *goodwill* foi objeto de modificações significativas, pelo que a redação de 2008, define *goodwill* como um ativo que espelha os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa CAE, que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos (IASB, 2008).

De acordo com a definição da IFRS 3, o conceito de *goodwill* passa a estar circunscrito às CAE, que surgem do interesse das empresas em unir-se no sentido de reforçar a sua competitividade e diminuir a concorrência.

Para o *Accounting Standards Board (ASB)*, o *Financial Reporting Standard 10 – Goodwill and Intangible Assets* define-o como a diferença entre o custo de uma entidade adquirida e o total do justo valor dos seus ativos identificáveis e passivos. A definição de *goodwill* apresentada pelo ASB (1998) é corroborada pelo *Financial Accounting Standards Board (FASB)*, que a divulga em 1 de junho de 1973 nos Estados Unidos da América, no exercício das suas funções de organismo independente de normalização contabilística e com reconhecimento por parte do regulador do mercado de capitais americano, a *Securities and Exchange Commission*.

A definição apresentada pelo FASB e pelo ASB, caracteriza-se por ser estática, pois é limitada ao método de mensuração do *goodwill* ao invés do conceito exibido pelo IASB onde o *goodwill* assume uma função dinâmica, não se resumindo apenas ao prémio pago, mas antes

à aquisição de um conjunto de ativos não identificáveis nem separadamente reconhecidos que no futuro vão proporcionar benefícios económicos para a empresa. O dinamismo refletido no conceito do IASB é partilhado por Iudícibus (2006, p.234) citado por Santos (2013, p.33), quando refere que o *goodwill* é “aquele algo mais pago sobre o valor de mercado do património líquido das entidades adquiridas a refletir uma expectativa (subjativa) de lucros futuros em excesso de seus custos de oportunidade”.

2.3.2 DEFINIÇÕES NACIONAIS

Em Portugal, a primeira alusão ao conceito de *goodwill* ocorre em 1977, com a aprovação da primeira versão do POC, que utilizava o termo de *trespasse* em substituição do de *goodwill* (CNC, 1977).

Durante vários anos, não existiu qualquer nota explicativa para o conceito de *trespasse* no POC, até que em 1993, com o surgimento da Diretriz Contabilística (DC) 12 – Conceito Contabilístico de *Trespasse*, é referido, no seu ponto número 2, que o *trespasse* corresponderia ao *goodwill* citado na literatura internacional da especialidade (CNC, 1993).

Deste ponto de vista, o surgimento da DC 12 materializou o tratamento contabilístico do *trespasse*, não mencionando o conceito de *goodwill*, definindo apenas que a subconta “*Trespases*”, prevista na lista de contas do POC, se destinava ao registo da diferença indicada no ponto 3.2.5 da DC 1 – Tratamento Contabilístico de Concentrações de Atividades Empresariais (CNC, 1992). Assim, o *goodwill* é entendido como sendo a diferença positiva entre o custo de aquisição de uma CAE e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis.

A definição de *goodwill* foi mantida até 2010, data em que o POC foi revogado com a aprovação do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de junho, que instituiu o SNC, e que aproximou as normas de contabilidade nacional das normas internacionais do IASB (CNC, 2009b).

No processo de transição do POC para o SNC, e tendo em vista a concretização da harmonização contabilística, o *goodwill* deixou de ser designado de “*Trespasse*”, passando adotar a designação internacional e passou a estar regulamentado na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 14 – Concentração de Atividades Empresariais, que refere no

seu §9 que o *goodwill* “corresponde a benefícios económicos futuros resultantes de ativos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos” (CNC, 2009a).

Já o § 33 da NCRF 14 menciona que “o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais representa um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos, que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos” (CNC, 2009a).

As alterações que foram introduzidas ao SNC a partir de 2016, em resultado da aprovação do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho (CNC, 2015b) não modificaram a definição do *goodwill*, apesar de este ter sido objeto de mudanças significativas ao nível da sua mensuração subsequente.

2.3.3 OUTRAS DEFINIÇÕES COMPLEMENTARES

Para melhor compreensão da temática do *goodwill*, achamos importante analisar alguns conceitos que envolvem este ativo, nomeadamente as CAE e o justo valor usado na sua definição e as Unidades Geradoras de Caixa (UGC), bem como a definição de valor recuperável e de valor de uso utilizados na mensuração subsequente, e que será analisada mais à frente.

2.3.3.1 CONCENTRAÇÃO DE ATIVIDADE EMPRESARIAIS

Segundo o § 9 da NCRF 14, uma CAE “é a junção de entidades ou atividades separadas numa única entidade que relata” (CNC, 2015a). A atividade empresarial representa o conjunto integrado de atividades conduzidas sob controlo comum e de ativos geridos com a finalidade de proporcionar um retorno aos investidores ou custos mais baixos ou outros benefícios económicos direta e proporcionalmente aos participantes (CNC, 2015a).

As atividades empresariais, devem ser compostas por *inputs* (matérias-primas, propriedade intelectual, ativos tangíveis), processos (gestão de processos operacionais) e *outputs* (produto final), ainda que os elementos fundamentais sejam os *inputs* e os processos, pois, podem existir entidades que não apresentem *outputs* mas possuam planos de produção, tenham acesso a clientes que no futuro possam vir adquirir os *outputs* e possuam propriedade intelectual e funcionários para colocar os processos em prática (IASB, 2008).

Já o controlo que é exigido na esfera de uma atividade empresarial é o poder de gerir políticas financeiras e operacionais de uma dada entidade ou atividade económica com a finalidade de obter benefícios económicos da mesma. Presume-se que uma entidade concentrada têm o controlo de outra entidade concentrada, quando adquire mais de metade dos direitos de voto da outra entidade, a menos que seja possível demonstrar que a detenção maioritária desses direitos não constitui controlo (CNC, 2015a).

Neste sentido, é possível uma determinada entidade controlar outra mesmo, não detendo mais de metade dos seus direitos de voto, desde que assegure os seguintes requisitos previstos no § 9 da NCRF 14 (CNC, 2015a):

- a) Poder sobre mais de metade dos direitos de voto da outra entidade em virtude de um acordo com outros investidores;
- b) Poder para gerir as políticas financeiras e operacionais da outra entidade segundo uma cláusula estatutária ou um acordo;
- c) Poder para nomear ou demitir a maioria dos membros do órgão de gestão da outra entidade;
- d) Poder de agrupar a maioria de votos nas reuniões do órgão de gestão da outra entidade.

Face às definições de *goodwill* e de CAE apresentadas, seríamos levados a pensar que a NCRF 14 apenas seria empregue na apresentação de contas consolidadas, onde é possível encontrar uma concentração empresarial perfeita, composta por uma entidade controladora e relatora de outras entidades inseridas na concentração. No entanto, o § 8 da NCRF 15 refere que os investimentos em subsidiárias devem ser efetuados de acordo com o previsto para os investimentos em associadas, regulado pela NCRF 13, onde no seu § 47 é referido que “na aquisição do investimento, qualquer diferença entre o custo do investimento e a parte do investidor no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da associada é contabilizada de acordo com a NCRF 14 – Concentrações de Atividade Empresariais”.

Assim sendo, é possível concluir que a NCRF 14 que regulamenta a contabilização do *goodwill* não é apenas aplicada às contas consolidadas, mas também aos investimentos em associadas ou subsidiárias das demonstrações individuais que tenham esse ativo implícito.

2.3.3.2 JUSTO VALOR

O justo valor é o preço pelo qual um ativo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transação em que não exista relacionamento entre ambas, conforme o disposto no § 9 da NCRF 14 (CNC, 2015a).

No estudo do tema de aquisição de participações – ilustração prática NCRF 14 e IFRS 3 revista, Quintas (2016) referiu a existência de três técnicas usadas, com maior frequência, na estimativa do justo valor:

Figura 2 - Técnicas usadas na estimativa do justo valor

<i>Cost Approach</i>	<i>Market Approach</i>	<i>Income Approach</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Têm por base o valor necessário para substituir ou adquirir um ativo similar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assenta no valor determinado a partir das transações no mercado de ativos ou passivos similares. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faz uso do método de desconto dos <i>cash flows</i> futuros a uma taxa que representa o risco envolvido.

Fonte: Elaboração própria, adaptado de Quintas (2016)

Verifica-se assim que a determinação do justo valor não se apresenta uma tarefa fácil, pois a utilização das anteriores técnicas à mesma realidade proporciona resultados diferentes. Porém, a técnica *market approach* é aquela que permite a obtenção de um valor mais preciso, atendendo a que é determinado a partir de preços cotados em mercados com elevado número de transações e que são facilmente identificáveis. Ao invés, a técnica *income approach* é aquela que conduz a um justo valor menos preciso em consequência da utilização de uma taxa de risco com um elevado grau de subjetividade na sua definição (determinação da taxa de crescimento a usar no cálculo da perpetuidade).

2.3.3.3 UNIDADE GERADORA DE CAIXA

O *goodwill* não é um ativo que gere individualmente fluxos de caixa, estando dependente de outros ativos ou grupos de ativos, pelo que a determinação de uma eventual perda por imparidade, cujo a definição se apresenta nos pontos 2.4.1 e 2.4.2, implica que a quantia recuperável a calcular incida sobre a UGC ou grupos de UGC à qual o *goodwill* está associado por parte da empresa adquirente de uma CAE (IASB, 2004).

A definição de UGC está contemplada na NCRF 12, pelo que é semelhante à que consta do § 6 da IAS 36, que refere que uma UGC é o mais pequeno grupo identificável de ativos que sejam geradores de influxos de caixa e que sejam em larga medida independente dos influxos de caixa de outros ativos ou grupos de ativos (IASB, 2004).

Segundo Biancone (2011) a determinação do tamanho de uma UGC têm-se demonstrado como um fator determinante no sucesso dos testes de imparidade, pois as UGC definidas a níveis mais baixos dentro da entidade traduzem-se em testes mais austeros. Pelo contrário, as UGC definidas de forma mais superficial (maiores) ditam testes de imparidade mais complexos, fazendo crescer os níveis de subjetividade implícitos no processo.

Carlin e Finch (2008) defendem que UGC maiores têm como consequência o reconhecimento de imparidades acima daquelas que seriam devidas, já que a definição de UGC de menor dimensão, levam ao deferimento de perdas por imparidade.

Podemos assim concluir, que a definição do tamanho da UGC ou do grupo de UGC associadas ao *goodwill*, é preponderante no reconhecimento adequado das suas perdas por imparidade. Já a intervenção do órgão de gestão na definição dos segmentos operacionais, partindo do pressuposto que para cada segmento operacional seja definida uma UGC, coloca em causa a adequada avaliação do *goodwill* e a consequente qualidade da informação financeira, na medida em que o cumprimento dos objetivos determinam o momento e os níveis de reconhecimento das perdas por imparidade.

2.3.3.4 VALOR RECUPERÁVEL E VALOR DE USO

O valor recuperável usado na identificação de uma possível perda por imparidade, é definido segundo o § 6 da IAS 36, como o mais alto de entre o justo valor de um ativo ou UGC menos os custos de alienação e o seu valor de uso (IASB, 2004).

Por sua vez, o valor de uso que poderá ser indicativo do valor recuperável, caso seja mais alto do que o justo valor determinado nas condições anteriormente analisadas, é de acordo com o § 6 da IAS 36, o valor presente dos fluxos de caixa estimados, que se espera que surjam do uso continuado de um ativo ou UGC e da sua alienação no fim da sua vida útil.

O facto da IAS 36 ou da NCRF 12 não referirem o modo como se deve estimar os principais determinantes envolvidos no apuramento do valor de uso, permite a ocorrência de práticas oportunistas por parte dos responsáveis da preparação da informação financeira. Face ao exposto, e de modo a assegurar a qualidade da informação financeira, deve verificar-se o reforço das divulgações em torno da taxa de crescimento, taxa de desconto dos fluxos de caixa, orçamentos e de outros pressupostos utilizados na determinação do valor de uso (Carlin e Finch, 2007).

2.4 MENSURAÇÃO DO *GOODWILL*

Os últimos anos têm sido marcados pelo aumento das relações económicas e financeiras entre empresas do mesmo país ou de países distintos, destacando-se a ocorrência de fusões, aquisições e alianças estratégicas entre as empresas - (CAE).

A globalização ocorrida nas últimas décadas obrigou à obtenção de informação financeira fidedigna e comparável por parte dos utilizadores (*stakeholders*), tendo em vista a tomada de decisão. Assim, os diferentes normativos contabilísticos que possam coexistir a nível internacional, devem dar lugar à existência de um único sistema de normas contabilísticas que procure assegurar a harmonização contabilística e simultaneamente possibilite uma informação financeira fiável e comparável.

A necessidade de harmonização contabilística abordada no parágrafo anterior fica evidenciada quando nos deparamos com a existência de tratamentos contabilísticos diferenciados ao nível da mensuração subsequente do *goodwill*. Neste sentido, o IASB e o FASB, enquanto organismos normalizadores de referência, têm vindo a efetuar um esforço conjunto para assegurar a convergência dos diferentes sistemas de normalização contabilística que regulam o tratamento subsequente do *goodwill* e de outros ativos.

Neste contexto, os pontos seguintes apresentam as principais alterações ocorridas ao nível da mensuração do *goodwill* em termos internacionais (IASB e FASB) e nacionais, estas em

resultado da abolição do POC pelo SNC e das alterações resultantes da primeira revisão do SNC, em 2015 (Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho).

2.4.1 A MENSURAÇÃO SEGUNDO O IASB

Conforme já foi descrito no capítulo das definições internacionais do *goodwill*, a IAS 22 emitida em 1983, foi o primeiro documento normativo que tratou o conceito de *goodwill*, definindo-o como um ativo amortizado durante a sua vida útil, que regra geral não deveria exceder os cinco anos. Em alternativa ao modelo de amortização, a IAS 22, viabilizava um segundo tratamento contabilístico do *goodwill*, onde este era diretamente abatido aos capitais próprios, fosse ele positivo ou negativo.

A coexistência dos tratamentos contabilísticos descritos no parágrafo anterior traduziu-se na obtenção de informação financeira pouco fiável e comparável. Em resposta a este problema, a IAS 22 foi revista em 1993, tendo sido eliminado o procedimento de abate direto do *goodwill* aos capitais próprios e mantida a amortização pelo período de vida útil de cinco anos, desde que não se pudesse justificar um período mais longo, com um limite máximo de vinte anos.

Na terceira e última revisão da IAS 22, o limite máximo de amortização do *goodwill* foi elevado para vinte anos, podendo eventualmente ser superior caso se conseguisse impugnar aquele limite máximo (IASB, 1998).

As críticas efetuadas à utilização de dois métodos distintos na mensuração do *goodwill* de uma CAE, a que a IAS 22 foi sujeita, desencadearam o aparecimento da IFRS 3, que foi aprovada pelo IASB em 2004, e com aplicação às contas consolidadas das empresas com valores cotados na União Europeia a partir de 2005.

Segundo o § 51 da IFRS 3, a empresa adquirente deve à data de aquisição (IASB, 2008):

- e) Reconhecer o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais como um ativo; e
- f) Inicialmente mensurar esse *goodwill* pelo seu custo, que é o excesso do custo da concentração de atividades empresariais acima do interesse da adquirente no

justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis, reconhecido de acordo com o parágrafo 36.

De acordo com § 54 da mesma norma, após o reconhecimento inicial, a empresa adquirente deve mensurar o *goodwill* adquirido numa CAE pelo seu custo menos qualquer perda por imparidade acumulada (IASB, 2008).

Verifica-se assim, que o surgimento da IFRS 3 em substituição da IAS 22 fez cair a amortização do *goodwill* em detrimento da realização de testes anuais de imparidade, ou sempre que existam indícios de que o referido ativo possa estar em imparidade, de acordo com a IAS 36 – Imparidade de Ativos (IASB, 2008).

O reconhecimento de uma perda por imparidade, verifica-se quando a quantia recuperável de um ativo ou de uma UGC é superior ao justo valor de um ativo menos os custos de alienação e o seu valor de uso. (IASB, 2004).

2.4.2 A MENSURAÇÃO SEGUNDO O FASB

Nos Estados Unidos da América, as primeiras normas relacionadas com a mensuração do *goodwill* surgiram em 1970, com o *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) a emitir o *Accounting Principles Board* (APB) 16 – *Business Combinations* e o APB 17 – *Intangible Assets*.

Enquanto o APB 16 determinava que o *goodwill* deveria ser reconhecido como um ativo, o APB 17 assegurava os princípios de amortização, defendendo que esta deveria ser sistemática por um período máximo de quarenta anos.

Já em 2001, o FASB que havia substituído a AICPA, substituiu o APB 16 e o APB 17 pelo *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) 141 – *Business Combinations* e pelo SFAS 142 - *Goodwill and Other Intangible Assets* respetivamente. Com o SFAS 141 (2007) o método de comunhão de interesses das CAE foi eliminado, passando estas a ser mensuradas unicamente pelo método de compra. Já o SFAS 142 (2001) determinou o fim da amortização sistemática do *goodwill*, passando este a ser testado periodicamente quanto à existência de imparidades.

A sujeição exclusiva do *goodwill* a testes de imparidade após o seu reconhecimento inicial, conforme resulta do enquadramento contabilístico defendido pelo FASB, levou à emissão em abril de 2011, do *Exposure Draft – Intangibles: Goodwill and Other (Topic 350) – Testing Goodwill for Impairment*, que tem como objetivo simplificar o processo de testar o *goodwill* quanto à sua imparidade, possibilitando às empresas adquirentes a utilização de mais critérios qualitativos do que quantitativos na realização dos testes de imparidade sobre o *goodwill*. Para o FASB os testes de imparidade devem ser realizados anualmente ou sempre que existam indícios de que perdas possam vir a ocorrer.

2.4.3 A MENSURAÇÃO EM PORTUGAL

2.4.3.1 Do POC AO SNC

Como já anteriormente referimos, as primeiras definições e princípios contabilísticos acerca do *goodwill* em Portugal, foram tratadas no POC.

O reconhecimento do *goodwill* (trespasse) previsto na DC 1, era idêntico aquele que era usado pelo normativo internacional, assim, se o custo de aquisição fosse superior ao justo valor dos ativos e passivos identificáveis havia lugar ao reconhecimento de *goodwill*. Após o reconhecimento inicial, o *goodwill* era amortizado numa base sistemática, num período que não excedesse cinco anos, a menos que a vida útil mais extensa pudesse ser justificada nas demonstrações financeiras, não excedendo, porém vinte anos, (CNC, 1992, § 3.2.5).

Na hipótese do custo de aquisição ser menor que o justo valor dos ativos e passivos identificáveis, segundo o § 3.2.6 da DC 1, CNC, (1992) o resultado da diferença seria um trespasse negativo (*badwill*), onde:

A diferença pode ser repartida pelos ativos não monetários individuais adquiridos, na proporção dos justos valores destes. Alternativamente, esta diferença pode ser tratada como proveito diferido e imputada a resultados numa base sistemática, durante um período que não ultrapasse cinco anos a menos que o período mais extenso possa ser justificado nas demonstrações financeiras, não excedendo, porém, 20 anos.

Com a entrada em vigor do Regulamento (CE) 1606/2002, 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, as empresas que estavam admitidas à negociação na Bolsa de Valores nacional e que apresentavam no seu ativo *goodwill* gerado numa CAE, no decurso da elaboração das suas demonstrações financeiras consolidadas deixaram de amortizar anualmente o *goodwill*, passando, ao invés, a estar obrigadas a efetuar testes de imparidade anuais, revogando assim o normativo contabilístico que se tinha aplicado até à data (POC).

Segundo o artigo 5.º do Regulamento (CE) 1606/2002, de 19 de Julho, do Parlamento Europeu e do Conselho, que define as entidades sujeitas à adoção das normas internacionais e quem por estas pode optar, verifica-se que a adoção é obrigatória para as entidades sujeitas à consolidação de contas que tenham valores admitidos à negociação em bolsa de valores e é opcional para as contas individuais dessas mesmas entidades e para empresas incluídas no perímetro de consolidação, desde que tenham certificação legal de contas.

A adoção das IAS/IFRS por parte dessas empresas em 2005, foi vista como o primeiro passo para a implementação do processo de harmonização contabilística internacional em Portugal.

Tendo por base os referenciais contabilísticos internacionais, no ano de 2009 a CNC criou o SNC que revogou o POC com efeitos práticos a partir de 2010. Esta alteração de normativo teve por objetivo a continuidade do processo de harmonização, dado que as normas previstas no SNC tiveram origem nas normas internacionais (IAS/IFRS), assegurando assim, a obtenção de informação financeira fiável e comparável.

A norma que trata da contabilização do *goodwill* adquirido numa CAE no SNC é a NCRF 14 – Concentração de Atividades Empresariais, que foi adotada pelo texto original do Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de Novembro e tendo por base a IFRS 3.

Na mensuração inicial do *goodwill*, o § 32 da NCRF 14, CNC (2009a), menciona que a empresa adquirente deve à data de aquisição:

- a) Reconhecer o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais como um ativo; e

- b) Inicialmente mensurar esse *goodwill* pelo seu custo, que é o excesso do custo da concentração de atividades empresariais acima do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis reconhecido de acordo com o parágrafo 23.

Após o reconhecimento inicial do *goodwill* (mensuração subsequente), o § 34 da mesma norma, refere que a empresa “adquirente deve mensurar o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais pelo custo menos qualquer perda por imparidade acumulada” (CNC, 2009a). Regista-se assim, o abandono da amortização do *goodwill* defendido no anterior referencial contabilístico (POC através da DC 1) em detrimento da realização de testes de imparidade que já eram utilizados pelos principais organismos reguladores internacionais (IASB e FASB).

O teste de imparidade a incidir sobre o *goodwill* gerado numa CAE a partir da entrada em vigor do SNC, devia ser realizado anualmente, ou com mais frequência se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicassem que pode estar em imparidade, segundo a NCRF 12 – Imparidades de Ativos, conforme resulta do disposto no § 35 da NCRF 14 (CNC, 2009a).

Para que os ativos reconhecidos nas demonstrações financeiras de uma dada empresa não ultrapassem o seu valor recuperável, o SNC emitiu a NCRF 12, que trata das imparidades dos ativos. Segundo § 4 dessa norma, por imparidade deve-se entender o valor pela qual a quantia escriturada de um ativo ou UGC excede a sua quantia recuperável (CNC, 2009a).

No teste de imparidade a realizar ao *goodwill*, deve-se considerar a UGC ou grupo de UGC que estão associadas a este ativo, cumprindo os procedimentos definidos na realização dos testes de imparidade sobre UGC previstos nos §§ 33 a 35 da NCRF 12 (CNC, 2009a).

De acordo com o § 33 da NCRF 12, “uma perda por imparidade reconhecida para o *goodwill* não deve ser revertida num período posterior” (CNC, 2009a), o que exceciona a regra geral da reversão das perdas por imparidade reconhecidas sobre outros ativos, que podem ser revertidas até ao limite do seu reconhecimento.

Em resultado da alteração do POC para o SNC, há ainda a destacar o reforço das divulgações que são exigidas. No caso concreto do *goodwill* passou a ser exigida a informação sobre os fatores que estiveram na base do reconhecimento do seu custo, ativos intangíveis que não puderam ser reconhecidos separadamente do *goodwill*, os acontecimentos e circunstâncias que originaram o reconhecimento da perda por imparidade, a quantia e a natureza dos ativos sobre o qual foi reconhecida a imparidade e se a quantia recuperável do *goodwill* é o seu justo valor menos os custos de vender ou se o seu valor de uso (CNC, 2009a).

2.4.3.2 AS ALTERAÇÕES AO *GOODWILL* NO SNC

Por força da entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho, que transpôs para sistema normativo nacional a Diretiva Europeia 2013/34/UE de 26 de junho, o SNC registou significativas alterações, tendo em vista a redução de encargos administrativos para as pequenas e médias empresas e a simplificação de procedimentos de relato financeiro, a redução da informação nas notas anexas às demonstrações financeiras e a dispensa da preparação de demonstrações financeiras consolidadas para grupos de pequenas empresas (CNC, 2015b).

Uma das alterações mais relevantes ocorridas no SNC diz respeito à mensuração subsequente do *goodwill* gerado numa CAE, passando a ser registado após o seu reconhecimento inicial pelo seu custo menos amortizações acumuladas, menos qualquer perda por imparidade acumulada, segundo o § 45 da NCRF 14 (CNC, 2015a).

De acordo § 46 da NCRF 14 CNC (2015a), a amortização do *goodwill* deve ser efetuada, nos termos da NCRF 6 – Ativos Intangíveis, no período da sua vida útil (ou em dez anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade). Além disso a adquirente deve testá-lo se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem que pode estar com imparidade, de acordo com a NCRF 12 — Imparidade de Ativos.

As alterações presentes no SNC assinalam o renascimento do modelo de amortização do *goodwill* defendido no POC, passando novamente a ser o modelo principal de mensuração subsequente do *goodwill* e o teste de imparidade, previsto na primeira versão do SNC, a ser agora efetuado supletivamente sempre que existam indícios de eventuais perdas.

2.5 SÍNTESE

Da análise efetuada às definições doutrinárias do conceito de *goodwill*, podemos perceber que têm existido ao longo do tempo um conjunto variado de tentativas para definir este ativo, acabando muitas delas por apenas enumerar os elementos que o compõem e indicar as suas características, opinião corroborada por Carvalho (2003) e Ratiu e Tudor (2012).

Apesar da indefinição verificada em torno do conceito do *goodwill*, entendêmo-lo como resultante de uma CAE que traduz o valor pago em excesso pela aquisição de uma empresa face ao justo valor dos seus ativos e passivos à data da aquisição, atendendo à capacidade da empresa adquirida em gerar lucros acima da média do seu setor de atividade, por controlar um conjunto de ativos intangíveis como seja a carteira de clientes, a localização, a boa relação com os *stakeholders*, entre outros ativos. Esta definição baseia-se na complementaridade das perspetivas *master valuation account*, económica e financeira, defendida por Martins (2001) citado por Martins *et al.* (2010), Tearney (1973) e Walker (1953).

Em termos das definições apresentadas pelos principais organismos normalizadores, na nossa opinião a definição utilizada pelo IASB idêntica à da CNC, é aquela que nos parece ser a mais adequada à realidade ao invés da definição apresentada pelo FASB e pelo ASB, que confundem o conceito de *goodwill* com o método para o mensurar.

Já as constantes alterações que se têm verificado ao nível da mensuração subsequente do *goodwill*, têm contribuído para uma incoerência na definição e aplicação da mensuração, que será analisada de seguida.

Figura 3 - As alterações à mensuração subsequente do *goodwill*



Fonte: Elaboração própria

3. REVISÃO DA LITERATURA

3.1 INTRODUÇÃO

Tendo como pano de fundo a normalização e a harmonização contabilística, os principais organismos normalizadores (IASB e FASB) encetaram, nos últimos anos, um esforço conjunto no sentido de produzirem um conjunto de normas comuns de alta qualidade e assim dirimirem as diferenças que existiam entre os diferentes sistemas contabilísticos.

A mudança registada ao nível da mensuração subsequente do *goodwill*, onde a prática da amortização deu lugar à realização de testes de imparidade, após a emissão da IFRS 3, que esteve na génese da NCRF 14, é exemplo do esforço conjunto levado a cabo por esses organismos, que proporcionou a rutura dos anteriores sistemas normativos, nomeadamente a substituição do POC pelo SNC no caso português.

Já em 2016, com a entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 junho, registou-se o renascimento do modelo de amortização do *goodwill*, passando a ser o modelo principal de mensuração subsequente ao invés dos testes de imparidade que passaram a ser supletivos.

No capítulo anterior, tivemos oportunidade de confirmar o elevado grau de dificuldade que existe em torno da definição do conceito de *goodwill*, tendo as modificações registadas ao nível da mensuração subsequente deste ativo contribuído para a agudização da temática.

Neste sentido, iremos abordar os principais elementos que compõem a mensuração subsequente do *goodwill*, enumerando as vantagens e desvantagens da utilização da amortização ou dos testes de imparidade no seu tratamento subsequente. A revisão de literatura efetuada teve por base as diferentes opiniões emitidas acerca dos dois principais modelos de mensuração subsequente do *goodwill* que coexistem à data (amortização *versus* testes de imparidade).

Dada a turbulência normativa registada ao nível do tratamento subsequente do *goodwill*, marcada pela alternância do modelo de amortização, teste de imparidade e retoma da amortização, em consequência da subjetividade e ambiguidade das normas reguladoras do *goodwill*, daremos ainda especial relevância à problemática da manipulação dos resultados das empresas que evidenciam *goodwill* resultante de uma CAE, sendo que esta matéria se apresenta como uma das principais motivações para a realização do estudo.

3.2 AMORTIZAÇÃO

3.2.1 *GOODWILL* SUJEITO A AMORTIZAÇÃO

Segundo Rodrigues (2003) o facto de o *goodwill* ser considerado um ativo intangível, permite a aceitação de uma vida útil finita mais ou menos longa, à imagem do que acontece com qualquer outro ativo fixo tangível, sendo sujeito a amortização ao longo do tempo ou em determinado momento.

Para Arcay e Vázquez (1996), adeptos da capitalização e amortização sistemática do *goodwill* gerado numa CAE, este ativo intangível não deve permanecer eternamente no balanço das empresas, tendo apontado dois motivos para o efeito.

O primeiro refere-se à interdependência que deve ser observada entre os gastos e os rendimentos e para os autores, a capitalização do *goodwill* sem a correspondente amortização não proporciona qualquer relação direta entre os benefícios do investimento efetuado e os gastos associados a esse mesmo investimento. Já num segundo argumento, os autores chamam atenção para a confusão que pode ser causada ao nível do balanço das empresas que não amortizam o *goodwill*, pois a sua permanência conduz à identificação de *goodwill* gerado internamente com o *goodwill* gerado no âmbito de uma CAE.

Por outro lado, apesar da generalidade dos autores que estudam a problemática da amortização ou não do *goodwill* reconhecerem na sua composição a existência de outros ativos intangíveis que não são possíveis de identificar, não é motivo suficiente para apoiar ou rejeitar soluções alternativas onde se amortizavam apenas os ativos identificáveis. Esta metodologia já havida sido defendida por Archel (1999), sendo o *goodwill* tratado de igual modo com os outros ativos intangíveis, e consequentemente sujeito a amortização.

No que respeita à definição do prazo de amortização do *goodwill*, este deve ser estabelecido em função da duração do período em que a empresa adquirente espera vir a beneficiar da sua existência, na mesma medida do que acontece com os restantes ativos. A este propósito Huergo (2000) referiu que o IASB equiparou o tratamento contabilístico do *goodwill* resultante de uma CAE à dos ativos intangíveis em matéria de amortizações e desvalorizações, tendo como finalidade a não criação de oportunidades de arbitragem contabilística.

A definição do tempo durante o qual se deve amortizar o *goodwill* apresenta-se como principal ponto de desacordo entre os diferentes autores que já estudaram esta problemática, conforme se ilustra de seguida.

3.2.2 PERÍODO DE AMORTIZAÇÃO

A facilidade de aplicação do modelo de amortização e o cumprimento do princípio contabilístico da comparabilidade apresentam-se como as principais vantagens apontadas pelos promotores deste modelo de mensuração subsequente do *goodwill*. No entanto a sua utilização apresenta um constrangimento significativo ao nível da definição do período de amortização do *goodwill*, conforme resulta dos estudos levados a cabo pelos diferentes autores que se têm debruçado sobre a matéria.

Para Rodrigues (2003, p.246) amortizar significa:

Definir a vida económica útil. Mas essa definição é difícil de obter, já que o *goodwill* representa um conjunto de elementos com diferentes expectativas de vida, pondo em questão a relevância e a consistência de qualquer número que se obtenha, pois é impossível definir uma vida útil única para elementos tão distintos como, a fidelidade dos clientes, a reputação pela qualidade, o marketing e as capacidades de distribuição, o *know-how* técnico, as ligações com outras empresas, as capacidades de gestão, o nível de treino da força de trabalho, e tantos outros elementos de natureza imaterial incluídos no *goodwill*.

Já para Pimpão (1997, p.139), a amortização do *goodwill* deve atender aos seguintes requisitos:

O *goodwill* não é um elemento, mas uma combinação heterogénea e algo fluída de elementos, que só por abstração costumamos reduzir a um só. A amortização desse todo através de uma única verba [...] implica que, no fundo, se esteja a atribuir a cada um dos referidos elementos uma mesma vida útil, independente da que se espera de

cada um deles. Com efeito, uma análise mais fina revelaria que no *goodwill* coexistem elementos diversificados: uns que não perdem valor, podendo até aumentá-lo com o decorrer do tempo, outros que, pelo contrário, o esgotam rapidamente, e outros ainda que hão-de ter uma vida útil que se situa entre os dois referidos extremos. Deverão, então, ser todos eles englobados numa única rubrica e contabilisticamente tratados de um modo uniforme?

Genericamente, a vida útil utilizada para efeitos de amortização do *goodwill* têm sido aquela que é definida pelos principais organismos normalizadores, que a circunscreveram a uma duração máxima de vinte anos durante a vigência do POC e a dez anos a partir de 2016 com a reforma do SNC no caso português. A este respeito Johnson e Tearney (1993) consideram que o *goodwill* têm uma vida útil limitada mas impossível de determinar, razão pela qual o seu período de amortização deve ser delimitado.

Na realização de um trabalho sobre o tema *goodwill* e capital intelectual, Carvalho (2003) aferiu que a vida útil deste ativo intangível podia ser ainda determinada pela própria empresa (sem limite temporal). Neste sentido, a autora afirma que o princípio da comparabilidade da informação financeira seria posto em causa pela subjetividade inerente à determinação da vida útil do *goodwill* em consequência do poder discriminatório concedido à empresa.

O livre arbítrio que parece existir na determinação da vida útil do *goodwill* e ilustrado anteriormente, já havida sido corroborado por Davis (1992), que concluiu que qualquer procedimento de amortização resulta necessariamente arbitrário.

No sentido de dirimir o livre arbítrio ao nível da determinação do número de anos a amortizar o *goodwill*, Rodrigues (2003, p.246) refere que a política de amortização deve:

Ser consistente com a diversidade de elementos que o compõe, ou seja, de acordo com a sua substância económica, condicionada sempre à relevância dessa informação para os seus potenciais utilizadores e à consistência dessas políticas entre diferentes operações de aquisição e no contexto da mesma operação de aquisição. Atender-se-ia, nesta perspetiva aos diferentes elementos constitutivos do *goodwill*, cujas vidas

úteis poderão ser muito distintas, pois dependem, no essencial, da sua perda de capacidade, mais ou menos rápida, de gerar benefícios económicos. Esta vertente permitiria, reduzir, pelo menos parcialmente, os eventuais critérios arbitrários da aplicação de uma só taxa ao valor agregado do *goodwill*, pois a amortização do *goodwill* como um valor residual, sem atender à sua substância económica, mas baseando-se apenas nos prazos médios (mínimos ou máximos) definidos nas diferentes normas contabilísticas/fiscais, conduz, todavia, a não reconhecer as fontes e as componentes integrantes do valor do *goodwill*, fazendo com que a informação prestada ao mercado não se adegue com a verdadeira substância económica intrínseca desse agregado.

Verifica-se assim, que a seleção do número de anos para efeitos de amortização do *goodwill* apresenta um legado bastante negativo ao influenciar significativamente a comparabilidade, fiabilidade e consistência da informação financeira das empresas que evidenciam *goodwill*. Apesar de a definição da vida útil do *goodwill* ser reconhecidamente subjetiva, esta não deve ser a razão para a sua não amortização, pois ninguém está em condições de demonstrar que um dado período de vida é falso ou melhor que qualquer outro período selecionado (Cohen-Scali, 1988).

3.3 ANÁLISE CRÍTICA DOS TESTES DE IMPARIDADE

A aprovação da IFRS 3 ditou a substituição do modelo de amortização do *goodwill* em detrimento da realização dos testes de imparidade no que diz respeito à mensuração subsequente deste ativo, exigindo o reconhecimento de perdas por imparidade o cumprimento de um conjunto de requisitos já enunciados.

A introdução dos conceitos de justo valor, valor de uso ou valor presente na determinação das perdas por imparidade do *goodwill*, em resultado da mudança de paradigma ao nível do seu tratamento subsequente, representa um aumento da subjetividade e ambiguidade na fórmula como o *goodwill* é tratado após o seu reconhecimento inicial (Carvalho, Rodrigues e Ferreira, 2010; Jordan, Clark e Vann, 2007).

Por outro lado, o apuramento da quantia recuperável (valor de uso ou presente) do *goodwill*, determinante no reconhecimento ou não de imparidades, exige que os preparadores da informação financeira passem a deter elevados conhecimentos de avaliação de empresas (Anderson, 2004).

A complexidade que se verifica na materialização dos testes de imparidade do *goodwill*, quando associada à permeabilidade das normas contabilísticas, a julgamentos e pressupostos por parte dos preparadores da informação financeira, têm levado os principais autores a questionarem este modelo de mensuração subsequente do *goodwill*, por permitir a manipulação dos resultados das empresas.

As dificuldades sentidas na interpretação e correspondente aplicação prática das normas reguladoras dos testes de imparidade do *goodwill*, que proporcionam a ocorrência de julgamentos profissionais diferenciados por parte dos preparadores da informação financeira, foi explicitado por Carlin e Finch (2007, p.9) quando referiram que “a aplicação do regime de testes de imparidade do *goodwill* sob as IRFS resulta num nevoeiro densamente congelado de suposições”.

Para Carlin e Finch (2007) e Carvalho *et al.* (2010) a indisciplina existente na identificação das circunstâncias necessárias ao reconhecimento das perdas por imparidade sobre o *goodwill*, fazem deste modelo um modelo permissível à manipulação de resultados ao invés do anterior modelo de amortização que é teoricamente defensável.

Já no estudo realizado por Camodeca e Almici (2012) acerca da realização dos testes de imparidade do *goodwill* nos vinte maiores grupos financeiros europeus entre 2006 e 2011, concluiu-se que a introdução do conceito de justo valor nas demonstrações financeiras, e que está na génese dos testes de imparidade ao *goodwill*, constitui um problema, sendo que são as entidades de maior dimensão aquelas que cumprem da melhor forma as normas contabilísticas. Relativamente às divulgações exigidas pelas normas contabilísticas acerca do valor recuperável do *goodwill*, nomeadamente taxa de desconto, taxa de crescimento e valor terminal, Camodeca e Almici (2012) concluíram que a generalidade das empresas que constituíam a amostra não cumprem as disposições exigidas nas normas a este nível.

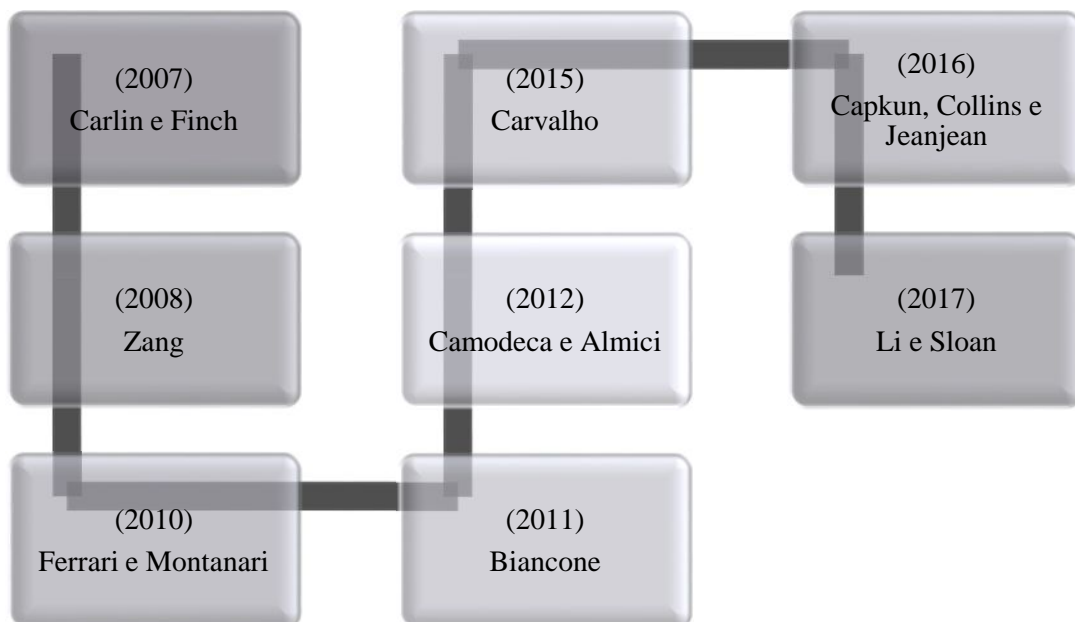
Conscientes de que a mudança de paradigma contabilístico que se têm assistido ao longo dos últimos anos, têm contribuído para um aumento da importância do quadro de divulgações

das normas contabilísticas no anexo às contas das empresas, Massoud e Raiborn (2003) afirmaram que as divulgações exigidas sobre os testes de imparidade do *goodwill* assentam em julgamentos subjetivos, não estando sujeitos a qualquer controlo ou verificação.

As dificuldades de aplicação prática dos testes de imparidade do *goodwill*, já anteriormente mencionadas, na opinião de Carvalho (2015); Nwogugu (2004) e Qasim, Haddad e Abughazaleh (2013), ficam a dever-se à definição, delimitação e ao cálculo do valor recuperável das UGC associadas ao *goodwill*. Face às debilidades existentes, os responsáveis pela preparação da informação financeira fazem uso das mesmas, manipulando os resultados através do reconhecimento das imparidades pretendidas (Francis, Hanna, e Vincent, 1996).

Os estudos realizados por Biancone (2011); Camodeca e Almici (2012); Capkun, Collins e Jeanjean (2016); Carlin e Finch (2007); Carvalho (2015); Ferrari e Montanari, 2010; Li e Sloan (2017) e Zang (2008), corroboraram a ideia de que a utilização em exclusivo dos testes de imparidade na mensuração subsequente do *goodwill* possibilita a manipulação dos resultados das empresas.

Figura 4 – Autores que criticaram os testes de imparidade do *goodwill*



Fonte: Elaboração própria

Na análise efetuada aos impactos da transição do POC para o SNC no que se refere ao tratamento contabilístico do *goodwill*, Carvalho *et al.* (2010), tendo por base uma amostra

de trinta e três empresas cotadas na *Euronext Lisbon* a 31 de dezembro de 2004, concluíram que foram os ajustamentos ao nível do *goodwill* que afetaram mais negativamente os capitais próprios das empresas através do reconhecimento de imparidades deste ativo. Na investigação, foi ainda possível verificar que a mudança de normativo contabilístico possibilitou um ajuste positivo do valor do *goodwill* atendendo ao fim do método de amortização previsto no POC, traduzindo-se na obtenção de resultados superiores dado as imparidades reconhecidas terem sido inferiores às amortizações reconhecidas.

No estudo realizado sobre o *goodwill* e o seu tratamento contabilístico após a adoção das IFRS, e no qual foram analisadas empresas com valores cotados na *Euronext Lisbon* no período de 2005 a 2013, Carvalho (2015) salientou que a manipulação de resultados decorrente da utilização em exclusivo dos testes de imparidade poderia não se verificar apenas na mensuração subsequente do *goodwill*, estando igualmente sujeito a manipulação o seu o reconhecimento inicial, na medida em que os responsáveis pela informação financeira conseguem saber antecipadamente o nível de perdas por imparidade a contabilizar no futuro, registando inicialmente um *goodwill* maior e ignorando o justo valor da participação financeira no momento de aquisição.

Os impactos na aplicação dos testes de imparidade ao *goodwill* foram negativos para a posição financeira das empresas e para a qualidade da sua informação, conforme resulta dos estudos exploratórios de Bens, Heltzer e Segal (2011) e Hayn e Hughes (2006).

Na avaliação efetuada por Van de Poel, Maijoor e Vanstraelen (2008) a utilização da IFRS 3 como ferramenta manipuladora dos resultados das empresas de quinze Estados membros da UE nos anos de 2005 e 2006, permitiu constatar que os gestores não aplicam de igual forma os procedimentos previstos na norma, nomeadamente no que concerne aos testes de imparidade ao *goodwill*. A margem de manobra implícita na determinação do valor recuperável através da realização dos testes de imparidade, permite aos gestores/administradores das empresas, enquanto órgão responsável pela preparação da informação financeira, ajustar os resultados em função dos seus interesses (Haman e Jubb, 2007).

Os estímulos à gestão, são assim apresentados como os principais fatores responsáveis pelo reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* ao invés dos fatores financeiros e

económicos (Carvalho, 2015; Giner e Pardo, 2015; Hassine e Jilani, 2017; Poll, 2004; Van de Poel et al., 2008).

Para Carvalho (2015) o reconhecimento de perdas por imparidade sobre o *goodwill* são mais frequentes nos anos em que o órgão de gestão é alterado, pois as empresas aproveitam os resultados desse ano para reconhecer perdas por imparidade sobre o *goodwill*, poupando assim os resultados futuros do reconhecimento de novas perdas.

Tendo por base os estudos empíricos realizados em torno dos testes de imparidade do *goodwill*, é possível concluir que a sua aplicação recorre a um nível elevado de subjetividade, o que permite ao órgão de gestão manipular as demonstrações financeiras de modo a assegurar a confiança dos investidores, conforme já havia sido defendido por Poll (2004).

A possibilidade de manipulação dos resultados abordada anteriormente e que será detalhada de seguida têm como reflexo o não cumprimento dos principais objetivos que motivaram o aparecimento da IFRS 3 e da NCRF14, e que visavam a qualidade e a fiabilidade das demonstrações financeiras.

3.4 A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS E O *GOODWILL*

Apresentando-se como a principal consequência da utilização dos testes de imparidade do *goodwill*, a manipulação de resultados levada a cabo pelos responsáveis pela preparação da informação financeira têm origem em diferentes motivações e é praticada com recurso a diferentes técnicas que passamos a analisar.

3.4.1 TÉCNICAS DE MANIPULAÇÃO

Para Scott (2009) as técnicas de manipulação de resultados mais relevantes são a *big bath*, a *income minimization*, a *income maximization* e a *income smoothing*, sendo a primeira e a última as que mais se destacam pela sua utilização e respetivo impacto na distorção dos resultados.

A técnica *big bath* caracteriza-se pela eliminação arbitrária de itens por parte do órgão de gestão nos períodos onde os resultados das empresas são inesperadamente negativos, tendo como objetivo a diminuição dos gastos a reconhecer nos períodos subsequentes (Poll, 2004).

O abandono do modelo de amortização sistemática do *goodwill* em detrimento dos testes de imparidade sujeitos ao uso de estimativas e julgamentos profissionais proporcionou o uso da técnica *big bath* à gestão das empresas. Neste seguimento, nos períodos em que as perdas das empresas eram materiais, os gestores podiam corrigir os valores elevados reconhecidos ao *goodwill* através do reconhecimento de perdas por imparidade que deixam de ser reconhecidas nos períodos futuros, proporcionando a obtenção de melhores resultados nesses períodos (Bens et al., 2011; Carvalho, 2015; Giner e Pardo, 2015; Jordan e Clark, 2004; Jordan et al., 2007).

Em 2007, com a realização de um estudo sobre o impacto da SFAS n.º 142 no ano de adoção (2002) e seguintes (2003 e 2004) às duzentas maiores empresas norte-americanas incluídas na lista da revista *Fortune*, Jordan et al. (2007) concluíram que a generalidade das entidades analisadas aproveitou o ano de 2002 para o uso da técnica *big bath*, utilizando os movimentos de ajustamento para o novo normativo, dado que não concorriam para a formação do resultado. Foi ainda possível concluir que as empresas que regularmente reconheciam perdas por imparidade do *goodwill* apresentavam resultados mais baixos comparativamente com aquelas que não registavam imparidades, coincidindo com as conclusões que já haviam sido retiradas em estudo idêntico levado a cabo em 2004 por (Jordan e Clark, 2004).

Já a utilização da técnica *income smoothing* por parte do órgão de gestão como meio de manipulação dos resultados, caracteriza-se pelo diferimento de gastos de um dado período para anos em que os resultados sejam significativamente melhores. Assim, a técnica *income smoothing*, também conhecida por alisamento de resultados, é um processo discricionário de eliminação de volatilidade dos resultados, pois os gastos de um dado exercício económico em que o resultado esperado fica abaixo das expectativas, são apenas reconhecidos em exercícios futuros onde existe a expectativa de lucros maiores, permitindo a suavização e nivelamento dos resultados das empresas ao longo dos exercícios económicos (Poll, 2004).

Para Carlin e Finch (2007), o recurso à técnica *income smoothing*, têm como consequência a perda de transparência e qualidade da informação financeira, atendendo a que permite o não reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* nos períodos em que os resultados sejam mais baixos, ficando o seu reconhecimento alocado a períodos com níveis de rendimento mais elevados.

Da análise às técnicas *big bath* e *income smoothing*, é possível constatar que ambas são evidentes exteriorizações de manipulações arbitrárias do resultado, ainda que as diretrizes utilizadas para alcance dos objetivos comuns sejam opostas, conforme resulta do descrito anteriormente.

3.4.2 MOTIVAÇÕES QUE CONDUZEM À MANIPULAÇÃO

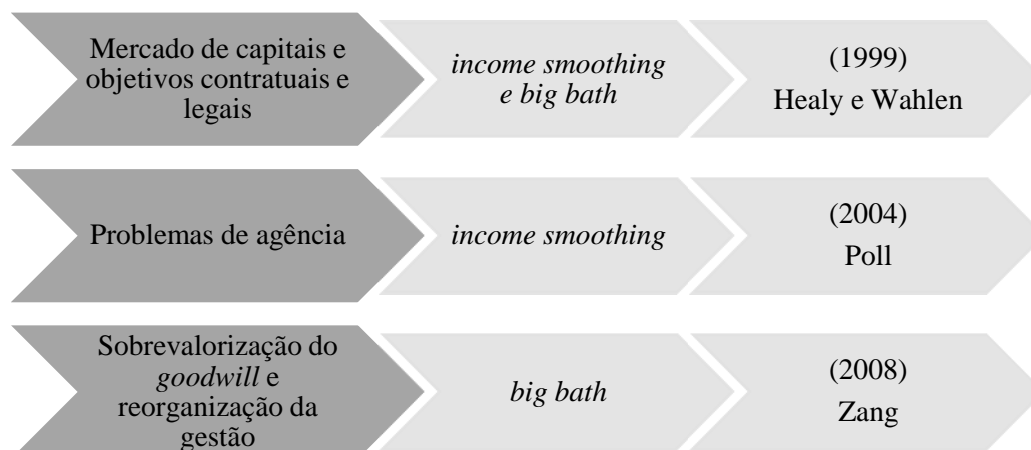
O conceito de manipulação de resultados referenciada no presente trabalho, representa os desvios de procedimentos e práticas utilizadas pelo órgão de gestão na qualidade de responsável pela preparação da informação financeira face aos princípios contabilísticos previstos nas normas de contabilidade.

No presente trabalho, a manipulação de resultados que se pretende corroborar diz respeito ao tratamento contabilístico do conceito de *goodwill*, nomeadamente ao nível da sua mensuração subsequente.

A amortização sistemática completada com a sujeição a testes de imparidade enquanto modelo atual utilizado na mensuração subsequente do *goodwill* não está isenta de críticas, embora tenha contribuído para a redução da arbitrariedade inerente à utilização exclusiva dos testes de imparidade. Já o regresso do modelo de amortização sistemática renova os problemas da definição do número de anos a amortizar o *goodwill*, sendo também suscetível de manipulação por parte da gestão.

Anteriormente tivemos oportunidade de analisar as principais técnicas de manipulação de resultados, onde os exemplos ilustrativos se debruçaram apenas sobre os testes de imparidade do *goodwill*, não significando, contudo, que estas não possam ser utilizadas no atual tratamento contabilístico subsequente do *goodwill*, o que constitui a principal motivação para a realização do presente trabalho.

O recurso às técnicas de manipulação de resultados por parte do órgão de gestão é motivado por razões diversas, das quais se destacam:

Figura 5 - As motivações e as técnicas de manipulação de resultados

Fonte: Elaboração própria

A utilização de técnicas de manipulação de resultados é usual na gestão das empresas cotadas em mercados organizados, tendo como objetivo não defraudar as expectativas dos investidores em relação à estabilidade dos resultados e à boa imagem criada em torno da empresa. O recurso a este tipo de técnicas que possibilitam ajustamento dos resultados são relevantes para algumas das empresas, onde existem questões contratuais ou legais que impõem a obtenção de indicadores económicos e financeiros estáveis, sob pena do acionamento de cláusulas penalizadoras em caso de incumprimento (Healy e Wahlen, 1999).

O mercado de capitais e os objetivos contratuais e legais, são incentivos à manipulação dos resultados e privilegiam a sua estabilidade, conforme se demonstra no parágrafo anterior e que utilizam preferencialmente a técnica de manipulação *income smmothing*, pois concede a possibilidade ao órgão de gestão de ajustar os resultados atendendo aos níveis projetados para o período (Tokuga e Yamashita, 2011).

Relativamente aos problemas de agência, segundo Santos (2009), verifica-se na separação entre a propriedade da empresa e a sua gestão, dado que existe um desalinhamento de interesses entre gestores e proprietários, centrando os primeiros a sua atenção na maximização dos ganhos próprios em prejuízo da defesa dos interesses das empresas que coincidem com os interesses dos detentores do capital.

Neste sentido, o uso de técnicas de manipulação, nomeadamente a *income smoothing*, são importantes trunfos que os gestores utilizam para manipularem os resultados com o objetivo de continuarem a obter compensações remuneratórias pelos bons desempenhos (Poll, 2004).

A última técnica de manipulação de resultados analisada no presente trabalho, diz respeito ao maior ou menor reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* que as entidades de maior dimensão realizam nos períodos de mudança da gestão, adulterando os resultados obtidos por esta via (Zang, 2008).

Para Tokuga e Yamashita (2011), a técnica *big bath* é a mais usada pela gestão em início de mandato como meio de proteção dos maus resultados, culpando assim os antecessores. Na mesma medida, esta técnica também é a mais experimentada pela gestão cessante, que no período de término do seu mandato reconhece gastos relativos a períodos subsequentes, livrando a nova gestão do reconhecimento desses gastos.

3.5 SÍNTESE

Da revisão da literatura efetuada aos modelos de mensuração subsequente do *goodwill*, podemos concluir que nenhum dos modelos existentes reúne consenso junto dos autores que se debruçaram sobre esta matéria.

Figura 6 – Goodwill - síntese da evolução da literatura

(1993) Johnson e Tearney	<ul style="list-style-type: none">• Têm uma vida útil limitada mas impossível de determinar, razão pela qual o seu período de amortização deve ser delimitado
(1996) Arcay e Vázquez	<ul style="list-style-type: none">• É um ativo intangível que não deve permanecer eternamente no balanço das empresas, devendo ser sujeito à amortização sistemática.
(1999) Archel	<ul style="list-style-type: none">• Deve ser tratado de igual modo com os outros ativos intangíveis, devendo ser sujeito a amortização.
(2003) Rodrigues	<ul style="list-style-type: none">• É um ativo constituído por elementos diversificados, pelo que não devem ser incluídos na mesma rubrica e sujeitos a amortização pelo mesmo período.
(2003) Carvalho	<ul style="list-style-type: none">• A determinação do período de amortização por parte do órgão de gestão põe em causa a qualidade da informação financeira.
(2007) Carlin e Finch	<ul style="list-style-type: none">• A aplicação do regime de testes de imparidade resulta num nevoeiro densamente congelado de assunções.
(2011) Biancone	<ul style="list-style-type: none">• Os testes de imparidade conduzem à manipulação dos resultados.
(2013) Haddad e Abughazaleh	<ul style="list-style-type: none">• Testes de imparidade são de difícil aplicação, atendendo à dificuldade que existe no cálculo do valor recuperável das UGC.
(2015) Carvalho	<ul style="list-style-type: none">• A aplicação dos testes de imparidade foram drásticos para a posição financeira da empresa
(2017) Hassine e Jilani	<ul style="list-style-type: none">• Os estímulos à gestão são responsáveis pelo reconhecimento de perdas por imparidade ao invés dos fatores financeiros.

Fonte: Elaboração própria

A subjetividade existente na determinação do número de anos para amortizar o *goodwill* e a complexidade que se verifica na implementação dos testes de imparidade, representam os principais dilemas do modelo de amortização e testes de imparidade respetivamente, conforme resulta dos estudos levados a cabo por Carvalho (2003, 2015).

Relativamente às normas contabilísticas que têm vindo a regular a mensuração subsequente do *goodwill* ao longo dos anos, verificamos a não observância das mesmas, o que permite a manipulação da informação financeira por parte do órgão de gestão com recurso a técnicas de manipulação dos resultados, colocando assim, em causa a imagem verdadeira da posição financeira das empresas, opinião corroborada por Francis et al. (1996).

Podemos assim concluir que a amortização sistemática e completa com a sujeição a testes de imparidade, como modelo de mensuração subsequente do *goodwill* utilizado a partir de 2016 para a generalidade das empresas portuguesas, em resultado da entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho, não veio contribuir para a clarificação da problemática em torno da mensuração subsequente deste ativo, atendendo a que os problemas da amortização e testes de imparidade anteriormente referenciados, continuam implícitos neste novo modelo.

4. METODOLOGIA

4.1 INTRODUÇÃO

Com entrada em vigor do SNC que adotou as IAS/IFRS, o referencial contabilístico português sofreu profundas alterações, com principal destaque para o tratamento subsequente do *goodwill*, que em 2016 voltou a sofrer nova modificação com aprovação do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho.

Da análise à revisão de literatura efetuada anteriormente, podemos constatar que as reformas constantes em torno do *goodwill* decorreram da indefinição verificada em torno do seu próprio conceito e da falta de consenso que existe no modelo de mensuração subsequente.

Neste contexto, pretendemos com a realização do presente estudo, atestar se a mudança registada ao nível da mensuração subsequente do *goodwill* a partir de 2016, representou uma efetiva convergência de comportamentos em torno do seu tratamento contabilístico e se as normas reguladoras deste ativo continuam a proporcionar comportamentos discricionários por partes dos responsáveis da preparação da informação financeira, que colocam em causa a qualidade da informação financeira que é exigida.

É ainda nossa convicção, que o presente estudo, representará um modesto contributo para a contínua investigação da problemática assente na definição e mensuração subsequente do *goodwill*. Atendendo a que à data, se desconhece a existência de investigações que tenham avaliado a aplicação do novo modelo de mensuração subsequente a partir de 2016, faz deste estudo pioneiro na análise da matéria e poderá constituir um ponto de partida para futuros trabalhos na área.

4.2 ESTUDO DE CASO

4.2.1 DEFINIÇÃO DE ESTUDO DE CASO

Um estudo de caso apresenta-se como sendo um relato sumariado de uma situação real. O caso poderá incidir sobre empresas, setores de atividade, departamento de empresas, um conjunto de empresas, um dado evento, etc.

Para Goode e Hatt (1969), o método de estudo de caso não é uma técnica específica, mas antes, um meio de organizar dados sociais mantendo o caráter unitário do objeto social

analisado. Para Yin (1994), o estudo de caso representa uma averiguação empírica que investiga um fenómeno contemporâneo dentro de um contexto da vida real, em que a fronteira entre o fenómeno e o contexto não é claramente evidente e onde múltiplas fontes de evidência são utilizadas.

O forte cariz descritivo apoiado em exposições compactas do caso, não impede que o estudo de caso possa ter um profundo alcance analítico, interrogando a situação, confrontando-a com outros casos já conhecidos ou teorias existentes, ajudando ao aparecimento de novas teorias e questões para futura investigação (Ponte, 1994).

Segundo Guba e Lincoln (1994), o investigador durante a realização de um estudo de caso poderá relatar ou registar os factos tal como eles sucederam na realidade, descrever situações e proporcionar conhecimento acerca do fenómeno estudado.

A utilização de um estudo de caso, visa estabelecer a ligação entre o conhecimento que decorre da experiência prática e o saber teórico, diferenciando-se dos estudos empíricos estatísticos pelo detalhe que fornece de uma determinada situação e contexto do “mundo real”, permitindo o entendimento das relações de causa efeito.

4.2.2 TIPOS DE ESTUDO DE CASO

Os estudos de caso podem ser únicos ou múltiplos, cabendo ao investigador a seleção do género mais adequado à questão em análise.

Casos únicos são usados para a validação ou desafio de uma determinada teoria ou para representação de um caso único extremo. Já a utilização dos casos múltiplos segue normalmente uma lógica de replicação, onde cada caso deverá ser analisado como se de um caso único se tratasse (Yin, 1994).

Neste sentido, e no tipo de casos múltiplos, as análises devem ser efetuadas de forma individual por cada um dos estudos realizados, sendo agrupadas numa fase posterior para a obtenção de conclusões válidas e relevantes que consigam responder ou esclarecer as questões de investigação.

Os estudos de caso únicos ou múltiplos podem ainda ser desdobrados em exploratórios, explicativos ou descritivos (Yin, 1993).

Figura 7 - Tipos de estudos de caso

Estudos exploratórios	<ul style="list-style-type: none">• O trabalho de campo e a recolha de dados poderá ser feita antes da questão ou das hipóteses de investigação estarem definidas.
Estudos explicativos	<ul style="list-style-type: none">• Indicado para estudos circunstanciais.
Estudos descritivos	<ul style="list-style-type: none">• A pesquisa deve ser iniciada a partir de uma revisão de literatura, pelo que o estudo terá como objetivo a formulação de hipóteses e de relações causa efeito.

Fonte: Baseado em Yin (1993)

Face ao exposto, o estudo de caso realizado é único e explicativo tendo em conta as razões apresentadas mais à frente.

4.2.3 A VALIDADE E GENERALIZAÇÃO DE UM ESTUDO DE CASO

Num estudo de caso, a seleção da amostra ganha um sentido muito particular, pois, ao escolher o caso, o investigador estabelece o referencial lógico que orientará todo o processo de recolha de dados (Creswell e Creswell, 2017).

Verifica-se assim, que o processo de seleção da amostra é crucial para o êxito da investigação, que é colocada em causa pelos críticos que não aceitam que o estudo de um pequeno número de casos, por contraste com os estudos empíricos estatísticos que usam amostras maiores, possa assegurar fiabilidade e generalização de quaisquer resultados que tenham sido obtidos (Stake, 1995).

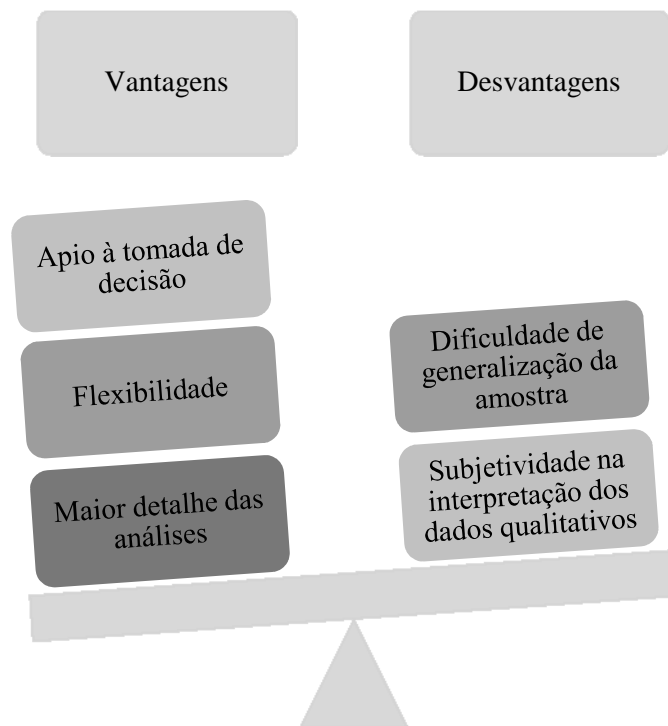
Enquanto nos estudos empíricos estatísticos, o investigador visa generalizar as conclusões obtidas a partir de uma amostra que se espera que seja representativa da população, no estudo de caso, os resultados obtidos não visam a representatividade dessa população, pelo que a generalização possível deverá ser efetuada apenas a uma teoria.

Face às críticas que recaem sobre o processo de amostragem, o investigador deverá usar múltiplas fontes de dados, estabelecer uma sequência de evidências e elaborar relatórios

preliminares durante a pesquisa para aumentar a fiabilidade dos resultados pretendidos (Yin, 1994).

Para Hamel, Dufour e Fortin (1993) e Yin (1993, 1994), o problema da generalização do estudo de caso não reside no tamanho limitado da amostra que normalmente se resume a um caso, pois amostras compostas por dois, seis ou dez casos não proporcionam um aumento significativo da capacidade de generalização para além da amostra definida.

Figura 8 - Vantagens e desvantagens do método de estudo de caso



Fonte: Elaboração própria

4.2.4 QUESTÃO DE INVESTIGAÇÃO E OBJETIVOS DO ESTUDO DE CASO

4.2.4.1 QUESTÃO DE INVESTIGAÇÃO

Considerando a revisão de literatura efetuada sobre o conceito e a mensuração subsequente do *goodwill*, é possível verificar a inexistência de um consenso generalizado em torno da sua definição e mensuração subsequente.

O abandono da amortização (POC) em detrimento da realização de testes de imparidade (SNC), como modelo de mensuração subsequente do *goodwill* adotado a partir de 2005 pelas empresas nacionais com valores admitidos à negociação em bolsa de valores e a partir de

2010 para as restantes, contribuiu para um agravamento da problemática em torno da sua contabilização, na medida em que o julgamento profissional que passou a ser exigido ao órgão de gestão, enquanto responsável pela preparação das demonstrações financeiras, possibilitou a ocorrência de manipulação da informação financeira e a conseqüente perda de qualidade e fiabilidade da mesma.

Assim sendo, e atendendo às alterações produzidas no SNC em virtude da entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho, que estabeleceu a amortização sistemática completada com a sujeição a testes de imparidade como novo modelo de mensuração subsequente *goodwill* a partir de 2016, possibilita a colocação da seguinte questão de investigação:

Será que as empresas que aplicam o SNC e que apresentam nas suas demonstrações financeiras *goodwill* gerado numa CAE cumpriram as normas de contabilidade relacionadas com o novo tratamento subsequente do *goodwill* a partir de 2016?

Da questão formulada, decorrem novas questões ou problemas que com a mesma se relacionam nomeadamente, a possibilidade de avaliar se o novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* é gerador de manipulação dos resultados, e coloca em causa a imagem verdadeira das demonstrações financeiras.

4.2.4.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

Pretende-se com a elaboração deste estudo, a ser realizado em empresas que apliquem o SNC e que apresentem nas suas demonstrações financeiras *goodwill* gerado no âmbito de uma CAE, verificar se ocorreu o cumprimento escrupuloso da nova política de mensuração subsequente do *goodwill* a partir do exercício económico de 2016, em resultado das alterações ocorridas no SNC.

Também é um objetivo primordial do estudo, a validação da literatura analisada, no que se refere às oportunidades que as normas reguladoras do tratamento do *goodwill* oferecem ao órgão de gestão, permitindo-lhe o desvirtuamento da informação financeira através de técnicas de manipulação.

4.3 INSTRUMENTO DE RECOLHA DE DADOS

Os instrumentos de recolha de dados são estratégias que possibilitam ao investigador obter dados empíricos, que depois de sistematizados e organizados proporcionam a resposta à questão de investigação.

Os dados podem ser recolhidos de fontes primárias e ou secundárias, pelo que, a utilização complementar de ambas as fontes proporciona a triangulação da informação recolhida e a correspondente validação.

Neste sentido, o processo de recolha de dados reveste-se de especial importância para a obtenção dos resultados pretendidos, quando a investigação assenta numa forte componente exploratória. A análise prudente da amostra que compõe o estudo de caso deve permitir o seu perfeito conhecimento, devendo através de uma descrição simples e clara, explicar no caso em análise se as empresas que aplicam o SNC e que apresentem *goodwill* resultante de um CAE no seu ativo cumprem ou não as normas contabilísticas que regulam o novo modelo de mensuração subsequente em vigor a partir de 2016.

Para Johns e Lee-Roos (1998), as técnicas de recolha de dados dividiam-se essencialmente em três categorias, entrevistas, pesquisa documental e observação, tendo sido selecionada a pesquisa documental para a realização do presente estudo, pelo que seguidamente passamos a caracterizar este instrumento de recolha de dados:

Na pesquisa documental, o investigador vai recolher os dados necessários à investigação em comunicados, apontamentos, planos estratégicos, orçamentos, relatório e contas, jornais, revistas, etc. (Yin, 1994). Já para Nick e Lee-Ross (1998), a análise de documentos consiste numa técnica de pesquisa qualitativa por direito próprio.

A recolha de dados através da pesquisa documental exige que o investigador assegure que a fonte de informação utilizada é credível, para que não use documentos que não sejam fiáveis.

Para Yin (1994), a utilização da pesquisa documental como técnica de recolha de dados, permite que se economize tempo de investigação, sendo efetuada de forma discreta e podendo ser observados dados que ocorreram ao longo de períodos alargados de tempo.

Os documentos e os dados de pesquisas em arquivo podem ser datados e serem o único representante de uma determinada perspectiva, em que a autorização ou o pagamento para a sua utilização são por vezes a única via de modo a fazer face à sua indisponibilidade.

Os documentos analisados no estudo foram os Relatórios e Contas individuais das entidades que estavam admitidas à negociação na Bolsa de Valores nacional e que apresentavam no seu ativo *goodwill* resultante de uma CAE. A análise foi efetuada aos exercícios económicos de 2015 a 2017, por representarem o antes e o após as alterações do *goodwill* no SNC em 2016, e que culminaram com a alteração do modelo de mensuração subsequente.

As demonstrações financeiras das entidades supra referidas constituem a base fundamental de trabalho do estudo, destacando-se o anexo às contas com a indicação do normativo contabilístico selecionado e das políticas usadas na mensuração subsequente do *goodwill*.

Todavia, estamos conscientes de que a consulta de outros documentos de trabalho, como folhas de cálculo dos preparadores da informação financeira, estimativas, orçamentos, previsões e outros documentos, que detalhassem e esclarecessem todos os procedimentos inerentes à contabilização e mensuração subsequente do *goodwill*, viabilizariam uma visão mais clara da perspectiva em estudo.

Esta pesquisa documental mais detalhada não foi possível realizar, pelo que o trabalho ficou limitado à consulta e análise das demonstrações financeiras das empresas selecionadas.

4.4 EMPRESAS INTEGRANTES DA AMOSTRA

Considerando os objetivos que se pretendem alcançar com a realização de um estudo de caso, a investigação incidiu sobre as empresas que adotam o SNC como sistema normativo e que apresentam *goodwill* resultante de uma CAE.

Desta forma, será possível analisar a alteração da política contabilística inerente à mensuração subsequente do *goodwill* ocorrida em 2016, bem como, o seu cumprimento por parte das empresas.

Atendendo a que a recolha de dados selecionada, têm como principal fonte de informação as demonstrações financeiras individuais das empresas que cumpram os requisitos anteriormente enunciados, e considerando o acesso mais facilitado a esses dados, a amostra

do estudo de caso foi determinada a partir das empresas que estavam admitidas à negociação na bolsa de valores nacional e que integravam simultaneamente, o PSI-20 à data de trinta de dezembro de 2017 (CMVM, 2017a).

Neste seguimento, fazem parte da amostra, as empresas que apresentem, para além das suas contas consolidadas sujeitas às normas internacionais, as suas demonstrações financeiras individuais, desde que estejam preparadas em SNC e apresentem *goodwill* no seu ativo no final do período de 2015.

Tabela 1 – Empresas integrantes da amostra

Empresas que compõem o PSI-20 em 31/12/2017	Apresenta contas individuais preparadas em SNC	Apresenta <i>goodwill</i> resultante de uma CAE nas contas individuais em 31/12/2015
Altri	Não	
BCP	Não	
Corticeira Amorim	Não	
CTT Correios Portugal	Sim	Sim
EDP Energia Portugal	Não	
EDP Renováveis	Não	
Galp Energia	Não	
Ibersol	Sim	Sim
Jeronimo Martins	Não	
Mota Engil	Sim	Não
NOS	Não	
Novabase	Não	
Pharol	Sim	Não
Navigator	Sim	Sim
REN	Sim	Sim
Semapa	Sim	Sim
Sonae Capital	Não	
Sonae SGPS	Não	

Fonte: Elaboração própria

Das empresas que constituíam o PSI-20 à data de 31 de dezembro de 2017, apenas cinco cumpriam na íntegra os requisitos para integrar a amostra do estudo de caso, e por conseguinte seleccionámos, os CTT - Correios de Portugal, a Ibersol, a Navigator, a REN e a Semapa.

Após seleção das empresas integrantes da amostra, promovemos um contacto telefónico junto dos serviços visando agendar uma reunião com os preparadores da informação financeira no sentido explicarmos o âmbito do trabalho e os objetivos do mesmo, bem como procurar obter opiniões sobre a problemática. Após várias tentativas telefónicas, os pedidos de reunião não tiveram sucesso, seja por motivo de férias, por simples impossibilidade ou por questões de fecho de contas semestrais. As pretendidas entrevistas não se concretizaram.

Face à dificuldade de entrevistar os principais responsáveis pela preparação da informação financeira das empresas selecionadas, consideramos que a informação extraída dos relatórios e contas das empresas, é suficiente e relevante para a prossecução do estudo. Esta tomada de decisão surge porque no estudo de caso, não se pretende com a recolha de dados a obtenção de uma amostra que seja representativa de uma população, e pelo que também não se ambiciona a generalização das conclusões conforme o corroborado por Stake (1995) e Yin (1994).

4.5 ANÁLISE DOS DADOS

O trabalho de análise dos dados foi, essencialmente suportado com base nas divulgações que constam das demonstrações financeiras dos referidos períodos, devendo proporcionar a resposta à questão de investigação.

Após a recolha dos dados, estes foram organizados e apresentados, em tabelas que facilitem a sua observação, análise e leitura. Para Marconi e Lakatos (2003), depois de recolhidos, os dados devem ser trabalhados e agrupados de uma forma metódica, através de um processo que compreende a seleção, a codificação e a tabulação.

Complementando as tabelas representativas dos dados extraídos, serão apresentadas as principais conclusões e análises extraídas.

Os dados recolhidos e analisados devem, complementarmente permitir concluir sobre a existência ou não de comportamentos oportunistas por parte dos órgãos de gestão, através do aproveitamento da complexidade e dos julgamentos profissionais que as normas reguladoras do *goodwill* permitem na mensuração subsequente.

5. ESTUDO DE CASO

5.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PSI 20

Neste ponto, iremos efetuar um breve enquadramento da Bolsa de Valores de Lisboa e uma revisão do principal índice bolsista nacional, PSI 20, de onde foram selecionadas as empresas que compõem a amostra do estudo de caso.

5.1.1 BOLSA DE VALORES

A Bolsa de Valores é um mercado organizado onde se compram e vendem títulos de sociedades que apresentem um capital aberto e outros valores mobiliários. Das principais funções da bolsa, destaca-se a formação dos preços dos valores mobiliários no mercado e a promoção da liquidez dos títulos das entidades que a integram.

A Comissão do Mercado de Valores Mobiliário (CMVM) é o organismo que em Portugal supervisiona e regula o mercado de valores mobiliário e toda a atividade que é desenvolvida pelos agentes intervenientes na Bolsa de Valores. Trata-se de um organismo público independente, com autonomia administrativa e financeira que deve assegurar o bom funcionamento e transparência das operações desenvolvidas na Bolsa de Valores (CMVM, 2017b).

Em 2002, com a aquisição da Bolsa de Valores de Lisboa e Porto por parte da Euronext, que havia sido formada no ano de 2000 com a fusão das bolsas de Paris, Amesterdão e Bruxelas, o mercado de capitais português e os seus investidores passaram a ter a possibilidade de seguir o desenvolvimento das bolsas internacionais, dotadas de elevada liquidez e profundidade (Justino, 1994).

5.1.2 ÍNDICES BOLSISTAS

Os índices bolsistas traduzem a evolução da cotação de um dado mercado, ou seja, exibem a sua evolução em termos de valor e onde se incluem as ações mais representativas desse mercado. Por outro lado, indicam aos agentes se, em média, as cotações apresentam tendência de subida ou descida de valor, pelo que a subida do índice, não significa que a cotação das ações de uma determinada entidade se tenham valorizado ou por outro lado, a valorização de um só título pode não ter um efeito relevante no índice onde se inclui.

No cálculo do índice de uma determinada bolsa de valores, podem ser consideradas todas as ações que integram esse mercado, porém, o referido cálculo pode ser limitado apenas às ações mais importantes ou podem ser calculados vários índices em função dos setores de atividade das entidades que integram a bolsa.

O Dow Jones, da bolsa New York Stock Exchange que agrega as trinta maiores empresas dos Estados Unidos da América, é o índice mais antigo do mundo, existindo outros importantes índices referência nesse país, como seja o NASDAQ-100 e o S&P500. Já na Europa destacam-se os índices FTSE 100 na Bolsa de Londres, o CAC 40 na Euronext Paris, o AEX na Euronext de Amesterdão, o BEL 20 na Euronext de Bruxelas, o PSI 20 na Euronext de Lisboa, o DAX em Frankfurt e o IBEX 35 da Bolsa de Madrid.

5.1.2.1 PSI 20

O PSI 20 é a abreviatura do Portuguese Stock Index e representa o principal índice bolsista nacional, seguindo os preços das ações das vinte empresas com maior capitalização de mercado e o volume de negócios do total de empresas que estão representadas na Bolsa de Lisboa (PSI Geral).

A necessidade de uma base que fosse referência para os contratos de futuros e opções e a existência de uma referência do mercado das ações nacionais, foram os principais motivos que originaram o surgimento do PSI 20. Este índice é revisto a cada três meses, sendo a sua revisão anual efetuada em março e conhecida em janeiro do período seguinte. O PSI 20 é calculado durante o período de sessão regular e divulgado de 15 em 15 segundos.

Para que uma empresa possa integrar o índice, terá de cumprir os seguintes requisitos:

- A percentagem das ações disponíveis para negociação em bolsa não podem ser inferiores a 15%;
- O valor da capitalização bolsista têm de ser superior a 100 milhões de euros; e
- As ações devem apresentar um limite mínimo de liquidez (*free float velocity*) de pelo menos 25%.

Apesar de ter sido criado em 31 de dezembro de 1992, com um valor base de 3.000 pontos de índice, o seu historial iniciou-se apenas em 1998, tendo sido marcado por uma forte

volatilidade do seu valor, comparativamente com principais mercados financeiros mundiais, dada a incerteza que existia sobre as economias emergentes.

Entre 2000 e 2001 a bolha tecnológica teve efeitos negativos sobre as bolsas mundiais e registaram-se perdas significativas, o que levou o PSI 20 a atingir mínimos históricos em 2003, contrastando com os valores máximos que haviam sido obtidos em 2000 (14.822 pontos).

A crise do “*subprime*” de 2007 com início nos Estados Unidos da América e que esteve na origem da crise financeira de 2008, levou a uma queda acelerada das principais bolsas mundiais, que vinham a acumular lucros desde 2004. A falência do banco de investimento norte-americano *Lehman Brothers*, em setembro de 2008, fez despoletar uma série de eventos que afetaram de forma negativa todos os mercados financeiros internacionais, tendo sido gerada a maior crise económica internacional desde a grande depressão de 1929.

Na Europa, em 2009, a crise bancária evoluiu para uma crise de dívidas soberanas dos governos europeus, nomeadamente em países como Grécia, Portugal, Espanha e Itália, onde o seu sistema bancário apresentava elevadas dívidas para com o sistema financeiro internacional.

Os índices que foram afetados pela crise, ainda hoje não conseguiram recuperar das perdas acumuladas durante esse período, pelo que no caso português, as consequências para a economia nacional foram mais prejudiciais e duradouras pela sua reduzida dimensão e dependência de outras economias que também haviam sido afetadas, o que levou Portugal a pedir ajuda externa em 2011 para evitar a bancarrota.

A diminuta confiança dos investidores no mercado nacional, consequência dos efeitos da crise financeira, foi agudizada em 2014 com a queda do Banco Espírito Santo, o que fragilizou ainda mais a valorização do PSI 20 e das ações das entidades que o compõem.

5.2 ENQUADRAMENTO DAS EMPRESAS DA AMOSTRA

No sentido de facilitar a compreensão e leitura da informação financeira recolhida, a partir do relatório e contas das empresas que compõem a amostra do estudo, efetuamos de seguida uma breve apresentação e enquadramento das sociedades integrantes da amostra.

5.2.1 CTT – CORREIOS DE PORTUGAL, SA

Os CTT – Correios de Portugal, S.A.¹ (designada no estudo por CTT ou Empresa) tiveram a sua origem na Administração Geral dos Correios Telégrafos e Telefones, e a sua atual forma jurídica deriva das modificações sucessivas ocorridas no setor empresarial do Estado na área das comunicações:

- A 10 de novembro de 1969 foi criada a empresa pública CTT – Correios e Telecomunicações de Portugal, E.P;
- A 14 de maio de 1972, ocorreu a transformação em pessoa coletiva de direito privado, com o estatuto de sociedade anónima, sendo os capitais exclusivamente públicos;
- A 15 de dezembro de 1992, com a criação da Telecom Portugal, em resultado da cisão dos Correios e Telecomunicações de Portugal, S.A., a empresa assumiu a atual denominação social.

No final do exercício económico de 2013, 63,64% do capital dos CTT passou a ser detido por privados, dos quais 49,64% foi alienado através de uma operação de venda direta institucional e os restantes 14% por meio de uma oferta pública de venda de ações, o que levou à entrada da Empresa na Bolsa de Valores de Lisboa, integrando o PSI 20 em março de 2014. A segunda fase de privatização dos CTT ocorreu em setembro de 2014, tendo sido alienada a participação de 31,503% que ainda era detida pela Parpública - Participações Públicas, S.A., no âmbito de uma oferta particular de venda de ações dirigida em exclusivo a investidores institucionais.

Os CTT têm como principal atividade a gestão e exploração das infraestruturas e do serviço postal universal, desenvolvendo outras atividades complementares, como a comercialização de bens ou a prestação de serviços que sejam compatíveis com a normal exploração da rede pública de correios, nomeadamente a prestação de serviços da sociedade de informação, redes e serviços de comunicações eletrónicas e a prestação de serviços de interesse público ou interesse geral. No ano de 2015, o Grupo CTT, S.A., em resultado dos serviços financeiros que já anteriormente vinha desenvolvendo, criou o Banco CTT, S.A., que tem

¹ Informação recolhida a partir dos relatórios e contas da empresa que constam no seu *website* em <https://www.ctt.pt>

por objeto o exercício da atividade bancária e de todas as operações acessórias conexas ou similares com essa atividade.

Os CTT mantém-se como único prestador do serviço postal universal até 2020, ainda que em 2012 o mercado postal tenha sido aberto à concorrência, o que levou o Governo Português em 2013 a rever o acordo de exclusividade do contrato de concessão do serviço postal universal que mantinha com a Empresa desde o ano de 2000. Na eventualidade do contrato não ser renovado no final do seu período, os CTT poderão prestar, a par dos restantes operadores, todos os serviços postais que entenderem em regime de livre concorrência, colocando fim, a um longo período onde o serviço postal em Portugal era exercido em regime de monopólio.

Nos exercícios de 2017, 2016 e 2015, o resultado líquido obtido pelos CTT, ascendeu a 27.263.244 €, 62.160.396 € e 72.065.283 € respetivamente, o que em termos percentuais traduz uma diminuição em 62% do resultado de 2017 face ao apurado em 2015. A contração dos resultados motivada pela queda do tráfego de correio que têm vindo a ser substituído pela transmissão de dados eletrónica, esteve na base da criação do plano de reestruturação avançado pela empresa no final de 2017, onde está previsto um gasto total de reestruturação de 20M € a ser diluído pelos dois períodos de execução.

Já o valor líquido do *goodwill* incluído no balanço dos CTT nos períodos em análise derivava dos seguintes processos de aquisição de participações financeiras:

Tabela 2 – *Goodwill* nas participações financeiras dos CTT

Subsidiária	Ano de aquisição	Valor do <i>goodwill</i> em resultado das participações financeiras		
		2015	2016	2017
Mailtec Comunicação, S.A.	2004	7.294.638 €	7.294.638 €	6.161.326 €
Payshop Portugal, S.A.	2004	406.101 €	406.101 €	406.101 €
Escrita Inteligente, S.A.	2015	357.917 €		
Transporta, S.A.	2017			2.955.753 €
Total de <i>goodwill</i>		8.058.656 €	7.700.739 €	9.523.180 €

Fonte: Baseado no Relatório e Contas de 2015, 2016 e 2017 dos CTT

5.2.2 IBERSOL

A Ibersol – SGPS, SA² (adiante designada por Ibersol), foi constituída em 30 de dezembro de 1985, tendo como principal atividade a prestação de serviços técnicos de administração e gestão às empresas que compõem o Grupo Ibersol, com especial atenção para a coordenação e gestão dos meios de financiamento necessários ao desenvolvimento das suas atividades.

Subsidiariamente a Ibersol estabelece o planeamento financeiro, a adequação dos recursos financeiros das participadas e o controlo dos custos financeiros do Grupo através da implementação de uma gestão rigorosa ao nível de tesouraria.

A Ibersol que é detida em 54,91% pela ATPS – SGPS, S.A., é um Grupo multimarca que atua no mercado da restauração, com forte presença nos mercados ibérico e angolano, operando com marcas próprias ou detidas em *franchising*, destacando-se a Pasta Caffé, a Pans & Company, SOL (concessões em autoestradas e aeroportos), a Pizza Hut, KFC e a Burger King.

O ano de 1997 ficou marcado pela entrada da Empresa na Bolsa de Valores, já a sua integração no PSI 20 teve lugar no dia 20 de março de 2017, depois de uma presença em 2003.

Nos exercícios económicos de 2017, 2016 e 2015, os lucros obtidos ascenderam a 9.851.530 €, 1.310.460 € e 10.582.729 € respetivamente, porém os resultados operacionais alcançados nos exercícios de 2017 e 2016 são negativos em 488.954 € e 47.768 € respetivamente. O elevado nível de inflação registado no mercado angolano e a contração do consumo privado verificada no quarto trimestre de 2017, representam os maiores desafios à gestão do Grupo sob a responsabilidade da Ibersol.

O valor líquido do *goodwill* por segmento geográfico³ incluído no balanço da Ibersol nos períodos em análise apresentava a seguinte composição:

² Informação recolhida a partir dos relatórios e contas da empresa que constam no seu *website* em www.ibersol.pt

³ Da análise às participações financeiras detidas pela Ibersol, não foi possível identificar nos relatórios e contas, quais as empresas cuja aquisição tinha originado *goodwill*. O valor do *goodwill* é apresentado nas contas em por mercado geográfico.

Tabela 3 - Goodwill nas participações financeiras da IBERSOL

Mercado	Valor do <i>goodwill</i> em resultado das participações financeiras		
	2015	2016	2017
Portugal	7.533.024 €		
Espanha	27.845.512 €		
Angola	130.714 €		
Total de <i>goodwill</i>	35.509.250 €	0 €	0 €

Fonte: Baseado no Relatório e Contas de 2015, 2016 e 2017 da Ibersol

5.2.3 NAVIGATOR

A Navigator Company, S.A.⁴ (anteriormente designada por Portucel) foi constituída em 31 de maio de 1993, em resultado do processo de reestruturação da Portucel – Empresa de Celulose e Pasta de Papel de Portugal, E.P.

O Grupo teve a sua origem em meados dos anos 50 do século XX, onde a Companhia Portuguesa de Celulose de Cacia foi a primeira celulose do mundo a produzir pasta branqueada de eucalipto ao sulfato, tendo os anos seguintes sido marcados por sucessivas reestruturações que envolveram a empresa e o setor de negócio onde se insere:

- Em 1976 a indústria de celulose é nacionalizada tendo sido constituída a Portucel EP, que incorporou a Portucel – Empresa de Celulose e Papel de Portugal, E.P, que foi transformada em sociedade anónima com capitais maioritariamente públicos;
- Em 1993, em resultado da reestruturação da Portucel Empresa de Celulose e Papel de Portugal, S.A. que passou a designar-se Portucel, S.G.P.S., S.A., é criada a Portucel, S.A. tendo em vista a sua privatização;
- Em 1995 ocorreu o processo de privatização da empresa que coincidiu com a sua entrada na Bolsa de Valores;
- Em 2000 e 2001 constitui-se o Grupo Portucel Soporcel com a aquisição da Papeis Inapa, S.A. e da Soporcel – Sociedade Portuguesa de Papel, S.A.;

⁴ Informação recolhida a partir dos relatórios e contas da empresa que constam no seu *website* em www.thenavigatorcompany.com

- Em 2003 o grupo Semapa assegurou uma posição de 67,1% nos capitais da empresa, em resultado da aquisição de 30% da quota que pertencia ao Estado Português e o remanescente no âmbito de uma oferta pública de aquisição;
- Em 2006 o Estado Português através da sua entidade gestora de participações financeiras Parpública, S.G.P.S. alienou a restante quota de 25,72% que detinha na Portucel, o que possibilitou o regresso da empresa ao PSI 20 em janeiro de 2007;
- Em 2016 ocorre a alteração da imagem corporativa da marca do Grupo, tendo sido alterada a designação de Portucel Soporcel para The Navigator Company.

A atividade principal do Grupo onde a empresa se insere, consiste na produção e na comercialização de papel fino de impressão e escrita e de papel doméstico, estando presente em todas as áreas que envolvem a concretização do seu objeto social, como seja a aquisição de madeiras, a investigação e o desenvolvimento à produção florestal e a produção de pasta branqueada de eucalipto. Subsidiariamente a Navigator produz e comercializa energia térmica e elétrica.

O aumento do preço no setor da pasta de papel, decorrente do crescimento do consumo e das restrições da oferta possibilitaram o alcance de resultados positivos em 2017, 2016 e 2015 no valor de 204.416.103 €, 201.628.776 € e 158.558.483 € respetivamente. Já as recentes alterações ao regime jurídico das ações de arborização e rearborização em consequência dos incêndios de 2017, e que obrigaram à redução da plantação do eucalipto em Portugal, apresenta-se como o maior desafio operacional da Empresa, que a médio prazo terá de importar a sua principal matéria-prima, traduzindo-se num agravamento dos seus custos de produção.

Para os períodos em análise, os investimentos financeiros que originaram *goodwill* foram os seguintes:

Tabela 4 - *Goodwill* nas participações financeiras da NAVIGATOR

Subsidiária	Ano de aquisição	Valor do <i>goodwill</i> em resultado das participações financeiras		
		2015	2016	2017
Soporcel, S.A.	2001	376.756.383 €	358.815.603 €	376.756.383 €
Total de <i>goodwill</i>		376.756.383 €	358.815.603 €	376.756.383 €

Fonte: Baseado no Relatório e Contas de 2015, 2016 e 2017 da Navigator

5.2.4 REN

A REN – Redes Energéticas Nacionais, SGPS, S.A.⁵ (designada neste trabalho por REN), resultou da transformação em 5 de janeiro de 2007 da REN – Rede Elétrica Nacional, S.A., numa sociedade gestora de participações financeiras.

O surgimento da REN remonta ao ano de 1994 com a cisão da Eletricidade de Portugal, S.A. (EDP), onde já assumia a Direção Operacional da Rede Elétrica (DORE) que por sua vez, teve na sua génese na CNE – Companhia Nacional de Eletricidade, S.A.R.L., fundada em 1947 e que foi pioneira no transporte de energia elétrica em Portugal.

A liberalização do mercado energético europeu decorrente da legislação comunitária emitida em finais de 1996 veio obrigar à separação jurídica entre empresas responsáveis pela gestão da rede de transporte e as entidades que desenvolvem a produção e distribuição de eletricidade. Tal fato levou a que a REN tivesse que sair do Grupo EDP em novembro de 2000, tendo-se iniciado a primeira de três fases do seu processo de privatização, que ficou concluído em junho de 2014 com a alienação de 11% do capital da empresa que ainda era detido pela Parpública e pela Caixa Geral de Depósitos.

A REN SGPS é a *holding* do Grupo REN e a sua atividade está centrada em dois setores de negócio principais, a eletricidade e o gás. No primeiro setor, a REN assegura o transporte de eletricidade de alta tensão e a gestão técnica global do sistema elétrico nacional ao abrigo de um contrato de concessão atribuído por um período de 50 anos. Já no setor do gás a Empresa desenvolve a atividade de transporte de gás natural em alta pressão e a gestão técnica global do sistema nacional de gás natural, garantindo a sua receção e armazenamento conforme os contratos de concessão estabelecidos em 2006 e em vigor por um período de 40 anos.

A concretização dos investimentos em entidades estratégicas nacionais e estrangeiras ligadas às principais áreas de negócio da Empresa e a aposta no negócio das telecomunicações que inclui serviços diversificados que passam pelas infraestruturas, serviços geridos ou consultoria desenvolvidos pela RENTELECOM, contribuíram de forma significativa para a

⁵ Informação recolhida a partir dos relatórios e contas da empresa que constam no seu *website* em <https://www.ren.pt>

obtenção dos lucros gerados em 2017, 2016 e 2015 que se fixaram em 127.030.000 €, 93.805.000 € e 110.311.000 €, respetivamente.

A chegada da REN à Bolsa de Valores ocorreu a 10 de julho de 2007, tendo apenas 19% do capital da empresa sido admitido à negociação, já a sua entrada no PSI 20 verificou-se pela primeira vez no ano de 2009.

Nos períodos em análise, os investimentos financeiros que originaram *goodwill* foram os seguintes:

Tabela 5 - *Goodwill* nas participações financeiras da REN

Subsidiária	Ano de aquisição	Valor do <i>goodwill</i> em resultado das participações financeiras		
		2015	2016	2017
REN Atlântico, S.A.	2006	3.774.000 €	3.397.000 €	3.019.000 €
Total de <i>goodwill</i>		3.774.000 €	3.397.000 €	3.019.000 €

Fonte: Baseado no Relatório e Contas de 2015, 2016 e 2017 da REN

5.2.5 SEMAPA

A Semapa – Sociedade de Investimentos e Gestão, SGPS, S.A.⁶ (doravante designada por Semapa), foi constituída em 21 de junho de 1991 com o objeto social de gestão de participações sociais noutras sociedades, com destaque para as áreas de negócio da produção de pasta de papel, de cimentos e derivados e ambiente.

A Semapa procurou ao longo dos anos fortalecer a sua ação na gestão dos principais setores da indústria a nível nacional. Neste sentido, em 1994 com a privatização do capital público no setor do cimento, a Empresa adquiriu 51% do capital social da Secil – Companhia Geral de Cal e Cimento, S.A., que desenvolve em diferentes países a produção e comercialização de cimentos e derivados, de betão, inertes, pré fabricados e a exploração de pedreiras através das suas subsidiárias. Já em 2004, a Semapa adquiriu a maioria do capital da ex. Portucel Soporcel agora The Navigator Company, S.A., que tem como atividade a produção e

⁶ Informação recolhida a partir dos relatórios e contas da empresa que constam no seu *website* em <http://www.semapa.pt/pt-pt/home>

comercialização de pastas celulósicas, papel e seus derivados ou afins, aquisição de madeiras, produção florestal e corte das florestas.

No setor do ambiente, destaca-se o investimento na sociedade ETSA – Investimentos, SGPS, S.A., que gere todas as empresas do Grupo que têm como missão a obtenção das melhores soluções para a valorização cumulativa dos subprodutos de origem animal e dos produtos alimentares que contém igualmente substâncias de origem animal.

Por outro lado, a Semapa encontra-se englobada no perímetro de consolidação da Sodim – SGPS, S.A. que é a sua empresa-mãe. Relativamente à presença na Bolsa de Valores, mais concretamente no PSI 20, esta encontra-se cotada desde 1995.

Nos exercícios de 2017, 2016 e 2015, o resultado líquido obtido pela Empresa, ascendeu a 124.093.467 €, 89.520.903 € e 235.960.575 € respetivamente, pelo que as perspetivas para os períodos seguintes são favoráveis atendendo ao crescimento económico mundial que se regista nas principais economias desenvolvidas, onde é expectável que o preço da pasta e do papel aumente e a recuperação supra mencionada, impulse o consumo de cimento e outros materiais de construção.

O valor líquido do *goodwill* para os períodos em análise, resulta dos seguintes processos de aquisição de participações financeiras:

Tabela 6 - *Goodwill* nas participações financeiras da SEMAPA

Subsidiária	Ano de aquisição	Valor do <i>goodwill</i> em resultado das participações financeiras		
		2015	2016	2017
Portucel, S.A. / Navigator, S.A.	2010	42.050.680 €	39.948.146 €	40.100.229 €
Secil, S.A.	2014	181.641.866 €	175.154.656 €	134.165.305 €
Total de <i>goodwill</i>		223.692.546 €	215.102.802 €	174.265.534 €

Fonte: Baseado no Relatório e Contas de 2015, 2016 e 2017 da Semapa

5.3 O NOVO MODELO DE MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO *GOODWILL* NAS EMPRESAS IDENTIFICADAS

Com a análise do novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* nas empresas identificadas, pretende-se verificar o cumprimento da nova política de contabilização deste

ativo em resultado das alterações ocorridas ao SNC a partir de 2016. Neste sentido, a investigação realizada teve em especial atenção o tratamento subsequente do *goodwill* realizado no período pré (2015) alterações e pós (2016/2017) alterações, por parte das empresas identificadas.

Na realização da análise, teve-se em consideração o referencial contabilístico de preparação das demonstrações financeiras, a relevância do *goodwill* nos elementos das demonstrações financeiras, o modelo de mensuração subsequente utilizado, a tipologia de movimentos, o reconhecimento das perdas por imparidade ou amortizações sobre o *goodwill versus* desempenho das sociedades, a observância das divulgações exigidas e por fim, o parecer do ROC sobre as questões relacionadas com este ativo.

5.3.1 IDENTIFICAÇÃO DO REFERENCIAL CONTABILÍSTICO DE PREPARAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A obrigação de consolidar contas a que estão sujeitas as empresas que compõem a amostra do estudo de caso e a sua sujeição à negociação em Bolsa de Valores, possibilita que as demonstrações financeiras individuais possam ser preparadas com base nas normas internacionais (IAS/IFRS) ou em alternativa com base no SNC.

A opção normativa que é concedida a estas empresas têm impacto significativo na política de contabilização do *goodwill*, nomeadamente ao nível da sua mensuração subsequente a partir de 2016. A adoção das normas internacionais continuam a definir os testes de imparidade anuais como modelo de mensuração subsequente do *goodwill*, contrariando a amortização sistemática que passou a ser obrigatória com a adoção do SNC.

Considerando os impactos decorrentes da opção normativa que possa vir a ser efetuada por parte das empresas em análise e atendendo a que um dos requisitos exigidos na seleção da amostra estabelecia que as demonstrações financeiras individuais fossem preparadas em SNC e apresentassem *goodwill* no seu ativo no final do período de 2015, torna-se relevante identificar qual o normativo contabilístico adotado nos exercícios económicos de 2016 e de 2017 por parte dessas empresas.

Tabela 7 - Normativo contabilístico adotado pelas empresas identificadas

Período	2015		2016		2017	
Empresas	IAS/IFRS	SNC	IAS/IFRS	SNC	IAS/IFRS	SNC
CTT		X	X		X	
Ibersol		X	X		X	
Navigator		X		X	X	
REN		X		X		X
Semapa		X		X	X	

Fonte: Elaboração própria

Da análise ao normativo contabilístico adotado pelas empresas em análise nos exercícios após as alterações ao SNC (2016 e 2017), verificamos que, salvo uma empresa, se registou o abandono do SNC em detrimento das normas internacionais (IAS/IFRS), como normativo contabilístico utilizado na preparação das demonstrações financeiras das empresas.

É possível verificar que até 2016, todas as empresas integrantes da amostra utilizavam o SNC como normativo contabilístico utilizado na preparação do relatório e contas. Em 2017 apenas a REN continuou a utilizar o SNC, ao passo que todas as restantes empresas da amostra substituíram o SNC pelas IAS/IFRS aproveitando a faculdade de alternância do sistema normativo⁷ que lhe é concedida na preparação das demonstrações financeiras.

5.3.2 RELEVÂNCIA DO *GOODWILL*

Com a análise da relevância do *goodwill* nas demonstrações financeiras, pretende-se aferir qual o seu peso no total de ativo e nos capitais próprios das entidades em estudo.

Torna-se igualmente relevante analisar o peso do *goodwill* sobre o total de investimentos efetuados em associadas, subsidiárias e entidades conjuntamente controladas, uma vez que o *goodwill* tem a sua origem nos processos de aquisição das entidades supra citadas.

⁷ O artigo 5.º do Regulamento (CE) 1606/2002, de 19 de Julho do Parlamento Europeu e do Conselho, que define as entidades obrigadas a adotar as normas internacionais de contabilidade na preparação das suas demonstrações financeiras, prevê que as demonstrações financeiras individuais das entidades obrigadas a consolidar e que tenham valores admitidos à negociação na Bolsa de Valores, possam opcionalmente preparar as suas demonstrações financeiras com base no SNC no caso português.

Tabela 8 - Relevância do goodwill

Período	Empresa	Goodwill	Peso do goodwill no ativo	Peso do goodwill no capital	Peso do goodwill nos investimentos
2015	CTT	8.058.656 €	0,75%	3,20%	12,11%
	Ibersol	35.509.250 €	14,93%	21,97%	58,99%
	Navigator	376.756.383 €	16,79%	37,80%	31,32%
	REN	3.774.000 €	0,10%	0,31%	0,41%
	Semapa	223.692.546 €	14,98%	26,97%	18,24%
Total médio do período			9,51%	18,05%	24,21%
2016	CTT	7.700.739 €	0,74%	3,30%	7,35%
	Ibersol				
	Navigator	358.815.603 €	15,32%	31,99%	26,46%
	REN	3.397.000 €	0,09%	0,30%	0,38%
	Semapa	215.102.802 €	13,43%	24,29%	15,79%
Total médio do período			7,39%	14,97%	12,50%
2017	CTT	9.523.180 €	1,01%	5,18%	7,56%
	Ibersol				
	Navigator	376.756.383 €	12,85%	31,81%	19,74%
	REN	3.019.000 €	0,07%	0,21%	0,26%
	Semapa	174.265.534 €	12,23%	20,66%	12,34%
Total médio do período			6,54%	14,47%	9,97%
Total médio			7,82%	15,83%	15,56%

Fonte: Elaboração própria

Tabela 9 - Evolução dos indicadores demonstrativos da relevância do goodwill

Empresa	Indicadores / Período	2015	2016	2017
CTT	Goodwill / Ativo	0,75%	0,74%	1,01%
	Goodwill / Capital próprio	3,20%	3,30%	5,18%
	Goodwill / Investimentos financeiros	12,11%	7,35%	7,56%
Ibersol	Goodwill / Ativo	14,93%		
	Goodwill / Capital próprio	21,97%		
	Goodwill / Investimentos financeiros	58,99%		
Navigator	Goodwill / Ativo	16,79%	15,32%	12,85%
	Goodwill / Capital próprio	37,80%	31,99%	31,81%
	Goodwill / Investimentos financeiros	31,32%	26,46%	19,74%
REN	Goodwill / Ativo	0,10%	0,09%	0,07%
	Goodwill / Capital próprio	0,31%	0,30%	0,21%
	Goodwill / Investimentos financeiros	0,41%	0,38%	0,26%
Semapa	Goodwill / Ativo	14,98%	26,97%	18,24%
	Goodwill / Capital próprio	13,43%	24,29%	15,79%
	Goodwill / Investimentos financeiros	12,23%	20,66%	12,34%

Fonte: Elaboração própria

A percentagem média do peso do *goodwill* no total do ativo das entidades que compõe a amostra do estudo de caso nos períodos em análise situa-se nos 7,82%. Contudo a influenciar positivamente a média, existem empresas que apresentam valores muito superiores à média, destacando-se a Navigator e a Semapa onde o peso do *goodwill* no ativo representa 14,98% e 13,55% respetivamente, valores apurados a partir da média dos três anos, $((16,79+15,32+12,85)/3)$ na Navigator e $((14,98+13,43+12,23)/3)$ na Semapa.

Por outro lado, existem entidades em que o *goodwill* assume um valor insignificante no total do ativo como seja os CTT (0,83%) e da REN (0,08%), valores apurados a partir da média dos três anos, $((0,75+0,74+1,01)/3)$ nos CTT e $((0,10+0,09+0,07)/3)$ na REN.

Relativamente à representatividade de 15,83% que o *goodwill* evidencia no total dos capitais próprios das empresas em análise, é de referir que, em termos particulares, esta média é influenciada tanto por valores superiores como inferiores à mesma, de onde se destacam a Navigator e a Semapa que registam valores acima da média, enquanto que os CTT e a REN evidenciam valores abaixo da mesma. Este indicador dá-nos uma ideia de como pode variar o capital próprio a uma possível resposta dos gastos que possam vir a ser reconhecidos sobre o *goodwill* (perdas por imparidade ou amortizações quando aplicáveis).

Por fim, a percentagem média do peso do *goodwill* no total dos investimentos efetuados em associadas, subsidiárias e entidades conjuntamente controladas se situa nos 15,56%. Desagregando temos a Navigator com um valor médio de 25,84% $((31,32+26,46+19,74)/3)$, e inversamente e a contribuir residualmente para a média temos a REN no qual o *goodwill* têm um peso médio de 0,35% $((0,41+0,38+0,26)/3)$ do total dos investimentos.

Não foi possível aferir o peso do *goodwill* nas rubricas em análise nos períodos de 2016 e 2017 da entidade Ibersol, dada a reclassificação⁸ ocorrida no âmbito da transição do sistema normativo que ocorreu na empresa em 2016.

⁸ Da análise ao relatório e contas do exercício económico de 2016 da Ibersol, não nos foi possível apurar exatidão, o destino do valor do *goodwill* que se registava em 2015, no âmbito do processo de transição de sistema normativo. Para além da inexistência de um comentário no anexo às contas que menciona-se o movimento de reclassificação do valor do *goodwill* na transição, verificamos ainda que o ROC na CLC não efetuou qualquer comentário em matéria de *goodwill*.

5.3.3 MODELO DE MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO *GOODWILL*

O modelo de mensuração subsequente do *goodwill* está integralmente associado ao referencial contabilístico que é adotado por parte das empresas em estudo. Neste seguimento, a utilização das normas internacionais (IAS/IFRS) na preparação das demonstrações financeiras, prevê que este ativo, após a sua contabilização inicial, fique sujeito a testes de imparidade, que devem ser realizados anualmente ou sempre que existem evidências de imparidades. Já as empresas que adotam o SNC como sistema normativo na elaboração das suas contas, contabilizaram o *goodwill* até 2015 do mesmo modo que aquele que está previsto nas normas internacionais. A partir de 2016, o *goodwill* após o seu registo inicial, passou a ser amortizado durante o período da sua vida útil ou em dez anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade.

Face ao exposto, procedemos à análise do modelo de mensuração subsequente do *goodwill* que foi adotado pelas empresas que compõem a amostra, bem como à identificação da vida útil deste ativo que tenha sido avançado pelas empresas que utilizaram o modelo de amortização.

Tabela 10 - Modelo de mensuração subsequente do *goodwill* adotado

Período	2015		2016		2017	
Empresas	Teste de imparidade	Amortização	Teste de imparidade	Amortização	Teste de imparidade	Amortização
CTT	Sim		Sim		Sim	
Ibersol	Sim					
Navigator	Sim			21 anos	Sim	
REN	Sim			10 anos		10 anos
Semapa	Sim			20 / 28 anos	Sim	

Fonte: Elaboração própria

No ano de 2016, que assinalou a entrada em vigor das alterações ao SNC e onde estava prevista a alteração do modelo de mensuração subsequente do *goodwill* até à data admitido, apenas os CTT continuaram a aplicar os testes de imparidade como resultado da mudança de sistema normativo contabilístico, tendo passado a adotar as IAS/IFRS ao invés do SNC.

Excetuando a Ibersol, que não apresenta *goodwill* nos exercícios de 2016 e 2017 pelos motivos anteriormente apresentados, as restantes empresas que compõem a amostra, alteraram o seu modelo de mensuração subsequente do *goodwill* em 2016, passando a amortizar este ativo ao invés da realização de testes de imparidade. Verifica-se contudo, que a atribuição da vida útil ao *goodwill* diverge entre as empresas que passaram a adotar este novo modelo de mensuração subsequente *goodwill* previsto no SNC, com a Semapa a assumir uma vida útil de 20 e 28 anos em função da vida útil remanescente do *goodwill* que está alocado às duas UGC de que o mesmo deriva, a Navigator com uma vida útil de 21 anos e a REN com uma vida útil de 10 anos.

Em 2017, apenas a REN continuou a amortizar o *goodwill* após a sua contabilização inicial, já que esta foi a única entidade que continuou adotar o SNC como sistema normativo contabilístico na preparação das suas demonstrações financeiras, ao passo que as restantes empresas continuaram (CTT) ou regressaram (Navigator e Semapa) à realização dos testes de imparidade sobre este ativo como modelo de mensuração subsequente.

5.3.4 TIPOLOGIA DE MOVIMENTOS DO *GOODWILL*

Na tipologia de movimentos do *goodwill* pretende-se explicar a forma e o valor pelo qual aquele se alterou ao longo dos períodos económicos em análise. Neste seguimento, procedemos à análise quantitativa de todos os movimentos que estiveram na base das variações ocorridas no saldo inicial e no final dos períodos contabilísticos.

Os movimentos que estão na base do aumento do valor do *goodwill* prendem-se com aquisições, transferências e outros movimentos, inversamente alguns dos movimentos que estão na base da sua diminuição referem-se a perdas por imparidade reconhecidas no período e a amortizações.

Tabela 11 - Tipologia de movimentos do *goodwill*

Período	Empresa	Si <i>goodwill</i>	Aquisições	Transferências / Regularizações	Alienações	Imparidades	Amortizações	Sf <i>goodwill</i>
2015	CTT	7.705.457 €	357.917 €	-4.718 €				8.058.656 €
	Ibersol	35.661.496 €		-85.579 €		-66.667 €		35.509.250 €
	Navigator	376.756.383 €						376.756.383 €
	REN	3.774.000 €						3.774.000 €
	Semapa	237.577.174 €			-13.884.628 €			223.692.546 €
2016	CTT	8.058.656 €		-357.917 €				7.700.739 €
	Ibersol	35.509.250 €		-35.509.250 €				0 €
	Navigator	376.756.383 €				-17.940.780 €		358.815.603 €
	REN	3.774.000 €				-377.000 €		3.397.000 €
	Semapa	223.692.546 €				-8.589.743 €		215.102.802 €
2017	CTT	7.700.739 €	2.955.753 €			-1.133.312 €		9.523.180 €
	Ibersol							
	Navigator	358.815.603 €		17.940.780 €				376.756.383 €
	REN	3.397.000 €				-377.000 €		3.019.000 €
	Semapa	215.102.802 €		-40.837.268 €				174.265.534 €
Total		1.894.281.489 €	3.313.670 €	-58.853.952 €	-13.884.628 €	-1.199.979 €	-27.284.523 €	1.796.371.076 €

Fonte: Elaboração própria

Durante os períodos em análise, o movimento contabilístico que ocorreu com maior frequência foi o das transferências/regularizações, tendo originado uma correção total ao *goodwill* no valor de (58.853.952 €). Este registo resultou essencialmente do processo de mudança do sistema normativo contabilístico que se verificou entre 2016 e 2017 na generalidade das entidades em análise, com a REN a ser a única exceção, conforme já havíamos verificado anteriormente.

As aquisições de *goodwill* ao longo dos três exercícios em análise foram raras e pouco expressivas, com um valor total de 3.313.670 € estando concentradas numa única entidade, os CTT. Já as alienações totais ascenderam a 13.884.628 € e referem-se à Semapa cuja a alienação ocorreu em 2015.

O valor do *goodwill* foi igualmente afetado negativamente pelo reconhecimento de perdas por imparidade e de amortizações por parte das entidades que em 2016 e 2017 adotaram o SNC e o novo modelo de mensuração subsequente. Nos períodos em análise, o

reconhecimento de perdas por imparidade apenas se verificou por duas ocasiões fazendo diminuir o valor do *goodwill* em 1.199.979 €, já as amortizações geraram quatro movimentos com um total de 27.284.523 €

5.3.5 AS PERDAS POR IMPARIDADE E AS AMORTIZAÇÕES SOBRE O *GOODWILL* NO DESEMPENHO DAS EMPRESAS

Na análise da relação entre as perdas por imparidade e as amortizações reconhecidas sobre o *goodwill* e o resultado líquido obtido pelas empresas em estudo, pretende-se apurar qual a significância que o reconhecimento destes gastos tiveram nos resultados alcançados dos exercícios económicos de 2015, 2016 e 2017.

A utilização do quociente gastos de perdas por imparidade sobre o resultado líquido obtido (PI/RLE) ou de amortizações sobre o resultado em cada exercício (AM/RLE) é efetuada em função do modelo de mensuração subsequente do *goodwill* adotado por parte das empresas, na medida em que adoção do tipo de sistema normativo vai definir a natureza do gasto a ser reconhecida sobre o *goodwill* (imparidade ou amortização).

Tabela 12 - As perdas por imparidade e as amortizações no desempenho das empresas analisadas

Período	Empresa	Resultado líquido (RL)	P. Imparidades (PI)	PI / RLE	Amortizações (AM)	PI / AM
2015	CTT	72.065.283 €	0 €			
	Ibersol	10.582.729 €	66.667 €	0,63%		
	Navigator	158.558.483 €	0 €			
	REN	110.311.000 €	0 €			
	Semapa	235.960.575 €	0 €			
2016	CTT	62.160.395 €	0 €			
	Ibersol	1.310.460 €				
	Navigator	201.628.776 €			17.940.780 €	8,90%
	REN	93.805.000 €			377.000 €	0,40%
	Semapa	89.520.903 €			8.589.743 €	9,60%
2017	CTT	27.263.244 €	1.133.312 €	4,16%		
	Ibersol	9.851.530 €				
	Navigator	204.416.103 €	0 €			
	REN	127.030.000 €			377.000 €	0,30%
	Semapa	124.093.467 €	0 €			

Fonte: Elaboração própria

Da análise à tabela anterior, podemos verificar que o quociente PI/RLP apresenta um valor simbólico, na medida em que os resultados líquidos obtidos por parte das entidades que reconheceram perdas por imparidade ao longo dos três anos em análise são bastante elevados em relação ao valor das perdas por imparidade reconhecidas.

No que concerne ao quociente AM/RLP, é possível constatar que o reconhecimento das amortizações sobre o *goodwill* sempre que aplicável apresentam uma maior relevância no resultado líquido do período do que comparativamente às perdas por imparidade. Neste sentido, temos como maior quociente AM/RLP alcançado os 9,60% da Semapa em 2016, contra o maior quociente PI/RLP de 4,16% obtido em 2017 pelos CTT, contudo, entendemos que o desempenho obtido pelas empresas que reconheceram amortizações sobre este ativo, foi pouco afetado dado o peso que este tipo de gasto teve sobre o resultado obtido.

5.3.6 AS DIVULGAÇÕES EXIGIDAS EM MATÉRIA DE *GOODWILL*

As mudanças registadas nos normativos internacionais e nacionais, com particularidade para o tratamento subsequente do *goodwill*, contribuíram para um aumento da complexidade da sua contabilização e das divulgações que são exigidas.

No sentido de aferir até que ponto as empresas da amostra cumprem os requisitos de divulgação que são exigidos em matéria de *goodwill*, criámos um índice que permite obter uma classificação dos níveis de divulgação das diferentes empresas, tendo por base a informação disponibilizada no Anexo às contas das empresas que compõem a amostra.

A seleção dos itens incluídos no índice teve por base os requisitos de divulgação relacionados com o *goodwill*, previstos na NCRF 6 (amortização), na NCRF 12 (teste e reconhecimento de imparidade) e na NCRF 14 (reconhecimento e tratamento subsequente). Apesar de haver registo de empresas que compõem a amostra, que utilizam as normas internacionais, neste ponto não atendemos às referidas normas que regulam esta matéria, na medida em que estas estiveram na base de criação das normas nacionais aqui utilizadas. Esta lista foi preenchida com os valores “1” e “0” consoante a obrigatoriedade de divulgação do item por parte das entidades, onde 1 representa o dever de divulgar e 0 a não obrigatoriedade de divulgação do item.

Tabela 13 - Divulgações relativas ao *goodwill*

Resumo das divulgações exigidas ao nível do <i>goodwill</i>	Período		
	2015	2016	2017
Divulgação das amortizações conforme o disposto com a NCRF 6			
Informação sobre se as vidas úteis são indefinidas ou finitas		1	1
Taxas de amortização ou as vidas úteis		1	1
Adição, alienação e outras alterações do valor amortizações no período		1	1
Quantia bruta escriturada e amortizações acumuladas no início e fim do período		1	1
Total de divulgações		4	4
Máximo de divulgações (empresas sujeitas)		3	1
Divulgação das perdas por imparidade segundo a NCRF 12			
Acontecimento e circunstâncias que conduziram ao reconhecimento ou reversão de perdas por imparidade	1	1	1
Quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no início e no final do período	1	1	1
Quantia de perda por imparidade reconhecida ou revertida no período	1	1	1
Informação sobre os critérios de agregação e alterações de ativos à UGC	1	1	1
Determinação do valor recuperável e se o mesmo foi baseado no justo valor menos custos de alienação e/ou valor de uso	1	1	1
Taxa(s) de desconto usada(s) na determinação do valor de uso	1	1	1
<i>Goodwill</i> não imputado a UGC	1	1	1
Total de divulgações	7	7	7
Máximo de divulgações (empresas sujeitas)	5	4	4
Divulgação do <i>goodwill</i> prevista na NCRF 14			
Descrição dos fatores que estão na base do reconhecimento do <i>goodwill</i>	1	1	1
Descrição dos ativos intangíveis que não foram reconhecidos separadamente do <i>goodwill</i>	1	1	1
Explicação pela qual não foi possível mensurar o justo valor do ativo intangível incluído no <i>goodwill</i>	1	1	1
O <i>goodwill</i> adicional reconhecido durante o período e qualquer outras alterações	1	1	1
Uma reconciliação da quantia escriturada do <i>goodwill</i> no início e no fim do período de relato	1	1	1
Total de divulgações	5	5	5
Máximo de divulgações (empresas sujeitas)	5	4	4
O índice de divulgação por norma, é resultado da avaliação efetuada às divulgações no Anexo de cada uma das entidades			

Fonte: Elaboração própria

Após análise às divulgações efetuadas pelas empresas no seu Anexo às contas e atendendo aos itens de divulgação que são impostos por cada uma das normas adotadas, procedemos à elaboração de uma tabela de validação do índice de divulgação por norma contabilística para os exercícios económicos de 2015 a 2017, sendo a NCRF 6 não aplicável no exercício de 2015 dado que o modelo de mensuração subsequente do *goodwill* até essa data não prever a sua amortização.

O número máximo de divulgações corresponde ao número de empresas que estariam obrigadas a cumprir os requisitos de divulgação em relação a cada uma das referidas normas, sendo que a aplicação destas decorre do normativo contabilístico e do modelo de mensuração

subsequente que tenha sido adotado por parte das empresas em análise, conforme já foi analisado anteriormente.

O índice de divulgação criado para avaliar o nível de divulgação por norma contábilística por parte das empresas, poderá apresentar um valor de “1, 2 e 3”, onde 1 representa um baixo nível de divulgação por parte das empresas, 2 divulgação suficiente e 3 boa divulgação, o que traduz o cumprimento da obrigatoriedade de divulgação dos itens previstos pelas normas em análise.

Tabela 14 - Índice de divulgação por NCRF

Resumo das divulgações exigidas ao nível do <i>goodwill</i>	Período		
	2015	2016	2017
Divulgação das amortizações conforme o disposto com a NCRF 6			
Informação sobre se as vidas úteis são indefinidas ou finitas		2	3
Taxas de amortização ou as vidas úteis		2	3
Adição, alienação e outras alterações do valor amortizações no período		2	3
Quantia bruta escriturada e amortizações acumuladas no início e fim do período		1	1
Índice médio de divulgação da NCRF (soma dos índices atribuídos / total de itens exigidos)		2	3
Divulgação das perdas por imparidade segundo a NCRF 12			
Acontecimento e circunstâncias que conduziram ao reconhecimento ou reversão de perdas por imparidade	1	1	1
Quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no início e no final do período	2	1	1
Quantia de perda por imparidade reconhecida ou revertida no período	3	2	2
Informação sobre os critérios de agregação e alterações de ativos à UGC	1	1	1
Determinação do valor recuperável e se o mesmo foi baseado no justo valor menos custos de alienação e/ou valor de uso	3	2	2
Taxa(s) de desconto usada(s) na determinação do valor de uso	3	2	2
<i>Goodwill</i> não imputado a UGC	1	1	1
Índice médio de divulgação da NCRF (soma dos índices atribuídos / total de itens exigidos)	2	1	1
Divulgação do <i>goodwill</i> prevista na NCRF 14			
Descrição dos fatores que estão na base do reconhecimento do <i>goodwill</i>	1	1	1
Descrição dos ativos intangíveis que não foram reconhecidos separadamente do <i>goodwill</i>	1	1	1
Explicação pela qual não foi possível mensurar o justo valor do ativo intangível incluído no <i>goodwill</i>	1	1	1
O <i>goodwill</i> adicional reconhecido durante o período e qualquer outras alterações	3	3	3
Uma reconciliação da quantia escriturada do <i>goodwill</i> no início e no fim do período de relato	3	3	3
Índice médio de divulgação da NCRF (soma dos índices atribuídos / total de itens exigidos)	2	2	2

Fonte: Elaboração própria

O valor apurado do índice de divulgação para a NCRF 6, apenas aplicável em 2016 e 2017, é de 2 e 3 respetivamente, estando abrangidas três empresas em 2016 e apenas uma em 2017

(REN) que cumpriu de um modo geral todos os requisitos de divulgação previstos na NCRF 6.

Relativamente à NCRF 12, o índice de divulgação apurado foi de 2 para o exercício de 2015 e de 1 para os exercícios de 2016 e 2017. Neste seguimento, verificamos que as empresas com o passar dos anos têm demonstrado uma baixa preocupação com o relato da informação inerente ao reconhecimento das perdas por imparidade sobre o *goodwill*, nomeadamente com os procedimentos relacionados com a realização dos testes de imparidade.

Por último, o índice de divulgação relacionado com a NCRF 14 fixou-se no valor de 2, traduzindo um nível de divulgação suficiente dos itens que são obrigatórios por parte desta norma.

5.3.7 PARECERES DO AUDITOR RELACIONADOS COM O *GOODWILL*

A Certificação Legal de Contas (CLC) emitida pelo ROC, cuja principal função visa aferir o cumprimento dos normativos contabilísticos adotados na elaboração das demonstrações financeiras, apresenta-se como um importante ponto a considerar no estudo, na medida em que poderá evidenciar determinadas situações ou erros que as empresas que compõem a amostra tenham assumido em matéria de *goodwill*.

Neste seguimento, examinamos, sempre que aplicável, os capítulos das reservas, ênfases e matérias relevantes das CLC das empresas que compõem a amostra durante os períodos de 2015 a 2017, no sentido de aferir qualquer situação ou erro que tenha sido objeto de relato por parte do ROC em matéria de *goodwill*. As opiniões ou os julgamentos do ROC nesta matéria, sempre que aplicável, foram sintetizados por entidade.

Tabela 15 – Referências na CLC relacionadas com o *goodwill*

<i>Goodwill na CLC</i>				
Período	Empresa	Reservas	Ênfase	Outras matérias relevantes
2015	CTT			
	Ibersol			
	Navigator			
	REN			
	Semapa			
2016	CTT			
	Ibersol			
	Navigator			X
	REN			
	Semapa			X
2017	CTT			
	Ibersol			
	Navigator			
	REN			
	Semapa			X

Fonte: Elaboração própria

Após a análise das CLC, verificamos que o ROC apenas se pronunciou sobre questões a envolver o *goodwill* na entidade Semapa em 2016 e 2017 e na Navigator em 2016, pelo que em ambas as situações, os comentários foram efetuados no capítulo das outras matérias relevantes.

Em 2016, o ROC desafia a gestão das duas empresas quanto à adequabilidade dos pressupostos adotados na identificação dos ativos operacionais que compõem as UGC e que foram tidos em conta na determinação da vida útil do *goodwill*.

Relativamente à anotação efetuada pelo ROC na CLC da Semapa de 2017, no capítulo das matérias relevantes de auditoria, verificamos a existência de um novo desafio feito à gestão, no sentido de esta avaliar a adequabilidade dos pressupostos que apresentam maior sensibilidade na determinação do valor de uso aquando da realização dos testes de imparidade sobre as participações financeiras e onde se inclui o *goodwill*.

5.4 ANÁLISE CRÍTICA

As constantes alterações das normas contabilísticas que regulam a mensuração subsequente do *goodwill* ao longo dos anos, têm colocado em causa a obtenção de uma imagem

verdadeira e apropriada da posição financeira das empresas, na medida em que os princípios contabilísticos da informação financeira são colocados em causa através do uso artificial de práticas de manipulação da informação financeira por parte do órgão de gestão enquanto entidade responsável pela preparação da mesma, opinião que já havia sido corroborada por Francis et al. (1996).

Neste seguimento, com a realização do presente estudo, foi possível verificar um conjunto de operações inerentes ao reconhecimento e contabilização subsequente do *goodwill*, onde os responsáveis das empresas que compõem a amostra colocam em causa os princípios basilares sobre os quais as demonstrações financeiras devem ser elaboradas.

➤ **A ALTERNÂNCIA DO SISTEMA NORMATIVO**

Como foi possível observar, a generalidade das empresas que compõe a amostra, durante os períodos em análise, abdicaram do SNC em detrimento das IAS/IFRS como sistema normativo contabilístico adotado na preparação das suas demonstrações financeiras. A substituição de sistema normativo levada a cabo pelas empresas, ocorre num período que ficou marcado pela entrada em vigor das alterações ao SNC, sistema que vinha sendo adotado por todas as entidades.

A mudança de normativo levada a cabo pela generalidade das empresas, ainda que possa decorrer de um aproveitamento de uma faculdade que lhes é concedida pelo facto de estarem obrigadas à consolidação de contas e terem os seus valores admitidos à negociação em bolsa de valores, não deixa de ser uma opção levada a cabo pelo órgão de gestão das referidas entidades que coloca em causa a veracidade da posição financeira das empresas, pois o princípio da comparabilidade é fortemente afetado dado termos em exercícios económicos anteriores informação financeira foi preparada em SNC e outra preparada em IAS/IFRS, ainda que se tenham realizado todas as diligências exigidas quando se aplica pela primeira vez um novo normativo ou sejam alterados princípios contabilísticos.

➤ **O MODELO DE MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO *GOODWILL* EM MUDANÇA PERMANENTE**

A comparabilidade e a fiabilidade da informação financeira destas empresas fica ainda mais fragilizada, quando a referida mudança de normativo têm implicações sobre a contabilização subsequente do *goodwill* que está incluído no seu ativo. Se até 2015 o modelo de mensuração

subsequente do *goodwill* previsto no SNC era semelhante ao aplicado nas normas internacionais, existindo a obrigatoriedade de realizar testes de imparidade anuais ou sempre que existam evidências de imparidade, após a sua contabilização inicial, com as alterações recentes ao SNC a vigorar a partir de 2016, o *goodwill* passou a estar sujeito a amortização durante a sua vida útil ou por um período de dez anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade. Neste sentido, foi possível observar nos períodos de 2015 a 2017 a sujeição do *goodwill* aos modelos de mensuração subsequente supra referidos, pelo que a alternância do modelo de mensuração subsequente fazia-se em função da mudança do normativo contabilístico por parte das empresas.

Foi sobretudo nas empresas onde o *goodwill* apresenta maior peso no ativo, nos capitais próprios e no total dos investimentos financeiros, que a alternância de modelo de mensuração subsequente foi mais evidente, pelo que em 2015 o *goodwill* incluído no ativo destas empresas foi sujeito a testes de imparidade, em 2016 os testes de imparidade deram lugar ao reconhecimento de amortizações, e já em 2017, recuperou-se o modelo que previa a realização de testes de imparidade sobre o *goodwill* após a sua contabilização inicial.

➤ **A CONTINUAÇÃO DA PROBLEMÁTICA INERENTE AO MODELO DE MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO *GOODWILL***

Como tivemos oportunidade de ver no capítulo 3, um dos problemas inerentes ao modelo de amortização prende-se com a definição do seu período de amortização, na medida em que este incorpora um conjunto de ativos intangíveis de difícil identificação e que apresentam diferentes expectativas de vida. Neste seguimento, após análise ao período de vida útil que foi definido pelas empresas que adotaram o modelo de amortização, conclui-se que o mesmo é divergente entre empresas e apenas uma empresa cumpre o limite de dez anos de vida útil previsto no SNC.

O facto da vida útil utilizada para efeitos de amortização do *goodwill* poder ser determinada pelos órgãos de gestão das empresas, coloca uma vez mais em causa, o princípio da comparabilidade e da fiabilidade da informação financeira, na medida em que a subjetividade inerente à determinação da vida útil do *goodwill*, que está implícita nas normas reguladoras desta matéria ao permitirem que o órgão de gestão possa definir a vida útil do *goodwill* e, conseqüentemente este seja amortizado em função de incentivos ao invés do

desempenho económico e da vida útil das UGC que estão na sua origem, pelo que esta constatação já havia sido manifestada nos estudos de Carvalho (2003, 2015); Davis (1992); Giner e Pardo (2015); Hassine e Jilani (2017); Poll (2004) e Van de Poel et al. (2008).

A subjetividade que existe ao nível da definição da vida útil do *goodwill* que é usada na sua amortização levou a que o ROC de algumas das empresas que compõem a amostra solicitasse junto do órgão de gestão das mesmas a análise e a revisão dos critérios que haviam sido usados na determinação da vida útil do ativo. Neste sentido, o referido apontamento na CLC no capítulo das outras matérias relevantes à auditoria, transmite a ideia de que o ROC enquanto órgão independente e com a tarefa de atestar o cumprimento das normas contabilísticas vigentes, não está totalmente confortável no que se refere ao modo de como a vida útil foi apurada, pelo que a sua opinião ainda assim, não foi modificada atendendo à materialidade que possa estar subjacente no seu trabalho de auditoria.

O comentário efetuado em 2017 pelo ROC de uma entidade que compõe a amostra do estudo, no capítulo das outras matérias relevantes à auditoria da CLC, e onde é solicitado que o órgão de gestão reveja os critérios que estão na base da realização dos testes de imparidade sobre o *goodwill*, evidencia as dificuldades de aplicação prática dos testes de imparidade do *goodwill*, que se ficam a dever à sua definição, delimitação e ao cálculo do valor recuperável das UGC que lhe estão associadas, conforme havia sido corroborado anteriormente por Carvalho (2015); Nwogugu (2004) e Qasim et al. (2013). Neste seguimento, entendemos que a utilização em exclusivo dos testes de imparidade como modelo exclusivo da mensuração subsequente do *goodwill*, e que foi utilizado pelas empresas ao longo dos períodos em análise sempre que o sistema normativo contabilístico adotado o permitiu, apresentam os mesmos constrangimentos da empresa à qual o ROC promoveu o comentário na CLC.

➤ **A POSSÍVEL UTILIZAÇÃO DAS TÉCNICAS DE MANIPULAÇÃO DE RESULTADOS**

Da análise aos principais movimentos que afetaram o *goodwill* nos exercícios económicos de 2015 a 2017, foi possível apurar, que o movimento de regularização/reclassificação foi o mais usado e foi o que teve maior influência na alteração do seu valor. Porém, os movimentos de regularização/reclassificação que foram efetuados pelas empresas em análise, ocorreram de um modo geral nos períodos de mudança de sistema normativo, parecendo existir aqui

um certo aproveitamento das referidas alterações por parte do órgão de gestão das empresas, visando ajustar os resultados presentes e futuros aos níveis projetados, através dos gastos que pudessem vir a ser reconhecidos sobre o *goodwill*, configurando assim, o uso da técnica de manipulação de resultados *income smmothing* que é frequentemente utilizado nas empresas com valores admitidos à negociação, conforme defendido por Tokuga e Yamashita (2011).

Relativamente à significância que os gastos reconhecidos sobre o *goodwill* apresentam no resultado líquido do período das empresas, foi possível verificar que o reconhecimento das amortizações têm um peso maior no resultado comparativamente às perdas por imparidade. Os resultados alcançados podem ser explicados pelos diferentes níveis de obrigatoriedade a que estão sujeitos os diferentes gastos que incidem sobre o *goodwill*, pois, apesar dos problemas associados à definição da vida útil do *goodwill* que serve de base ao cálculo das amortizações, a adoção deste modelo de mensuração subsequente implica sempre o reconhecimento do respetivo gasto (amortização), ao invés das perdas por imparidade, em que o uso em exclusivo dos teste de imparidade e o correspondente reconhecimento do gasto associado, é efetuado tendo por base estímulos do órgão de gestão e não através de fatores financeiros, conforme já havíamos analisado.

➤ A COMPLEXIDADE DA MATÉRIA NA BASE DA AUSÊNCIA DE INFORMAÇÃO

Por fim, o índice de divulgação dos itens exigidos pelas normas que envolvem o tratamento do *goodwill* permitiu evidenciar que as empresas analisadas no estudo não cumprem na integralidade as disposições exigidas nas normas que regulam a matéria. A NCRF 12 e a NCRF 14 foram aquelas que registaram os valores de índice menores, em consequência da subjetividade que envolve o cálculo do valor recuperável do *goodwill*, nomeadamente a taxa de desconto, a taxa de crescimento e o valor terminal, conforme já havia sido avançado por Camodeca e Almici (2012), já a dificuldade que existe em torno da definição do conceito de *goodwill* e que leva a que o órgão de gestão apenas enumere de forma sucinta os elementos que o compõem e indique as suas características, pode igualmente ser uma das causas para o menor valor do índice registado ao nível da NCRF 14, opinião assente nos estudos levados a cabo por Carvalho (2003) e Ratiu e Tudor (2012).

6. CONCLUSÃO

6.1 CONCLUSÕES GERAIS

O esforço levado a cabo por parte dos principais organismos normalizadores internacionais (IASB e FASB) e nacionais (CNC), verificado nos últimos anos no sentido de readaptar a contabilidade às exigências empresariais, levou a um aumento da complexidade e da subjetividade em torno do *goodwill*, nomeadamente ao nível da sua mensuração subsequente.

A complexidade associada ao *goodwill* é manifestada numa fase precoce, no sentido que a sua própria definição já revela ser um fator de discórdia entre as diferentes opiniões dos autores que ao longo do tempo o procuraram definir, acabando muitas delas por apenas enumerar os elementos que o compõem e indicar as suas características particulares.

As mudanças registadas ao nível da mensuração subsequente do *goodwill* nos últimos anos em Portugal, onde a prática da amortização deu lugar à realização de testes de imparidade após a emissão da IFRS 3, que esteve na origem da NCRF 14 e já em 2016 com a entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 junho que introduziu alterações ao SNC, onde se verificou o renascimento do modelo de amortização do *goodwill* que voltou a ser o principal modelo de mensuração subsequente deste ativo ao invés dos testes de imparidade que passaram a ser supletivos, provocaram um agravamento da complexidade e da subjetividade que já existia em torno da sua contabilização subsequente. Neste sentido, verificamos a ausência de consensos entre os autores que já se debruçaram sobre a análise dos dois modelos de mensuração subsequente do *goodwill* (amortização *versus* testes de imparidade).

A subjetividade que existe na determinação do número de anos para amortizar o *goodwill* e a dificuldade que se verifica na implementação dos testes de imparidade apresentam-se como os principais dilemas do modelo de amortização e testes de imparidade, respetivamente. Neste seguimento, o órgão de gestão das entidades que apresentam *goodwill* resultante de uma CAE no seu ativo, têm aproveitado as debilidades das normas reguladoras do *goodwill* dos últimos anos, para manipularem a informação financeira com recurso a técnicas de manipulação de resultados, colocando assim em causa a imagem verdadeira e apropriada da posição financeiras dessas empresas.

No nosso estudo de caso procuramos entender junto das entidades do PSI 20 que aplicavam o SNC em 2015 na preparação das suas demonstrações financeiras individuais e que apresentavam no seu ativo *goodwill* resultante de uma CAE, como é que cumpriram a nova norma de contabilidade que regula a contabilização do *goodwill*, nomeadamente a adoção do novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill* a partir de 2016, em resultado das alterações introduzidas ao SNC.

As informações incluídas no relatório e contas das entidades que compõem a amostra foram devidamente analisadas em todos os seus pontos mais complexos, tendo em vista a verificação do cumprimento da nova norma reguladora do *goodwill*, mais concretamente no que concerne à utilização do novo modelo de mensuração subsequente do *goodwill*.

Dessa análise concluímos, que a generalidade das empresas, por opção do seu órgão de gestão, aproveitaram as alterações ocorridas ao nível do SNC para mudarem de normativo contabilístico, usufruindo assim da faculdade que lhes é concedida pelo facto de estarem obrigadas à consolidação de contas e terem o seu capital admitido à negociação em bolsa de valores, passando a adotar as normas internacionais (IAS/IFRS) ao invés do SNC que até então vinha sendo usado na elaboração das demonstrações financeiras.

Face à mudança generalizada do normativo, levada a cabo pelas empresas que compunham a amostra, o princípio da comparabilidade e da fiabilidade da informação financeira ficou posto em causa, ainda que tenham sido desenvolvidos todos os procedimentos inerentes à mudança de normativo ou de alterações de políticas contabilísticas por parte das entidades em análise. No caso concreto da mensuração subsequente do *goodwill* assistimos a uma mudança permanente do seu modelo de mensuração subsequente nos períodos em análise, com a realização de testes de imparidade, passando pelo modelo de amortização decorrente das alterações do SNC, e já com a adoção das normas internacionais verificamos o regresso dos testes de imparidade sobre este ativo.

Outra conclusão que pudemos retirar da análise, diz respeito aos problemas já identificados dos dois modelos de mensuração subsequentes do *goodwill*, por um lado a definição da vida útil do *goodwill* usada na sua amortização que foi divergente entre as empresas que adotaram este modelo de mensuração subsequente, por outro lado, a subjetividade implícita na realização dos testes de imparidade que se fica a dever à sua definição, delimitação e ao

cálculo do valor recuperável das UGC, o que leva o órgão de gestão das empresas em análise a apresentar uma ingerência significativa e relevante no desenvolvimento e concretização de qualquer um dos modelos de mensuração subsequente do *goodwill*, na medida em que é este órgão que define o número de anos da vida útil do *goodwill* e no caso do uso em exclusivo dos testes de imparidade é este que define os critérios de avaliação do reconhecimento das potenciais imparidades associadas ao *goodwill*.

O poder atribuído ao órgão de gestão das empresas em análise enquanto responsável pela preparação das demonstrações financeiras, ficou evidente na análise aos principais movimentos que afetaram o *goodwill* durante os períodos em análise, tendo sido possível concluir que os movimentos de ajustamento (reclassificação/regularização) do *goodwill* foram os que originaram a maior alteração do valor inicial e ocorreram essencialmente no período de mudança do SNC para as IAS/IFRS, evidenciando assim uma vontade de ajustar os resultados presentes e futuros aos níveis projetados, através dos gastos que possam vir a ser reconhecidos sobre o *goodwill*, o que configura o uso de uma técnica de manipulação de resultados. Já o reconhecimento superior dos gastos com amortização aquando da adoção do modelo de amortização, face às perdas por imparidade que foram registadas aquando da utilização do modelo de testes de imparidade sobre o *goodwill*, evidenciam que o uso em exclusivo dos testes de imparidade como modelo de mensuração subsequente deste ativo é efetuado com base em estímulos inerentes ao órgão de gestão e não através de fatores financeiros como seria de exigir.

Por fim, evidenciamos que o nível de divulgações que as normas que tratam o *goodwill* exigem não são cumpridas na sua integralidade, com especial relevância para a NCRF 14 e NCRF 12, esta última, adotada quando o modelo de mensuração subsequente diz respeito à realização dos testes de imparidade, pelo que a taxa de desconto, a taxa de crescimento e o valor nominal são itens que são frequentemente colocados em causa, dada a inexistência de informação divulgada por parte das empresas.

Podemos assim concluir que a amortização sistemática completada com a sujeição a testes de imparidade, como modelo de mensuração subsequente do *goodwill* utilizado a partir de 2016 para a generalidade das empresas portuguesas, em resultado da entrada em vigor do Decreto-Lei 98/2015 de 2 de junho, não veio contribuir para a clarificação da problemática em torno da mensuração subsequente deste ativo, atendendo a que os problemas atribuídos

ao modelo de amortização e dos testes de imparidade anteriormente referenciados, continuam implícitos neste novo modelo que continua a ser premiável ao livre arbítrio do órgão de gestão das empresas, através da utilização de técnicas de manipulação de resultados que continuam a colocar em causa a imagem verdadeira e apropriada da informação financeira menosprezando princípios (caraterísticas qualitativas) fundamentais como sejam o princípio (caraterística) da comparabilidade e da fiabilidade.

6.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

O presente estudo apresenta limitações, desde logo, a ausência de estudos de caso sobre um tema recentemente introduzido no referencial contabilístico nacional, na medida em que se deteta a ausência de investigações científicas da realidade portuguesa, numa perspetiva prática sobre a adoção da nova norma de contabilidade do *goodwill*, acaba por constituir um obstáculo para uma melhor compreensão e enquadramento da temática, o que faz deste estudo pioneiro na matéria.

Importa, igualmente, referir que a realização do presente trabalho teve por base as demonstrações financeiras disponibilizadas no *website* das empresas, sendo a sua única fonte de informação. A consulta de outros elementos ou a obtenção de outras informações que detalhassem ou esclarecessem os procedimentos inerentes à contabilização do *goodwill*, não foi possível obter junto dos responsáveis pela preparação da informação financeira das empresas (ver ponto 4.5).

Por outro lado a concentração da nossa amostra apenas nas empresas do PSI 20 que preparavam as suas demonstrações financeiras individuais em 2015 em SNC e que apresentavam *goodwill* no seu ativo resultante de uma CAE, limita a dimensão da amostra, circunscrevendo-a a um pequeno grupo de empresas.

6.3 PERSPETIVAS PARA INVESTIGAÇÕES FUTURAS

A temática relativa à contabilização subsequente do *goodwill*, com a alteração promovida pelo SNC, possibilitou a abertura de um novo campo de investigação nesta matéria.

Por se tratar de um processo contabilístico recente para a generalidade das empresas nacionais que apresentem *goodwill* no seu ativo resultante de uma CAE e que adotem o SNC na preparação das suas demonstrações financeiras, torna-se cada vez mais relevante a

realização de estudos empíricos que permitam avaliar o cumprimento das normas no processo de mensuração subsequente deste ativo e possam servir de referência para os profissionais e demais interessados na matéria.

A realização do trabalho resumiu-se a um estudo de caso, não devendo servir de referência para o trabalho que é desenvolvido na área por parte da generalidade das empresas portuguesas que cumprem os requisitos aqui analisados. Neste sentido, julgamos ser necessário que se proceda à realização de uma investigação mais aprofundada, que contemple uma amostra representativa das empresas nacionais que possuam *goodwill* no seu ativo e adotem o SNC na preparação do seu relatório e contas e a partir de 2016, e tenham passado a utilizar o modelo de amortização na mensuração subsequente do *goodwill*.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida, M. C. (1997). *Contabilidade avançada*. São Paulo: Atlas.
- Anderson, N. (2004). Financial Reporting: Implementing IFRS 3 and IAS 38—Value Judgments. *Accountancy*, 13(4).
- Arcay, M. R. B. e Vázquez, M. F. M. (1996). El significado de la diferencia inicial de consolidación y su tratamiento en la normativa contable. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 88(Julio–Septiembre), 543–580.
- Archel, P. (1999). On the nature of goodwill and its amortization policy effects. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (35), 49-67.
- ASB. (1998). Financial Reporting Standard 10 - *Goodwill and Intangible Assets*. December, London.
- Bens, D. A., Heltzer, W. e Segal, B. (2011). The Information Content of Goodwill Impairments and SFAS 142. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(3), 527–555.
- Biancone, P. P. (2011). Impairment of Goodwill: The Case of Disclosure In The Italian Banking System. *GSTF Journal on Business Review*, 1(8), 64-70.
- Camodeca, R. e Almici, A. (2012). The information content of goodwill impairment before and after the Financial Crisis: evidence from European listed banks. In: *7th Annual Business Research Conference, World Business Institute, Australia*. Consultado em 20 de janeiro de 2018 em [http:// www.wbiconpro.com](http://www.wbiconpro.com)
- Canning, J. B. (1929). *The Economics of Accountancy: a critical analysis of accounting theory*. The Ronald Press Company.
- Capkun, V., Collins, D. e Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352–394.
- 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. *Macquaire Graduate School of Management*. Consultado em 15 de janeiro de 2018 em <https://www.researchonline.mq.edu.au/vital/access/services/Download/mq:19/DS3?view=true>

Carlin, T. M. e Finch, N. (2008). Goodwill Impairment Testing Under IFRS - A False Impossible Shore?. *Pacific Accounting Review*, 23(3), 368-392.

Carvalho, C. (2003). *Goodwill* e Capital Intelectual. Dissertação de Mestrado em Contabilidade, Universidade Aberta, Coimbra.

Carvalho, C. (2015). O *Goodwill* e o seu tratamento contabilístico pós adoção das IFRS: uma análise nas empresas da *Euronext Lisbon*. Tese de Doutoramento em Contabilidade, Universidade de Aveiro, Aveiro.

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. In *XIV Encuentro AECA, Coimbra, Portugal*, setembro.

CMVM. (2017a). Indicadores mensais do mercado de capitais português a dezembro de 2017. Comissão de Mercado e Valores Mobiliários. Consultado em 17 de julho de 2018 em <http://www.cmvm.pt/pt/Estatisticas/EstatisticasPeriodicas/Recepcao de Ordens /Pages/Dezembro2017.aspx>

CMVM. (2017b). Relatório anual sobre a atividade da CMVM e sobre os mercados de valores mobiliários. *Comissão de Mercado e Valores Mobiliários*. Consultado em 17 de julho de 2018 <http://www.cmvm.pt/pt/EstatisticasEstudos E Publicacoes /Publicacoes/RelatorioAnualDaCMVM/Pages/Relatório-Anual-2017.aspx?shpage=RelatorioAnualDaCMVM>

CNC. (1977). Plano Oficial de Contabilidade. Decreto-Lei n.º 47/77, de 7 fevereiro.

CNC. (1992). DC n.º 1 - Tratamento Contabilístico de Concentrações de Atividades Empresariais. Diário Da República, n.º 13, de 16 de janeiro.

CNC. (1993). DC n.º 12 - Conceito Contabilístico de Trespasse. Diário Da República, n.º 75, suplemento, de 30 de março.

- CNC. (2009a). Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro. Aviso n.º 15655/2009, 7 de setembro.
- CNC. (2009b). Sistema de Normalização Contabilística. Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho.
- CNC. (2015a). Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro. Aviso n.º 8256/2015, de 26 de julho.
- CNC. (2015b). Sistema de Normalização Contabilística. Decreto-Lei n.º 98/2015, 2 de junho.
- Cohen-Scali, J. (1988). L'Amortissement du Goodwill dans les Comptes Consolidés. *Economie & Comptabilité*, 164(10), 64-65.
- Comunidade Económica Europeia, C. (2002). Regulamento (CE) N.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade. *Jornal Oficial Da União Europeia*, L243/1.
- Comunidade Económica Europeia, C. (2008). Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de Novembro de 2008, pelo qual se adopta determinadas normas internacionais de contabilidade nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho. *Jornal Oficial Da União Europeia*, L320/1.
- Creswell, J. W. e Creswell, J. D. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Thousand Oaks, Califórnia: Sage Publications.
- CTT. (2017). *Relatório e Contas individuais periodos de 2015, 2016 e 2017*, consultado em 20 de julho de 2018 em <https://www.ctt.pt/ctt-e-investidores/informacao-financeira/contas-consolidadas.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=3>
- Davis, M. (1992). Goodwill Accounting: Time for an overhaul. *Journal of Accountancy*, 173(6), 75-83.
- FASB. (2001). Statement of Financial Accounting Standards N.º 142 - *Goodwill and Other Intangible Assets*. June, Connecticut.
- Ferrari, M. e Montanari, S. (2010). The IAS/IFRS application on the intangible assets of

- non-listed companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(5), 1.
- Forbes, T. (2007). SFAS 141: The First 5 Years. Consultado em 7 de fevereiro de 2018 em <http://www.intangiblebusiness.com/Reports/SFAS-141-The-First-5-Years>, 935
- Francis, J., Hanna, J. D. e Vincent, L. (1996). Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. *Journal of Accounting Research*, 34(3), 117–134.
- Giner, B. e Pardo, F. (2015). How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms? *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21–40.
- Goode, W e Hatt, P. (1969). *Métodos em pesquisa social*, (3.^a Ed.). São Paulo: Cia Editora Nacional.
- Guba, E. G. e Lincoln, Y. S. (1994). *Competing paradigms in qualitative research*. Thousand Oaks, Califórnia: Sage Publications.
- Gynther, R. S. (1969). Some conceptualizing on goodwill. *The Accounting Review*, 44(2), 247–255.
- Haman, J. e Jubb, C. (2007). *High Discretionary Accruals Around a Change of Goodwill Rule: Australian Evidence*. Working Paper.
- Hamel, J., Dufour, S. e Fortin, D. (1993). *Case study methods* (Vol. 32). Neewbury Park, Califórnia: Sage Publications.
- Hassine, N. M. e Jilani, F. (2017). Earnings Management Behavior with Respect to Goodwill Impairment Losses under IAS 36: The French Case. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(2), 177–196.
- Hayn, C. e Hughes, P. J. (2006). Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing e Finance*, 21(3), 223–265.
- Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365–383.
- Hendriksen, E. e Breda, M. (1999). *Teoria da contabilidade* (5.^a Ed.), Tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas.

- Huergo, J. C. C. (2000). El tratamiento contable del inmovilizado inmaterial: Posicionamiento de las normas contables españolas respecto a las normas del IASC. *Técnica Contable*, 52(617), 345–362.
- IASB. (1998). International Accounting Standards 22 - Business Combinations. Revisão de 1998, July, London: Tradução portuguesa publicada pela OROC com a permissão do IASCF, 2003.
- IASB. (2004). Internacional Financial Reporting Standards 36 – *Impairment of Assets*. March, London.
- IASB. (2008). Internacional Financial Reporting Standards 3 - *Business Combinations*. January, London.
- Ibersol. (2017). *Relatório e Contas individuais periodos de 2015, 2016 e 2017*, consultado em 20 de julho de 2018 em <http://www.ibersol.pt/investidores/relatorios/relatorio-e-contas/>
- Johnson, J. D. e Tearney, M. G. (1993). Goodwill-an eternal controversy. *The CPA Journal Online*, 63(4), 58-69.
- Jordan, C. E. e Clark, S. J. (2004). Big bath earnings management: the case of goodwill impairment under SFAS N°142. *Journal of Applied Business Research*, 20(2), 63–70.
- Jordan, C. E., Clark, S. J. e Vann, C. E. (2007). Using goodwill impairment to effect earnings management during SFAS N.º 142's year of adoption and later. *Journal of Business e Economic Research*, 5(1), 23–30.
- Justino, D. (1994). *História da Bolsa de Lisboa*. Lisboa: Edições Inapa.
- Leake, P. D. (1914). Goodwill: Its Nature and how to Value it. *The Accountant*, January 17, 81–90.
- Li, K. K. e Sloan, R. G. (2017). Has goodwill accounting gone bad? *Review of Accounting Studies*, 22(2), 964–1003.
- Marconi, M. D. A. e Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica* (5.^a Ed.). São Paulo: Atlas.

- Martins, E. (1972). Contribuição à avaliação do ativo intangível. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- Martins, E., Almeida, D. L., Martins, E. A. e Costa, P.S. (2010). *Goodwill*: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos. *Revista Contabilidade e Finanças*, 21(52), 1–25.
- Massoud, M. F. e Raiborn, C. A. (2003). Accounting for goodwill: are we better off? *Review of Business*, 24(2), 26.
- Monobe, M. (1986). Contribuição à mensuração e contabilização do *goodwill* adquirido. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- Navigator. (2017). *Relatório e Contas individuais períodos de 2015, 2016 e 2017*, consultado em 20 de julho de 2018 em <http://www.thenavigatorcompany.com/Investidores/Informacao-Financeira>
- Nick, J. e LEE-ROSS, D. (1998). *Research methods in service industry management*. London: Cassell
- Nwogugu, M. C. I. (2004). *Goodwill and Current Costs in Large Corporate Transactions*. Consultado em 13 de abril de 2018 em <http://ssrn.com/paper=859964>
- Pimpão, M. G. S. A. M. (1997). Contabilização do *goodwill*: um tema controverso. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais, Universidade Aberta, Coimbra.
- Poll, V. D. (2004). The Role of Book Entries in Income Smoothing and Big Baths. *University of Pretoria*. Consultado em 13 de abril de 2018 em <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/22942/05chapter5.pdf?sequence=6>
- Ponte, J. P. D. (1994). O estudo de caso na investigação em matemática. *Quadrante*, 3(1), 1–18.
- Qasim, A., Haddad, A. e Abughazaleh, N. (2013). Goodwill Accounting in the United

- Kingdom: the Effect of International Financial Reporting Standards. *Review of Business & Finance Studies*, 4(1), 63–78.
- Quintas, J. M. (2016). Aquisição de participações. *Revisores e Auditores*, consultado em 15 de julho de 2018 em <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/75/Contabilidade2.pdf>
- Ratiu, V. e Tudor, A. (2012). The Definition of Goodwill - a Chronological Overview. *Revista Romanian Statistical Review*, (Supliment Trim IV), 54-59.
- REN. (2017). *Relatório e Contas individuais periodos de 2015, 2016 e 2017*, consultado em 20 de julho de 2018 em https://www.ren.pt/pt-PT/investidores/relatorio_anual/
- 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.
- Santos, A. H. F. (2013). A aplicação dos testes de imparidade do *goodwill*: estudo exploratório. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. Universidade de Aveiro, Aveiro.
- Santos, J. A. N. D. (2009). *Corporate governance*. Tese de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais, Universidade Aberta, Aveiro.
- Semapa. (2017). *Relatório e Contas individuais periodos de 2015, 2016 e 2017*, consultado em 20 de julho de 2018 em <http://www.semapa.pt/pt-pt/demonstracoes-financeiras>
- Scott, W. R. (2009). *Financial accounting theory* (Vol. 5). Toronto: Prentice Hall.
- Stake, R. E. (1995). *The art of case study research*. Thousand Oaks, London: Sage Publications.
- Tearney, M. G. (1973). Accounting for Goodwill: a Realistic Approach. *Journal of Accountancy*, 136(24), 41–46.
- Tokuga, Y. e Yamashita, T. (2011). *Big Bath and Management Change*. Working Paper, Kyoto University. Consultado em 13 de abril de 2018 em <http://www.econ.kyoto-u.ac.jp/~chousa/WP/123.pdf>

- Van de Poel, K., Maijoor, S. e Vanstraelen, A. (2008). *Implementation of IFRS within Europe: the case of goodwill*. 31st Annual Congress of European Accounting Association, April, Rotterdam.
- Verriest, A. e Gaeremynck, A. (2009). What Determines Goodwill Impairment?. *Review of Business and Economics*, 54(2), 106–128.
- Walker, G. (1953). Why purchased goodwill should be amortized on a systematic basis. *The Journal of Accountancy*, february: 211-216.
- Watts, R. L. (2003). Conservatism in Accounting Part II: Evidence and Research Opportunities. *Accounting Horizons*, 17(4), 287–301.
- Yin, R. (1994). *Case Study Research: Design and Methods* (2.^a Ed.). Beverly Hills, Califórnia: SAGE Publishing.
- Yin, R. K. (1993). *Applications of case study research*. Beverly Hills, Califórnia: Sage Publishing.
- Zang, Y. (2008). Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of Accounting and Finance*, 7(1), 38–68.