

**A relevância das perdas por imparidade do *goodwill*:
Evidência dos países do Sul da Europa**

Débora Sofia Marreiros Pires

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em
Contabilidade

Orientador:

Prof. Isabel Lourenço, ISCTE Business School, Departamento de Contabilidade

Outubro 2017

Resumo

Após 2005, entidades com valores mobiliários admitidos a negociação nos mercados regulamentados na União Europeia (UE) passaram a apresentar as suas demonstrações financeiras consolidadas segundo as IFRS adotadas pela UE.

Estas alterações, originaram novas regras de reconhecimento e mensuração do *goodwill*, pelo que têm sido desenvolvidos diversos estudos que procuram avaliar o valor relevante atribuído ao *goodwill* pelos leitores das demonstrações financeiras.

Assim, este estudo pretende avaliar o valor relevante das perdas por imparidade do *goodwill* reportada em empresas dos países do Sul da Europa, nomeadamente, Portugal, Espanha, Grécia e Itália.

Os resultados sugerem que os investidores percebem o reporte destas perdas por imparidade como relevante e que fornece benefícios económicos futuros, sendo esta informação integrada pelos investidores na avaliação que fazem das empresas.

Os resultados alcançados vão ao encontro dos resultados obtidos por AbuGhazaleh *et al.* (2012) em que, no contexto do Reino Unido, os autores concluíram que os investidores atribuem valor relevante ao reporte destas perdas por imparidade do *goodwill*.

Palavras-chave: *Goodwill*, perdas por imparidade, valor relevante.

Abstract

Since 2005 for companies listed in the European Stock Exchange are mandatory to present their consolidated financial statement based on IFRS as adopted by the European Union.

This amendment originated new rules on recognition and measurement of goodwill have been developed, seeking to assess the value relevance and reliability of reported goodwill.

This study aims to analyze the value relevance of reported goodwill in firms from Southern Europe, namely, Portugal, Spain, Greece and Italy.

The results suggest that investors understand the goodwill impairment as value relevance, and that, provide future economic benefits. This means that investors in the valuation of companies integrate the information of impairment losses.

This achievement goes in line with AbuGhazaleh *et al.* (2012), they studied impairment losses of goodwill in the United Kingdom and conclude that investors attribute value relevance to the reporting of these goodwill impairment losses.

Keywords: Goodwill, impairment loss, value relevant.

Agradecimentos

Á professora orientadora Isabel Lourenço, pela disponibilidade que teve ao longo destes meses, bem como a sua ajuda.

Á minha mãe, à minha irmã e à minha avó, por todo o amor e incentivo que me transmitiram durante toda a minha vida.

Ao Rafael, por toda a motivação, ajuda, carinho e por ser o meu pilar. E principalmente, por me ensinar a nunca desistir.

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	4
2.1. O Goodwill	4
2.1.1. Conceito de Goodwill	4
2.1.2. Quadro Normativo do Goodwill	7
2.2. Amortização vs. Imparidade	15
3. Metodologia	21
3.1. A abordagem	21
3.2. Seleção da Amostra	22
3.3. Modelo e Variáveis	23
4. Análise e Discussão de Resultados	25
4.1. Estatísticas Descritivas	25
4.2. Matriz de Correlação	25
4.3. Análise de Resultados	26
5. Conclusões	28
6. Bibliografia	30

Índice Quadros, Figuras e Tabelas

Quadro 1 - Resumo das normas nacionais e internacionais relacionadas com o <i>goodwill</i>	8
Figura 1 - Avaliação da imparidade do <i>goodwill</i>	13
Figura 2 - Aspetos relevantes segundo a IFRS 3.....	14
Tabela 1 - Total de observações por país	22
Tabela 2 - Total de observações por setor de atividade	23
Tabela 3 - Estatística Descritiva.....	25
Tabela 4 - Matriz de Correlação.....	26
Tabela 5 - Resultados regressão linear múltipla.....	26

1. Introdução

Devido à constante mutação que se vive no mundo empresarial, torna-se necessária a obtenção de informação verdadeira e rápida. Uma das principais ferramentas para a obtenção desta informação é a contabilidade, que se espera que seja uma fonte de informação fiável e segura proveniente de uma correta contabilização.

Aquando da aquisição de uma empresa, por vezes verifica-se que o preço efetivamente pago pela empresa adquirente é superior ao justo valor dos ativos e passivos da empresa adquirida. Esta diferença é vista na ótica da empresa adquirente, como um conjunto de valores imateriais que perspetivam a obtenção de ganhos futuros superiores aos que seriam proporcionados unicamente pelos elementos patrimoniais que são identificados na contabilidade. Este conjunto de valores, é designado por *goodwill*.

Quando recorremos às normas internacionais, o *goodwill* é definido como um “ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos” (IFRS 3 – Concentrações de Atividades Empresariais, Apêndice A). Este *goodwill* deve ser reconhecido no ativo. Para efeito da sua mensuração subsequente, deve realizar-se anualmente um teste de imparidade de modo a identificar e reconhecer uma possível perda por imparidade.

O normativo nacional, na NCRF 14 – Concentrações de Atividades Empresariais, refere que “o *goodwill* corresponde a qualquer diferença positiva entre o respetivo custo de aquisição da concentração de atividades empresariais e o interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos, e passivos contingentes identificáveis e do qual se espera benefícios económicos futuros”. Assim, pode-se afirmar que o *goodwill* representa um pagamento feito antecipadamente pela adquirente em antecipação desses benefícios (§23 e §§32 a 36, NCRF 14). A norma prevê o seu reconhecimento como um ativo no balanço da empresa adquirente, sendo que a versão da NCRF 14 que entrou em vigor a 1 de janeiro de 2010 previa que este ativo se encontrava sujeito à realização de um teste de imparidade anual, tal como se verifica na IFRS 3.

A 1 de janeiro de 2016, entraram em vigor as alterações verificadas ao nível do tratamento do *goodwill* no normativo nacional. Estas alterações implicam o abandono do teste de imparidade efetuado anualmente ao *goodwill*, passando a adotar-se a amortização deste ativo com base na sua vida útil estimada. Para os casos em que não é possível realizar esta estimativa, deverá ser praticada uma amortização durante 10 anos. Uma vez que o *goodwill* se configura como um ativo, ficará apenas sujeito a testes de imparidade quando se verificarem alterações nas circunstâncias que indiquem que este possa estar com imparidade de acordo com a NCRF 12 – Imparidade de Ativos.

Tendo em conta que este ativo tem ganho relevância nos últimos anos, os estudos realizados sobre o *goodwill* têm vindo a aumentar e têm procurado avaliar o impacto da transição para as IAS/IFRS na informação financeira em diferentes países, especialmente ao nível de resultados e capitais próprios. Alguns destes estudos demonstram que os ajustamentos resultantes das alterações do tratamento contabilístico do *goodwill* são dos mais relevantes, afetando os resultados das empresas e o valor atribuído pelos investidores a esta informação.

Uma parte da literatura sugere que a adoção da imparidade do *goodwill* melhorou a relevância da informação financeira (Dahmasha *et al.*, 2009) e a divulgação da informação interna para os *stakeholders* (Choi *et al.*, 2000; Godfrey e Koh, 2001). De uma outra perspetiva, outros autores argumentam que o teste de imparidade do *goodwill* é muito complexo, e depende fortemente da razoabilidade dos pressupostos dos gestores na determinação dos parâmetros utilizados no processo do teste de imparidade com consequências potencialmente prejudiciais para a comparabilidade e tomada de decisão (Caplan e Harris, 2002; Jahman *et al.*, 2010; Massaud e Raybon, 2003; Wines *et al.*, 2007; Howieson, 2011; Mayorga e Siduh, 2012).

Este estudo tem como objetivo a análise da relevância das perdas por imparidade do *goodwill* através da relação entre o valor de mercado do capital próprio e as perdas por imparidade do *goodwill* tendo por base quatro países do Sul da Europa, de modo a verificar se o mercado valoriza a informação proveniente desta divulgação. Posteriormente, iremos comparar os resultados obtidos com o estudo realizado por AbuGhazaleh *et al.* (2012) no contexto do Reino Unido.

A finalidade deste estudo prende-se com a necessidade de analisar e alargar o conhecimento sobre a relevância das perdas por imparidade na perspectiva dos investidores. AbuGhazaleh *et al.* (2012) estudaram a pertinência das perdas por imparidade do *goodwill* no contexto do Reino Unido, sendo que o facto de não ter sido um tema estudado noutras geografias se consubstanciou na realização desta investigação em países do Sul da Europa, nomeadamente, Portugal, Espanha, Itália e Grécia.

Para o efeito, este trabalho divide-se em duas partes: uma parte teórica, em que é feito o enquadramento da temática em análise, expondo o quadro normativo e efetuando uma revisão de estudos similares. E uma outra empírica, onde é apresentada a metodologia de investigação e são discutidos os resultados obtidos.

A parte teórica, onde é realizada a revisão da literatura, divide-se em três capítulos. O primeiro capítulo faz referência ao conceito de *goodwill*, onde se encontram diversas opiniões sobre a sua definição. O segundo capítulo, é alusivo ao tratamento contabilístico que é atribuído ao *goodwill*, onde é abordado o seu reconhecimento, mensuração e uma breve abordagem sobre a sua evolução ao longo dos anos. Por último, o terceiro capítulo, intitulado de “Amortização vs. Imparidade” apresenta alguns estudos realizado na área do *goodwill*, sobre a abordagem com mais importância para a qualidade da informação transmitida aos investidores.

Relativamente à parte empírica, esta é composta por dois capítulos: a metodologia de investigação e análise e discussão dos resultados obtidos. Inicialmente é feita uma breve descrição da abordagem metodológica adotada nesta investigação e desenvolvimento das hipóteses de investigação, de seguida apresentamos o método de seleção e caracterização da amostra, terminando com a exposição do processo de recolha e de tratamento de dados que resultará na análise e discussão de resultados obtidos.

Por fim, são apresentadas as conclusões do tema em estudo, evidenciando um conjunto de critérios que se tornam importantes na análise do *goodwill* aquando da tomada de decisão por parte dos investidores, aplicado às empresas do Sul da Europa. Adicionalmente, são, também, abordadas as limitações encontradas e possíveis linhas de investigação futuras.

2. Revisão de Literatura

2.1. O Goodwill

2.1.1. Conceito de Goodwill

No contexto atual, as aquisições têm vindo a ganhar importância no mundo empresarial, quer pela crescente frequência com que acontecem, quer pelo maior impacto que criam.

É recorrente que aconteçam compras de empresas por montantes distintos do justo valor dos seus ativos e passivos identificáveis. Para este facto existem inúmeras justificações, no entanto, tratando-se da análise de um ativo intangível, este assunto torna-se mais subjetivo.

Aquando da aquisição de uma empresa, pode acontecer que o preço pago pela empresa adquirente seja superior ao justo valor dos ativos e passivos da empresa adquirida. Com isto, a adquirente paga um conjunto de valores imateriais pertencentes à empresa adquirida na perspectiva de obter ganhos futuros superiores aos que seriam proporcionados unicamente pelos elementos patrimoniais que são identificados na contabilidade. Este conjunto de valores é identificado como sendo o *goodwill*.

O IASB define que “*o goodwill é um ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos*” (IFRS 3 – Apêndice A).

Se recorrermos ao normativo nacional, NCRF 14 – Concentração de Atividades Empresariais, “*o goodwill corresponde a qualquer diferença positiva entre o respetivo custo de aquisição de concentração de atividades empresariais e o interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis e, do qual se espera benefícios económicos futuros. Este representa assim, um pagamento feito pela adquirente em antecipação desses benefícios*” (§ 23 e §32 a 36 NCRF 14). Quando ocorre uma compra vantajosa, ou seja, uma combinação de negócios em que o justo valor dos ativos líquidos adquiridos e dos passivos assumidos excede a soma da contrapartida transferida tanto a IFRS 3 como a NCRF 14 preveem que perante esta situação antes de ser reconhecido qualquer ganho na compra, a empresa adquirente

deverá reavaliar se foram identificados todos os ativos adquiridos e todos os passivos assumidos, devendo reconhecer quaisquer ativos e passivos adicionais que sejam identificados nesta revisão. Se, após esta reavaliação se verificar que o valor pago é inferior ao justo valor dos ativos e passivos da empresa adquirida, deverá então ser reconhecido um ganho nos resultados à data da sua realização¹.

Além do *goodwill* que temos abordado até agora ao longo deste trabalho, o denominado *goodwill* gerado externamente, ou *goodwill* adquirido, existe também o *goodwill* gerado a nível interno. Este *goodwill* não deve ser reconhecido como ativo, uma vez que não se encaixa nos critérios de reconhecimento estabelecidos para o reconhecimento de um ativo intangível (§48 e §49 IAS 38). Segundo Ratiu e Tudor (2013), a razão pela qual este não deve ser reconhecido, deve-se à impossibilidade de se isolar o gasto incorrido do *goodwill* gerado internamente, o que cria uma dificuldade em se fazer uma avaliação precisa e fiável para este, pelo que deve ser reconhecido imediatamente em resultados do período.

Relativamente a esta matéria existem diversos estudos, sendo que cada autor se pronuncia sobre a definição de *goodwill* da forma que entende ser a mais correta, existindo variadas opiniões sobre este conceito. Tal como referido por Lee (1971) é importante salientar que a falta de acordo na sua definição será seguida pela falta de acordo quanto ao seu tratamento contabilístico.

Qasim *et al.* (2013) refere que o termo *goodwill* foi inicialmente utilizado com o propósito de explicar o valor criado pela fidelidade dos clientes. Segundo este, uma das definições mais antigas remonta a 1810, dada num bar em Inglaterra, há mais 190 anos, definindo o *goodwill* como nada mais do que a probabilidade de os clientes voltarem ao mesmo estabelecimento. Com efeito, o *goodwill* pode ser definido como a parte do valor de mercado de um negócio que não é diretamente atribuível aos seus ativos e passivos, representando um pagamento em excesso relativamente ao montante líquido do valor atribuído aos ativos adquiridos e passivos assumidos.

Lapointe-Antunes *et al.* (2009) refere ainda que, existem diversos fatores que contribuem para este “custo extra” relativamente à aquisição. Exemplo disso, são as sinergias que se espera que resultem da concentração da adquirida com a adquirente, a

¹ De sublinhar que este estudo se restringe ao *goodwill* positivo quando refletido no ativo do balanço consolidado.

“visão da empresa em continuidade” que representa a capacidade de a empresa adquirida obter rendimentos superiores a partir do conjunto que ativos agora considerados relativamente aos que obtinha com os seus ativos individuais, entre outros fatores imateriais que levam a um interesse pela aquirente em pagar um valor superior ao seu justo valor.

Jonhson e Petrone (1998) referem que o *goodwill* é um ativo porque tem a capacidade de contribuir para futuras entradas líquidas de caixa, e não porque tem um custo e atende à definição de ativo. Todavia, afirmam que este não é desgastável, ou seja, o seu valor não diminui ao longo do tempo como acontece com os ativos fixos tangíveis.

Hendriksen e Breda (1992) referem que o *goodwill* é o intangível com maior relevância para as empresas. Pode dizer-se que as valoriza, contudo, é de difícil mensuração pela sua subjetividade e pelo facto de a sua avaliação não possuir uma forma específica.

Posto isto, segundo Sacui (2016) o *goodwill* poderá ser visto a partir de duas perspetivas. Numa perspetiva financeira, na ótica da empresa aquirente, o *goodwill* é considerado um pagamento antecipado de benefícios económicos futuros, não só dos elementos patrimoniais da adquirida mas, sobretudo da sua capacidade de gerar lucros no futuro. Por outro lado, numa perspetiva económica, o *goodwill* considera-se a possibilidade de identificar ativos intangíveis não reconhecidos pela adquirida, reconhecendo-lhes um potencial imaterial capaz de gerar lucros futuros para a empresa acima do esperado, como é o caso do *Know-how*, a marca, a quota de mercado que a empresa detém, a sua boa reputação, a qualidade de gestão, a carteira de clientes e o bom relacionamento com estes, a sua localização, entre outros fatores.

Ma e Hopkins (1988) dividem o *goodwill* em três conceitos, primeiro o *goodwill* gerado internamente, depois o *goodwill* adquirido independente, onde se espera que a empresa adquirida opere de forma autónoma e não se formem sinergias no processo de aquisição, e por fim o *goodwill* adquirido dependente, onde as operações da empresa adquirida são total ou parcialmente integradas com as do comprador.

Nobes e Norton (1996) desenvolvem outra tipologia, de que o *goodwill* é dividido em três categorias, o que é gerado internamente, o *goodwill* adquirido não consolidado, que pode surgir quando uma empresa compra alguns dos ativos líquidos de outra empresa

sem comprar a própria empresa, ou seja, sem adquirir ações da empresa e o *goodwill* adquirido consolidado, que é o comum *goodwill* tratado pelas normas contabilísticas, ou seja, quando uma empresa paga um excesso relativamente ao justo valor dos ativos líquidos da empresa adquirida.

Em suma, será estudado o *goodwill* adquirido que corresponde ao excesso verificado entre a retribuição transferida pela adquirente sobre a adquirida, e o líquido das quantias, à data de aquisição, dos ativos identificáveis e dos passivos assumidos.

2.1.2. Quadro Normativo do Goodwill

A partir de 1 de janeiro de 2005, passou a ser obrigatório na União Europeia que todas as entidades com valores mobiliários admitidos à negociação em mercado regulamentado adotassem as IFRS, endossadas pela UE, na preparação e elaboração das suas demonstrações financeiras consolidadas.

Segundo o artigo nº 4 do Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho, as demonstrações financeiras consolidadas das entidades que se encontrem com títulos não cotados e as demonstrações financeiras individuais de subsidiárias de entidades cotadas e não cotadas, podem optar por elaborar as respetivas contas em conformidade com as IFRS. A condição exigível para o exercício dessa opção, é a existência de certificação legal de contas da entidade e a permanência neste regime por um período mínimo de três exercícios.

Em 2009, com a aprovação do SNC, o normativo contabilístico nacional sofreu alterações em várias matérias, incluindo no que diz respeito ao *goodwill*, sendo que estas alterações apoiaram-se nas normas internacionais, o que fez com que existam muitas semelhanças entre os dois normativos.

O principal objetivo da revisão das normas, tal como Lapoint-Antunes *et al.* (2009) refere, é forçar as empresas a melhor refletir o valor económico do *goodwill* nas suas demonstrações financeiras, e como tal, neste capítulo serão mencionadas as normas internacionais que abordam o *goodwill*.

O **Quadro 1** que se segue sintetiza as normas que tratam o *goodwill* a nível nacional e a nível internacional.

Quadro 1: Resumo das normas nacionais e internacionais relacionadas com o goodwill.

Norma Nacional	Norma Internacional	Título	Descrição
NCRF 14	IFRS 3	Concentração de atividades empresariais	Esta norma define o conceito de goodwill, referindo que este só poderá fazer parte de uma rubrica do balanço quando resultar de uma combinação de negócios.
NCRF 12	IAS 36	Imparidade de Ativos	Com a IAS 22 o goodwill era sujeito a uma amortização sistemática sendo que, esse tratamento deixou de ser utilizado segundo com a implementação da IAS 36, sendo efetuados testes de imparidade anuais. No que diz respeito ao normativo nacional, passou a ser exigido novamente a amortização do goodwill.

Fonte: Própria.

Nos subcapítulos seguintes apresentar-se-á o tratamento contabilístico atribuído ao goodwill no que respeita ao seu reconhecimento e mensuração, fazendo uma breve abordagem sobre a evolução normativa referente a este tema.

2.1.2.1. Reconhecimento inicial do *Goodwill*

A Estrutura Conceptual de Normalização Contabilística (2009) no seu §80 refere que, o reconhecimento, é o processo de incorporação no balanço e na demonstração dos resultados de um item que satisfaça a definição de ativo e os critérios de reconhecimento estabelecidos no §81, ou seja:

- For provável que qualquer benefício económico futuro associado com o item flua para/ ou da entidade, e
- O item tiver um custo ou um valor que possa ser mensurado com fiabilidade.

Ainda referente ao reconhecimento, os seus §§87 e 88 referem:

- Um ativo é reconhecido no balanço quando for provável que os benefícios económicos futuros fluam para a entidade e o ativo tenha um custo ou um valor que possa ser mensurado com fiabilidade;
- Um ativo não é reconhecido no balanço quando, relativamente ao dispêndio incorrido, seja considerado improvável que benefícios económicos fluirão para a entidade para além do período contabilístico corrente. Em vez disso, tal transação resulta no reconhecimento de um gasto na demonstração dos resultados. Este tratamento não implica que a intenção do órgão de gestão, ao incorrer no dispêndio, fosse outra que não a de gerar benefícios económicos futuros para a entidade, ou que a gestão dos negócios fosse mal orientada. A única implicação é a de que o grau de certeza de que os benefícios económicos fluirão para a entidade para além do período contabilístico corrente é insuficiente para ajustar o reconhecimento de um ativo.

A classificação do *goodwill* tornou-se muito importante nos últimos anos porque, segundo Ratiu e Tudor (2013), a abordagem a cada tipo de *goodwill* é característica de um tratamento contabilístico diferente e, esse tratamento contabilístico é importante na economia de um negócio.

O reconhecimento inicial do *goodwill* a nível do normativo internacional e nacional, é em tudo semelhante. Segundo a IFRS 3 (2011), pelo princípio do reconhecimento, a adquirente deve reconhecer, separadamente, o *goodwill*, os ativos identificáveis adquiridos, os passivos assumidos e qualquer interesse que não controla na adquirida (§10 IFRS3).

Para o *goodwill* positivo, segundo a IFRS 3, a adquirente, na data de aquisição, reconhece como um ativo o *goodwill* adquirido na concentração de atividades empresariais e mensura-o inicialmente pelo seu custo.

O custo do *goodwill* adquirido é, então, a diferença entre o custo da concentração e a quota-parte da adquirente no justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida que se qualificam para reconhecimento segundo os critérios presentes no §37 na IFRS 3. O custo, segundo o §52 da IFRS 3, representa então, o pagamento antecipado de ganhos que a empresa virá a ter no futuro por conta dos ativos que não foram identificados individualmente e reconhecidos separadamente.

Segundo a NCRF 14 – Concentração de Atividades Empresariais, tal como na IFRS 3, o *goodwill* deverá ser reconhecido como um ativo e mensurado inicialmente pelo seu custo.

Portanto, em ambos os normativos, o *goodwill* mede-se pelo custo residual da concentração empresarial após o reconhecimento dos ativos, passivos e passivos contingentes adquiridos (§53 da IFRS 3).

No que se refere ao *goodwill* gerado internamente, a IAS 38 faz a mesma descrição que a estrutura conceptual, reforçando que o *goodwill* gerado internamente não deve ser reconhecido como um ativo visto que, não é um recurso identificável controlado pela entidade que possa ser mensurado com fiabilidade (§48 IAS 38).

Ao nível da revisão da literatura, o reconhecimento inicial do *goodwill* é uma questão que causa muita polémica pela falta de consenso sobre a sua definição na vasta literatura existente. Segundo Victor *et al.* (2012), o problema que levanta mais controvérsia é se o *goodwill* é realmente um ativo no sentido pleno da palavra. A opinião dos especialistas está longe de ser considerada convergente. Alguns autores consideram que o *goodwill* não pode ser considerado nem reconhecido como um ativo (Brunovs e Kirsch, 1991; Nobes, 1992), uma vez que este é difícil de mensurar devido a possíveis ativos identificáveis omitidos. Consideram que o *goodwill* deveria ser logo considerada um gasto do período aquando da aquisição, argumentando que, os benefícios económicos futuros, se existirem, não podem ser mensurados com fiabilidade, entrando em conflito com a definição de ativo. Por outro lado, na opinião internacional, um ativo representa um recurso controlado pela entidade que resulta de acontecimentos passados e gera

benefícios económicos futuros juntamente com outros ativos e é controlável pela entidade.

Com os requisitos para o reconhecimento satisfeitos, a entidade passará à fase seguinte, a mensuração do ativo.

2.1.2.2. Mensuração Subsequente do *Goodwill*

A mensuração no caso dos ativos intangíveis é um tema muito controverso devido ao seu grau de subjetividade (Seetharaman *et al.*, 2004).

De acordo com a Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística (2009) e com a Estrutura Conceptual do IASB (2003) no que diz respeito à mensuração, os §§97 a 99 e os §§99 e 100 respetivamente, referem quais e como são utilizadas as diferentes bases de mensuração.

Tanto o normativo nacional como o normativo internacional referem que a mensuração é o processo em que se determina as respetivas quantias monetárias pelos quais os elementos das demonstrações financeiras devem ser reconhecidos e inscritos no balanço e na demonstração de resultados.

O §99 da E.C. (2009) menciona que, geralmente, como base de mensuração na preparação das suas demonstrações financeiras as entidades optam pelo custo histórico.

No que respeita à mensuração do *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais, após o seu reconhecimento inicial a IFRS 3 diz que a entidade adquirente deve mensurá-lo pelo seu custo menos as perdas por imparidade acumuladas.

A IFRS 3 surge em substituição da IAS 22 – Combinações de Negócios.

Com a entrada em vigor desta nova IFRS, o panorama contabilístico internacional assumiu particular relevância, especialmente devido às mudanças contabilísticas que a IFRS 3 veio apresentar comparativamente à IAS 22.

O normativo anterior, estabelecia que o *goodwill* teria que ser amortizado numa base sistemática durante a sua vida útil, determinando que esta não poderia exceder os 20 anos, enquanto que, a IFRS 3 veio suprimir essa amortização, estabelecendo a obrigatoriedade da realização de um teste de imparidade anual para quantificar possíveis perdas por imparidade entrando em vigor a 1 de julho de 2009.

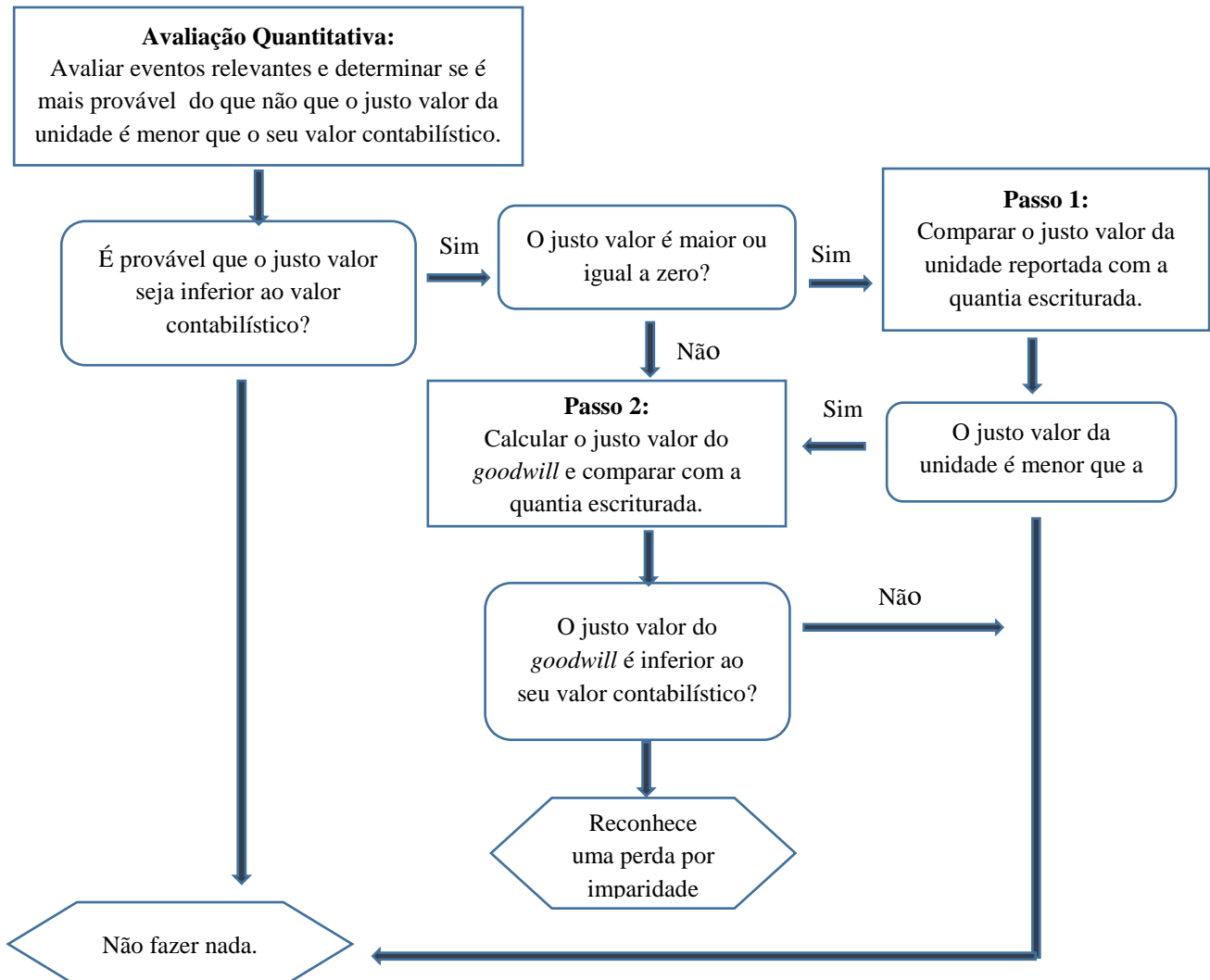
Segundo a IFRS 3 a entidade não deve amortizá-lo, mas sim, analisar a possível imparidade do seu valor anualmente, ou de forma mais frequente se existirem acontecimentos ou mudanças nas circunstâncias indicativas de que o valor sofreu perdas por imparidade, de acordo com a IAS 36 – Imparidade de Ativos.

As entidades reguladoras acreditam que, com a normalização que obriga à realização de testes de imparidade ao *goodwill*, o seu valor económico reflete-se de uma forma mais consistente do que com o regime anterior, em que este era amortizado sistematicamente (Chalmers *et al.* 2011).

Na quantificação da possível imparidade do *goodwill*, é necessário considerar que este é um ativo que, isoladamente, não é capaz de gerar fluxos de caixa, ou seja, depende de outros ativos, ou grupos de ativos, para o fazer. Então, para comprovar o valor em imparidade, numa primeira etapa é necessário determinar a unidade, ou grupo de unidades geradoras de caixa (adiante designada por UGC), a que o *goodwill* pertence, isto é, aquela unidade ou unidades que estão a beneficiar das sinergias da concentração de atividades. Posteriormente, conforme estabelecido pelo §90 da IAS 36, a entidade deverá fazer anualmente um teste de imparidade da UGC à qual está atribuído o *goodwill*. Para a realização deste teste anual, compara-se a quantia escriturada da unidade, incluindo o *goodwill*, com a sua quantia recuperável. Se a quantia escriturada se mostrar superior à sua quantia recuperável a entidade deverá reconhecer a respetiva imparidade.

A **Figura 1**, representa a avaliação que é necessária fazer para analisar a imparidade do goodwill:

Figura 1: Avaliação da Imparidade do Goodwill



Fonte: Adaptado de Rees e Janes (2012), “The Continuing Evolution of Accounting for Goodwill”.

A IAS 36 nos seus §§124 e 125 não permite o reconhecimento nas demonstrações financeiras de reversão de perdas de imparidade do goodwill em períodos subsequentes, pois considera que o incremento na quantia recuperável deste ativo em períodos subsequentes ao reconhecimento das perdas por imparidade, provavelmente, deve-se a um goodwill gerado internamente.

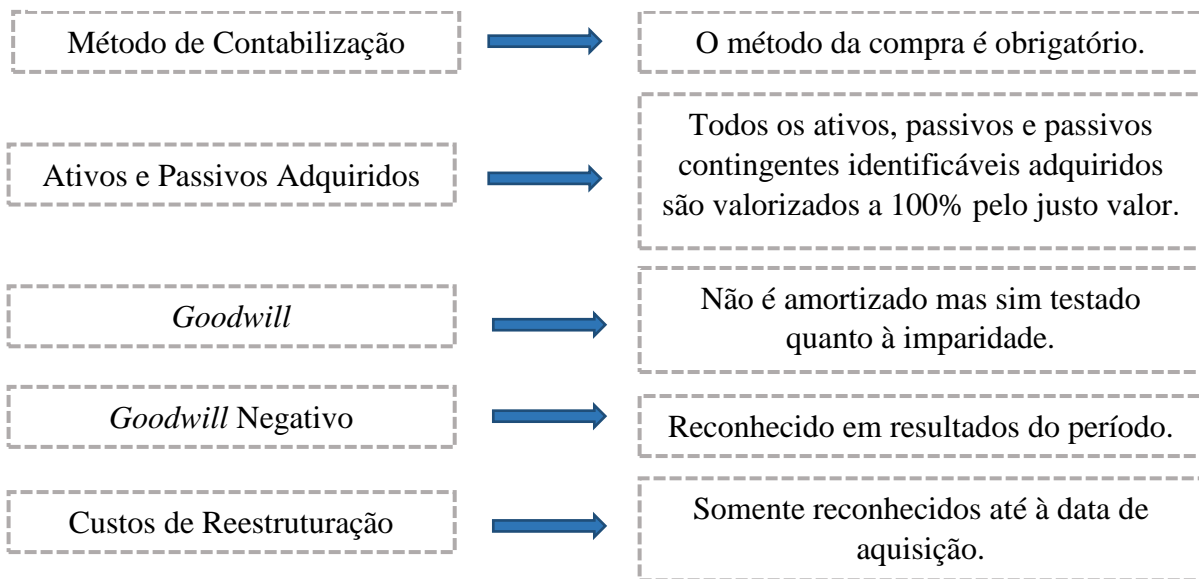
Em suma, as características mais significativas aquando da mensuração do goodwill são:

- Não é amortizável;

- É obrigatória a realização de um teste de imparidade anualmente, no mínimo, considerando que existe imparidade se a quantia escriturada da UGC aquela que está alocado o *goodwill* for maior do que a sua quantia recuperável.
- As perdas por imparidade não podem ser revertidas em períodos subsequentes, uma vez que se considera que o incremento na quantia recuperável do *goodwill* provavelmente corresponde a um *goodwill* gerado internamente.

Realçamos alguns aspetos importantes relativamente à IFRS 3:

Figura 2: Aspetos relevantes segundo a IFRS 3.



Fonte: Adaptado Marques (2007), “As concentrações de atividades empresarias segundo a IFRS 3

Com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, criado com o objetivo da unificação e clareza do sistema contabilístico, surgiram algumas alterações no normativo nacional que respeitam ao *goodwill*.

A alteração mais significativa, remete para que, em exercícios a partir de 1 de janeiro de 2016, o *goodwill* passe a ser amortizado, ao contrário do preconizado na IFRS 3. Esta amortização será realizada nos termos da NCRF 6 – Ativos Intangíveis, durante o período da sua vida útil, se esta puder ser estimada com fiabilidade, ou, durante dez anos caso essa estimativa não possa ser realizada. A implementação desta amortização não dispensa o *goodwill* do teste à imparidade, ou seja, a adquirente deverá testá-lo quanto à imparidade se os acontecimentos ou as alterações nas circunstâncias indicarem que este possa estar com imparidade, de acordo com a NCRF 12 – Imparidade de Ativos.

2.2. Amortização vs. Imparidade

Tal como já referido anteriormente, o *goodwill* é reconhecido como ativo no balanço consolidado das empresas que se envolvem em atividades de fusão e aquisição, na qualidade de adquirente. Como se tem verificado nos últimos anos, as aquisições intensificaram-se e este ativo torna-se cada vez mais importante nos balanços das grandes empresas.

Enquanto o impulso para o aparecimento do *goodwill* nos balanços das empresas é claro, a sua persistência neste sem qualquer modificação, segundo Ji (2004), representa um paradoxo. Tal como a extensa literatura sobre as consequências económicas das fusões e aquisições deixa claro, as transações de combinações de negócios estão repletas de risco. As potenciais consequências adversas são particularmente elevadas com um resultado consistente observado na literatura, verificando-se que metade, ou mais, das aquisições resultam numa destruição de valor para a empresa (Ji, 2004). Sirower (1997) demonstrou que isto é frequentemente impulsionado pelo fracasso da empresa adquirida criar sinergias após a transação de compra.

Godfrey e Koh (2001) sugerem que os investidores atribuem maior valor ao *goodwill* relatado do que a muitas outras rubricas do balanço, incluindo ativos intangíveis identificáveis. Tais resultados indicam que o tratamento contabilístico do *goodwill* tem consequências económicas importantes para as empresas e que os investidores atribuem valor ao *goodwill* reconhecido no balanço quando tomam e avaliam decisões.

A IFRS 3 que se tornou efetiva em 2004, alterou radicalmente a forma como as empresas contabilizavam o *goodwill*. Com esta norma, a amortização deixa de ser permitida visto que a vida útil do *goodwill* é muito variável e não é possível ser prevista. Por esta razão, as empresas passaram a ter que testar anualmente a quantia escriturada do *goodwill* nos seus balanços de modo a verificar se existe uma possível perda por imparidade a reconhecer.

A motivação do IASB para proibir o método da amortização do *goodwill* é que esta leva à prática de contabilidade criativa. No entanto, o método da imparidade do *goodwill* também oferece aos gestores abertura para suposições e estimativas.

Até 1 de janeiro de 2016, a NCRF 14 previa um procedimento idêntico à IFRS 3 quanto ao tratamento subsequente do *goodwill*, ou seja, a realização de testes de

imparidade anuais. No entanto, as alterações verificadas recentemente ao normativo nacional, voltam a exigir as amortizações do *goodwill* durante a sua vida útil, ou durante um período de dez anos se esta não puder ser mensurada com fiabilidade.

Stenka e Ormrod (2008) encontraram evidência no Reino Unido de que a alteração no tratamento contabilístico do *goodwill* contribuiu em 24% para o aumento total dos lucros no período de transição para a IFRS 3. Das 50 empresas da amostra, 27 registaram um efeito positivo nos resultados enquanto que, 6 empresas registaram um impacto negativo.

Uma parte da literatura sugere que a adoção da imparidade do *goodwill* melhorou a relevância da informação financeira (Dahmasha *et al.*, 2009) e a divulgação da informação interna para os *stakeholders* (Choi *et al.*, 2000; Godfrey e Koh, 2001). No entanto, outros autores argumentam que o teste de imparidade é muito complexo e depende fortemente da razoabilidade dos pressupostos dos gestores na determinação dos parâmetros utilizados no processo do teste de imparidade. Esta complexidade, gera consequências potencialmente prejudiciais para a comparabilidade e tomada de decisão (Caplan e Harris, 2002; Jahmani *et al.*, 2010; Massoud e Rayborn, 2003; Wines *et al.*, 2007; Howieson, 2011; Mayorga e Siduh, 2012).

Caplan e Harris (2002) sugerem que relativamente ao regime do teste de imparidade a escolha dos gestores influencia de forma decisiva o teste realizado anualmente. Mais especificamente, estas escolhas afetam a probabilidade de existir o gasto com a imparidade, o montante desse gasto e o reconhecimento desse gasto na demonstração de resultados.

Este dilema tem sido reconhecido na literatura, pois, este poder de decisão interna permite aos gestores acelerar a imparidade do *goodwill* e reportar como um item extraordinário, ou por outro lado, evitar o reconhecimento desta perda por imparidade (Henning *et al.*, 2004; Beatty e Weber, 2006; Ramanna e Watts, 2007; Chen *et al.*, 2008; Jahmani *et al.*, 2010; Spear e Taylor, 2011; Wilson, 2011). Por exemplo, Ramanna e Watts (2007) criticam o grau de discricionariedade que está à disposição dos gestores de acordo com o regime do teste de imparidade nos EUA. Afirmam também que este critério, combinado com a falta de comprovação de pressupostos de avaliação da gestão para justificar a valorização do *goodwill*, é suscetível de conduzir a casos em que se considera não existir imparidade quando esta existe. Os autores verificaram que, na sua amostra de

empresas que apresentavam indícios de imparidade do mercado, 71% das empresas evitavam, ou atrasavam, a redução do *goodwill*. Outros autores também sugerem a possibilidade do não registo da imparidade ou uma subavaliação desse gasto (Beatty e Weber, 2006; Chen *et al.*, 2008; Jahmani *et al.*, 2010).

Na pesquisa realizada por Jahmani *et al.* (2010) sobre o retorno de ativos, é utilizado como indicador a possível imparidade do *goodwill*. Os autores apresentam fortes evidências de que, a maioria das empresas que apresentam retorno de ativos de aproximadamente 2% por 2 anos não registam imparidades do *goodwill*. Mais uma vez estes resultados suportam os resultados de outros autores de que o regime do teste de imparidade anual ao *goodwill* oferece uma oportunidade para a gestão manipular os resultados.

A lógica subjacente para a proibição do método da amortização tradicional é que a amortização em linha reta do *goodwill* durante um período arbitrário não reflete a realidade económica e, portanto, não fornece informações úteis para os utilizadores da informação (Wines *et al.*, 2007).

Jennings *et al.* (2001) estudaram se os resultados com a amortização do *goodwill* se tornam mais informativos do que o total dos resultados antes da amortização. Verificaram que os resultados antes da amortização do *goodwill* explicam significativamente mais da distribuição observada no preço das ações do que os resultados após a amortização do *goodwill*. Da mesma forma, Moehrle *et al.* (2001) verificaram pouca evidência de que a amortização do *goodwill* contem valor relevante e sugerem que as divulgações de amortizações não foram uteis na decisão dos *stakeholders*, assim, apoiaram a escolha do FASB na aplicação dos testes de imparidade para o *goodwill*, em vez da amortização.

Bugeja e Gallery (2006) realizaram um estudo sobre a relevância do *goodwill* ao longo do tempo. Os seus resultados mostraram que os investidores só consideram o *goodwill* relevante se for adquirido nos últimos dois anos. Manter o *goodwill* no balanço por um período mais longo pode não fornecer aos investidores informação relevante. Eles consideram que o *goodwill* pode não atender à definição de ativo passados dois anos o que implica que a amortização que era considerado por um período de dois 40 anos seja muito tempo, daí os autores concordarem com a implementação do teste de imparidade anual.

Jennings *et al.* (1996) investigaram a relação entre a contabilidade do *goodwill* e o valor do capital próprio. Quanto à amortização do *goodwill*, indicam que há uma relação negativa com o capital. Isto significa que os investidores entendem a amortização do *goodwill* como um número contabilístico relevante que indica uma diminuição no valor do goodwill, no valor da empresa e, portanto, também no preço da ação.

Embora a abordagem da imparidade tenha sido estabelecida para melhorar a contabilização subsequente do *goodwill* e fornecer aos utilizadores informação com valor relevante, esta abordagem tem sido amplamente criticada e contestada por académicos, profissionais e membros do IASB. As questões levantadas centram-se principalmente na abertura que existe para a gestão relativamente ao teste de imparidade. Por exemplo, Watts (2003) criticou a abordagem da imparidade com base em estimativas subjetivas e não verificáveis do justo valor utilizadas nos teste de imparidade ao *goodwill*.

Massoud e Rainborn (2003) argumentam que os gestores podem optar pela gestão de resultados em vez de uma revisão intensiva da imparidade do *goodwill*. Por exemplo, os gestores podem decidir registar grandes imparidades do *goodwill* quando apresentam prejuízo utilizando a técnica do “*Big Bath*”². Em alternativa, podem registar perdas por imparidade do *goodwill* durante períodos em que os ganhos são superiores ao esperado seguindo a técnica de alisamento de resultados. Uma das praticas de manipulação de resultados apontada como tendo sido utilizada pelas empresas no ano de transição para o novo tratamento contabilístico do *goodwill*, ou seja, a sujeição a teste de imparidade anuais, foi o “*Big Bath*” (Jordan e Clark, 2004; Jordan *et al.*, 2007).

Outro argumento levantado por Qasim *et al.* (2013) para a amortização do *goodwill* é que a vida útil para o *goodwill* adquirido não pode ser prevista com um nível satisfatório de fiabilidade, no entanto, a amortização sistemática ao longo de um período arbitrário fornece um equilíbrio adequado entre a solidez conceitual e operacional a um custo aceitável.

Segundo Petersen e Plenborg (2010) a abordagem da imparidade do *goodwill* pode ser questionada, isto porque a amortização do *goodwill* é considerada arbitrária e fácil de aplicar em relação à abordagem da imparidade. A principal vantagem da amortização,

² O termo *Big Bath* foi introduzido por Healy (1985), afirmando que as empresas procurar reduzir significativamente os resultados contabilísticos, que já se apresentam muito reduzidos ou mesmo negativos, mediante o adiamento do reconhecimento de rendimentos ou, acelerando o reconhecimento de gastos.

com base na linha reta, é que é possível prever o seu impacto nos resultados com maior precisão (Stevenson e McPhee, 2005). Um outro argumento a favor da amortização, é que a realização de um teste de imparidade detalhado de todos os ativos e do *goodwill* associado à aquisição inicial no final de cada período de relato pode ser demorado e bastante dispendioso para a empresa (Petersen e Plenborg, 2010).

Uma vez que o tratamento contabilístico aplicado ao *goodwill* segundo a IFRS é o teste anual quanto à imparidade, esta investigação pretende perceber qual o valor relevante que os investidores atribuem ao reporte destas perdas por imparidade do *goodwill*, e o seu impacto na avaliação que estes fazem da empresa.

Deste modo, as hipóteses de investigação estudadas empiricamente baseiam-se na investigação de AbuGhazaleh *et al.* (2012) que os autores embora não mencionem diretamente as hipóteses de investigação, definem três linhas orientadoras que se procuram aprofundar.

Em primeiro lugar, tendo em conta que estudos anteriores apontam para que o valor contabilístico do capital próprio seja um fator relevante que funciona como *proxy* dos ganhos normais futuros esperados (Ohson, 1995), e ainda tendo em conta que os ganhos refletem a informação sobre os fluxos de caixa futuros esperados (Kothari e Zimmerman, 1995; Ohlson, 1995) então pretende-se verificar se o valor contabilístico do capital próprio e o resultado líquido têm uma relação positiva com o preço das ações.

Pesquisas anteriores (Godfrey e Koh, 2001; Dahmash *et al.*, 2009) apontam ainda para que exista uma associação positiva entre o valor da empresa e do *goodwill*, sugerindo que os investidores entendem que este reflete um valor económico subjacente que gera benefícios económicos futuros para a empresa. Assim, validámos se o valor contabilístico do *goodwill* e o preço das ações têm uma associação positiva.

Por último, Chen *et al.* (2008) e Lapoint-Antunes *et al.* (2009) encontram uma correlação negativa entre as imparidades da SFAS 142 e os preços das ações. Os investidores entendem as imparidades do *goodwill* segundo a IFRS 3 como estimativas confiáveis da redução do valor do *goodwill* e, como tal, incorporam estas estimativas na avaliação do valor da empresa. Assim sendo, espera-se que as imparidades do *goodwill* e o preço das ações apresentem uma associação negativa.

Esta investigação permite alargar a literatura quanto ao valor relevante das perdas por imparidade do *goodwill* em outros contextos que não o Reino Unido e os Estados Unidos da América.

3. Metodologia

Este capítulo dedica-se à descrição do processo de investigação para a realização do estudo, onde se refere a abordagem metodológica adotada, a seleção da amostra, os métodos utilizados para a recolha de informação e a análise dos dados.

3.1. A abordagem

A abordagem metodológica adotada na realização deste estudo é uma abordagem quantitativa sendo que se caracteriza pela sua objetividade e tem como objetivos a identificação e apresentação de dados, indicadores e tendências observáveis.

Esta investigação incide na extração de dados da base de dados *Worldscope* complementada com a recolha de informação das demonstrações financeiras das empresas do Sul da Europa, nomeadamente Portugal, Espanha, Grécia e Itália que adotam como normativo as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS). São analisados oito períodos económicos, entre 2007 e 2014, após a adoção da IFRS 3 – Concentração de Atividades Empresariais.

O âmbito da aplicação das normas e, conseqüentemente, a sua correta aplicação são fatores que interferem com a harmonização contabilística. Como tal, para a prossecução deste estudo, parte-se da premissa de que as empresas que se encontram obrigadas a adotar as IAS/IFRS têm plena capacidade técnica de modo a contrariar a possibilidade de uma aplicação incorreta dos normativos.

AbuGhazaleh *et al.* (2012) efetuaram uma investigação com o objetivo de analisar a relevância das perdas por imparidade do *goodwill* através da relação entre o valor de mercado do capital próprio e as perdas por imparidade do *goodwill* após a adoção da IFRS 3 no Reino Unido. O objetivo deste trabalho consiste na análise da relevância das perdas por imparidade do *goodwill* reportadas por empresas dos países do Sul da Europa, comparando os resultados obtidos com o estudo efetuado por AbuGhazaleh *et al.* (2012). É de salientar que o estudo realizado pelo autor incide sobre o período imediatamente seguinte à adoção da IFRS 3, ou seja, 2005 e 2006 e o nosso estudo incide sobre o período temporal de 2007 a 2014.

3.2. Seleção da Amostra

A amostra inicial foi retirada da base de dados *Worldscope* e é composta por empresas com ações admitidas à cotação em bolsa em Países do Sul da Europa, nomeadamente, Portugal, Espanha, Itália e Grécia que adotam as IFRS.

Considerando as empresas que apresentam informação suficiente para a realização do estudo, a amostra final é constituída por um total de 304 empresas para o período de 2007 a 2014, resultando em 2432 observações.

Com o intuito de verificar os benefícios líquidos da aplicação da IFRS 3, encontram-se incluídas na amostra para a realização dos testes empíricos empresas com reporte de perdas por imparidade do *goodwill* e empresas que não reportam perdas por imparidade do *goodwill*.

Como tal, a nossa amostra é composta por 69,74% de empresas que não reportam perdas por imparidade do *goodwill* e 30,26% que reportam.

O **Tabela 1** apresenta o total de observações por país, onde se verifica que a Grécia é o país com maior peso na amostra, cerca de 52%, seguindo-se a Itália (28%), Espanha (14%) e Portugal (6%).

Tabela 1 - Total de observações por país

País	Nº Observações	%	C/ Imparidade	%	S/ Imparidade	%
Portugal	152	6%	96	63%	56	37%
Espanha	336	14%	120	36%	216	64%
Itália	672	28%	296	44%	376	56%
Grécia	1272	52%	224	18%	1048	82%
Total	2432	100%	736	30%	1696	70%

Fonte: Própria

É de salientar que Portugal é o país onde as empresas reportam mais perdas por imparidade, cerca de 63% das observações. Segue-se Itália (44%), Espanha (36%) e por fim Grécia com 18% das observações da amostra a reportar perda por imparidade.

A **Tabela 2** apresenta o total de observações distribuídas por setor de atividade, sendo que os setores com maior representatividade na amostra são, Indústria, Outras atividades de serviços e Banca e Seguros. Os setores menos representativos são as Minas e Pedreiras, Atividades Administrativas e de Apoio e de Saúde Humana.

Tabela 2 - Total de observações por setor de atividade

Setor de atividade	Total da Amostra	%
Indústria	408	17%
Outras atividades de serviços	400	16%
Banca e Seguros	248	10%
Informação e comunicação	232	10%
Comércio por grosso e a retalho	184	8%
Eletricidade, gas, combustíveis	176	7%
Atividades profissionais, científicas e técnicas	144	6%
Construção	128	5%
Artes, entretenimento e recreação	96	4%
Alojamento e restauração	88	4%
Transportes e armazenagem	88	4%
abastecimento de água, saneamento e gestão de resíduos	64	3%
Agricultura, silvicultura e pesca	64	3%
Atividades imobiliárias	40	2%
Saúde humana e atividades de ação social	40	2%
Atividades de serviços administrativos e de apoio	24	1%
Minas e pedreiras	8	0%
Total	2432 Observações	100%

Fonte: Própria

3.3 Modelo e Variáveis

Uma vez que se pretende comparar os resultados obtidos neste trabalho com os resultados alcançados pelos autores AbuGhazaleh *et al.* (2012), para a avaliação do valor relevante das perdas por imparidade do *goodwill*, foi adotado o modelo aplicado por estes autores, conhecido como um modelo de avaliação baseado na contabilidade proposto originalmente por Ohlson (1995). Este modelo assume que o valor de mercado da empresa é uma função do seu capital próprio e do seu resultado líquido. O modelo de avaliação é então alterado para fazer a separação do *goodwill* e das perdas por imparidade do *goodwill*, respetivamente, do capital próprio e do resultado líquido.

Utiliza-se, assim, o seguinte modelo de regressão linear para avaliar o valor relevante das perdas por imparidade do *goodwill*:

$$(1) MVAL_i = \beta_0 + \beta_1 BVAL_i + \beta_2 PTP_i + \beta_3 ECVGW_i + \beta_4 GILA_i + \varepsilon_i$$

Onde temos como variável dependente:

MVAL: valor de mercado das ações que representam o capital da empresa no final do ano;

E como variáveis independentes:

BVAL: valor do capital próprio no final do ano, deduzido do valor contabilístico do *goodwill*;

PTP: resultado antes de imposto do ano, acrescido da perda por imparidade do *goodwill*;

ECVGW: valor contabilístico do *goodwill* no final do ano;

GILA: valor absoluto da perda por imparidade do *goodwill*;

As variáveis incluídas no modelo, serão deflacionadas pelo total de ações em circulação no final de cada ano em análise.

Relativamente aos resultados, consideramos expectável encontrar uma relação positiva e estatisticamente significativa entre o valor de mercado da empresa e o valor do capital próprio, do resultado líquido e do *Goodwill*. Pelo contrário, espera encontrar-se uma relação negativa entre o valor de mercado da empresa e o valor das perdas por imparidade do *Goodwill*.

O modelo a utilizar baseia-se nos pressupostos da homocedasticidade dos erros, ausência de multicolinearidade, erros independentes, uma vez que não existe autocorrelação, a linearidade do fenómeno em estudo e que os erros têm um valor esperado nulo.

4. Análise e Discussão de Resultados

4.1. Estatísticas Descritivas

A **Tabela 3** apresenta a estatística descritiva relativa à variável dependente e às variáveis independentes utilizadas para a realização deste estudo.

Tabela 3 - Estatística Descritiva

Variável	N	Média	Mínimo	Máximo	Desvio-padrão
MVAL	2432	127.7418	0.0000	84349.6206	2461.2243
BVAL	2432	76.9954	-5063.6364	43179.9438	1464.8993
PTP	2432	4.127	-9865.942	9218.232	352.2058
ECVGW	2432	5.4555	0.0000	1139.3597	49.5496
GILA	2432	0.345	0.0000	427.5362	8.9898

Fonte: Própria

Pela sua análise, verifica-se que as empresas incluídas na amostra apresentam um valor de mercado médio por ação de 127,74€ e um valor contabilístico médio por ação antes de *goodwill* de 77€. Relativamente ao lucro médio por ação antes de imparidade do *goodwill* este apresenta um valor de 4,13€, o *goodwill* médio por ação antes da imparidade apresenta um valor de 5,46€ e a imparidade do *goodwill* por ação é de 0,35€.

4.2. Matriz de Correlação

A **Tabela 4** apresenta os coeficientes de correlação de Pearson entre as variáveis usadas neste estudo. Em conformidade com estudo anteriores, verifica-se que o valor de mercado está positivamente relacionado com o capital próprio e com o resultado líquido do período. O valor de mercado está também positivamente relacionado com o valor do *goodwill*.

Tabela 4 - Matriz de Correlação

	MVAL	BVAL	PTP	ECVGW	GILA
MVAL	1				
BVAL	0.958 p < 0.001	1			
PTP	0.728 p < 0.001	0.744 p < 0.001	1		
ECVGW	0.174 p < 0.001	0.161 p < 0.001	0.027 p = 0.190	1	
GILA	-0.008 p = 0.149	-0.052 p = 0.011	-0.568 p < 0.001	0.086 p < 0.001	1

Fonte: Própria

As variáveis independentes com maior correlação são o capital próprio e o resultado líquido do período, o que também é consistente com os resultados obtidos na literatura sobre o valor relevante da informação contabilística.

4.3. Análise de Resultados

A **Tabela 5** apresenta os resultados obtidos na regressão linear em estudo.

Tabela 5 - Resultados regressão linear múltipla

Variáveis	Coefficiente	P-Value
BVAL	1.282	< 0.001
PTP	1.884	< 0.001
ECVGW	1.332	< 0.001
GILA	-6.455	< 0.001
R ²	93,20%	
Teste F	8349.422	p-value < 0.001
Durbin-Watson	2.442	

Fonte: Própria

Verifica-se que o coeficiente para as variáveis BVAL, PTP e ECVGW apresenta um valor positivo e é estatisticamente significativo. O coeficiente da variável GILA, apresenta um valor negativo, o que sugere que as empresas que apresentam perdas por imparidade do *goodwill* apresentam um valor de mercado do capital próprio mais baixo. Relativamente às restantes variáveis, o sentido da sua variação apresenta o impacto que se verifica no valor de mercado do capital próprio, ou seja, se ocorrer um aumento nestas variáveis, verifica-se um aumento no valor de mercado do capital próprio das empresa.

É possível verificar, através do coeficiente da variável EVCGW que existe uma associação positiva e significativa, sendo este resultado consistente com os resultados obtidos por outros autores (AbuGhazaleh *et al.*, 2012; Jennings *et al.*, 1996; Henning e Shaw, 2004; Godfrey e Koh, 2001; Dahmash *et al.*, 2009), sugerindo que o *goodwill* reportado pelas empresas do Sul da Europa é relevante em termos de valor e percebido pelos investidores como fornecendo benefícios económicos futuros.

Uma vez que o coeficiente da variável GILA é negativo, verifica-se que as perdas por imparidade do *goodwill* são negativas e significativas, o que significa que a informação relativa a estas imparidades é integrada pelos investidores na avaliação que fazem da empresa no momento da tomada de decisão.

Os resultados obtidos encontram-se em linha com os resultados obtidos por AbuGhazaleh *et al.* (2012) aquando do estudo do valor relevante das perdas por imparidade do *goodwill* no contexto do Reino Unido. Apesar da diferença de características que distingue estes países e da diferença de culturas entre as empresas dos países do Sul da Europa e do Reino Unido, verificou-se que os investidores nestes países Europeus caracterizam a informação relativa ao reporte das perdas por imparidade do *goodwill* como relevante, e utilizam-na na avaliação que fazem da empresa aquando da sua tomada de decisão.

Por fim, através do R^2 ajustado, é possível concluir que as variáveis independentes introduzidas no modelo, explicam 93,2% da variação do valor de mercado do capital próprio. Verificámos ainda que o *p-value* do Teste F é 0.0000, o que indica que o modelo utilizado está correto e que as variáveis em conjunto são estatisticamente significativas a 5%.

5. Conclusões

O *goodwill* é dos ativos mais controversos que se encontram registados na demonstração da posição financeira das empresas. O seu tratamento já sofreu diversas alterações ao longo dos últimos anos, deixando de ser amortizável e passando a ser testado anualmente quanto à sua imparidade.

Este tema, do tratamento subsequente do *goodwill*, gerou diferentes opiniões ao longo dos anos, autores como Pimpão (1997), Davis (1989) e Henning (1994), defendiam a não amortização do *goodwill* mas sim que este deveria ser reduzido quando fosse considerado deteriorado.

Por outro lado, Basi e Penning (2002), afirmam que as imparidades do *goodwill* podem gerar um forte ganho por ação, o que leva o mercado a considerar as situações da empresa melhor do que a sua realidade.

Este estudo apresenta como objetivo a análise da relevância das perdas por imparidade do *goodwill* através da relação entre o valor de mercado do capital próprio e as perdas por imparidade do *goodwill* tendo por base países do Sul da Europa, nomeadamente, Portugal, Espanha, Grécia e Itália após a adoção da IFRS 3 – Concentrações de Atividades Empresariais.

Para tal, a amostra centrou-se num período temporal de 2007 a 2014, contanto com 2432 observações.

Os resultados obtidos revelam uma associação negativa e estatisticamente significativa entre as perdas por imparidade do *goodwill* relatadas e o valor de mercado das empresas, sugerindo que as imparidades reportadas são adotadas pelos investidores para medir de forma fiável a deteiorização do valor do *goodwill*, sendo que incorporam estas imparidades na avaliação que fazem da empresa.

Os resultados obtidos neste estudo vão ao encontro dos resultados obtidos por AbuGhazaleh *et al.* (2012) de que as perdas por imparidade do *goodwill* reportadas ao nível das empresas do Reino Unido são incorporadas pelos investidores na avaliação que fazem das empresas.

Este estudo oferece também uma maior confiança sobre estudos realizados anteriormente (Jennings *et al.*, 1996; Henningse Shaw, 2000; Godfrey Koh, 2001;

Dahmash, 2009) de que o conteúdo da informação reportada do *goodwill* apresenta valor relevante para os utilizadores da informação financeira. Como tal, estes resultados tornam-se relevantes como suporte adicional aos objetivos definidos pelo IASB para o desenvolvimento do normativo que permita padronizar o teste de imparidade do *goodwill* de modo a evitar que o gestores possam proceder à prática de contabilidade criativa no que respeita às perdas por imparidade do *goodwill*.

A principal limitação deste estudo deve-se ao período amostral incluir anos de crise económica e financeira que, eventualmente, poderão afetar os resultados obtidos sobre as variáveis necessárias ao estudo.

Como pistas de investigações futuras, seria interessante alargar este estudo a outras empresas de países Europeus para perceber se o impacto do reporte das perdas por imparidade do *goodwill* em empresas europeias é uniforme.

6. Bibliografia

- AbuGhazaleh, M. N., Al-Hares O. M. e Haddad A. E. 2012. The value relevance of goodwill impairments: Uk evidence. *Internacional Journal of Economics and Finance*, 4 (4): 206-216.
- Beatty, A. e Weber, J. 2006. Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44 (2): 257-288.
- Brunovs, R. e Kirsch, J. R. 1992. Goodwill accounting in selected countries and the harmonization of international accounting standards. *Abacus*, 27 (2): 135-161.
- Bugeja, M. e Gallery, N. 2006. Is older goodwill value relevant? *Accounting and Finance*, 46 (1): 519-535.
- Caplan, J. e Harris, R. 2002. Coming into focus: New merger-accounting rules may sharpen investors views of intangibles, but CFOs should also consider the impact of write-offs. *CFO*, 18 (1): 53-54.
- Chalmers, K. G., Godfrey, J. M. e Webster, J. C. 2011. Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill? *Accounting and Finance*, 51(3): 634-660.
- Chen, C. Kohlbeck, M. e Warfield, T. 2008. Timeliness of impairment recognition: Evidence from the initial adoption of SFAS 142. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 24 (1): 72-81.
- Choi, W. W., Kwon, S. S. e Lobo, J. G. 2000. Market valuation of intangible assets. *Journal of Business Research*, 49 (1): 35-45.
- Dahmash, N. F., Durand, B. R. e Watson, J. 2009. The value relevance and reliability of reported goodwill and intangible assets. *The British Accounting Review*, 41 (2): 120-137.
- EC. (2009). Sistema de Normalização Contabilística, Estrutura conceptual. Diário da Republica 2ª série- nº 173, de 07 de setembro.
- Godfrey, J. e Koh, P. 2001. The relevance to firm valuations of capitalizing intangible assets in total and by category. *Australian Accounting Review*, 39-49.
- Healy, M. P. 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7 (1): 85-107.
- Hendriksen, E. S. e Breda, M. F. V. 1992. *Accounting theory* (5th ed.). Boston: Richard D. Irwin, Inc.
- Henning, L. S. e Shaw, H. W. 2004. The amount and timing of goodwill write-offs and revaluation: Evidence from U.S. and U.K. firms. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 23 (2): 99-121.
- Howieson, B. 2011. GFC or KFC?: How Standard Setters Were Battered and Fried. *Australian Accounting Review*, 21 (1): 3-12.
- Internacional Accounting Standards Board (IASB 2008b). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2009). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2011). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2012). Ativos Intangíveis (IAS 38), SITOC, OTOC.

Jahmani, Y., Dowling, A. W. e Torres, D. P. 2010. Goodwill impairment: A new window for earnings management? *Journal of Business & Economics Research*, 8 (2): 19-24.

Jennings, R., LeClere, M. e Thompson II, B. R. 2001. Goodwill amortization and the usefulness of earnings. *Financial Analysts Journal*, 57 (5): 20-28.

Jennings, R., Robinson, J., Thompson II, B. R e Duvall, L. 1996. The relation between accounting goodwill numbers and equity values. *Journal of Business Finance & Accounting*, 23 (4): 513-533.

Ji, K. 2013. Better late than never, the timing of goodwill impairment testing in Australia. *Australian Accounting Review*, 23 (4): 369-379.

Jonhson, L. T. e Petrone, K. R. 1998. Is goodwill an asset? *Accounting Horizons*, 12 (3): 293-303.

Jordan, E. C., Clark, J. S. e Vann, E. C. 2007. Using goodwill impairment to effect earnings management during SFAS n° 142's year of adoption and later. *Journal of Business & Economic Research*, 5 (1): 23-30.

Jordan, E. C. e Clark, J. S. 2004. Big bath earnings management: The case of goodwill impairment under SFAS n° 142. *Journal of Applied Business Research*, 20 (2): 63-70.

Lapoint-Antunes, P., Cormier, D. e Magnan, M. 2009. Value relevance and timeliness of transitional goodwill-impairment losses: Evidence from Canada. *The International Journal of Accounting*, 44(1): 56-78.

Lee, T. A. 1971. Goodwill – further attempts to capture the will-o'-the-wisp. *Accounting and Business Research*, 24 (93): 79-91.

Ma, R. e Hopkins, R. 1988. Goodwill – An example of puzzle-solving in accounting. *Abacus*, 24 (1): 75-85.

Marques, Maria da Conceição C. (2007). As concentrações de atividades empresariais segundo a IFRS 3, Revista Revisores e Auditores julho/setembro. www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/JulSet2007/Contabilidade.pdf, acessado a 16-07-2016.

Massoud, F. M. e Raiborn, A. C. 2003. Accounting for goodwill: Are we better off? *Review of Business*, 24 (2): 26-32.

Mayorga, M. G. e Sidhu, K. B. 2012. Corporate disclosures of the major sources of estimation uncertainties. *Australian Accounting Review*, 22 (1): 25-39.

Moehrle, R. S., Reynolds-Moehrle, A. J. e Wallace, S. J. 2001. How informative are earnings numbers that exclude goodwill amortization? *Accounting Horizons*, 15 (3): 243-255.

- Nobes, C. 1992. A political history of goodwill in the U.K.: An illustration of cyclical standard setting. *Abacus*, 28 (2): 142-167.
- Nobes, C. e Norton, J. 1996. International variations in the accounting and tax treatments of goodwill and the implications for research. *International Accounting, Auditing and Taxation*, 5 (2): 179-196.
- Petersen, C. e Plenborg, T. 2010. How do firms implement impairment tests of goodwill? *Abacus*, 46 (4): 419-446.
- Qasim, A., Hadda, E. A. e AbuGhazaleh M. N. 2013. Goodwill accounting in the United Kingdom: The effect on international reporting standards. *Review of Business and Finance Studies*, 4 (1): 63-78.
- Ramanna, K. e Watts, L. R. 2008. The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 45 (2): 253-281.
- Ratiu, V. R. e Tudor, T. A. 2013. The classification of goodwill – An essential accounting analysis. *Review of Economic and Research Virgil Madgearu*, 2 (1): 137-149.
- Rees, A. D. e Janes, D. T. 2012. The continuing evolution of accounting for goodwill. *The CPA Journal*, 82 (1): 30-33.
- Seetharaman, A., Balachandran, M. e Saravanan, S. A. 2004. Accounting Treatment of Goodwill: Yesterday, today and tomorrow. *Journal of Intellectual Capital*, 5 (1): 131-152.
- Sirower, Mark L. 1997, *The Synergy Trap – How Companies Lose the Acquisitions Game*, Free Press, New York.
- Spear, A. N. e Taylor, M. A. 2011. Asset write-downs: Evidence from 2001-2008. *Australian Accounting Review*, 21 (1): 14-21.
- Stenka, R., Ormrod, P. e Chan, A. 2008. *Accounting for business combinations – The consequences of IFRS adoption for UK listed companies*. Working paper, SSRN.
- Stevenson, H. e McPhee, D. 2005. Acquiring companies: Knowing your IAS from your elbow. *Accountancy*, 136 (1343): 82-83.
- Victor, M., Tinta, A., Elena, A. A. e Ionel, C. V. 2012. The accounting treatment of goodwill as stipulated by IFRS 3. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 62 (1): 1120-1126.
- Sacui, V. 2016. The components of purchased goodwill in businesses combinations. *Review of International Comparative Management*, 17 (1): 47 – 53.
- Watts, L. R. 2003. Conservatism in accounting part I: Explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17 (3): 207-221.
- Wilson, M. 2011. Earnings management in Australian corporations. *Australian Accounting Review*, 21 (3): 205-221.
- Wines, G., Dagwell, R. e Windsor, C. 2007. Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial Auditing Journal*, 22 (9): 862-880.