

ANÁLISE DAS PERDAS POR IMPARIDADE E DOS
GASTOS DE AMORTIZAÇÃO DO *GOODWILL* COMO
ELEMENTOS PREDITIVOS DOS FLUXOS DE CAIXA
FUTUROS

Rúben Tiago da Costa Lourenço

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

Orientadora:
Prof. Doutora Isabel Maria Estima Costa Lourenço
ISCTE Business School
Departamento de Contabilidade

Setembro 2018

ABSTRACT

This study analyses the subsequent measurement of goodwill, a constituent that has shown to be, ever since its origin, one of the most controversial in the financial accounting spectrum worldwide. In the last years, one of the topics that received many adjustments on accounting was that of the subsequent measurement of goodwill. A discussion on which model is more appropriate, namely the systematic amortization or the recognition of the impairment losses (without amortization), is still ongoing to this very moment. The aim of this study is to analyse whether the amortization costs and/or the impairment losses of goodwill have the predictive capabilities of future operating cash flows of an entity. The current empirical study is based on the data of entities listed in Spain, France, Greece, Italy, and Portugal, during the years of 2013, 2014, 2015, and 2016. The obtained results provide evidence that both the amortization costs and the impairment losses of goodwill have the predictive capabilities of future operating cash flows. Therefore, the impairment's approach is not the only one that can provide relevant information for decision making. Ultimately, one can conclude that these results can be useful for the current discussion of which subsequent measurement model of goodwill ought to be used by companies.

Key Words: Amortization, Goodwill, IFRS, Impairment

RESUMO

Este estudo analisa a mensuração subsequente do *goodwill*, um elemento que mostrou-se, desde a sua origem, como um dos mais controversos na área da contabilidade financeira a nível mundial. Nos últimos anos, um dos tópicos que mais e maiores alterações registou, na contabilidade, foi o da mensuração subsequente do *goodwill*. Atualmente existe mesmo uma discussão sobre o modelo mais apropriado para este efeito, envolvendo a amortização sistemática ou o reconhecimento de perdas por imparidade (sem amortização). O objetivo deste estudo é o de analisar se os gastos de amortização e/ou as perdas por imparidades do *goodwill* têm capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais futuros de uma entidade. O presente estudo empírico baseia-se em dados de entidades cotadas em Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal, relativos aos anos de 2013, 2014, 2015 e 2016. Os resultados obtidos proporcionam evidências de que quer os gastos de amortização quer as perdas por imparidade do *goodwill* têm capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais futuros. Portanto, não é só a atual abordagem da imparidade que consegue proporcionar informação relevante para a tomada de decisão. Assim, conclui-se que estes resultados podem ser úteis na atual discussão sobre qual o modelo de mensuração subsequente do *goodwill* que deve ser empregue pelas empresas.

Palavras-chave: Amortização, *Goodwill*, IFRS, Imparidade

AGRADECIMENTOS

O ensino superior está para a formação académica, como uma maratona para o atletismo. Por sua vez, a realização e defesa de uma dissertação pode ser vista como a meta dessa mesma prova de resistência. Agora que o fim se aproxima a passos largos importa agradecer a todos aqueles que estiveram comigo desde o início. Lembro que todo este percurso começou em 2013 e deveu-se, sobretudo, a quatro pessoas: Pai, Mãe, Avô e Avó. Sem eles o ingresso no ensino superior não passaria de um mero sonho de criança.

Focando as atenções na dissertação, posso afirmar que acima de tudo é um projeto extenso, composto por inúmeras etapas de diferentes graus de dificuldade. Tudo se torna mais desafiante quando se alia a sua realização com o ingresso no mercado de trabalho. Embora o nosso crescimento seja mais notado quando saímos da zona de conforto, o apoio da família e amigos é indispensável em grande parte deste processo. Relativamente a esse aspeto não apresento qualquer razão de queixa, pois sempre foram inexcedíveis. Resta-me agradecer-lhes, pois sem eles nada disto seria possível.

Não menos importante neste momento do percurso académico, realço o comportamento da minha orientadora Professora Doutora Isabel Maria Estima Costa Lourenço. Sem os seus conhecimentos, disponibilidade e atenção nunca seria possível obter este trabalho final. Obrigado por tudo.

Num outro nível, agradeço também a minha casa académica, ISCTE Business School. Sem este nível de docentes, funcionários e instalações tudo teria sido muito mais complicado. Ao ISCTE só tenho a agradecer os anos espetaculares que me proporcionou.

Assim, em forma de conclusão agradeço a todas as pessoas com as quais me cruzei durante este percurso, sabendo que todas elas tiveram a sua quota-parte de importância naquilo que sou hoje.

Eternamente grato,

O meu Obrigado!

ÍNDICE

Abstract.....	I
Resumo	II
Agradecimentos	III
Índice	IV
Índice de Figuras e Tabelas	V
Principais Abreviaturas Utilizadas	VI
Capítulo 1 – Introdução	1
1.1. Enquadramento Geral	1
Capítulo 2 – Revisão da Literatura	4
2.1. Associação entre <i>Merger & Acquisitions</i> (M&A) e o <i>Goodwill</i>	4
2.2. Evolução do <i>Goodwill</i>	7
2.3. Reconhecimento e Mensuração Inicial do <i>Goodwill</i>	11
2.4. Mensuração Subsequente do <i>Goodwill</i>	14
2.5. Argumentos a Favor e Contra a Amortização do <i>Goodwill</i>	20
2.6. Argumentos a Favor e Contra a Imparidade do <i>Goodwill</i>	23
2.7. Estudos Empíricos sobre o Atual Tratamento Subsequente do <i>Goodwill</i> ..	28
2.8. A Realidade Esperada nos Próximos Anos	34
2.9. Resumo dos Estudos Empíricos e GAP existente.....	36
Capítulo 3 – Desenho de Investigação	39
3.1. Amostra e Dados	39
3.2. Modelos	43
Capítulo 4 – Resultados	46
4.1. Estatística Descritiva	46
4.2. Correlações	48
4.3. Resultados da Regressão	51

Capítulo 5 – Conclusões, Limitações e Investigação Futura.....	57
5.1. Conclusões	57
5.2. Limitações e Investigação Futura	58
Referências Bibliográficas.....	59

ÍNDICE DE FIGURAS E TABELAS

FIGURAS

Figura 1 – Mergers & Acquisitions (M&A) in Europe	6
---	---

TABELAS

Tabela 1 – Distribuição da amostra por país	42
Tabela 2 – Estatística descritiva	48
Tabela 3 – Matriz de correlações.....	50
Tabela 4 – Resultados da regressão	51

PRINCIPAIS ABREVIATURAS UTILIZADAS

APB	– <i>Accounting Principles Board</i>
BC	– <i>Business Combination</i>
FASB	– <i>Financial Accounting Standards Board</i>
IAS	– <i>International Accounting Standards</i>
IASB	– <i>Institute Accounting Standards Board</i>
IASC	– <i>International Accounting Standards Committee</i>
IFRS	– <i>International Financial Reporting Standards</i>
IMAA	– <i>Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances</i>
M&A	– <i>Merger and Acquisitions</i>
R&C	– <i>Relatório e Contas</i>
SFAS	– <i>Statement Financial Accounting Standards</i>
UGC	– <i>Unidades Geradoras de Caixa</i>

1.1. Enquadramento Geral

O intangível cresceu de uma forma significativa, nas últimas décadas, e continua, nos dias de hoje, a fazê-lo. Tal comportamento faz dele um dos novos espelhos do desenvolvimento económico (tem um papel chave na atual economia do conhecimento) sendo mesmo um dos maiores e mais importantes criadores de valor da economia moderna (Jerman *and* Manzin, 2008). Porém, a realidade intangível pressupõe um mundo de temáticas, sendo a formada pelo *goodwill* aquela que mais interessa neste âmbito de estudo.

O *goodwill* mostrou-se, desde a sua origem, como um dos temas mais controversos da contabilidade financeira mundial. A primeira referência feita sobre si surgiu no início do século XIX, mais concretamente, em 1810 (Qasim *et al.*, 2013). Desde essa data, inúmeros foram os estudos elaborados sobre o tema (académicos/contabilísticas/peritos procuraram conhecer melhor toda esta realidade). Com o surgimento das entidades emissoras de normas (IASB e FASB) toda a envolvente do *goodwill* alterou (as entidades passaram a ser obrigadas a adotarem determinados procedimentos). Porém, ao longo dos anos, IASB e FASB sentiram a necessidade de introduzir novos aspetos nas normas que regulavam o *goodwill* (alteraram procedimentos que estavam enraizados há décadas). A crescente importância e complexidade do tema fez com que novos aspetos tivessem de ser tomados em linha de conta. Além disso, existia, cada vez mais, a necessidade de índices informativos mais completos sobre o *goodwill*.

Nos últimos anos, um dos tópicos que mais e maiores alterações registou foi o da mensuração subsequente do *goodwill*. Por exemplo, a partir do início do século, todas as entidades, que empregam as normas do IASB e FASB, estão obrigadas a realizar testes de imparidade ao *goodwill*, de forma a efetuar o seu tratamento subsequente. Porém, o que ambas as organizações pensavam (antes da emissão das normas que obrigam a testar a imparidade do *goodwill*) que ia ser um sucesso revelou uma realidade contrária. Isto é, o número de mais-valias efetivas, resultantes da obrigação de testar a imparidade do *goodwill*, está abaixo do número de mais-valias esperadas aquando da sua implementação

(a realidade dos testes de imparidade, em alguns dos casos, chega mesmo a gerar, menos-valias) (Qasim *et al.*, 2013; Alves, 2013; Li *et al.*, 2011; Watts, 2003)

Tendo em conta toda esta situação e com o intuito de analisar as consequências não intencionais da IFRS 3 e da IAS 36, o IASB iniciou, em 2014, uma revisão pós-implementação (EFRAG, 2017). Contudo, já passaram quatro anos desde o seu início e o IASB ainda não assumiu qualquer postura oficial quanto aos resultados da revisão. Assim, de forma a contribuir para a discussão sobre a realidade subsequente do *goodwill* desenvolveu-se o presente estudo. Analisando o objetivo da dissertação, verifica-se que esta procura compreender quais as capacidades preditivas, sobre os fluxos de caixa operacionais futuros, dos gastos de amortizações e/ou das perdas por imparidades do *goodwill*.

No sentido de concretizar tal desígnio, recolheram-se dados de entidades cotadas em Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal, nos anos de 2013, 2014, 2015 e 2016. Por sua vez, com estes dados recolhidos desenvolveu-se uma amostra composta por 368 entidades que originou um total de 721 observações. Posteriormente, criaram-se três modelos de regressão linear. Pormenorizando cada um e iniciando pelo modelo (1) verifica-se que este procurou analisar a capacidade preditiva (para os fluxos de caixa operacionais de N+1) das perdas por imparidade do *goodwill*, reconhecidas no momento N. Por sua vez, o modelo (2) investigou a capacidade preditiva das amortizações do *goodwill* que teriam sido reconhecidas, em N, assumindo uma vida útil hipotética de 10 anos para com os fluxos de caixa operacionais de N+1. Por último, o modelo (3) para além de indagar as amortizações do *goodwill* (como realizado no modelo (2)), também escrutinou a capacidade preditiva (sobre os fluxos de caixa operacionais de N+1) das imparidades do *goodwill* reconhecidas para além das referidas amortizações hipotéticas, no momento N.

Analisando os resultados dos modelos verifica-se que todos os gastos reconhecidos com o *goodwill*, no momento subsequente, apresentam capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais futuros. Individualizando cada um dos modelos, constata-se que o reconhecimento de imparidades do *goodwill*, em N, apresenta capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais de N+1 (o modelo (1) vai de encontro com os resultados de outros estudos empíricos realizados). Por outro lado, as amortizações do *goodwill*, em N, assumindo uma vida útil hipotética de 10 anos, também apresentam capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais de N+1. Por

último, o modelo (3) indica que as amortizações do *goodwill* tendo por base um período de dez anos, em N, mantêm a sua capacidade preditiva (sobre os fluxos de caixa operacionais de N+1) mesmo quando imparidades para além das amortizações são adicionadas ao modelo (que também apresentam capacidades preditivas sobre a realidade dos fluxos de caixa operacionais futuros).

Portanto, os presentes modelos demonstram que não só a abordagem da imparidade consegue gerar mais-valias em termos preditivos (existem, pelo menos, mais dois modelos com tais capacidades). De salientar também, que o modelo (2) realizou as amortizações do *goodwill* com base num período fixo de anos, contrariamente, ao ocorrido em boa parte da literatura (onde os valores das amortizações têm em conta um período arbitrário de anos). Além do mais, o estudo contemplou uma abordagem de mensuração subsequente do *goodwill*, atualmente muito pouco utilizada, estando ela disposta no modelo (3).

Portando, verifica-se que este estudo contribui para a literatura que analisa a temática das perdas por imparidade *versus* amortização do *goodwill*, proporcionando evidências de que os gastos de amortização do *goodwill* têm capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais futuros da entidade (não são apenas as perdas por imparidade que apresentam esta virtude). Assim, conclui-se que estes resultados podem ser úteis na atual discussão sobre qual o modelo de mensuração subsequente do *goodwill* que deve ser empregue pelas entidades.

Esta dissertação apresenta a seguinte estrutura: enquadramento geral está desenvolvido no presente capítulo; a revisão de literatura encontra-se no *Capítulo 2*; o desenho de investigação está contemplado no *Capítulo 3*; os resultados encontram-se descritos no *Capítulo 4*; Por último, as conclusões, limitações e investigação futura estão descritas no *Capítulo 5*.

Capítulo 2

REVISÃO DA LIETRATURA

2.1. Associação entre *Merger & Acquisitions* (M&A) e o *Goodwill*

Os fenómenos da globalização e da internacionalização foram e continuam a ser considerados como chaves para o desenvolvimento económico, financeiro e empresarial. Segundo Vidovic (2015) a globalização tem um papel crucial na internacionalização das entidades, o que faz com que muitas delas assumam, nos dias de hoje, a conotação de multinacionais. Portanto, verifica-se a existência de uma correlação entre ambos os conceitos. Por outro lado, tratam-se (como seria de esperar) de conceitos mundiais, frequentemente, designados por diferentes formas (não há uma definição que prevaleça sobre todas as outras). No entanto, assumindo a opinião de Adewuyi (*in* Oladimeji *et al.*, 2017) acerca da globalização, constata-se que esta caracteriza como sendo um processo de abertura das economias locais ao mundo exterior, no sentido de promover o comércio, de fazer cair as barreiras físicas e de propagar quer a mobilidade dos bens quer dos próprios fatores de produção (entre os quais a força de trabalho). Através desta definição, compreende-se a importância que a globalização ostenta para algumas das entidades, podendo mesmo ser encarada como uma das forças que maior impacto cria para as suas atividades. Portanto, só com respostas adequadas a globalização é que as entidades conseguem atingir o sucesso (sendo que, por vezes, essas mesmas respostas permitem a criação de vantagens competitivas para a entidade) (Ionescu *and* Dumitru, 2012).

O sucesso de determinados grupos empresariais é, assim, colocado à prova de uma forma diária e cada vez mais agressiva. Logo, de forma a minimizar as ameaças da globalização e com o intuito de aproveitar as oportunidades de mercado, diversas estratégias empresariais são, constantemente, adotadas. Uma das formas de pró-atividade que os grupos empresariais apresentam, para com a globalização, é a atividade de fusão e aquisição. Indo ao encontro das suas definições, admite-se que uma fusão ocorre quando duas ou mais entidades são unificadas numa só, enquanto uma aquisição surge quando uma entidade compra a maioria do capital de uma outra (Straub, 2006). Para Mackenzie (2017) as fusões e aquisições são formas efetivas de penetrar mais, rapidamente, em novos mercados ou de fortalecer posições atuais, de ampliar o portfólio de produtos, de

reduzir custos operacionais e/ou de criar condições mais favoráveis a possíveis injeções de capital. Portanto, conclui-se que são aspetos críticos para muitas das entidades, sendo que os seus benefícios podem revelar autênticas mais-valias, porém, apenas e quando o processo de fusão e aquisição é bem gerido, o que nem sempre sucede, por várias razões.

Tendo em conta o documento desenvolvido pela Deloitte (2006) “*Corporate fight back*”, existem três forças importantes na nova era das aquisições e fusões, sendo elas o capital privado, a pró-atividade do investidor e a já referida globalização. Estes fatores apresentam-se como sendo as forças do recente crescimento da atividade, frequentemente, designada de *Merger and Acquisitions* (M&A) (Deloitte, 2006). Analisando o crescimento da atividade de M&A, desde o início do século, verifica-se que esta ocorreu, sobretudo, em dois continentes, Europeu e Asiático (Moschieri *and* Campa, 2014). Para os mesmos autores, a região europeia apenas se tornou, fortemente, atrativa por culpa do comportamento da Comissão Europeia (criou condições no sentido de atrair investimento para o velho continente) (Moschieri *and* Campa, 2014).

Vista esta realidade, de uma forma sucinta, torna-se interessante levantar uma questão: qual o interesse do fenómeno M&A para o *goodwill*? A resposta a esta pergunta é, facilmente, exposta. De acordo com a norma IFRS 3, apenas o *goodwill* adquirido numa *business combination* (BC) pode ser reconhecido (sendo que as M&A correspondem as BC) (IASB, 2011). Portanto, quanto mais intensa for a atividade de M&A, maiores são as probabilidades dos valores de *goodwill* reconhecidos serem superiores. Por conseguinte, importa estudar um pouco a realidade M&A e a forma como evoluiu nas últimas décadas.

Analisando a realidade de M&A, apenas a partir do início do século e para a realidade europeia, através de informação fornecida pelo Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA), conclui-se que após o mínimo registado em 2003, os valores entraram em forte expansão, com o pico a ocorrer em 2007. Nesse ano, verificou-se um novo número máximo de operações de M&A, cerca de 18.623, sendo que o valor total atingindo por essas situou-se perto do seu máximo, com 1.781 biliões de EUR, conforme *Figura 1* (cf. IMAA, 2018; Mariana, 2011).

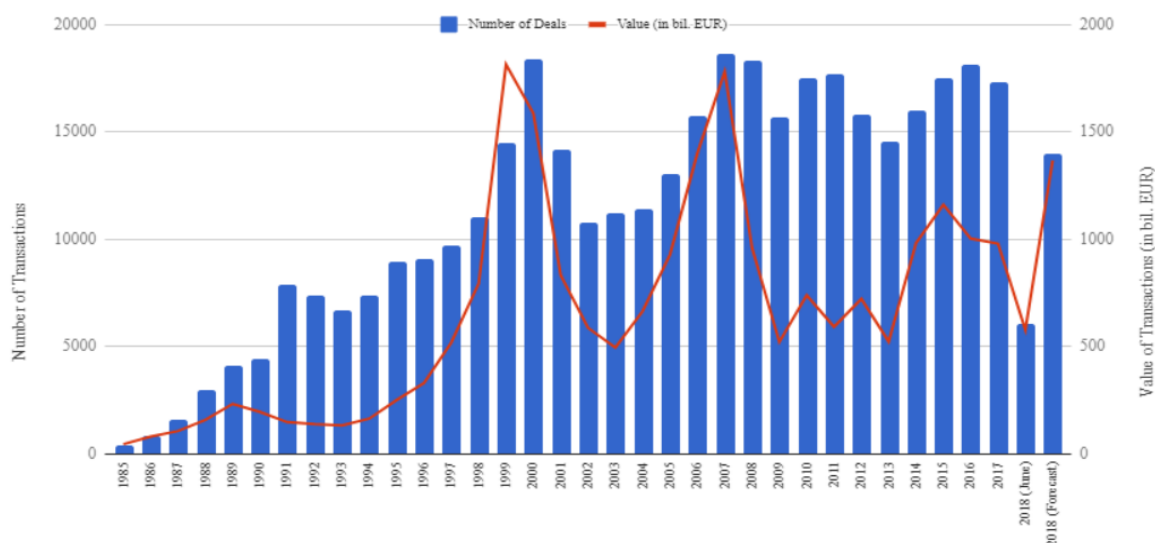


Figura 1 - Mergers & Acquisitions (M&A) in Europe

Fonte: Eurostat (2018)

Segundo Giner *and* Pardo (2015) os valores atingidos na altura pré-crise económica e financeira sucederam-se, em grande parte, por culpa das sobreavaliações feitas sobre os preços de aquisição. Para a EY, o *goodwill* representou cerca de 47% do preço total das 709 operações ocorridas e analisadas em 2007 (Ernst & Young, 2009). Através desta percentagem, conclui-se, facilmente, que o *goodwill* é cada vez mais uma das justificações pelas quais os grupos empresariais concretizam as operações de M&A, isto porque ao serem concretizadas, as entidades procuram obter benefícios sinérgicos da incorporação do *goodwill* no seu *portfolio* de ativos.

Contudo, a crise económica e financeira mundial trouxe de novo climas de volatilidade para os mercados financeiros, o que provocou uma tendência recessiva (a partir de 2007) para os números de M&A. Embora, o clima pessimista pairasse, algumas entidades optaram por investir (associaram as suas disponibilidades financeiras com as oportunidades de mercado). Tal situação fez com que, no ano de 2009 (ano de plena crise), o valor de M&A atingisse a marca dos 521 biliões de EUR, conforme *Figura 1* (cf. IMAA, 2018).

Por sua vez, após a recuperação visível entre 2013 e 2015 (ao nível do valor das operações), verificou-se a existência de um outro ciclo de desaceleração, sobretudo, ao nível do valor das operações (ocorrido nos anos de 2016 e 2017). Contudo, as previsões indicam um ano de 2018 forte ao nível do valor das operações, mas fraco, o pior dos últimos dez anos, ao nível do número de operações, conforme *Figura 1* (cf. IMAA, 2018).

Em conclusão, os estudos relacionados com M&A encontram-se, estritamente, relacionados com o fenómeno *goodwill* pela razão de que apenas o *goodwill* adquirido, através de uma *business combination*, é passível de ser reconhecido, classificado, mensurado e divulgado (segundo a IFRS 3). Portanto, é possível afirmar que sem atividade de M&A a realidade do *goodwill*, como a conhecemos hoje, seria totalmente diferente.

2.2. Evolução do Goodwill

Desde o início do século XX que o *goodwill* é visto como um tema problemático e controverso da contabilidade (McCarthy and Schneider, 1995). Ao longo da sua história, muitas são as vicissitudes consigo relacionadas, tendo a sua própria definição sofrido de inúmeras transformações. Analisado a sua realidade com um maior pormenor, constata-se que *goodwill* é um dos temas mais debatidos da história da contabilidade financeira mundial, sendo mesmo composto por inúmeros estudos, considerações e alterações.

Tudo isto começou no início do século XIX, mais concretamente em 1810, quando Lord Elton (*in* Qasim *et al.*, 2013) surgiu com uma definição para o *goodwill*. Segundo Elton, este devia de ser encarado como a probabilidade existente de os clientes voltarem a um determinado espaço. Com esta definição, Elton procurou relacionar o *goodwill* com dois aspetos: criação de valor para o cliente e fidelidade deste para com um determinado lugar ou até para com um certo produto. Contudo, naquela época era natural e perfeitamente plausível que tal sucedesse, pois os níveis de oferta e de concorrência existentes eram reduzidos.

Após a emissão da primeira consideração sobre o *goodwill*, era natural que outros autores procurassem contribuir para a sua terminologia. Assim, no ano de 1882 surgia Bithell (*in* Seetharaman *et al.*, 2004) com uma outra definição para o *goodwill*, tendo o descrito como a vontade de um proprietário em renunciar e em transferir, para uma outra pessoa, a expectativa futura do seu negócio. Tratava-se, assim, de um conceito bastante diferente do, anteriormente, assumido por Lord Elton.

Nove anos mais tarde, Francis More (*in* Lee, 2014) apresentava o *goodwill* como sendo o valor presente (calculado com base numa determinada taxa de retorno normal) dos lucros obtidos em excesso por um negócio. Com isto, verificava-se uma mudança de rumo definitiva sobre a designação do *goodwill*, entrando este numa espiral relacionada

com os proveitos futuros gerados por um negócio. Por forma a sustentar tal facto, Francis More (*in Seetharaman et al.*, 2004), num debate contabilístico realizado no ano de 1891, afirmou que o *goodwill* devia de representar o número de anos de lucros líquidos, tendo acrescentado que a determinação do valor do *goodwill* devia de consistir na multiplicação de tais proveitos por um determinado fator de origem numérica.

A viragem para o século XX em nada arrefeceu a discussão em torno do *goodwill*, pois, nas primeiras décadas, inúmeras opiniões foram emitidas sobre o fenómeno. Corria o ano de 1909 quando o americano Henry Rand Hatfield (*in Seetharaman et al.*, 2004) apresentou duas abordagens distintas para a avaliar o *goodwill*. Numa delas propôs, a capitalização dos lucros líquidos (por forma a obter-se o valor total do negócio em pleno funcionamento) com consequente subtração dos montantes líquidos dos ativos tangíveis. Numa outra abordagem, propôs somente a capitalização do excedente dos lucros após os juros. Em 1921, Leake (*in Ratiu and Tudor*, 2013) defendeu que o *goodwill* era um direito que surgia de todos os esforços realizados no passado, no sentido de se procurarem lucros futuros ou outras vantagens. Por sua vez, em 1927, J. M. Yang (*in Seetharaman et al.*, 2004) registou que o *goodwill* tinha de representar (em termos monetários) o resultado originado pela aquisição de uma *business combination*. Anos mais tarde e já na década de quarenta, surgiram Paton e Littleton (*in Ratiu and Tudor*, 2013) e com eles uma nova opinião para o *goodwill*. Para os autores em causa, este devia de representar o pagamento realizado, de uma forma antecipada, com vista às expectativas de futuros rendimentos.

Duas décadas após as afirmações de Paton e Littleton, ou seja, em 1960 surgiu Spacek. Este autor (*in Garcia*, 2006) indicou que o *goodwill* devia de ser encarado como um custo que o comprador tinha de assumir para obter ganhos acima do custo natural dos ativos. Esta nova abordagem acrescentou uma realidade importante, pois para Spacek, o *goodwill* nunca devia de ser considerado como um ativo mas sempre como um custo (na ótica do comprador). Com esta afirmação, Spacek marcou uma posição acérrima sobre o elemento em causa, tendo o designado (*in Seetharaman et al.*, 2004) como o valor presente de ganhos futuros antecipados em excesso, fruto de retornos razoáveis de ativos de produção. Passados alguns anos e tal como Spacek, também Catlett e Olson (*in Garcia*, 2006) tinham a visão de que o *goodwill* nunca podia ser considerado no balanço patrimonial.

Portanto, o pensamento em torno do *goodwill*, no fim da década de sessenta, centrava-se, sobretudo, nas perspetivas futuras que o negócio podia criar para o comprador. Assim, apesar de continuarem a existir inúmeras opiniões sobre a forma como

o *goodwill* devia de ser definido, a sua essência começava a ficar consolidada. Já no que diz respeito ao seu tratamento contabilístico, e apesar dos movimentos crescentes em torno da defesa do seu reconhecimento como um ativo, este continuava (em grande parte das situações) a ser reconhecido como um custo (Garcia, 2006).

Anos mais tarde, já na década de oitenta, Hughes (*in* Ratiu and Tudor, 2013) elaborou um dos maiores estudos contabilísticos em torno do *goodwill*. Mais precisamente, corria o ano de 1982, quando este admitiu que, apesar da origem do *goodwill* poder ser determinada, o debate por si criado resultava da subjetividade em torno da sua natureza. Assim, tendo em conta esta visão, o autor (*in* Garcia, 2006) considerou o *goodwill* como um produto de um negócio. Contudo, Hughes tinha aprofundado muito mais o seu estudo sobre o tema, tendo inclusive indicado que o *goodwill* devia de ser reconhecido, exclusivamente, como um ativo. Para além disso, afirmou que o *goodwill* devia de constar, de uma forma permanente, nas contas das entidades. Com isto, verifica-se que, para Hughes, o *goodwill* nunca devia de ser reconhecido como um custo, mas sim como um ativo. Portanto, ao analisar-se esta passagem, verifica-se a existência de uma opinião, fortemente, díspar (quando confrontada com as emitidas, anteriormente, por Spacek, Catlett e Olson), ao nível do tratamento contabilístico a realizar nas etapas de reconhecimento e classificação do *goodwill*. Por sua vez, na mesma década, em 1988, surgiu Ma and Hopkins (*in* Shaheen, 2014) e com eles a opinião de que o *goodwill* devia de ser entendido como o valor capitalizado de fluxos futuramente ganhos resultantes de um negócio adquirido. Ou seja, Ma and Hopkins ao referirem a palavra capitalização em torno do *goodwill* apontavam para o reconhecimento do *goodwill* como um ativo (igual ao que Hughes defendia).

Voltando um pouco atrás na história, mais concretamente aos anos setenta nos Estados Unidos da América (EUA), verifica-se a ocorrência de um acontecimento marcante para os ativos intangíveis. Corria o ano de 1970, quando o Accounting Principles Board (APB), entidade responsável pela emissão de normas de cariz contabilístico, emitiu a APB 17: *Intangible Assets*. De entre várias situações, esta norma procura dissecar o fenómeno do *goodwill*, tendo o descrito como o excesso do custo de aquisição de uma entidade, sobre a soma total dos ativos líquidos identificados (APB, 1970). Para além da definição, todos os procedimentos necessários para o reconhecer, classificar, mensurar e divulgar o *goodwill* estão refletidos na APB 17. Portanto, atendendo aos parágrafos iniciais da norma, constata-se a existência de uma indicação

sobre o reconhecimento do *goodwill* como um ativo (a norma chega mesmo a classificá-lo como sendo o maior ativo intangível não identificável).

Se nos EUA a necessidade, em torno, da uniformização de certas realidades era sentida, cada vez mais, com uma maior intensidade, o mesmo se verificava para outras realidades. Tal carência foi e muito superada pela emissão de normas contabilísticas sobre as mais variadas realidades, de entre as quais os ativos intangíveis (nomeadamente, o *goodwill*). Assim, no ano de 1983, uma outra instituição de grande reputação mundial, o International Accounting Standards Committee (IASC) emitiu a *International Accounting Standard 22 – Business Combination* (IAS 22) (Deloitte, 2017a). Como era de esperar, também esta norma apresenta uma definição para o *goodwill*, tendo o descrito como a diferença positiva, à data de aquisição, entre o custo de aquisição e a participação nos ativos identificados e adquiridos ao justo valor deduzidos dos passivos assumidos (IASC, 1998). Para além disto, também padroniza, tal como a APB 17, todos os requisitos necessários e obrigatórios de serem elaborados nas etapas relacionadas com o reconhecimento, classificação, mensuração e divulgação.

Após as emissões quer da APB 17 quer da IAS 22, os estudos e as opiniões sobre o *goodwill* continuaram a surgir um pouco por todo o mundo. Contudo, todas essas opiniões passaram a ser consideradas como “informais”, pois a partir do estabelecimento do APB e do IASC (anos mais tarde deram origem, respetivamente, ao FASB e ao IASB) as metodologias oficiais e obrigatórias de serem empregues pelas entidades estavam desenvolvidas e oficializadas. Portanto, em forma de conclusão é possível constatar que muitas das opiniões divergentes, sobre toda a realidade envolvente do *goodwill*, foram de uma certa forma dissipadas, aquando do estabelecimento das instituições referidas (APB em 1959 e IASC em 1973). Por sua vez, associado aos seus estabelecimentos, começaram a surgir alguns movimentos críticos sobre os padrões por si contruídos. Isto é, estas instituições definiram conceitos e estabeleceram métodos para reconhecer, classificar e mensurar os ativos intangíveis, contudo, estes nem sempre foram bem aceites. Tal situação fez com que o tema continuasse a ser alvo de bastante discussão, um pouco por toda a contabilidade financeira mundial. Se antigamente o foco crítico centrava-se, sobretudo, na definição de *goodwill* e no seu reconhecimento, nos dias de hoje, concentra-se, principalmente, nas fases de mensuração (inicial e subsequente). Por sua vez, os valores hoje atingidos pelo *goodwill* nunca antes tinham sido registados, o que faz com que as entidades emissoras de normas procurem, constantemente, formas de melhorar todo o aspeto relacionado com a mensuração desta realidade. Por conseguinte, nos

últimos anos, inúmeras alterações têm sido introduzidas nos normativos, sendo que, nos dias de hoje, ainda não é possível de vislumbrar uma versão final sobre a contabilização do *goodwill* (que agrade a todos os quadrantes) e que, dificilmente, tal virá a suceder num futuro próximo.

2.3. Reconhecimento e Mensuração Inicial do *Goodwill*

Realizando uma leitura pelo tópico anterior, verifica-se que toda a realidade, em volta do *goodwill*, foi alvo de inúmeras “abordagens” ao longo dos anos. Isto é, durante décadas (até séculos), muitos foram os académicos/contabilistas/peritos que emitiram opiniões sobre a natureza do *goodwill* e a forma como este devia de ser reconhecido, classificado, mensurado e divulgado. Porém, se existiram momentos chaves para toda a contabilidade financeira e, naturalmente, para o *goodwill*, a entrada em cena do APB e do IASC foi um deles. Apesar disso, os próximos momentos focam-se, apenas, na realidade criada pelo IASC/IASB sobre o *goodwill*.

O IASC foi criado em 1973 e ao longo dos anos teve o condão de alterar a realidade contabilística de muitos países. Posteriormente, em 2001, este mesmo organismo foi substituído por um outro que obteve a designação de International Financial Standards Board (IASB) (Deloitte, 2017b). O IASB encontra-se sob a alçada da IFRS Foundation, e caracteriza-se, de entre outros aspetos, por ser uma organização sem fins lucrativos responsável pelo desenvolvimento de um único conjunto de normas contabilísticas de alta qualidade (IFRS, 2017). Assim, desde o início da sua vigência é possível testemunhar a emissão de quarenta e uma *International Accounting Standards* (IAS) e treze *International Financial Reporting Standards* (IFRS) (Lourenço and Branco, 2015).

Voltando ao *goodwill* propriamente dito, é possível afirmar que um grande passo para a sua consolidação e uniformização ocorreu quando o IASC emitiu a IAS 22 – *Business Combination*. Tratou-se da primeira norma publicada por este órgão sobre o tema, tendo sido concluída em novembro de 1983 (IASC, 1998). Porém, como ocorre em grande parte destes casos, apenas se tornou, verdadeiramente, efetiva para os acontecimentos sucedidos a partir do dia 1 de janeiro de 1985 (Deloitte, 2017a). Portanto, após esta data, todas as entidades que adotassem e aplicassem as IFRS, passavam a ser obrigadas a empregar a IAS 22 no tratamento das *business combination* e do *goodwill*. Assim, de entre outros aspetos abordados, ficou tipificado na norma do IASC, o que era

o *goodwill* e como é que este devia de ser reconhecido, classificado, mensurado e divulgado.

Em jeito de curiosidade, destaque para os primeiros números apresentados pelo IMAA, relativamente a M&A (ver *Figura 1*), terem sucedido no ano de publicação da IAS 22 (cf. IMAA, 2018). Este facto pode ser demonstrativo da pouca informação fornecida ao mercado sobre estas temáticas em datas anteriores a 1985, ou seja, anteriores a emissão da IAS 22.

Tal como abordado anteriormente, a década de 80 ficou marcada pela ocorrência de alguns dos estudos mais importantes sobre a contabilização do *goodwill* (vide anteriormente Hughes in Ratiu and Tudor, 2013; Hughes in Garcia, 2006). Fruto do contexto em que o *goodwill* estava inserido, bem como da constante preocupação em torno do seu tratamento, o IASC viu-se na necessidade de descrever determinadas realidades, no sentido de conseguir eliminar toda a discrepância em volta do *goodwill*. Assim, realizando uma leitura pela IAS 22, é possível atestar (parágrafo 42) que o *goodwill* representa a diferença positiva entre o custo de aquisição e a participação nos ativos identificados e adquiridos ao justo valor deduzidos dos passivos assumidos à data de aquisição (IASC, 1998). Pormenorizando a operação algébrica e conforme apontado pela IAS 22 (parágrafo 22), uma aquisição deve de ser contabilizada pelo seu custo de aquisição, sendo que este pode assumir o montante de dinheiro pago, os equivalentes de caixa pagos e o justo valor de outras considerações dadas pelo comprador. Para além destes aspetos, é necessário averiguar (para quantificar o custo de aquisição) a existência de quaisquer outros custos diretamente atribuíveis à aquisição, sabendo-se que todas estas realidades têm de ser tidas em conta, no momento em que ocorre a troca (do vendedor para o comprador) do controlo dos ativos líquidos da entidade (IASC, 1998). Relativamente ao custo de aquisição, existe (parágrafo 66) uma outra indicação informando que o seu valor pode alterar, consoante a existência de eventos contingentes. Assim, sempre que esses eventos são prováveis de sucederem e os valores consigo relacionados podem ser mensurados com fiabilidade, os montantes dos eventos têm de ser incluídos no custo de aquisição à data de aquisição (IASC, 1998). Realce para o facto de esta data assumir sempre o momento em que ocorre a transferência e o controlo dos ativos líquidos e das operações para o comprador. Já no que diz respeito aos ativos identificados ao justo valor deduzidos dos passivos assumidos, a IAS 22 (parágrafo 27) é perentória ao afirmar que apenas podem ser reconhecidos os existentes à data de aquisição (IASC, 1998).

Se ao nível do conceito, o IASC procurou diminuir os níveis de discordância existentes sobre o que era o *goodwill*, o mesmo sucedeu quando estabeleceu a metodologia de reconhecimento, classificação e mensuração. Um dos primeiros tópicos da IAS 22 e subjacente ao *goodwill* aponta para o resultado da sua própria definição. Isto é (parágrafo 42), sempre que ocorre um valor positivo, entre o custo de aquisição e a participação nos ativos identificados ao justo valor deduzidos dos passivos assumidos, o elemento em causa é reconhecido como ativo e classificado como intangível, mais concretamente como *goodwill*. Nestas circunstâncias, sempre que tal sucede, a entidade está na presença de um ativo que necessita de ser quantificado. Assim, no momento da mensuração inicial, o *goodwill* aparece inscrito no balanço/demonstração da posição financeira pelo valor obtido aquando da realização da operação algébrica acima referida (diferença positiva entre o custo de aquisição e a participação nos ativos identificados e adquiridos ao justo valor deduzidos dos passivos) (IASC, 1998). Porém, se na operação indicada a diferença for negativa, a entidade está na presença de um *goodwill* negativo, segundo a IAS 22 (parágrafo 60). Este elemento não difere do termo *goodwill* apenas ao nível da nomenclatura, pois o seu valor passa a ser reconhecido como um rendimento (parágrafo 62). Contudo, apenas é um rendimento efetivo e mensurado como tal na demonstração do resultado integral, quando as suas perdas ou gastos são também elas reconhecidas (IASC, 1998).

Anos mais tarde, o IASB sentiu a necessidade de mudar a realidade em volta do *goodwill* (mensuração inicial inclusive), pois acreditava que as informações fornecidas quer pelas *business combination* quer pelo *goodwill* não eram de todo as mais satisfatórias. Assim, de entre outros aspetos, procurou aumentar os níveis de relevância, de confiabilidade e de comparabilidade da informação financeira gerada (parágrafo 1) (IASB, 2011). Nesse sentido, emitiu, em 2004, a IFRS 3 – *Business Combination* (substituta da IAS 22), que se tornou efetiva para as operações de aquisição e/ou fusão ocorridas a partir do dia 31 de março desse ano (Deloitte, 2017c).

Iniciando o estudo da norma pela definição do *goodwill*, constata-se que a IFRS 3, prende o seu conceito no facto de este ser um ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa *business combination* e que não são possíveis nem de serem identificados nem reconhecidos de forma individual (IASB, 2011). Aprofundando a temática do resultado de uma BC e transpondo para o tratamento a efetuar sobre o elemento daí resultante é possível apontar dois caminhos na hora de concretizar o tratamento inicial. Assim, quando ocorre uma BC é possível

reconhecer um ativo e classificá-lo como *goodwill*, ou um rendimento e classificá-lo como ganho resultante de uma compra favorável. A possibilidade criada de reconhecer um ativo ou rendimento depende de um leque de operações algébricas, de uma série de componentes e logicamente dos resultados obtidos em tais operações. Assim, sempre que a quantia paga para controlar o negócio (geralmente definida ao justo valor), mais o valor de quaisquer interesses não controláveis, mais o justo valor das participações no capital da adquirida, anteriormente realizadas (apenas no casos de aquisição por etapas) é superior a soma dos ativos líquidos adquiridos (incluindo quaisquer imposto diferido), o elemento daí resultante é reconhecido como um ativo e classificado como *goodwill* (parágrafo 32) (IASB, 2011). Todavia, quando a soma das três primeiras componentes gera um valor inferior ao total assumido pelos ativos líquidos reconhecidos (novamente tendo em conta qualquer obrigação existente com impostos diferidos), o elemento produzido é um ganho potencial que resulta de uma *bargain purchase*. Por sua vez, quando ocorre esta situação, a IFRS 3 obriga a entidade a rever todo o processo relativo a identificação e mensuração dos ativos e passivos assumidos com a operação, sendo que para isso necessitam de utilizar a informação disponível à data. Posteriormente, com a etapa de revisão concluída é necessário entender se o ganho em causa continua a existir. Em caso afirmativo, a entidade tem de realizar uma outra etapa, com o foco no reconhecimento e natural inscrição do rendimento na Demonstração do Resultado Integral. Ao invés, quando a conclusão é negativa, o potencial ganho desaparece e nenhum reconhecimento necessita de ser realizado (IASB, 2011).

Assim, por forma a elaborar as considerações finais é possível concluir que o atual o normativo do IASB permite o reconhecimento de um *goodwill* (ativo) ou de um ganho (rendimento), no momento em que ocorre uma BC. Naturalmente, por serem dois elementos contabilísticos dissemelhantes, os seus tratamentos iniciais são também eles realizados de forma diferente. Porém, as suas disparidades prolongam-se para outros momentos, nomeadamente, para o da mensuração subsequente.

2.4. Mensuração Subsequente do *Goodwill*

A mensuração subsequente dos ativos acontece porque as sociedades têm a necessidade de recalcular os seus valores recuperáveis. Assim, todos os elementos reconhecidos como ativos, durante o tratamento inicial, são alvo de pelo menos uma etapa de mensuração subsequente e o *goodwill* nunca foi uma exceção. Embora a sua realidade

tenha sofrido de inúmeras mutações, ao longo dos anos, a mensuração subsequente do *goodwill* sempre foi um aspecto obrigatório para as entidades que empregam as normas do IASC/IASB, na elaboração das suas demonstrações financeiras.

Prosseguindo a análise para o IASC, mais concretamente para a IAS 22, verifica-se que a realização da mensuração subsequente do *goodwill* é obrigatória. Tal procedimento é realizado através da sua amortização e sucede-se sempre que existe, no início do exercício, um valor de *goodwill* inscrito no balanço/demonstração da posição financeira. Sucintamente, a IAS 22 indica (parágrafos 45 e 46) que a mensuração subsequente do *goodwill* está circunscrita às suas constantes amortizações (IASC, 1998). Contudo, a IAS 22 permite algum grau de subjetividade na escolha do período temporal da amortização, pois apesar de obrigar a amortização do *goodwill* sobre uma determinada base temporal, omite o que deve ser considerado para essa base. Porém, em grande parte dos casos, é (parágrafo 51) assumido o número de anos de vida útil do ativo como sendo o período em que o *goodwill* deve ser amortizado, sendo que no máximo este não pode exceder os vinte anos (salvo algumas situações devidamente justificadas). Para além do mais, a norma indica que a amortização com base no método de linha reta deve servir de referência aquando da realização da mensuração subsequente (IASC, 1998).

Por sua vez, a IAS 22 aponta (parágrafo 51) para a necessidade de serem realizados testes de imparidade anuais ao *goodwill*, nos casos em que a sua vida útil excede os vinte anos (tendo de reconhecer, igualmente, os gastos com a amortização). Assim, perante essas situações mesmo que não exista quaisquer indicadores de imparidade, a norma exige que a entidade estude o valor recuperável do *goodwill*. Por outro lado, considera de inaceitáveis todos os casos em que a vida útil deste ativo é caracterizada como infinita, pois sabe que esta classificação serve de meio para não serem reconhecidas quaisquer amortizações com o *goodwill* (IASC, 1998).

Com estas últimas indicações, está vincado que o IASC tinha colocado ao dispor das entidades, embora apenas para certas situações, uma outra ferramenta a utilizar no momento da mensuração subsequente do *goodwill*, os testes de imparidade. Pormenorizando, verifica-se que esta “nova metodologia” do IASC, para a mensuração subsequente do *goodwill*, tem por base a realidade vivida no Financial Accounting Standards Board (FASB). Isto é, a atual metodologia subsequente do *goodwill*, resultou, primeiramente, das influências do FASB e de seguida do projeto conjunto desenvolvido pelos dois organismos em causa, IASC/IASB e FASB.

Decorria o dia 29 de outubro de 2002, na cidade de Londres, quando FASB e o IASB assinaram um memorando de entendimento, designado por *Norwalk Agreement* (FASB, 2018). Este acontecimento teve o condão de oficializar a ligação entre dois dos organismos mais conceituados ao nível da emissão de normas contabilísticas. Um dos objetivos desta ligação foi a promoção de esforços conjuntos, no sentido de aumentar os níveis de convergência em torno da contabilidade financeira mundial.

Analisando os resultados deste acordo, constata-se que, nos dias de hoje, poucos são os projetos, verdadeiramente, convergentes. Não deixa de ser curioso que dos poucos referidos, o realizado em torno das *business combination* é tido como um dos mais assinaláveis (Hughes *et al.*, 2017). Por outro lado, embora o trabalho conjunto encontre-se a ser desenvolvido pelas entidades em causa, são mais as pessoas que acreditam que toda esta ligação vai resultar em poucos projetos, efetivamente, convergentes do que o contrário (Hughes *et al.*, 2017). Toda esta conclusão deve-se, em grande parte, as enormes condicionantes (da mais variada espécie) que existem em torno deste trabalho conjunto e que fazem da convergência, numa larga escala, uma realidade cada vez mais utópica.

Por forma a consagrar o memorando assinalado e visto o FASB já ter emitido, no ano de 2001, a *Statement of Financial Accounting Standards 141 (SFAS 141) – Business Combination* e a *SFAS 142 – Goodwill and Other Intangible Assets (SFAS 142)* (FASB, 2001a; FASB, 2001b), o IASB emitiu a *IFRS 3 – Business Combination* e publicou uma nova versão da *IAS 36 – Impairment of assets*. Este comportamento, ocorrido em 2004, teve o intuito de aproximar o normativo do IASB do já instaurado pelo FASB, por forma a promover os níveis de convergência sobre o tratamento contabilístico das *business combination* e dos ativos intangíveis. Assim, toda esta “nova” divulgação do IASB pode ser analisada como um resultado direto do acordo acima indicado.

De acordo com a *IFRS 3*, assumindo que o elemento resultante da *business combination* é reconhecido (na mensuração inicial) como um ativo (*goodwill*), existe, posteriormente, a necessidade de realizar, pelo menos uma outra etapa de mensuração. Assim, por forma a concretizar esta mesma intenção é necessário ter em conta a *IAS 36 – Impairment of Assets*. A necessidade de garantir que os ativos presentes na demonstração da posição financeira estejam refletidos pelo seu verdadeiro valor, ou seja, contabilizados pela quantia recuperável, fez com que o IASB emitisse esta norma em junho de 1998. Todavia, esta apenas iniciou o seu período de vigência no dia 1 de julho de 1999. Cinco anos mais tarde, a 31 de março de 2004, em virtude da publicação da *IFRS 3* e da descontinuação da *IAS 22*, o IASB apresentou uma nova versão para a *IAS*

36 (Deloitte, 2017d). Observando a sua designação (*Impairment of Assets*) verifica-se que a IAS 36 continua a estudar as imparidades em volta dos ativos, tendo apenas sofrido de atualizações ao nível do conteúdo. Ao analisar a sua empregabilidade constata-se que esta é obrigatória para todas as entidades que divulguem demonstrações financeiras consolidadas, nomeadamente, para todos os ativos com exceção dos inventários, contratos de construção, ativos de impostos diferidos, benefícios dos empregados, ativos financeiros, propriedades de investimentos, ativos biológicos, ativos de contratos de saúde e ainda ativos não correntes detidos para venda (IASB, 2010). Portanto, sendo o *goodwill* um ativo intangível conclui-se que tem enquadramento contabilístico na IAS 36.

Atendendo a própria designação da norma, conclui-se, facilmente, acerca da obrigação de terem de ser realizados testes de imparidade aos ativos. Verifica-se desta forma, que existe uma necessidade premente em torno da averiguação da quantia recuperável dos ativos. Portanto, de forma a facilitar todo este processo, o IASB define um conjunto de indicadores que ajudam a entender se o ativo apresenta sinais de perdas por imparidade. Esses sinais são (parágrafo 12) representados por duas tipologias de indicadores: interna e externa (IASB, 2010). Pormenorizando, sempre que existir uma evidência notória de que o ativo tem diminuído os seus níveis de performance ou aparenta ter danos físicos ou sinais de obsolescência ou encontra-se num estado de descontinuação ou sobre a alçada de um plano de reestruturação, é possível concluir que, pelo menos um, indicador interno de imparidade está respeitado (a probabilidade do *goodwill* estar sob imparidade aumenta). Por sua vez, quando existe uma constatação de que o ativo tem visto o seu valor de mercado diminuir (de uma forma significativa) ou quando ocorrem mudanças no âmbito tecnológico/mutações no ambiente macro (ao nível de mercado ou no âmbito económico e/ou legal) ou flutuações ao nível das taxas de juros ou até menores níveis de capitalização no mercado, o indicador em causa designa-se por externo e demonstra que o ativo tem possibilidades de estar em imparidade (IASB, 2010). Assim, se algum destes indicadores (interno e/ou externo) tiver correspondência prática é um forte sinal de que o ativo pode estar sob imparidade. Contudo, existindo ou não estas indicações de imparidade, é obrigatório seguir todos os procedimentos presentes ao longo da norma, no sentido de mensurar o ativo pelo seu novo valor recuperável.

Ainda antes de se estudar o procedimento de cálculo da imparidade é importante analisar as Unidades Geradoras de Caixa (UGC) e todo o seu âmbito. Para o IASB (IAS 36 parágrafo 6) uma UGC é definida como sendo o menor grupo de ativos possíveis de serem identificados, com capacidades para gerar entradas de caixa, sabendo que esses

fluxos gerados são independentes de quaisquer outros produzidas por um determinado ativo ou grupos deles (IASB, 2010). A norma em causa declara (parágrafo 80) a necessidade de todo o *goodwill* adquirido, fruto de uma *business combination*, ter de ser alocado a pelo menos uma UGC na sua data de aquisição (de salientar que todos os ativos e passivos assumidos também têm de ser alocados). Segundo a IAS 36 (parágrafo 81), tal deve-se ao facto de o *goodwill* não apresentar capacidades para gerar fluxos de caixa de uma forma independente, necessitando para isso de, pelo menos, mais um ativo. Porém, todo *goodwill* consegue contribuir para a UGC que o acolhe. Assim, quando uma BC é realizada e após a alocação do *goodwill* e dos ativos à UGC, espera-se que esta consiga retirar os máximos benefícios criados por este acontecimento, sendo a maximização das sinergias um desses casos. Nesse sentido, a IAS 36 aponta (*Appendix C*) para a importância de o *goodwill* ser alocado a uma UGC que seja detida em 100% pelo grupo, isto porque os interesses não controláveis nem sempre têm interesse nas sinergias criadas pela BC. Relativamente ao processo de alocação importa referir (parágrafo 80) que este se encontra delimitado pelo IASB em dois níveis, sendo que um deles está relacionado com o facto de a unidade que monitoriza o *goodwill* ter de representar o menor nível dentro de uma entidade para propostas de gestão interna. O outro indica que a UGC ao qual o *goodwill* é alocado nunca pode apresentar dimensões superiores as de um segmento operacional da entidade (IASB, 2010).

O *goodwill* tem de ser testado, obrigatoriamente, quanto ao seu valor recuperável pelo menos de forma anual, como indicam os parágrafos anteriores. Assim, de forma a desmembrar esse procedimento, assume-se, para os termos da explicação seguinte, que apenas uma UGC se encontra encarregue da monitorização do *goodwill*. Por conseguinte, assumindo que os testes de imparidade são realizados no final do período de relato, a entidade tem de avaliar a existência de indicações que apontem para uma possível perda por imparidade. Portanto, por forma a investigar essa possibilidade, têm de ser tomados em linha de conta os indicadores internos e externos de imparidade, anteriormente, abordados. Porém, sempre com a ressalva que existindo ou não indicação de possíveis perdas de valor, a IAS 36 obriga que os testes de imparidade sejam realizados, no sentido de se averiguar o valor recuperável dos demais ativos.

Os estudos de imparidade pressupõem, de antemão, o conhecimento de uma série de grandezas em volta dos ativos. Portanto, antes da realização dos cálculos de imparidade, importa compreender o significado de diversas realidades, entre as quais o justo valor menos custos para vender, valor de uso, quantia escriturada e valor

recuperável. Iniciando a explicação pelo justo valor (parágrafo 25 e 26) este pode ser obtido através do preço de mercado do ativo (necessitando para isso de ser negociado num mercado ativo) ou de um acordo de venda existente (IASB, 2010). Por sua vez, os custos para vender podem ser entendidos como gastos incorridos para alienar o ativo. Consequentemente, o justo valor menos os custos para vender remete para o montante obtido pela venda de um ativo ou de uma UGC menos os custos de alienação (importa salientar que a venda tem de respeitar todas as condições normais de mercado) (IASB, 2010).

Por sua vez, o valor de uso, segundo a norma, é o valor presente dos fluxos de caixa futuros que se espera que derivem de um ativo ou de uma UGC (IASB, 2010). Trata-se, assim, de uma designação mais complexa e que obriga a estudos mais profundos por parte de quem os calcula, pois existe a necessidade de compreender, em profundidade, as temáticas dos fluxos de caixa e das taxas de desconto, conforme escrito na IAS 36 (parágrafo 31) (IASB, 2010). Após a obtenção dos montantes do justo valor menos custos para vender e do valor de uso, importa analisar qual das duas grandezas apresenta a maior quantia, pois aquela que a ostentar é designada de quantia recuperável (parágrafo 18) (IASB, 2010). Posteriormente, no sentido de realizarem-se os cálculos de imparidade, importa determinar a quantia escriturada, sendo que esta não é nada mais, nada menos do que a quantia líquida pelo qual o ativo se encontra mensurado na demonstração da posição financeira (ou seja, é a quantia bruta deduzida dos valores de depreciação/amortização/perdas por imparidade acumuladas) (IASB, 2010).

Finalmente, após o conhecimento de todas estas grandezas contabilísticas e de calculados os seus valores torna-se possível proceder a contabilização da perda. Assim, mediante o escrito do IAS 36 (parágrafo 59), reconhece-se uma perda por imparidade sempre que a quantia recuperável do ativo for inferior a sua quantia escriturada. Portanto, quando tal sucede, é necessário reduzir a quantia escriturada do ativo para junto do seu valor recuperável, sendo a diferença entre as duas grandezas reconhecida como perda por imparidade (IASB, 2010). Se por outro lado, a quantia recuperável não for inferior a quantia escriturada, não existe qualquer perda por imparidade e o ativo continua escriturado pelo mesmo valor.

Após verificado o cálculo da imparidade de uma forma geral, importa integrar a explicação para o fenómeno do *goodwill*. Inicialmente, sabe-se que a UGC que integra o *goodwill* tem de ser alvo de testes de imparidade, pelo menos, de uma forma anual. Portanto, observando a realidade acima descrita, a IAS 36 indica (parágrafo 90) que

sempre que a UGC (*goodwill* incluído) apresenta um valor recuperável inferior a sua quantia escriturada, a entidade vê-se na obrigação de reconhecer uma perda por imparidade no exercício. Pelo contrário, se a UGC (*goodwill* incluído) possuir uma quantia recuperável não inferior a quantia escriturada, nenhuma perda tem de ser registada (IASB, 2010).

Assim, caso se verifique que a UGC encontra-se em imparidade, o IASB obriga, a entidade, a seguir um procedimento para a sua imputação. A IAS 36 (parágrafo 104) para além de indicar que a imparidade tem de ser imputada aos ativos que a compõem, também informa da existência de uma ordem de alocação a respeitar. Assim, o normativo prioriza que, em primeiro lugar, o *goodwill* alocado a UGC deve ver a sua quantia escriturada reduzir. De seguida, caso o valor do *goodwill* tenha sido esgotado mas a imparidade continue a existir, os outros ativos que compõem a UGC têm de ver a sua quantia escriturada reduzir (IASB, 2010). Contudo, a norma a este nível indica (parágrafo 104) que a imputação aos restantes ativos tem de ser efetuada numa base pro-rata, mas sempre tendo em atenção numa premissa definida: na pior das hipóteses, a quantia escriturada dos ativos assume o valor zero (nunca pode existir uma quantia escriturada negativa) (IASB, 2010). Por fim, no momento em que a imparidade tenha sido toda imputada aos ativos, esta encontra-se esgotada e o processo de mensuração subsequente encerrado (os ativos que compõem a UGC encontram-se escriturados pelo seu novo valor recuperável). Contudo, nos períodos seguintes, toda esta metodologia tem, novamente, de ser adotada, sendo o limite aquele em que não existe qualquer importância de *goodwill* no balanço/demonstração da posição financeira

2.5. Argumentos a Favor e Contra a Amortização do *Goodwill*

A mensuração subsequente do *goodwill* foi, durante décadas e um pouco por todo o mundo, realizada através da metodologia da amortização. Esta de facto ostentou, durante anos, elevados índices de utilização e tal se deveu tanto ao carácter obrigatório (IASB e FASB exigiam-na), como as mais-valias por si geradas. Naturalmente, cada normativo apresentava a sua versão para a amortização do *goodwill*, mas de um certo modo, a mensuração subsequente assentava toda ela em princípios semelhantes. Pormenorizando, algumas das vantagens da amortização do *goodwill*, verifica-se que esta é vista, de uma forma geral, como a única resposta prática para o problema da mensuração

subsequente (Qasim *et al.*, 2013). Para estes autores, a ocorrência de uma amortização sistemática permite a criação de um equilíbrio interessante entre o aspeto conceptual do ativo e os baixos custos operacionais necessários para concretizar a mensuração subsequente do *goodwill* (Qasim *et al.*, 2013).

Segundo o IASB, um ativo é um recurso económico controlado pela entidade, como resultado de eventos passados e com potencial para produzir benefícios económicos (IASB, 2018). Assim, tendo em conta que o *goodwill* tem (e tinha) enquadramento na presente definição, facilmente se consegue relacionar as amortizações realizadas de uma forma sistemática com o “... potencial para produzir benefícios económicos”. Ou seja, para Boyle *et al.* (2015) quando é reconhecido, consecutivamente, um gasto com a amortização do *goodwill* significa que a entidade tem a necessidade de refletir, na demonstração dos resultados, os gastos em que incorre para manter e gerar as rendibilidades permitidas com a incorporação do *goodwill*. De uma outra forma, se o *goodwill* permite a geração de rendimentos, é natural que as entidades tenham a necessidade de reconhecer gastos consigo associados, de forma a justificar que só através do “consumo do *goodwill*” é que tais benefícios económicos são gerados. Todavia, apesar da sua grande utilização a nível mundial, as críticas sobre si eram cada vez maiores (antes da IFRS 3), sobretudo, a forma como a mensuração subsequente estava desenhada.

Por um outro lado e apenas tendo em conta a realidade inglesa, Nobes (1992) afirma que a amortização do *goodwill*, ao longo da sua vida útil e com um prazo máximo de quarenta anos, continua apresentar apoiantes. Todavia, o número de críticos, sobre esta metodologia, é superior ao número de apoiantes, pois muitos são os que não acreditam no valor informativo criado pelo constante reconhecimento de amortizações do *goodwill* (Nobes, 1992; Qasim *et al.*, 2013). Esta situação era transversal a muitas realidades e foi ela que permitiu que a literatura sobre o tema tivesse registado um grande crescimento, porque muitos contabilísticos/académicos/peritos procuravam comprovar a pouca utilidade da amortização do *goodwill*. Assim, observando Moehrle *et al.* (2001) constata-se que quando um gasto com a amortização do *goodwill* é reconhecido, através das normas do FASB, o nível de informação útil por si gerado é bastante reduzido e não serve de todo as necessidades dos utilizadores da informação financeira.

Para além deste inconveniente gerado pela amortização do *goodwill*, Qasim *et al.* (2013) concluem também que não é de todo possível prever a vida útil do *goodwill* nem a sua proporção de perda de valor ao longo dos anos. Naturalmente, tal sucede devido às dificuldades existentes de antecipação de determinados aspetos relacionados com a

própria natureza do *goodwill*. Por conseguinte, aquando do reconhecimento da amortização, o valor a considerar é tido como uma estimativa arbitrária do consumo de *goodwill*, pois depende das considerações da gestão (Qasim *et al.*, 2013). Assim, toda esta situação tem o condão de inviabilizar a técnica de mensuração subsequente baseada na amortização. Ou seja, percebe-se que o método tradicional da amortização sobre um período arbitrário de anos, não reflete, verdadeiramente, a realidade económica nem revela qualquer informação útil para os seus utilizadores (Qasim *et al.*, 2013). Assim, quem utilize os dados económicos e financeiros de forma a tomar decisões, quer para uso interno quer externo, pouco tem a ganhar com a informação prestada pela amortização do *goodwill*.

Pormenorizando a problemática relacionada com a pouca utilidade da informação produzida é possível constatar que muitas das entidades, possuidoras de *goodwill*, ignoram os gastos existentes com a sua amortização até para propósitos de relato interno (Qasim *et al.*, 2013). Externamente, diversos analistas financeiros também desconsideram estes gastos quando avaliavam os preços das ações (Duangploy *et al.*, 2005) ou quando realizam análises sobre possíveis ganhos existentes por ação (Qasim *et al.*, 2013). Recorrendo a um estudo desenvolvido por Jennings *et al.* (2000) constata-se que a amortização tem o poder de adicionar desordem na avaliação das ações, principalmente, nos casos em que os cálculos apenas são baseados em lucros. Porém, de certa forma, esta realidade já tinha sido explicada por Cheng *et al.* (1993) onde concluem que o resultado operacional (ainda sem a dedução da amortização do *goodwill*) prevalece, em termos de informação, sobre o resultado líquido (já com a dedução do gasto de amortização do *goodwill*).

Por fim, analisando um outro ponto de vista da amortização do *goodwill* e citando, novamente, Duangploy *et al.* (2005) verifica-se que esta técnica também é criticada pela possibilidade que tem de criar uma dupla contabilização de gastos. Isto é, a amortização do *goodwill*, para além de permitir o gasto natural de amortização, também cria a possibilidade de outros gastos, referentes aos recursos consumidos para o manter, serem reconhecidos.

Em suma, depois de se colocar a amortização nestes parâmetros, facilmente se conclui que esta metodologia subsequente é bastante criticada, sobretudo, pelo facto de apresentar um número reduzido de mais-valias para os seus utilizadores. Naturalmente, as críticas em torno da amortização do *goodwill* foram subindo de tom à medida que as realidades das *business combination*, dos ativos intangíveis e do *goodwill* se tornaram

mais complexas. Como tal, quer o IASB quer o FASB viram-se na obrigação de repensar toda a estratégia de mensuração subsequente do *goodwill*, tendo ambos optado pelos testes de imparidade do *goodwill*.

2.6. Argumentos a Favor e Contra a Imparidade do *Goodwill*

O IASB centrou muitas expectativas quando tornou efetiva a IFRS 3 para todas as operações que ocorressem a partir do dia 31 de março de 2004 (Deloitte, 2017c). Para Johansson *et al.* (2016) o interesse pela questão do *goodwill* aumenta, fortemente, com a implementação da IFRS 3. Por exemplo, em 2007 e já no período de vigência da IFRS 3, o *goodwill* representou, em média, cerca de 50% do valor de aquisição das 709 operações concretizadas nesse ano ao longo de 21 países (Ernst & Young, 2009). Este valor, para além de demonstrar a importância assumida pelo *goodwill* também permite, de uma certa forma, concluir que a atual mensuração inicial é efetiva. Ora, se no momento inicial a importância em torno do *goodwill* aumentou, é natural que o mesmo tenha sucedido para os períodos subsequentes. Todavia, os possíveis ganhos obtidos no momento subsequente devem-se, sobretudo, a nova IAS 36.

Aquando do desenvolvimento da IFRS 3, o *Board* do IASB procurava que os testes de imparidade do *goodwill* fossem capazes de gerar informação mais útil para os utilizadores internos mas também para os externos (IASB, 2004). Analisando a própria IFRS 3 verifica-se que um dos seus objetivos passa por aumentar os níveis de relevância, de confiabilidade e de comparabilidade, em torno, da informação financeira gerada pelas *business combination* (*goodwill* incluído) e pelos seus efeitos (IASB, 2011). Qasim *et al.* (2013) chega mesmo a indicar que a imparidade do *goodwill* tem como um dos objetivos refletir melhor a realidade económica da empresa. Estes aspetos são importantes, sobretudo, para os *stakeholders*, pois a imparidade tem tudo para transmitir informação mais completa, transparente e útil sobre uma realidade que até então era dúbia e não tida em grande linha de conta. Contudo, o *Board* do IASB (IASB, 2004) chega a afirmar que a imparidade só consegue gerar tais resultados, se for desenvolvida com base em testes rigorosos e operacionais. Ou seja, o IASB afirma que só a presença dessas qualidades, nos testes, é que torna possível retirar das imparidades as suas reais mais-valias, nomeadamente, aquelas que derivam da constante atualização do valor recuperável do *goodwill*.

Ao estudar a IAS 36, verifica-se que existe a obrigação de testar, anualmente, a imparidade do *goodwill*. Não obstante, a norma indica que os testes de imparidade podem ser realizados durante qualquer altura do ano (IASB, 2010). Ou seja, a norma permite que, durante o ano, sejam realizados, no intervalo dos testes anuais de imparidade, testes interinos ao *goodwill* (Duangploy *et al.*, 2005). Porém, existe a indicação para que os testes sejam realizados no mesmo momento do ano, todos os anos (IASB, 2010). Relativamente aos testes intercalares importa afirmar que estes apenas devem ser realizados quando existem eventos que originam mudanças adversas nos fatores legais ou em torno do clima empresarial; perdas de recursos humanos consideradas chaves para o grupo; ocorrências no quadro competitivo de todo inesperadas; vendas ou abandonos de unidades geradoras de caixa de forma total ou parcial (Duangploy *et al.*, 2005). Posto isto, conclui-se que a este nível, a técnica da imparidade traz uma grande vantagem face a amortização, pois permite que o valor recuperável do *goodwill* seja, regularmente, testado (algo que vai ao encontro de um dos objetivos da IAS 36). Adicionalmente, quer haja ou não indicação de imparidade, existe sempre a obrigação, de pelo menos numa base anual, testar o valor recuperável do *goodwill*. Por conseguinte, ao ser testado de uma forma regular, permite que mais informação seja gerada, com tudo o que de bom isso representa. Contudo, importa realçar, novamente, que a informação obtida só gera todas aquelas mais-valias com testes de imparidade rigorosos e operacionais.

Outros dos aspetos marcantes da imparidade é que, ao contrário do que se sucedia nos tempos da amortização (tanto internamente como externamente os gastos com amortização são ignorados para os mais diversos propósitos), as entidades e os analistas já não ignoram os gastos registados com a perda por imparidade do *goodwill*. Por forma a sustentar esta ideia é possível atentar na opinião de Knauer *and* Wöhrmann (2016) onde afirmam que a atual metodologia de imparidade do *goodwill* consegue transmitir informação relevante para os investidores.

Porém, nem todas as indicações geradas pela IFRS 3 são positivas. Começando por uma das últimas mais-valias da imparidade, pode-se concluir que, apesar de os testes poderem ser realizados, constantemente, não há nada que exija o reconhecimento de uma qualquer perda por imparidade. Com isto, conclui-se que as entidades possuidoras de *goodwill* têm uma certa liberdade para reconhecer as perdas relacionadas com este ativo (no máximo até podem nem as reconhecer) (Qasim *et al.*, 2013). Naturalmente, este facto faz com que esta metodologia apresente um ponto fraco assinalável quando comparada com a amortização. Isto é, com a amortização, há sempre um valor reconhecido nos gastos do

período enquanto ao nível da imparidade isso pode ou não suceder. Assim, analisando num âmbito superior, verifica-se que está criada a possibilidade de a gestão programar o *timing* do reconhecimento das perdas (Qasim *et al.*, 2013). Por outras palavras, as entidades que possuem *goodwill*, nas suas demonstrações da posição financeira, podem adiar ou antecipar o reconhecimento de uma qualquer perda por imparidade. Esta decisão tem por base questões relacionadas com o próprio valor da perda, mas também com as implicações que a perda cria sobre a performance e valor de mercado (Alves, 2013). Por sua vez, tal comportamento da gestão pode estar associado a uma postura de *big bath* ou de *smoothing*. Assim, abordando estas duas práticas de gestão, conclui-se que o órgão administrativo tem ao seu dispor a possibilidade de levar as imparidades todas de uma só vez. Isto é, de forma hipotética, existe a hipótese de a gestão adiar imparidades (durante um determinado número de anos) e, posteriormente, concentrá-las em apenas um só ano (*big bath*), sendo esse ano aquele que, geralmente, compreende as operações mais insuficientes (é um ano de fraco desempenho). Por seu turno, também têm ao seu dispor a possibilidade de suavizar as perdas por imparidade por anos em que os rendimentos são maiores do que o esperado, fazendo com que o seu impacto, nos resultados, seja de um certo modo minimizado (*smoothing*) (Qasim *et al.*, 2013; Alves, 2013). Resumindo, a gestão tem a possibilidade, de durante x anos, não reconhecer quaisquer imparidades com *goodwill*, o que faz com que esta metodologia da imparidade apresente outro ponto fraco quando comparada com a técnica da amortização (embora o gasto com a amortização do *goodwill* seja considerado arbitrário, a metodologia pressupunha sempre o seu reconhecimento, durante um determinado período de tempo).

A possibilidade de reconhecer imparidades do *goodwill* exige, como anteriormente analisado, o conhecimento de um vasto conjunto de realidades, sendo uma das quais, a gerada em torno dos fluxos de caixa futuros. Sem o conhecimento dos fluxos que se espera que venham a suceder, num futuro relativamente próximo, torna-se impossível calcular a imparidade do *goodwill*, pois é através desta realidade que se obtém o valor de uso (Li *et al.*, 2011). Assim, para concretizar tal desígnio, é comum a utilização da técnica do *discounted cash flow* (IASB, 2010; Johansson *et al.*, 2016). Contudo, é na investigação sobre os níveis operacionais da atividade futura, que reside um dos maiores problemas da imparidade. Aprofundando esta temática, é possível concluir que os fluxos de caixa são uma realidade de difícil previsão e verificação (com a possibilidade de serem alvo de manipulações) (Watts, 2003). Assim, seguindo a tendência é importante destacar a existência de uma correlação entre o reconhecimento de imparidades do *goodwill*, os

fluxos de caixa, a performance da entidade e o seu preço de mercado (Alves, 2013). Portanto, caso o ativo sofra de imparidades, existe a necessidade de as contabilizar, sendo que o seu reconhecimento cria impactos em pelo menos dois níveis: resultados do exercício e total do ativo. Após, contabilizar as imparidades como gastos e de acordo com Duangploy *et al.* (2005) determinados rácios vêm os seus valores reduzir. Consequentemente, fruto das variações negativas na performance financeira, o grupo empresarial sofre implicações a vários níveis, nomeadamente, no seu valor de mercado (diminui fruto dos menores níveis de desempenho) (Alves, 2013). Por fim, todo este contexto leva ao reconhecimento de novas perdas por imparidade do *goodwill*, criando um ciclo vicioso, *ceteris paribus* (os fluxos de caixa ao diminuírem fazem com que o valor de uso decresça, que por sua vez, ao concorrer para o valor recuperável, faz aumentar a probabilidade de serem reconhecidas imparidades). Posto isto, verifica-se que o risco desta questão encontra-se associado ao facto do valor de uso depender das avaliações realizadas sobre os fluxos de caixa. Logo, a hipótese de as entidades manipularem as suas avaliações sobre os fluxos de caixa (numa tendência de sobreavaliação) aumenta, pois estas procuram escapar ao ciclo acima referido. Em conclusão, toda esta situação faz com que a temática da avaliação dos fluxos de caixa seja um tópico de risco da atual mensuração subsequente do *goodwill* (pode gerar uma série de menos-valias, nomeadamente ao nível da informação).

Uma das principais críticas da atual mensuração subsequente é o custo da sua realização, mais concretamente, os elevados gastos em que as entidades incorrem para executar os testes de imparidade (Qasim *et al.*, 2013). Assim, para testar o valor recuperável do *goodwill* existe uma série de recursos que têm de ser consumidos pelas entidades (o que origina elevados gastos). Geralmente, quando as entidades consomem certos recursos procuram que a sua utilização lhes traga benefícios e mais-valias. Contudo, esta situação não tem de todo sucedido com os testes de imparidade, isto é, os benefícios trazidos pelo método da imparidade, na prática, não estão a ser assim tão superiores aos, anteriormente, obtidos pela amortização (análises custo/benefício não são satisfatórias, muito por culpa da falta de confiança em volta dos testes de imparidade) (Qasim *et al.*, 2013).

Outro dos aspetos interessantes em torno do *goodwill* é o facto de este apresentar uma associação interessante e bastante correlacionada com o fenómeno das *Merger and Acquisitions* (apenas o *goodwill* adquirido poder ser reconhecido nas demonstrações financeiras consolidadas). Todavia, existe um outro *goodwill* que não é reconhecido para

os termos contabilísticos, o que faz com que existam duas tipologias deste ativo: o gerado internamente e o comprado através de uma *business combination*. Este último resulta do decurso normal das operações, sendo atribuível, diretamente ou indiretamente, aos esforços realizados pela entidade (Sacui, 2015). Prosseguindo com a visão de Qasim *et al.* (2013) verifica-se que o *goodwill* adquirido se não for alvo de amortizações, é em maior ou menor parte substituído pelo gerado internamente (que não tem qualquer significado para a contabilidade). Assim, perante este cenário, todas as entidades que crescem de uma forma orgânica, ou seja, sem recurso à atividade de M&A, encontram-se discriminadas face as que crescem mediante as aquisições e fusões realizadas (Boyle *et al.*, 2015). Isto é, a discriminação sucede-se, sobretudo, pelo facto de as entidades que crescem de forma orgânica não apresentarem, nas suas DFC, qualquer *goodwill*. Por conseguinte, ao não existir *goodwill* adquirido na demonstração da posição financeira, é impossível que o *goodwill* interno, gerado por exemplo pela criação de uma marca própria, o substitua. Assim, caso exista amortização do *goodwill* adquirido, num determinado período de tempo, há a garantia de que no futuro nenhum *goodwill* interno tem a capacidade de ser capitalizado no seu lugar (Boyle *et al.*, 2015; Johansson *et al.*, 2016). Ou seja, a não amortização aumenta o risco do *goodwill* gerado internamente substituir o adquirido. Em suma, a imparidade apresenta duas grandes fraquezas quando comparada com a imparidade: por um lado, o risco do *goodwill* interno substituir o adquirido é maior; por outro, as empresas que crescem de uma forma orgânica são discriminadas.

Continuando pela senda das críticas a metodologia, atualmente, em vigor, verifica-se que a alocação do *goodwill* às unidades geradoras de caixa (UGC) é outro dos temas delicados. A IAS 36 delimita pouco sobre a alocação do *goodwill* às UGC, apresentando apenas duas condições (parágrafo 80). Assim, tendo em conta este facto, conclui-se que a gestão dispõem de um elevado grau de subjetividade no momento de concretizar esta tarefa (EFRAG, 2017). Pormenorizando, no momento anterior a alocação, os conselhos de administração averiguam quais as UGC que dispõem de valores recuperáveis superiores às quantias escrituradas. Com este comportamento procuram alocar o *goodwill* às UGC que apresentam as melhores quantias recuperáveis, pois são essas que ostentam a menor probabilidade de serem alvo de perdas por imparidade (EFRAG, 2017). Com esta análise, conclui-se que as entidades procuram proteger ao máximo o *goodwill* reconhecido, de potenciais perdas futuras, sendo que essa proteção ocorre logo no tratamento inicial do *goodwill* (o facto surge inicialmente mas as suas

consequências são, sobretudo, sentidas nos momentos subsequentes). Assim, por forma a concluir, é possível afirmar que a atual metodologia de alocação do *goodwill* à (às) UGC(s) consegue gerar dificuldades que não eram, de todo visíveis, aquando da vigência da IAS 22.

Outro ponto que pressupõe um elevado grau de subjetividade sucede quando o *goodwill* e as próprias UGC são alvo de reorganizações e de realocações. Por sua vez, associada a *discretion* de que a gestão dispõe sobre este tema, importa salientar que as situações de reorganizações e de realocações, dentro de uma organização, são de difícil compreensão, permitindo mesmo que alguma da informação seja ignorada (EFRAG, 2017). Além do mais, tais situações são propícias a criação de práticas de gestão de informação, pois a possibilidade de dados relevantes serem escondidos, nomeadamente perdas por imparidade, encontra-se criada. Concluído, o problema da alocação do *goodwill* às UGC apenas subsiste por culpa dos atuais padrões com que o tratamento inicial é realizado. Portanto, urge ao IASB encontrar uma solução que permita tornar todo este processo de alocação do *goodwill* às UGC o menos subjetivo possível.

Por fim, resumindo todo este tópico, é possível de afirmar que a atual mensuração subsequente do *goodwill* gera mais desvantagens do que reais mais-valias, o que faz com que todo este processo seja alvo de inúmeras críticas. Porém, o IASB sabe que alterando alguns dos procedimentos em torno dos testes de imparidade (encontra-se a trabalhar nisso mesmo), consegue minimizar o impacto criado por muitas das desvantagens acima referidas.

2.7. Estudos Empíricos sobre o Atual Tratamento Subsequente do Goodwill

O último tópico ajuda a compreender que a metodologia da imparidade do *goodwill*, utilizada no momento da mensuração subsequente, não consegue gerar as mais-valias esperadas aquando da sua implementação. Assim, de forma a entender quais as reais consequências trazidas pela imparidade do *goodwill*, importa analisar alguma da literatura publicada ao longo dos últimos anos.

Hamberg *et al.* (2014) concluem, com base numa amostra de entidades suecas, que o valor pelo qual o *goodwill* está inscrito no balanço/demonstração da posição financeira aumentou, em termos médios e entre 2003 - 2007, cerca de 50% (de realçar que este incremento foi medido relativamente ao ativo total). Tal resultado favorável, segundo os

autores, deve-se a abolição da metodologia da mensuração subsequente baseada na amortização do *goodwill*, pois a informação por esta gerada, apresenta-se como sendo pouco relevante. Para o mesmo período temporal, os autores constatarem que o reconhecimento de imparidades para além dos gastos com amortização está, significativamente, relacionado com os retornos gerados pelas ações. Por último, referenciam que o regime de mensuração subsequente, baseado em imparidades, não conseguiu gerar, entre 2003-2007, imparidades estatisticamente relacionadas com os retornos das ações (Hamberg *et al.*, 2014).

Duff & Phelps realizam, anualmente, um documento de seu nome “*European Goodwill Impairment Study*”. De entre as várias realidades retratadas, o documento de 2017 procurou analisar, para os anos de 2016 e 2015, a efetividade com que as imparidades do *goodwill* foram reconhecidas, tendo para isso recolhido informações junto de entidades presentes no *Stoxx Europe 600*. A este nível constatou-se que o valor total das imparidades do *goodwill* registado, em 2016, foi mais reduzido do que o verificado em 2015 com, respetivamente, 28 e 37 biliões de euros (Duff & Phelps, 2017). Porém, se a análise for estendida ao documento publicado em 2016, concluiu-se que entre 2015 e 2014 ocorreu um aumento no valor total das imparidades do *goodwill*, na casa dos 26% (Duff & Phelps, 2016). Portanto, tendo em conta os números aqui demonstrados, percebe-se que a IAS 36 gera efeitos práticos, no momento da mensuração subsequente. Porém, a realidade de 2016, apontou para uma redução no valor das imparidades reconhecidas, podendo essa situação ser explicada pelo contexto económico europeu (a economia da zona euro cresceu 2.0% em termos reais, em 2016) (Duff & Phelps, 2016). Assim, desenvolvendo um raciocínio simples e lógico entre a redução do valor das imparidades e o ambiente macroeconómico europeu, obtêm-se que associado a melhores condições nos mercados estão, de uma forma geral, índices de rentabilidade mais elevados e fluxos de caixa superiores. Por sua vez, aquando do desenvolvimento dos cálculos de imparidade do *goodwill*, as entidades presenceiam um melhor contexto que beneficia todas as suas avaliações (melhores fluxos de caixa tornam o valor de uso superior que, por sua vez, faz aumentar a quantia recuperável e diminuir a probabilidade de serem reconhecidas perdas por imparidade do *goodwill*). Assim, contextualizando, a recente melhoria do ambiente macroeconómico europeu, provavelmente, gerou um efeito positivo para as entidades, fazendo com que estas tenham reconhecido menores valores em torno das perdas por imparidade, no ano de 2016.

Num outro ponto de análise Bostwick *et al.* (2015) procuram perceber o contributo das perdas por imparidades do *goodwill* para a previsão dos fluxos de caixa operacionais futuros de uma entidade. Este estudo é construído com base num *framework* de referência, desenvolvido por Barth, Cram e Nelson, no ano de 2001. Contudo, apesar de realizados em períodos diferentes, Bostwick *et al.* (2015) acreditam que o modelo por eles construído é uma adaptação adequada do *framework* de referência desenvolvido por Barth *et al.* (2001). Assim, para conseguirem adaptar o *framework*, Bostwick *et al.* (2015) reúnem informações entre os anos de 2001 e 2009, tendo com isso gerado um total de 21,509 observações. Posteriormente, após o tratamento dos dados, concluem que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* (através de normas do FASB) tem o condão de aumentar a capacidade preditiva dos fluxos de caixa do ano seguinte, ou seja, afirmam que a imparidade do *goodwill* tem capacidades para gerar mais-valias para o campo preditivo (Bostwick *et al.*, 2015). Exemplificando, quando no ano N são reconhecidas imparidades do *goodwill*, a capacidade preditiva para com os fluxos de caixa de N+1 aumenta. Por outra via, constata-se que o reconhecimento de imparidades do *goodwill* está, inversamente, relacionado com fluxos de caixa futuros. Para além disso, verificam que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* mantém a sua importância, bem como os seus níveis preditivos, mesmo quando outros custos (como por exemplo gastos com reestruturações, amortizações de outros ativos e custos com a atividade de M&A) são incluídos no modelo (Bostwick *et al.*, 2015). Por último, afirmam que quanto menos confiáveis são as informações financeiras fornecidas pelos R&C, maior é a utilidade das imparidades do *goodwill*, para o fenómeno preditivo dos fluxos de caixa. Em suma, tal como o *framework* de referência, o estudo desenvolvido por Bostwick *et al.* (2015) também ele é bastante conclusivo.

A aplicação das IFRS por si só, não consegue criar resultados, nem estes são iguais para todas as realidades, pois as circunstâncias variam consoante as características dos países (nível de *enforcement*, por exemplo) e das empresas (Lourenço and Branco, 2015). Portanto, outra temática fortemente estudada, relaciona a aplicação das IFRS com as consequências diretas da sua utilização, ou seja, procura medir o impacto criado pelas IFRS quando empregadas. Assim, de uma certa forma, é esta realidade que Gordon and Hsu (2018) procuram estudar. No seu estudo, concluem que o impacto gerado pelas IFRS é mais intenso, quanto maior for o nível de *enforcement* existente no país. Transpondo esta realidade para a mensuração subsequente dos ativos intangíveis, constata-se que esta etapa é mais efetiva, quanto maior for o nível de *enforcement* existente no país. Assim,

conforme escrito por Gordon *and* Hsu (2018) países com maiores graus de *enforcement* apresentam imparidades com melhores capacidades preditivas. De facto, tal realidade é uma vantagem, pois sabe-se que uma das finalidades da informação financeira é a antecipação de realidades futuras. Porém, o estudo de Gordon *and* Hsu (2018) vai além destes aspetos, chegando mesmo a relacionar o reconhecimento de perdas por imparidade nos ativos tangíveis de longa duração, com os fluxos de caixa futuros das atividades operacionais, para os normativos do IASB e do FASB. Assim, tendo em conta os resultados gerados pelas IFRS, Gordon *and* Hsu (2018) concluem que as imparidades por aí reconhecidas são mais consistentes, mas negativamente relacionadas com os fluxos de caixa futuros das atividades operacionais. Ao invés, constatam que os resultados gerados pela realidade do FASB não apresentam a mesma situação.

De um outro ponto de vista, o IASB quando publicou a IFRS 3 e atualizou a IAS 36, conforme anteriormente escrito, pretendeu, de entre outros aspetos, que a nova metodologia de mensuração subsequente criasse mais-valias para várias realidades, nomeadamente para o *goodwill*. Um dos objetivos era fazer com que o *goodwill* transmitisse uma nova imagem, mais correta e verdadeira, sobre a sua natureza económica da empresa (Qasim *et al.* 2013). Assim, de forma a estudar esta mesma realidade e com uma amostra composta por 288 entidades cotadas no *London Stock Exchange*, para o período compreendido entre 2004 (ano não IFRS) e 2009 (2005 a 2009 anos IFRS) surgem Stenheim *and* Madsen (2016). Com base neste estudo, os autores concluem que as perdas por imparidade do *goodwill* refletem, em certa medida, a sua imparidade económica. Por outro lado, verificam que as perdas por imparidade deste ativo estão associadas ao fenómeno da gestão de resultados, nomeadamente, aos incentivos para que esta seja realizada (Stenheim *and* Madsen, 2016).

Li *et al.* (2011) optam por analisar uma outra realidade em torno do *goodwill*. O estudo é desenvolvido com base na realidade americana e a amostra inclui entidades que anunciaram perdas por imparidade do *goodwill* durante o período de 1996 a 2006 (cerca de 1.584 anúncios de imparidade). Os autores, através das suas análises, concluem que os investidores e os analistas financeiros revêem as suas expectativas em baixa, quando um anúncio de perda por imparidade ocorre. Além disso, indicam que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* serve para demonstrar um declínio futuro na rentabilidade.

Por sua vez, Li *and* Sloan (2017) focam o seu estudo na realidade norte-americana, mais concretamente, nas consequências criadas pela mensuração subsequente do

goodwill, quer num momento anterior a SFAS 142 (1996 a 2000) quer num período posterior e já com a SFAS 142 (2004 a 2011). Explicam também que os anos de 2001, 2002 e 2003 foram retirados da amostra por pertencerem ao considerado período transitório. Nas suas conclusões, Li *and* Sloan (2017) conseguem obter resultados que indicam que o novo padrão, ou seja a SFAS 142, gera valores de *goodwill* inflacionados e que isso faz com que o ativo possa estar sobrevalorizado no balanço/demonstração da posição financeira. Para além do mais, concluem que as imparidades do *goodwill* são registadas em tempos inoportunos, ou seja, os resultados sugerem que os gestores utilizam a *discretion* fornecida pela SFAS 142 para atrasar o reconhecimento das imparidades, com o objetivo de inflacionar o preço das ações bem como os próprios ganhos.

Prosseguindo pela temática da *discretion* é possível nomear um outro estudo, da autoria de Van de Poel *et al.* (2009) (*in* Alves, 2013). Assim, conforme escrito, os autores procuram entender se os testes de imparidade do *goodwill*, indicados pelas IFRS, são usados como ferramenta para a gestão de resultados. Para perceber esta mesma realidade, optam por construir uma amostra constituída por empresas presentes em quinze países da União Europeia, para o período compreendido entre 2005 e 2006. Nessa pesquisa, concluem que um grande volume de imparidades é reconhecido sempre que existem ganhos, inesperadamente, baixos num determinado período (*big bath*). Por outro lado, quando os ganhos de um período são mais robustos do que o expectável, um grande volume de perdas por imparidade também é reconhecido (*smoothing*) (Alves, 2013). Por esta via, existe a possibilidade de imparidades de $x-1$ apenas serem reconhecidas em $x+1$. Contudo, sempre que tal sucede (as perdas ocorrerem em X mas apenas serem reconhecidas em $x+1$) faz com que não seja transmitida qualquer nova informação para o mercado, pois a substancia económica da perda ocorreu em períodos contabilísticos passados que nada têm a ver com o período em que são, efetivamente, reconhecidas (Li *et al.*, 2011).

No tópico referente aos argumentos a favor e contra a amortização do *goodwill* existe a indicação sobre a frequente prevalência do resultado operacional sobre o resultado líquido (em termos de informação), aquando da amortização obrigatória do *goodwill* (pelo normativo do FASB) (Cheng *et al.*, 1993). Porém, esta realidade é estudada por outros autores. Jennings *et al.* (2000) com base na realidade norte-americana para os anos de 1993-1998, pretendem compreender se o resultado antes da amortização do *goodwill* explica mais ou menos o preço das ações, do que o resultado após a sua amortização. Terminada a investigação concluem que o resultado antes da amortização

explica mais o preço das ações do que aquele que incorpora o gasto e que tal se deve a introdução de uma série de complicações para junto da demonstração de resultados.

Hulzen *et al.* (2011) realizam uma análise comparativa, ao nível da qualidade da contabilidade, entre a amortização e a imparidade do *goodwill*. Assim, para analisar esta realidade, têm por base 1.289 observações registadas a partir de empresas alemãs, francesas, espanholas e holandesas, para o período 2001 – 2004 (período em que a mensuração subsequente do *goodwill* era realizada através da amortização). Relativamente ao período da imparidade, têm em linha de conta, o intervalo entre 2005 e 2010 e com isso 802 observações. Através dos seus estudos concluem que os gastos registados com as imparidades do *goodwill* são menos relevantes do que os assumidos com as amortizações. Por outro lado, constata-se que o novo padrão contabilístico, focado na imparidade, não contribui para uma grande melhoria da qualidade da informação contabilística (Hulzen *et al.*, 2011).

Por fim mas não menos importante, destaque para um momento chave do presente século, a crise financeira mundial. Como facilmente se compreende, tratou-se de um período na história em que ocorreram inúmeros reconhecimentos de perdas por imparidade do *goodwill*, muito por culpa dos cenários rissonhos que as sociedades perspetivaram. Com isto, muitos foram os investigadores que procuraram estudar o momento, tendo Devalle e Rizzato sido um desses casos. Assim, para esse período, Devalle and Rizzato (2012) analisam a realidade da informação contabilística e concluem que as divulgações obrigatórias da IAS 36 apresentam uma fraca qualidade nos R&C. Além do mais, verificam que os R&C emitidos, em cada mercado bolsita analisado, apresentam dissemelhanças entre si. Por último, afirmam que apenas 27% das entidades pertencentes a amostra relatam a totalidade das divulgações obrigatórias sobre o *goodwill*, sendo a análise de sensibilidade a mais menosprezada de entre as obrigatórias. Tais conclusões são obtidas tendo em conta uma amostra composta por 141 demonstrações financeiras consolidadas (referentes ao exercício de 2010) retiradas de entidades cotadas e pertencentes aos principais índices de mercado de Itália, França, Alemanha e Espanha (Devalle and Rizzato, 2012).

Em conclusão, facilmente se atesta que a metodologia hoje adotada pelo IASB apresenta debilidades e que os resultados por si gerados estão longe de corresponderem às expectativas, salvo em algumas situações. Como tal, resta ao IASB desenvolver estratégias que garantam um acréscimo na qualidade da mensuração subsequente, tendo em vista a minimização das atuais consequências por si geradas. Por outro lado, o IASB

tem de procurar corresponder a um maior leque de situações, sabendo que o *goodwill* foi sempre um tema controverso e pouco unânime e que, dificilmente, o deixará de ser, pelo menos numa realidade de curto prazo.

2.8. A Realidade Esperada nos Próximos Anos

A vigência da IFRS 3 e da nova IAS 36 já dura há mais de uma década, o que faz com que as suas consequências e resultados sejam amplamente conhecidos. Aquando da emissão da IFRS 3 e da reemissão da IAS 36 (em 2004), o IASB colocou muitas esperanças no teste de imparidade do *goodwill* por ele desenvolvido (Qasim *et al.*, 2013). Porém, este veio a revelar capacidades reduzidas, chegando mesmo a apresentar algumas limitações, conforme anteriormente referido. Fruto disso mesmo e atendendo ao facto de terem sido geradas consequências não intencionais, o IASB iniciou um período de revisão pós-implementação da IFRS 3 (Johansson *et al.*, 2016).

De entre as várias preocupações que o IASB tem sobre a IFRS 3 e a IAS 36, uma das mais latentes prende-se com o nível de *discretion* de que a gestão dispõe (Qasim *et al.*, 2013), isto porque a introdução destes normativos teve o condão de aumentar a facilidade de quem gere em exercer o seu poder discricionário. Ou seja, nos dias de hoje a gestão dispõe de maiores níveis de *discretion*, podendo mesmo executar práticas de gestão de resultados com uma maior facilidade. Naturalmente, um desses casos prende-se com a realidade subsequente do *goodwill*, mais concretamente, com a determinação do valor das perdas por imparidade e com o momento de reporte das mesmas. Assim, com o intuito de estudar esta realidade, Alves (2013) encontra evidências de que em Portugal, o montante das perdas por imparidade do *goodwill* está, significativamente, relacionado com a gestão de resultados. Para além disso, sugere que a IAS 36 fornece aos gestores *discretion* para que as perdas por imparidade do *goodwill* sejam reconhecidas. Naturalmente, com o intuito de contrariar estas e outras realidades, o IASB iniciou estudos no sentido de encontrar alternativas aos testes de imparidade do *goodwill*.

Decorria o dia 30 de janeiro de 2014 quando o IASB tornou oficial o início do período de revisão pós-implementação da IFRS 3. A partir desse dia, o IASB focou às atenções nas críticas de que a mensuração subsequente vinha a ser alvo, nomeadamente, ao nível da efetividade, da complexidade e dos custos dos testes de imparidade (EFRAG, 2017). Todavia, era natural que tal viesse a suceder, pois tendo em linha de conta a

evolução histórica do *goodwill*, constata-se que o tema sempre apresentou um elevado grau de robustez conceptual. Posto isto e assumindo as dificuldades em torno deste estudo, é natural que alguns problemas subsistam, pois as alternativas que têm surgido para solucionar os problemas em torno do *goodwill* não se apresentam como sendo muito diferentes das existentes no período anterior a IFRS 3 (Johansson *et al.*, 2016). Uma das hipóteses é escrita por Johansson *et al.* (2016) e implica a realização de uma troca nos procedimentos existentes da imparidade, ou seja, invoca a empregabilidade de critérios iguais de reconhecimento e mensuração, quer na fase do primeiro reconhecimento quer no tratamento subsequente. Porém, estes mesmos peritos consideram que os atuais critérios de reconhecimento da IFRS 3 são fracos (Johansson *et al.*, 2016), o que não vem abonar em nada a favor desta hipótese.

Tal como dito no parágrafo anterior, as soluções hoje encontradas para ultrapassarem este problema centram-se muito naquelas que existiam no período anterior a IFRS 3. Como tal, existem certas realidades locais que têm optado pela recuperação da técnica de amortização. Um desses casos é o português, onde de uma forma geral, todas as entidades não cotadas e as que não aplicam as IFRS de uma forma voluntária estão obrigadas a seguir o normativo da Comissão de Normalização Contabilística (CNC), conforme Dec. Lei nº 158/2009 de 13 de julho (Ministério das Finanças e da Administração Pública, 2009). De uma forma geral é indicado na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 14 – Concentrações de Atividades Empresariais que o *goodwill* deve ser amortizado durante o seu período de vida útil (no parágrafo 1). Num outro ponto (parágrafo 46), a norma indica que sempre que não se consegue determinar a vida útil deste ativo com fiabilidade, esta deve assumir os 10 anos. Porém, a realidade portuguesa não se fica apenas pela amortização no momento da mensuração subsequente, isto é, informa da necessidade de testar o *goodwill* quanto a uma possível perda por imparidade. Assim, perante certas situações/acontecimentos ocorridos é necessário estudar o valor recuperável do ativo, de forma a perceber-se de que forma o *goodwill* foi afetado por tais eventos (CNC, 2016). Naturalmente, também há a hipótese de não ter sofrido de qualquer mutação com esses eventos.

De forma a exemplificar a metodologia acima descrita e assumindo o caso em que não se conhece a vida útil do ativo, existe a obrigação de a considerar como sendo de 10 anos. Assim, pode-se constatar que no primeiro ano da amortização existe a obrigação de se reconhecer um gasto com o *goodwill* no total de 1/10 da sua quantia escriturada (o

valor pelo qual se encontra inscrito no balanço/demonstração da posição financeira). Para além do mais, caso haja um acontecimento que altere o valor recuperável do ativo, tem de ser reconhecida uma perda por imparidade nesse mesmo período. Em conclusão, no ano X e assumindo que há a necessidade de reconhecer uma imparidade, os gastos totais para colocar o ativo de novo pelo seu valor recuperável resultam da soma individual dos gastos de amortização (1/10) e imparidade.

De uma certa forma, esta realidade não é totalmente inédita nem tão pouco inovadora, isto porque o próprio IASC, aquando da vigência da IAS 22, tinha uma metodologia de mensuração subsequente para o *goodwill* que em muito se assemelhava a da Comissão de Normalização Contabilística (CNC). Porém, ao contrário do que se sucede na NCRF 14, a IAS 22 apenas exigia (parágrafo 20) a realização de testes de imparidade quando a vida útil do *goodwill* excedia os 20 anos (IASC, 1998). Portanto, verifica-se que a realidade portuguesa dispõe de uma alternativa a atual mensuração subsequente do IASB, composta por um *mix* de amortização e imparidade do *goodwill*. Contudo, esta peca por ser bastante idêntica a usada em tempos, o que faz com que a opinião de Johansson *et al.* (2016) tenha a sua razão de ser (as alternativas hoje existentes não se apresentam como sendo muito diferente das presentes no período anterior a IFRS).

2.9. Resumo dos Estudos Empíricos e GAP existente

O *goodwill* é um tema bastante antigo (a primeira opinião sobre si surgiu em 1810), complexo/divergente (inúmeras foram as opiniões emitidas a seu respeito) e bastante estudado (quer pelo IASB/FASB quer por académicos/peritos/contabilísticas). Estes factos associados a sua importância para a economia (o fenómeno dos intangíveis cresceu fortemente) fizeram com que a literatura do *goodwill* atingisse grandes dimensões.

Um dos tópicos anteriores (Estudos Empíricos sobre o Tratamento Subsequente do *Goodwill*) debate os resultados obtidos por alguns dos estudos já realizados em torno do tratamento subsequente do *goodwill* (com destaque para aqueles que abordam a atual metodologia). Acima de tudo, esses estudos indicam que o tratamento subsequente baseado na imparidade apresenta uma série de menos-valias (contrariamente, ao esperado pelo IASB, por exemplo). Assim, de forma a verificar esta realidade, o próximo parágrafo expõe alguns dos resultados obtidos por esses estudos.

Li *et al.* (2011) concluem que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* (pelas normas do FASB) faz com que os analistas financeiros diminuam as suas expectativas sobre a entidade (tal situação demonstra um declínio futuro na rendibilidade). Li and Sloan (2017) constataam que o *goodwill* apresenta valores inflacionados, desde que a metodologia da imparidade foi adotada (pelas normas do FASB). Além do mais, concluem que a gestão exerce a sua *discretion* sobre as imparidades, fazendo com que estas apenas sejam reconhecidas em períodos futuros. Van de Poel *et al.* (2009) (*in* Alves, 2013) epilagam que o reconhecimento de imparidades do *goodwill* está associado com políticas de gestão de resultados (*smoothing* ou *big bath*). Jennings *et al.* (2000) chegam a afirmar que o resultado antes de amortização do *goodwill* (pelas normas do FASB) explica mais do que o resultado após amortização. Hulzen *et al.* (2011), por sua vez, afirmam que as imparidades do *goodwill* são menos relevantes do que os seus gastos de amortização. Para os autores a imparidade não contribui para uma grande melhoria da qualidade da informação financeira. Por último, Devalle and Rizzato (2012) constataam que as divulgações obrigatórias da IAS 36 apresentam fraca qualidade nos R&C. Além disso, indicam que apenas uma pequena parte das entidades apresenta a totalidade dos requisitos obrigatórios em torno do *goodwill*.

Porém, nem todos os resultados dos estudos já elaborados mostram realidades negativas. Por exemplo, Hamberg *et al.* (2014) concluem que o valor pelo qual o *goodwill* está inscrito na demonstração da posição financeira aumentou, aproximadamente 50%, no período compreendido entre 2003 e 2007. Bostwick *et al.* (2015) verificam que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* (pelas normas do FASB) aumenta a capacidade preditiva para com os fluxos de caixa do ano seguinte. Além de outros aspetos, afirmam que o reconhecimento de perdas por imparidade está relacionado (de forma inversa) com os fluxos de caixa futuros. Gordon and Hsu (2018) indicam, por exemplo, que as imparidades reconhecidas (pelo normativo do IASB), sobre ativos tangíveis de longa duração são consistente e, negativamente, relacionadas com os fluxos de caixa operacionais futuros. Porém, indicam que as imparidades reconhecidas pelas normas do FASB não apresentam os mesmos resultados. Stenheim and Madsen (2016) expõem que as perdas por imparidade do *goodwill* reconhecidas, refletem a realidade económica do ativo.

Após esta análise estar realizada conclui-se que há um GAP na literatura. Isto é, a literatura tem espaço de exploração ao nível do tratamento subsequente do *goodwill*,

nomeadamente, nos diversos formatos que este pode assumir. Por exemplo, Bostwick *et al.* (2015) analisam as capacidades preditivas das perdas por imparidade do *goodwill* reconhecidas, em N, sobre os fluxos de caixa do ano seguinte, Porém, fazem-no com base na realidade do FASB. Portanto, existe espaço, para uma análise do mesmo género, mas ao nível das normas do IASB. Por outro lado, todas as análises sobre a amortização do *goodwill* são feitas tendo em conta um período de amortização arbitrário. Ou seja, nenhum dos estudos empíricos tem por base um período fixo de amortização, o que permite que esta realidade seja também ela explorada. Por último, os tratamentos subsequentes para o *goodwill* apenas analisam duas realidades: imparidade ou amortização. Portanto, há ausência de estudos sobre uma outra forma de efetuar a mensuração subsequente do *goodwill*.

Capítulo 3

DESENHO DE INVESTIGAÇÃO

3.1. Amostra e Dados

O estudo empírico desenvolvido baseou as suas análises em entidades com ações cotadas na bolsa ao longo de cinco países europeus, Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal. Naturalmente, ao serem entidades cotadas, todas elas aplicavam as IFRS no momento da elaboração das suas demonstrações financeiras consolidadas. Contudo, a seleção desses países não foi realizada de uma forma aleatória, existindo uma série de razões que motivaram tais escolhas.

Segundo Giner *and* Pardo (2015), grande parte da atual literatura contabilística financeira tem por base a realidade anglo-saxónica. Assim sendo, tendo em conta que a literatura sobre outros países (os que não gozam, diretamente, da influência anglo-saxónica) ainda não possui os mesmos níveis de estudo, optou-se por uma amostra que os envolvesse (procurou-se estudar a realidade em países com menos literatura contabilística).

Além do mais, a realidade anglo-saxónica apresenta uma série de características diferentes das existentes nos países selecionados para a amostra. Este facto, associado ao atual estado da literatura financeira anglo-saxónica (é a mais estudada), fez com que este estudo fosse desenvolvido. Ou seja, procurou-se criar um termo de comparação entre duas realidades contabilísticas diferentes (anglo-saxónica versus a realidade existente em Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal). Assim, para elaborar esse termo de comparação, importa salientar algumas das diferenças existentes (ao nível macro) entre as duas realidades, pois sabe-se que estas influenciam a realidade do *goodwill* no seu todo.

Os países sob influência inglesa fazem parte do *Common Law System*, enquanto os constituintes da amostra pertencem a um outro sistema legal, de seu nome *Roman Legal System*. Naturalmente, ambos os sistemas são formados por certas características próprias que têm o poder de influenciar toda a contabilidade, quer ao nível dos padrões quer das práticas contabilísticas (Măciucă *and* Socoliuc, 2013). Observando alguma da literatura constata-se que o Reino Unido e a Irlanda, realidade anglo-saxónica europeia, apresentam fortes medidas de proteção ao investidor e que tal se deve, em grande parte, ao facto de pertencerem a um sistema como o *Common Law System* (Anderson *et al.*,

2009). Porém, esta tendência já vinha do século passado, pois os países pertencentes ao *Common Law System*, sempre apresentaram as mais fortes medidas de proteção ao investidor. Por sua vez, os pertencentes ao *French - Civil Law* sempre expuseram as mais fracas. De salientar que os autores consideravam que o *French - Civil Law* influenciava a realidade dos países constituintes da amostra, Espanha, Grécia, Itália e Portugal (La Porta *et al.*, 1998). Assim, em conclusão verifica-se que os países presentes a amostra têm uma tendência para medidas de proteção ao investidor mais fracas do que aqueles que constituem a realidade anglo-saxónica. Para além do mais, sabe-se que tais características impactam, de forma direta, nas imparidades do *goodwill*, conforme de seguida analisado.

A proteção ao investidor encontra-se associada com os diferentes regimes de *enforcement*, pelo simples facto de estes representarem o cumprimento das regras, dos padrões e dos princípios contabilísticos. O nível de *enforcement* de um país é, nos dias de hoje, visto como uma característica fundamental do reporte financeiro, pois é através do seu grau que determinadas conclusões podem ser elaboradas, nomeadamente, sobre a qualidade das divulgações financeiras. Assim, constata-se, de uma forma geral, que o *enforcement* apresenta uma importância vital na forma como os participantes de mercado reagem a informação contabilística/financeira divulgada (Mazzi *et al.*, 2017) e que é através dos demais regimes e dos diferentes níveis de proteção ao investidor que inúmeras conclusões são redigidas. Nesse sentido, Knauer *and* Wöhrmann (2016) estudam a forma como o nível de proteção ao investidor influencia a forma como as perdas por imparidade do *goodwill* são analisadas. Isto é, os autores procuram entender com que intensidade é que os diferentes regimes de *enforcement*, adotados em cada país, influenciam a *discretion* que a gestão dispõe em torno das perdas por imparidade do *goodwill*. No fim das suas análises, os autores concluem que baixos níveis de proteção ao investidor estão associados a maiores poderes por parte da gestão (maior *discretion*) em influenciar o valor das imparidades do *goodwill*. De um outro ponto de vista é possível afirmar que associado a menores níveis de proteção ao investidor estão níveis de confiança mais reduzidos para com as informações financeiras publicadas (Knauer *and* Wöhrmann, 2016). Em conclusão, regimes de *enforcement* menos exigentes originam maiores possibilidades de *discretion* por parte da gestão, no momento do reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill*. Por sua vez, este facto faz com que os interessados nas informações financeiras tenham menos confiança na informação gerada/divulgada (o regime de *enforcement* é mais permissível). Portanto, torna-se possível de afirmar que todas estas condições fazem com que a informação gerada pelas perdas por imparidade do *goodwill*

seja desvalorizada, pois sabe-se do contexto em que os seus reconhecimentos ocorreram. Assim, pode-se afirmar que as imparidades reconhecidas pelas entidades constituintes da amostra sofreram todas elas com esta conjuntura (algo que não acontece em grande parte da literatura conhecida, pois os níveis de *enforcement* e de proteção ao investidor aí existentes são mais elevados).

Conforme analisado, anteriormente, existem certas características comuns aos cinco países selecionados. O facto de pertencerem a designada *Southern Europe* é outra delas. Embora a França não faça parte desta nomenclatura são mais os aspetos que a aproximam da *Southern Europe*, do que aqueles que a separam. Portanto, torna-se possível de afirmar que todos os países da amostra apresentam estruturas políticas, económicas e sociais bastante semelhantes entre si (Magone, 2003). Com isto, garantiu-se, novamente, que os países constituintes da amostra ostentam um bom grau de homogeneidade, desta vez ao nível político, económico e social (que era um dos objetivos).

Para além dos aspetos políticos, económicos e sociais, existe uma outra característica que marca as semelhanças entre os cinco países, a cultura. No que diz respeito ao fenómeno cultural pode-se destacar a sua importância para o atual sucesso das sociedades empresariais, pois, nos dias de hoje, a cultura têm um impacto maior, junto das predisposições éticas dos gestores, do que a própria cultura corporativa da entidade (Giner and Pardo, 2015). Portanto, sendo a cultura um aspeto cada vez mais marcante, até ao nível da escolha dos métodos contabilísticos (Giner and Pardo, 2015) importava selecionar para a amostra, países que apresentassem padrões culturais idênticos (o que foi conseguido).

Assim, em forma de conclusão, consegue-se entender que a escolha destes países (Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal) está relacionado com o caminho pretendido, isto é, com a constituição de uma amostra homogénea e desligada do fenómeno anglo-saxónico. Contudo, durante a conceção da amostra nem todas as entidades que aplicavam as IFRS nestes países, foram consideradas como válidas, pois existiu a necessidade de garantir o significado económico da análise. Assim, através da informação disponível na base de dados financeira, *Datastream*, apenas se recolheram as entidades onde o *goodwill* representasse pelo menos cinco 5% do ativo total inscrito no balanço consolidado, para os anos de 2016. Verificada a realidade em causa e no sentido de se obter toda a informação necessária, recolheu-se manualmente (através dos sítios oficiais das entidades) os Relatórios e Contas (R&C) referentes aos anos de 2016, 2015, 2014 e 2013.

No momento da recolha dos R&C existiu uma série de dificuldades, nomeadamente, porque algumas das entidades não dispunham de relatórios esclarecedores ou estes estavam indisponíveis, em pelo menos um dos quatro anos. Tendo em conta a vasta lista de entidades que respeitaram o requisito do *goodwill* representar pelo menos 5% do ativo total consolidado, era natural que existissem sociedades com valores discrepantes face ao normal (excessivamente altos ou baixos). Esses valores obtidos (vulgarmente designados por *outliers*) foram retirados da amostra, através da utilização de dois critérios. Assim, eliminou-se, para todas as variáveis incluídas nos modelos, as observações que se encontravam 1% acima e 1% abaixo, mas também as que apresentavam um valor absoluto de resíduos *standardizados* superior a 2. Como tal, fruto do procedimento em causa, conseguiu-se obter uma amostra final constituída por 368 entidades. Este número final de entidades gerou um total de observações na casa das 721. De salientar que algumas das entidades apenas ficaram representadas num dos anos do estudo (há entidades apenas com um ano de observações), pois caso não tivesse sucedido esse aspeto, o número passava para 736 (368*2).

A Tabela 1 apresenta a distribuição da amostra pelos cinco países objeto de estudo. Verifica-se que mais de metade da amostra (65.0%) é constituída por entidades francesas. De seguida, encontra-se Itália com 22.6% e por último, de forma mais residual, os restantes países, Espanha, Grécia e Portugal, com um total de 12.4%.

Tabela 1 - Distribuição da amostra por país

Países	N	%
Espanha	11	2.9
França	239	65.0
Grécia	16	4.3
Itália	83	22.6
Portugal	19	5.2
Total	368	100.0

3.2. Modelos

Os gastos associados com a amortização e imparidade do *goodwill* não obrigavam/obrigam a uma saída imediata de recursos da entidade, mas podiam/podem ter implicações ao nível dos seus fluxos de caixa operacionais futuros. Assim, de forma a compreender como os reconhecimentos das amortizações e/ou imparidades do *goodwill* interferem nos valores dos fluxos de caixa operacionais futuros das entidades, desenvolveu-se este estudo. De salientar que os modelos abaixo descritos tiveram por base o artigo desenvolvido por Gordon and Hsu (2018), mas também a realidade histórica do *goodwill*.

Sabe-se que o atual modelo adotado pelo IASB, para o tratamento subsequente do *goodwill*, está relacionado com a realização de testes de imparidade. A realização destes mesmos testes fez com que o modelo (1) fosse tomado em consideração, podendo-se destacar a variável IMP_GW_N . Assim, com este modelo procurou-se analisar a forma como as perdas por imparidade do *goodwill* conseguem prever os fluxos de caixa operacionais futuros. Por outras palavras, investigou-se a capacidade preditiva das imparidades do *goodwill*.

Mas a realidade subsequente deste ativo nem sempre primou por estes aspetos. Verificando a realidade histórica do IASB, anterior a publicação da IFRS 3, apura-se que a IAS 22 exigia que o *goodwill* fosse amortizado, durante um determinado período de tempo, com um máximo de vinte anos. Além disso, sabe-se da existência de discussões sobre a possibilidade da amortização do *goodwill* vir a substituir a atual técnica dos testes de imparidade (o IASB, neste momento, procura alternativas a imparidade). Consequentemente, tais factos fizeram com que o modelo (2) fosse criado, sendo o seu destaque a variável AM_GW_N . Com este modelo procurou-se entender qual a capacidade das amortizações do *goodwill* ao nível da previsão dos fluxos de caixa operacionais futuros.

Por último, indo de encontro a realidade portuguesa, constata-se que nos dias de hoje, as entidades não cotadas são obrigadas a aplicar as normas da Comissão de Normalização Contabilística (CNC), no momento da elaboração das suas demonstrações financeiras. A NCRF 14 afirma que no caso de não se conhecer a vida útil do *goodwill*, a amortização do mesmo tem de ser realizada com um máximo de dez anos (CNC, 2016). Contudo, também informa da possibilidade do *goodwill* ser testado ao nível das imparidades, na sequência de certos acontecimentos. Logo, de forma a expressar esta

realidade, criou-se o modelo (3). Este procurou capturar o efeito, ao nível das capacidades preditivas, das amortizações do *goodwill* e das eventuais perdas por imparidade a reconhecer além das amortizações. De salientar, ao nível da composição do modelo, a exclusividade da variável $IMP_AMORT_GW_N$.

Portanto, como escrito no início do tópico, os modelos criados tiveram por base o artigo desenvolvido por Gordon *and* Hsu (2018), sendo possível afirmar que todas as variáveis, com exceções das $IMP_AMORT_GW_N$ e AM_GW_N , foram criadas tendo em conta as informações disponíveis no já citado artigo.

$$(1) FC_{N+1} = \beta_0 + \beta_1 FC_N + \beta_2 \Delta FC_N + \beta_3 IMP_GW_N + \beta_4 ACC_N + \beta_5 IROA_N$$

$$(2) FC_{N+1} = \beta_0 + \beta_1 FC_N + \beta_2 \Delta FC_N + \beta_3 AM_GW_N + \beta_4 ACC_N + \beta_5 IROA_N$$

$$(3) FC_{N+1} = \beta_0 + \beta_1 FC_N + \beta_2 \Delta FC_N + \beta_3 AM_GW_N + \beta_4 IMP_AMORT_GW_N + \beta_5 ACC_N + \beta_6 IROA_N$$

Em que:

FC_{N+1} representou os fluxos de caixa das atividades operacionais do ano N+1.

FC_N representou os fluxos de caixa das atividades operacionais do ano N.

ΔFC_N representou a variação dos fluxos de caixa N face ao ano anterior (N-1).

IMP_GW_N representou a perda por imparidade do *goodwill* reconhecida no ano N.

AM_GW_N representou a amortização que teria sido realizada no final do ano N, tendo em conta o GW inscrito no balanço no início desse mesmo ano e assumiu-se um período de amortização de 10 anos.

$IMP_AMORT_GW_N$ representou a diferença positiva entre IMP_GW_N e AM_GW_N .

ACC_N representou os *accruals* do ano N (excluindo as perdas por imparidade do *goodwill* reconhecidas no ano N) e foi calculado da seguinte forma: $RL_N - FC_N + IMP_GW_N$ e onde RL_N representou o resultado líquido consolidado do ano N.

$IROA_N$ representou a mediana do retorno gerado pelos ativos do país-indústria da firma i no ano N . Os setores de atividades foram elaborados tendo em conta os códigos SIC.

Todas estas variáveis foram deflacionadas pelo ativo total consolidado no início do ano N , que corresponde, logicamente, ao final de $N-1$. Tal sucedeu devido a importância de tornar toda a realidade de estudo o mais homogénea possível, isto porque o tamanho da amostra e o número de observações fizeram com que os valores obtidos fossem bastante dispersos e de difícil leitura (a amostra compreendeu entidades cotadas de maior e menor dimensão o que originou tal dispersão). Assim, de forma a solucionar toda esta dificuldade inerente e no sentido de seguir a metodologia utilizada por Gordon and Hsu (2018), optou-se por deflacionar todas as observações pelos ativos totais contabilizados no início do ano N . Num outro nível, destaque para o facto de N ter assumido os anos de 2014 e 2015 no momento da elaboração dos modelos. Por fim, para além das variáveis já assinaladas, existiu uma outra realidade que foi tida em conta mas que não surgiu, diretamente, exposta nos modelos, sendo ela a indústria em que a entidade opera. Esta informação foi tomada em consideração, principalmente, para a concretização da variável $IROA_N$ e de certa forma apareceu subentendida nos modelos de regressão desenvolvidos.

Capítulo 4

RESULTADOS

4.1. Estatística Descritiva

A Tabela 2 apresenta as medidas de estatística descritiva para o total da amostra, sendo elas a média, a mediana e o desvio-padrão. A variável dependente, FC_{N+1} , encontra-se representada na tabela abaixo citada, bem como todas as variáveis independentes presentes ao longo dos três modelos de regressão.

Assim, em termos médios, a variável dependente representa cerca de 7.5% do valor total do ativo no início do ano N. Tal número demonstra a existência de uma ligação entre os fluxos de caixa operacionais de N+1 e o total do ativo consolidado de N.

Por sua vez, os fluxos de caixa operacionais de N, ou seja a variável FC_N , representam, em média, cerca de 14% do valor total do ativo no início desse mesmo ano. Tal facto demonstra a existência de uma ligação mais forte, ao valor total do ativo no início do ano N, do que a variável FC_{N+1} (que é a variável dependente).

Prosseguindo a análise pela tabela 2, pode-se destacar a existência de duas variáveis com o nome IMP_GW_N . Esta realidade prende-se com a necessidade de análise em torno da média das imparidades do *goodwill* reconhecidas nos anos de 2014 e 2015, isto porque nem todas as entidades reconheceram imparidades sobre esse ativo no período analisado ($n = 14$ ou $n = 15$). Assim, de forma a estudar essa mesma realidade e apenas para âmbito da estatística descritiva, criou-se a variável $IMP_GW_N(1)$. O seu objetivo passa por compreender quanto, em média, é que as imparidades reconhecidas com o *goodwill*, no período indicado, representam do valor total do ativo no início do ano N. Ao ser analisada, verifica-se que o seu número de observações diminui, drasticamente, passando das habituais 721 para as 180. Esta redução leva a constatar que apenas foram reconhecidos 180 registos de perdas por imparidade do *goodwill*, sendo que os restantes casos (75% da amostra) não expuseram qualquer gasto com imparidade do *goodwill* nos anos de 2014 e 2015. Por outro lado, relativamente, as restantes 180 observações pode-se afirmar que a média das imparidades do *goodwill* reconhecidas representa cerca de 1.6% do valor total do ativo no início de N. Porém, no momento da conceção dos modelos, tiveram de ser tidas em consideração todas as entidades, quer aquelas que registaram imparidades do *goodwill* quer as restantes. Assim, nesse sentido os modelos

assumiram a variável IMP_GW_N . Analisando a sua média verifica-se que esta representa cerca de 0.4% do valor total do ativo no início de N. Trata-se de um valor 1.2% inferior ao registado pela variável $IMP_GW_N(1)$ sendo que tal resulta do facto de esta variável contemplar um grande número de observações que assumiram zero na rubrica das imparidades do *goodwill*.

Já no que diz respeito a variável AM_GW_N pode-se concluir que a amortização representa, em média, 2% do valor total do ativo no início de N. Não deixa de ser significativo que apesar de o *goodwill* ter sido amortizado sobre uma base de dez anos, os gastos assumidos, com tal mensuração subsequente, tenham alguma representação percentual. Naturalmente, que a grandeza deste valor médio se deve, em grande parte, aos elevados montantes de *goodwill* reconhecidos nos balanços consolidados das entidades. Outro dado de análise referente a AM_GW_N prende-se no facto de o seu valor médio ser relativamente próximo mas 0.4% superior ao verificado pela variável $IMP_GW_N(1)$. Assim, apesar de a amortização ser efetuada, ao longo de dez anos, os valores consigo relacionados representam mais do que os gastos verificados com a imparidade do *goodwill*.

Por fim, a variável ACC_N , anteriormente, mencionada como sendo fruto de três componentes, $RL_N - FC_N + IMP_GW_N$, representa, negativamente e em média, cerca de 11% do valor total do ativo no início de N. Esta variável assume, em muitos dos casos, valor negativo, pela razão de o total agregado entre RL_N e as IMP_GW_N ser inferior ao registado pelo FC_N . Por outro lado, esta variável é de todas aquelas que apresenta a maior dispersão em torno da média, expondo o valor mais elevado de desvio padrão, com cerca de 1.024.

Tabela 2 - Estatística descritiva

Variáveis	N	Média	Mediana	Desvio Padrão
FC_{N+1}	721	0.075	0.071	0.063
FC_N	721	0.137	0.065	1.021
ΔFC_N	721	0.006	0.006	0.054
IMP_GW_N	721	0.004	0.000	0.020
$IMP_GW_N(1)$	180	0.016	0.004	0.038
AM_GW_N	721	0.020	0.016	0.014
$IMP_AMORT_GW_N$	721	0.002	0.000	0.014
ACC_N	721	-0.108	-0.037	1.024
$IROA_N$	721	0.053	0.050	0.002

4.2. Correlações

A tabela 3 mostra os coeficientes de correlação linear obtidos entre as variáveis quantitativas dos modelos de regressão. Assim, pode-se afirmar que este *output* caracteriza o grau e o sentido das associações lineares existentes entre todas as variáveis presentes nos modelos desenvolvidos. Nota para o facto de todas as correlações surgirem calculadas e apresentadas tendo por base o coeficiente de correlação de *Pearson*, que varia entre -1 e 1.

Iniciando pelas associações lineares existentes entre a variável dependente, FC_{N+1} e as variáveis independentes que constituem os modelos, verifica-se a existência de cinco correlações, estatisticamente, significativas. Assim, analisando os *R's* de *Pearson* obtidos entre as variáveis IMP_GW_N e FC_{N+1} ; AM_GW_N e FC_{N+1} ; e por fim $IMP_AMORT_GW_N$ e FC_{N+1} conclui-se que todas elas apresentam relações lineares significativas de sentido negativo. Portanto, dissecando uma a uma, compreende-se que associado ao reconhecimento de menores imparidades do *goodwill*, em N, estão maiores fluxos de caixa operacionais, em N+1. Por sua vez, menores amortizações do *goodwill* reconhecidas, em N, estão associadas a maiores fluxos de caixa operacionais no ano

seguinte. Por fim, associado ao reconhecimento de menores imparidades além das amortizações do *goodwill*, em N, estão maiores fluxos de caixa operacionais, em N+1. Portanto, conclui-se que associado a menores reconhecimentos, em N, de perdas por imparidade, amortizações e imparidades além das amortizações do *goodwill* estão maiores níveis de fluxos de caixa operacionais, em N+1.

Porém, a realidade envolvendo a variável dependente nem sempre é igual a descrita no parágrafo anterior. Observando a tabela 3 constata-se que o *R's* de *Pearson* existentes, entre as variáveis ACC_N e FC_{N+1} , $IROA_N$ e FC_{N+1} , são positivos (totalizando, assim, as cinco acima referidas). Naturalmente, tais situações apontam para a existência de relações lineares, estatisticamente, significativas de sentido positivo entre estas variáveis. Assim, associado a maiores valores de ACC_N e de $IROA_N$ estão fluxos de caixa operacionais no período seguinte de maior dimensão.

Por fim, observando as correlações existentes entre as várias variáveis independentes constata-se a existência de uma regressão linear positiva, significativa e praticamente perfeita entre as variáveis IMP_GW_N e $IMP_AMORT_GW_N$. Naturalmente, tal valor pode-se dever ao facto do cálculo da $IMP_AMORT_GW_N$ pressupor os valores da variável IMP_GW_N . Nota também para a existência de uma regressão linear negativa, significativa e praticamente perfeita entre as variáveis ACC_N e FC_N .

Tabela 3 – Matriz de Correlações

Correlação de Pearson	FC_{N+1}	FC_N	ΔFC_N	IMP_GW_N	AM_GW_N	$IMP_AMORT_GW_N$	ACC_N	$IROA_N$
FC_{N+1}	1.000	-	-	-	-	-	-	-
FC_N	-0.028	1.000	-	-	-	-	-	-
ΔFC_N	0.024	0.105***	1.000	-	-	-	-	-
IMP_GW_N	-0.133***	-0.012	-0.041	1.000	-	-	-	-
AM_GW_N	-0.080**	-0.032	0.033	0.242***	1.000	-	-	-
$IMP_AMORT_GW_N$	-0.119***	-0.007	-0.031	0.966***	0.206***	1.000	-	-
ACC_N	0.059*	-0.998***	-0.106***	0.006	0.030	0.002	1.000	-
$IROA_N$	0.205***	0.036	0.031	-0.046	-0.025	-0.032	-0.020	1.000

4.3. Resultados da Regressão

A Tabela 4 **reporta** os resultados verificados com os três modelos de regressão linear.

Tabela 4 – Resultados da regressão

Variáveis	Variável Dependente: <i>Fluxos de caixa N+1</i>		
	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)
(Constante)	0.052***	0.058***	0.057***
FC_N	0.585***	0.592***	0.587***
ΔFC_N	0.040	0.047	0.044
IMP_GW_N	-0.230**	-	-
AM_GW_N	-	-0.294**	-0.244*
$IMP_AMORT_GW_N$	-	-	-0.243*
ACC_N	0.586***	0.593***	0.588***
$IROA_N$	0.157	0.151	0.152
Fixed Effects	<i>Year and</i> <i>Industry</i>	<i>Year and</i> <i>Industry</i>	<i>Year and</i> <i>Industry</i>
Obs	721	721	721
Adj R ²	0.319	0.318	0.320

O modelo (1) procurou, essencialmente, analisar a capacidade preditivas das perdas por imparidade do *goodwill* sobre os fluxos de caixa operacionais futuros. Observando o coeficiente não *standardizado* da variável IMP_GW_N verifica-se que está associado, de forma negativa e significativa, com os fluxos de caixa operacionais de N+1 (FC_{N+1}). Esta situação sugere que as atuais imparidades do *goodwill* (realizadas pela IAS 36) têm potencial preditivo sobre os fluxos de caixa operacionais de N+1.

Por sua vez, o modelo (2) examinou a capacidade preditiva das amortizações do *goodwill* (realizada ao longo de dez anos) sobre os fluxos de caixa operacionais futuros. Observando o coeficiente não *standardizados* da variável AM_GW_N verifica-se que este também está associado, de forma negativa e significativa, com os fluxos de caixa operacionais de N+1 (FC_{N+1}). Ou seja, indica que o reconhecimento de amortizações do

goodwill, no ano N, apresenta capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais de N+1.

Já no que diz respeito ao modelo (3) o foco encontra-se num aspeto híbrido, pois incorporou as amortizações do *goodwill* realizadas no fim do ano N (variável AM_GW_N), mas também a diferença positiva, no fim de N, entre as imparidades do *goodwill* reconhecidas e as amortizações do *goodwill* realizadas (variável $IMP_AMORT_GW_N$). Focando o estudo nos seus resultados, verifica-se que os coeficientes de ambas as variáveis estão relacionados, de forma negativa e significativa, com os fluxos de caixa de N+1 (FC_{N+1}). Isto é, os reconhecimentos de amortizações do *goodwill* e de imparidades para além das amortizações têm capacidades preditivas sobre os fluxos de caixa operacionais de N+1.

Prosseguindo a análise, constata-se que os três modelos têm aspetos em comum, ou seja, todos eles apresentam duas variáveis (FC_N e ACC_N) em que os seus coeficientes estão associados, de forma positiva e significativa, com os fluxos de caixa operacionais de N+1. De salientar a este respeito, que os coeficientes obtidos (nos três modelos) apresentam valores bastante semelhantes entre si. Portanto, pode-se afirmar que tanto os fluxos de caixa operacionais de N como os *accruals* de N têm capacidades preditivas sobre os fluxos de caixa operacionais de N+1 (FC_{N+1}). Além do mais, estes resultados são consentâneos com os alcançados no estudo de Gordon and Hsu (2018), pois os autores concluem que tanto os *accruals* de N como os fluxos de caixa operacionais de N apresentam capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais do ano seguinte.

Voltando ao modelo (1) verifica-se que este expõe a atual realidade do IASB para a mensuração subsequente do *goodwill*, tendo por base as normas: IAS 36 – *Impairment of Assets* e a IFRS 3 – *Business Combination*. No parágrafo inicial deste tópico é dito que o reconhecimento, em N, de perdas por imparidade do *goodwill* está, significativamente, associado (de forma negativa) com os fluxos de caixa operacionais do ano seguinte. Contudo, importa realçar que esta conclusão é obtida junto de países com baixos níveis de *enforcement* e de proteção ao investidor, o que faz com que a informação financeira divulgada seja de uma certa forma desvalorizada (principalmente, em torno das imparidades, pois sabe-se do contexto em que estas são reconhecidas). Porém, a constatação de que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* tem influência sobre os fluxos de caixa operacionais futuros há muito que é invocada. Ora veja-se.

Duangploy *et al.* (2005) afirmam que quando o *goodwill* está em imparidade, o seu potencial contributo para os fluxos de caixa futuros diminui. Isto é, quando o *goodwill* apresenta sinais de perda de valor (quantia recuperável inferior a quantia escriturada), perdas por imparidade têm de ser reconhecidas, de forma a colocar o ativo de novo pelo seu valor recuperável. Por sua vez, este comportamento (o reconhecimento), provoca decréscimos nos fluxos de caixa operacionais futuros, mesmo que este género de gastos não obrigue a saídas efetivas de caixa.

Avançando para o estudo desenvolvido por Li *et al.* (2011) é possível constatar que o reconhecimento de imparidades do *goodwill*, através das normas do FASB, serve como um indicador de declínio da rendibilidade futura. Isto é, o reconhecimento, em N, de perdas por imparidade do *goodwill* faz diminuir a rendibilidade futura (que está associada aos fluxos de caixa). Porém, as conclusões obtidas junto de casos que empregam as normas do FASB necessitam de ser analisadas com uma certa cautela, pois sabe-se que a realidade anglo-saxónica apresenta, geralmente, níveis de proteção ao investidor e de *enforcement* mais elevados (o que não se sucede, de todo, com as imparidades reconhecidas pelas entidades que constituem a amostra). Por outro lado, de uma certa forma, pode-se afirmar que as conclusões obtidas pelas normas do FASB são “idênticas”, neste âmbito, as que seriam obtidas pelas normas do IASB (e vice-versa). Tal facto deve-se ao projeto de convergência realizado em torno do *business combination* que tornou toda a realidade “semelhante” (Hughes *et al.* (2017) consideram-no mesmo como um dos mais assinaláveis, ou seja, dos mais convergentes).

Assim, do até agora estudado, é possível constatar que a revisão de literatura referente as imparidades do *goodwill* apresenta conexões com os resultados obtidos através do modelo (1). Analisando o estudo desenvolvido por Bostwick *et al.* (2015) verifica-se que o mesmo se sucede, pois estes afirmam que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* tem o condão de aumentar a capacidade preditiva dos fluxos de caixa do ano seguinte (através das normas do FASB). De facto, atendendo aos resultados do modelo (1) verifica-se que o mesmo é verdade. Para além disso, afirmam que o reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* está, inversamente, relacionado com fluxos de caixa futuros (Bostwick *et al.*, 2015). Observando, novamente, o modelo (1) verifica-se que tal conclusão é verdadeira, bastando para isso verificar o coeficiente não *standardizado* associado a variável IMP_GW_N (-0.230).

Prosseguindo para o estudo de Gordon and Hsu (2018) constata-se que os autores estudam o valor preditivo das imparidades. As suas análises procuram relacionar o

reconhecimento de perdas de valor nos ativos tangíveis de longa duração com os fluxos de caixa operacionais futuros, tendo concluído que existem diferenças, a este nível, entre os normativos de IASB e FASB. Se por um lado, as imparidades registadas com base nas IFRS são consistentes e, negativamente, relacionadas com os fluxos de caixa operacionais futuros, o mesmo não se verifica, em média, quando contabilizadas pelas SFAS. Focando a análise no normativo do IASB pode-se vislumbrar que as conclusões apresentadas no estudo de Gordon *and* Hsu (2018) são semelhantes às obtidas no modelo (1). Portanto, as imparidades reconhecidas quer com os ativos tangíveis de longa de duração quer com os intangíveis de longa duração, de entre os quais o *goodwill*, contribuem de forma negativa para os fluxos de caixa operacionais futuros, quando o normativo em causa é o disposto pelo IASB.

Em suma, é possível verificar que as perdas por imparidade do *goodwill* apresentam capacidades preditivas sobre os fluxos de caixa operacionais futuros, tanto na literatura como no modelo (1). Porém, se em termos estatísticos, a imparidade demonstra ser uma mais-valia (ao nível preditivo), importa realçar que esta metodologia subsequente possui um vasto lote de menos-valias (como analisado no tópico 2.6), que têm de ser, fortemente, tidas em conta, quando se avalia toda esta metodologia de mensuração subsequente.

Relativamente ao modelo (2), verifica-se que este utiliza a amortização como técnica de mensuração subsequente do *goodwill*. Na conceção da variável AM_GW_N o destaque vai, sobretudo, para o período de amortização utilizado, dez anos. Este comportamento, de amortizar o *goodwill* durante um período de tempo, já foi utilizado pelo IASB, nomeadamente, quando a IAS 22 era a norma vigente (todavia, nesse momento, considerava-se que a amortização tinha de ser realizada sobre uma determinada base temporal, com um máximo de 20 anos). A primeira referência aos resultados do modelo indicam que o reconhecimento, em N, de amortizações do *goodwill* está, significativamente, associado (de forma negativa) com os fluxos de caixa operacionais do ano seguinte. Assim, embora se possa concluir que de facto a amortização é uma realidade que afeta os fluxos de caixa futuros, não é possível esquecer as críticas de que foi alvo durante o seu período de vigência.

Por exemplo, algumas das desvantagens desta metodologia prendem-se no facto de existirem imensas dificuldades sobre a previsão da vida útil do *goodwill* e na sua proporção de perda de valor ao longo dos anos (Qasim *et al.*, 2013). Por outro lado, o gasto reconhecido com a amortização também apresenta pouca utilidade para os

utilizadores da informação financeira. Por exemplo, Cheng *et al.* (1993) chegam a afirmar que o resultado operacional, ou seja, o obtido antes de gastos de amortização do *goodwill*, é predominante, em termos informativos, sobre o resultado líquido (já com amortização). Duangploy *et al.* (2005) constata que a amortização é desconsiderada quando os analistas financeiros avaliam o preço das ações. Contudo, estas críticas foram levantadas sobre uma metodologia subsequente que pressupunha um período arbitrário para realizar a amortização (apesar de possuir um máximo de anos). Porém, se o período de amortização for fixo, verifica-se que algumas das menos-valias associadas a esta mensuração subsequente desaparecem (principalmente, aquela que aborda a subjetividade da vida útil do *goodwill*). Analisando os resultados do modelo (2) verifica-se que a amortização é uma mais-valia para as atividades preditivas sobre a performance futura da entidade (tal realidade faz com que as conclusões de Cheng *et al.* (1993) deixem de ter sentido). Em conclusão, se o modelo (2) demonstra que a amortização tem mais-valias no campo preditivo (quando realizada sobre um período fixo) importa lembrar que toda a metodologia tem consigo associada, uma série de menos-valias (como analisado no tópico 2.5) que necessitam de ser consideradas, aquando da realização de uma avaliação final.

Por último, no modelo (3), como anteriormente dito, o foco encontra-se no aspeto híbrido, pois contempla quer amortizações do *goodwill* quer perdas por imparidade além das amortizações. Esta estratégia de mensuração subsequente, visa acompanhar, de uma certa forma, a atual norma portuguesa NCRF 14. Contudo, enquanto a norma contempla que o *goodwill* seja amortizado durante a sua vida útil (apenas é sobre dez anos, nos casos, em que a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade) (CNC), o modelo (3) fixa o período de amortização nesses dez anos e regista imparidades sempre que há uma diferença positiva entre IMP_GW_N e AM_GW_N (a norma apenas informa da necessidade de testar o *goodwill* quando sucedem-se eventos que podem ter colocado o ativo em imparidade) (CNC, 2016). Analisando os resultados do modelo conclui-se que, sempre que o período de amortização do *goodwill* é fixo, as amortizações (AM_GW_N) apresentam capacidades preditivas para os fluxos de caixa operacionais de $N+1$ (o que vai de encontro aos resultados do modelo (2)). Além disso, indica que essas amortizações mantêm a sua capacidade preditiva mesmo quando imparidades para além das amortizações são adicionadas ao modelo ($IMP_AMORT_GW_N$). De realçar que estas também revelam capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais de $N+1$.

Em resumo, os resultados obtidos com este estudo permitem concluir que tanto as perdas por imparidade como as amortizações do *goodwill* têm poder preditivo sobre os

fluxos de caixa operacionais futuros, o que coloca em causa o argumento a favor do modelo das perdas por imparidade que se baseia na ideia de que as amortizações do *goodwill* não representam uma efetiva desvalorização deste ativo. Estes resultados contribuem assim para a atual discussão sobre o modelo a usar na mensuração subsequente do *goodwill*.

Capítulo 5

CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E INVESTIGAÇÃO FUTURA

5.1. Conclusões

Literatura anterior realizada por Bostwick *et al.* (2015) mede a capacidade preditiva que o reconhecimento de perdas por imparidades do *goodwill* (através das normas do FASB) têm sobre os fluxos de caixa operacionais futuros. Porém, este estudo procurou ampliar o âmbito de análise, tendo para isso analisado também a capacidade preditiva das amortizações do *goodwill*. Atendendo aos seus resultados, encontram-se evidências do impacto que diferentes estratégias de mensuração subsequente do *goodwill* têm sobre as capacidades preditivas dos fluxos de caixa operacionais futuros.

Iniciando as conclusões pelo modelo (1), verifica-se que as perdas por imparidade reconhecidas, em N, estão significativamente e negativamente relacionadas com os fluxos de caixa operacionais futuros de N+1. Salientar que estes resultados vão de encontro com os existentes na literatura, nomeadamente com os de Bostwick *et al.* (2015) e de Gordon and Hsu (2018).

Além disso, o modelo (2) indica que sempre que a amortização do *goodwill* é realizada sobre um período fixo de anos (neste caso dez anos), o reconhecimento das amortizações está, significativamente e negativamente, relacionada com os fluxos de caixa de N+1. Ou seja, a amortização do *goodwill* quando realizada sobre um período de tempo fixo, gera mais-valias no âmbito informativo. A este nível, de realçar que a literatura indica que a amortização quando feita sobre um período arbitrário (mesmo havendo um período máximo) pouca utilidade gera em termos informativos (Cheng *et al.*, 1993; Duangploy *et al.*, 2005).

Relativamente, ao modelo (3) constata-se que as amortizações do *goodwill* reconhecidas, em N, mantêm a sua capacidade preditiva mesmo quando imparidades para além das amortizações são adicionadas ao modelo. Tal dado, origina que os reconhecimentos conjuntos de amortizações do *goodwill* (sobre um período máximo de dez anos) e imparidades além das amortizações também apresentam capacidades preditivas para com os fluxos de caixa operacionais de N+1 (as variáveis AM_GW_N e

$IMP_AMORT_GW_N$ estão significativamente e negativamente relacionadas com os fluxos de caixa operacionais de $N+1$).

Estes resultados contribuem para a atual discussão sobre o modelo a usar na mensuração subsequente do goodwill.

5.2. Limitações e Investigação Futura

Uma das limitações deste estudo encontra-se relacionada com os baixos níveis de proteção ao investidor e de *enforcement* registados nos países que constituem a amostra (Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal). Esta situação, como anteriormente explicada, faz com que as imparidades do *goodwill* reconhecidas (e recolhidas para este estudo) possam ser alvo de uma certa desconfiança, por parte dos utilizadores da informação, pois existe a possibilidade da gestão exercer a sua *discretion* sobre toda a metodologia subsequente do *goodwill*. Assim, para pesquisas futuras e se o objetivo passar por uma amostra mais heterógena, importa recolher dados de países anglo-saxónicos (apresentam níveis de proteção ao investidor e de *enforcement* superiores).

Por outro lado, o tamanho da amostra (368) e o número de observações (721) podem ser considerados reduzidos, sobretudo, quando comparados com alguns estudos. Por exemplo, Bostwick *et al.* (2015) concluem, de entre outras realidades, que reconhecimento de perdas por imparidade do *goodwill* tem o condão de aumentar a capacidade preditiva dos fluxos de caixa do ano seguinte (através das normas do FASB). Porém, apenas afirmam esta realidade tendo em conta 21.509 observações. Além disso, o período estudado também pode ser considerado uma limitação do presente estudo, pois apenas foram analisados dados de 2013, 2014, 2015 e 2016 (N apenas assumiu 2014 e 2015), enquanto Bostwick *et al.* (2015) analisam a realidade das imparidades durante um período, consideravelmente, mais extenso (2001-2009). Naturalmente, sugere-se que pesquisas futuras aumentem quer o tamanho da amostra (e consequentemente, o número de observações), quer o período temporal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Accounting Principles Board (APB). 1970. ***Intangible Assets. APB 17***. United States of America: APB.
- Alves, S. 2013. The association between goodwill impairment and discretionary accruals: Portuguese evidence. ***Journal of Accounting – Business & Management***, 20 (2): 84-98.
- Anderson, H.D., Marshall, B.R., & Wales, R. 2009. What is the relationship between investor protection legislation and target takeover returns? Evidence from Europe. ***Journal of Multinational Financial Management***, 19 (4): 291-305.
- Bostwick, E.D., Krieger, K., & Lambert, S.L. 2015. Relevance of goodwill impairments to cash flow prediction and forecasting. ***Journal of Accounting, Auditing & Finance***, 31 (3): 339-364.
- Boyle, D.M., Carpenter, B.W., & Mahoney, D.P. 2015. The continuing saga of goodwill accounting. ***Management Accounting Quarterly***, 17 (1): 1-8.
- Cheng, C.S., Cheung, J.K., & Gopalakrishnan, V. 1993. On the usefulness of operating income, net income and comprehensive income in explaining security returns. ***Accounting and Business Research***, 23 (91): 195-203.
- Comissão de Normalização Contabilística (CNC). 2016. ***Concentrações de atividades empresariais. Norma contabilística e de relato financeiro 14***. Lisboa: CNC.
- Deloitte. 2006. ***Corporate fight back – Five disciplines to win in M&A***. London: The Creative Studio at Deloitte.
- Deloitte. 2017a. ***IAS 22 - Business Combinations (Superseded)***. [online]. Deloitte. [viewed 15 May 2018]. Available from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias22>.
- Deloitte. 2017b. ***International Accounting Standards Committee (IASC)***. [online]. Deloitte. [viewed 11 May 2018]. Available from: <https://www.iasplus.com/en/resources/ifrsf/history/resource25>.
- Deloitte. 2017c. ***IFRS 3 – Business Combinations***. [online]. Deloitte. [viewed 04 May 2018]. Available from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3>.
- Deloitte. 2017d. ***IAS 36 – Impairment of assets***. [online]. Deloitte. [viewed 05 May 2018]. Available from: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias36>.
- Devalle, A., & Rizzato, F. 2012. The quality of mandatory disclosure: the impairment of goodwill. An empirical analysis of European listed companies. ***Procedia Economics and Finance***, 2: 101-108.
- Duangploy, O., Shelton, M., & Omer, K. 2005. The value relevance of goodwill impairment loss. ***Bank Accounting & Finance***, 19 (5): 23-28.
- Duff & Phelps. 2016. ***2016 European goodwill impairment study***. New York: Duff and Phelps.

- Duff & Phelps. 2017. **2017 European goodwill impairment study**. New York: Duff and Phelps.
- Ernst & Young., 2009. *Acquisition accounting – What's next for you?* United Kingdom: Ernst & Young.
- European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). 2017. **Goodwill impairment test can it be improved - EFRAG discussion paper**. Brussels: EFRAG.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2001a. **Summary of Statement no. 141**. [online]. FASB. [viewed 20 August 2018]. Available from: <https://www.fasb.org/summary/stsum141.shtml>.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2001b. **Summary of Statement no. 142**. [online]. FASB. [viewed 20 August 2018]. Available from: <https://www.fasb.org/summary/stsum142.shtml>.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2018. **FASB and IASB Agree to Work Together Toward Convergence of Global Accounting Standards**. [online]. FASB. [viewed 14 May 2018]. Available from: <https://www.fasb.org/news/nr102902.shtml>.
- Garcia, C. 2006. **How accounting for goodwill relies on underlying assumptions: a historical approach**. Paper presented at 30th Annual Congress of European Accounting Association, Lisbon.
- Giner, B., & Pardo, F. 2015. How ethical are managers' goodwill impairment decisions in Spanish – listed firms? *Journal of Business Ethics*, 132 (1): 21-40.
- Gordon, E.A., & Hsu, H.T. 2018. Tangible long-lived asset impairments and future operating cash flows under US GAAP and IFRS. *Accounting Review*, 93 (1): 187-211.
- Hamberg, M., & Beisland, L.A. 2014. Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 23 (2): 59-73.
- Hughes, S.B., Larson, R.K., Sander, J.F., & Xiques, G. 2017. Difficulties converging US GAAP and IFRS through joint projects: The case of business combinations. *Advances in Accounting*, 39: 1-20.
- Hulzen, P.V., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., & Sotiropoulos, I. 2011. Amortisation versus impairment of goodwill and accounting quality. *International Journal of Economic Sciences & Applied Research*, 4 (3): 93-118.
- Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA). 2018. **Number & Value of M&A Europe**. [online]. IMAA. [viewed 18 May 2018]. Available from: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>.
- International Accounting Standards Board (IASB). 2004. **IASB documents published to accompany – International Accounting Standard 36 – Impairment of asset**. London: IASB.
- International Accounting Standards Board (IASB). 2010. **Impairment of Assets. International accounting standard no 36**. London: IASB.

- International Accounting Standards Board (IASB). 2011. **Business Combination. International financial reporting standard no 3**. London: IASB.
- International Accounting Standards Board (IASB). 2018. **Conceptual framework for financial reporting**. London: IASB.
- International Accounting Standards Committee (IASC). 1998. **Business combination. International accounting standard no. 22 (revised 1998)**. London: IASC.
- International Financial Reporting Standards (IFRS). 2017. **Who we are**. [online]. IFRS. [viewed 19 May 2018]. Available from: <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>.
- Ionescu, A., & Dumitru, N.R. 2012. Multinational companies under the globalization context. **Romanian Economic Business Review**, 7 (1): 86-95.
- Jennings, R., Leclerc, M., & Thompson II, R.B. 2000. Goodwill amortization and the usefulness of earnings. **Financial Analysts Journal**, 57 (5): 1-28.
- Jerman, M., & Manzin, M. 2008. Accounting treatment of goodwill in IFRS and US GAAP. **Organizacija**, 41 (6): 218-225.
- Johansson, S.E., Hjelström, T., & Hellman, N. 2016. Accounting for goodwill under IFRS: A critical analysis. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 27: 13-25.
- Knauer, T., & Wöhrmann, A. 2016. Market reaction to goodwill impairments. **European Accounting Review**, 25 (3): 421-449.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R.W. 1998. Law and finance. **The Journal of Political Economy**, 106 (6): 1113-1155.
- Lee, T.A. 2014. **Towards a Theory and Practice of Cash Flow Accounting**. [e-book]. New York: Routledge. Available form: <https://books.google.pt/books?id=QVI3AgAAQBAJ&pg=PA6&lpg=PA6&dq=francis+more+goodwill&source=bl&ots=NcLC-IVL3z&sig=uNtjMhu5enpPr7SSNWKeX6ZHDQQ&hl=pt-PT&sa=X&ved=0ahUKEwis7-zO4tfaAhWMXhQKHftmD40Q6AEIWjAE#v=onepage&q=garland&f=false>, [viewed 2 May 2018].
- Li, K.K., & Sloan, R.G. 2017. Has goodwill accounting gone bad? **Review of Accounting Studies**, 22 (2): 964-1003.
- Li, Z., Shroff, P.K., Venkataraman, R., & Zhang, I.X. 2011. Causes and consequences of goodwill impairment losses. **Review of Accounting Studies**, 16 (4): 745-778.
- Lourenço, I., & Branco, M. 2015. Main consequences of IFRS adoption: analysis of existing literature and suggestions for further research. **Revista Contabilidade & Finanças**, 26 (68): 126-139.
- Măciucă, G., & Socoliuc, M. 2013. The role of accounting system classification in the optimization of international harmonisation process. **The USV Annals of Economics and Public Administration**, 13 (2): 200-206.

- Mackenzie, I. 2017. Mergers & Acquisitions in the European Union. Acquisition activity & economic performance. *Economic Studies & Analyses*, 11 (2): 106-120.
- Magone, J.M. 2003. *The politics of Southern Europe*. [e-book]. United States of America: Praeger. Available form: https://books.google.pt/books?hl=pt-PT&lr=&id=KOj2BwVxczUC&oi=fnd&pg=PR9&dq=south%20europe%20constitutions&ots=OULu1aEe3L&sig=-17oHUK2zP9rjntlulF61QIf-zY&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.
- Mariana, V. 2011. European Cross-border mergers and acquisitions – realities and perspectives. *Annals of Faculty of Economics*, 1 (1): 306-312.
- Mazzi, F., André, P., Dionysiou, D., & Tsalavoutas, I. 2017. Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital. *Accounting and Business Research*, 47 (3): 268-312.
- Mccarthy, M.G., & Schneider, D.K. 1995. Market perception of goodwill: Some empirical evidence. *Accounting and Business Research*, 26 (1): 69-81.
- Ministério das Finanças e da Administração Pública. 2009. **Decreto-lei nº 158/2009 de 13 de julho**. Lisboa: Diário da República nº 133/2009 – 1.^a Série.
- Moehrle, S.R., Reynolds – Moehrle, J.A., & Wallace, J.S. 2001. How informative are earnings numbers that exclude goodwill amortization? *Accounting Horizons*, 15 (3): 243-255.
- Moschieri, C., & Campa, J.M. 2014. New trends in mergers and acquisitions: Idiosyncrasies of the European market. *Journal of Business Research*, 67 (7): 1478-1485.
- Nobes, C. 1992. A political history of goodwill in the U.K.: an illustration of cyclical standard setting. *Abacus*, 28 (2): 142-167.
- Oladimeji, M.S., Ebodaghe, A.T., & Shobayo, P.B. 2017. Effect of globalization on small and medium enterprises (SMES) performance in Nigeria. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 5 (2): 56-65.
- Qasim, A., Haddad, A.E., & Abughazaleh, N.M. 2013. Goodwill accounting in the United Kingdom: The effect of international financial reporting standards. *Review of Business and Finance Studies*, 4 (1): 63-78.
- Ratiu, R.V., & Tudor, A.T. 2013. The theoretical foundation of goodwill – a chronological overview. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 92: 784-788.
- Sacui, V. 2015. Internally generated goodwill of a company. *Economic Science Series*, 24 (2): 398-403.
- Seetharaman, A., Balachandran, M., & Saravanan, A.S. 2004. Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow. *Journal of Intellectual Capital*, 5 (1): 131-152.
- Shaheen, M. 2014. *Accounting treatment of goodwill: the case of Malaysia*. Working paper no. 1 – 16, Kulliyyah of Economics & Management Sciences.

- Stenheim, T., & Madsen, D. Ø. 2016. Goodwill impairment losses, economic impairment, earnings management and corporate governance. ***Journal of Accounting and Finance***, 16 (2): 11-30.
- Straub, T. 2006. *Reasons for frequent failure in mergers and acquisitions*. [e-book] Germany: Publisher. Available: <https://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-8350-9637-0>, [viewed 13 August 2018].
- Vidović, A.B. 2015. Growth and development of companies in the function mergers and acquisitions. ***Tehnika – Menadžment***, 65: 866-869.
- Watts R.L., 2003. Conservatism in accounting part I: Explanations and implications. ***Accounting Horizons***, 17 (3): 207-221.