

ANA FRANCISCA PINTO CASIMIRO

**A CONTROVÉRSIA ENVOLTA NO CONCEITO E
CONTABILIZAÇÃO DO *GOODWILL* E O SEU IMPACTO
NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE EMPRESAS
COTADAS NO *PORTUGUESE STOCK INDEX (PSI)***



2022

ANA FRANCISCA PINTO CASIMIRO

**A CONTROVÉRSIA ENVOLTA NO CONCEITO E
CONTABILIZAÇÃO DO *GOODWILL* E O SEU IMPACTO
NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE EMPRESAS
COTADAS NO *PORTUGUESE STOCK INDEX (PSI)***

Mestrado em Finanças Empresariais

Trabalho elaborado sob a orientação de:

Professora Doutora Ana Isabel Rita Martins, Universidade do
Algarve – Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo



2022

A CONTROVÉRSIA ENVOLTA NO CONCEITO E CONTABILIZAÇÃO DO
GOODWILL E O SEU IMPACTO NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE
EMPRESAS COTADAS NO *PORTUGUESE STOCK INDEX* (PSI)

Declaração de Autoria do Trabalho

Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Ana Francisca Pinto Casimiro

(assinatura)

Direitos de cópia ou *Copyright*

© Copyright: Ana Francisca Pinto Casimiro

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

Agradecimentos

Em primeira instância o principal agradecimento na finalização desta etapa que é a dissertação para conclusão do Mestrado em Finanças Empresariais pela Faculdade de Economia na Universidade do Algarve, dirige-se à minha família pelo apoio, motivação e rigor que me proporcionaram e exigiram nesta e em todas as etapas da minha vida. Aos meus pais e irmão que levam projetos como este tornarem-se reais e exequíveis, exigindo de mim perseverança e desenvolvimento crescente nas minhas capacidades e qualificações, fazem a palavra desistir e suas derivantes desaparecer do meu vocabulário pessoal.

Não poderia faltar um grande agradecimento à minha parceira de todas as circunstâncias, desde o momento em que me mudei para o Algarve, à Laura Lourenço um agradecimento pela amizade, companheirismo e apoio.

Um agradecimento especial ao meu superior hierárquico no plano profissional, que sempre me disponibilizou a ajuda necessária, pela motivação e suporte constante, um agradecimento especial ao Hugo Santos, que para além de chefe, torna-se a equipa ideal em termos profissionais conseguindo ainda passar o apoio e conhecimento necessário para os seus colaboradores crescerem na perspetiva pessoal.

Gostaria ainda de agradecer à Professora Doutora Ana Isabel Rita Martins, que esteve sempre presente e disponível ao longo de toda a elaboração desta dissertação. Quero agradecer-lhe por me ter mostrado que com muito esforço e dedicação atingimos os nossos objetivos, superando-nos cada vez mais.

Não poderia deixar de agradecer também à Universidade do Algarve, esta instituição onde fui acolhida desde 2015, onde concluí a minha licenciatura na Escola Superior de Gestão Hotelaria e Turismo, e ainda ingressei no Mestrado de Finanças Empresariais na Faculdade de Economia. Nesta instituição foram-me proporcionados temas lecionados por excelentes profissionais nas unidades curriculares estudadas.

A presente dissertação não seria concretizável sem as pessoas e entidades acima descritas pelo que estou grata por todo o conhecimento partilhado, motivação e suporte que me providenciaram.

Resumo

A presente dissertação tem quatro objetivos principais: a identificação das principais controvérsias sobre a noção de *goodwill*, a identificação das principais controvérsias na contabilização do *goodwill*, a identificação de conceitos e indicadores de gestão assentes no *goodwill* e a avaliação da incorporação do *goodwill* nas Demonstrações Financeiras de empresas cotadas no Portuguese Stock Index (PSI).

De acordo com a literatura contabilística o *goodwill* corresponde à diferença entre o valor da empresa e o seu património líquido avaliado a valores de mercado. Perspetivas diferentes e conceitos divergentes podem, na elaboração de pesquisas teóricas ou empíricas, gerar resultados divergentes, conclusões equívocas e demonstrações financeiras com resultados distorcidos, entre outros desafios de ordem teórica e prática.

A presente dissertação procura definir o conceito de *goodwill* e as controvérsias envolvidas na sua contabilização, bem como a investigação das normas, para a mensuração do mesmo, bem como conceitos como *goodwill* subjetivo, *core-goodwill*, *goodwill* negativo, concentração de atividades empresariais e testes de imparidade ao *goodwill*.

Os dados do estudo foram recolhidos a partir dos relatórios e contas de entidades pertencentes ao PSI em 2022, durante um período de sete anos, sendo o ano inicial 2015 e o ano final 2021. Foram comparados os resultados e o seu impacto nas demonstrações financeiras no total do ativo das entidades e a importância do *goodwill* no mesmo.

A análise incorpora também a compreensão das rúbricas estudadas, nomeadamente o *goodwill* líquido, e o peso do *goodwill* no total do ativo nas entidades em estudo.

Foi ainda analisado o impacto da Covid-19 no valor do *goodwill* e no total do ativo das entidades incluídas no estudo.

Os resultados mais relevantes demonstram que, em média, o *goodwill* apresenta um peso de 7,7% no total do ativo das entidades, no período estudado, pelo que é uma rúbrica com um peso considerável no ativo; a situação pandémica que advém da Covid-19 não teve impacto nas rúbricas estudadas, de acordo com os relatórios e contas das entidades em 2021 que fazem menção ao tema.

Palavras-chave: *goodwill*, total do ativo, concentração de atividades empresariais, testes de imparidade.

Abstract

The present dissertation has four main objectives: the identification of the main controversies about the notion of *goodwill*, the identification of the main controversies in the accounting of *goodwill*, the identification of management concepts and indicators based on *goodwill* and the evaluation of the incorporation of *goodwill* in the Financial Statements of Portuguese companies.

According to the accounting literature, *goodwill* is the difference between the company's value and its net worth valued at market values. Different perspectives and divergent concepts, can, in the elaboration of theoretical or empirical research, generate divergent results, equivocal conclusions and financial statements with distorted results, among other theoretical and practical challenges.

This dissertation seeks to define the concept of *goodwill* and the controversies surrounding its accounting, as well as the investigation of standards for its measurement, as well as other concepts such as subjective *goodwill*, core-*goodwill*, negative *goodwill*, business concentration and *goodwill* impairment tests.

The data was collected from the reports and accounts of entities belonging to the PSI in 2022, over a period of seven years, the initial year being 2015 and the final year 2021. The results and their impact in the financial statements on the entities' total assets and on the importance of *goodwill* therein.

The analysis also incorporates the understanding of the items studied such as net *goodwill*, total assets and weight of *goodwill* in total assets from the entities included in the study.

The impact of Covid-19 on *goodwill* and on the total assets of the entities belonging to the study was also analyzed.

The most relevant results reveal that, on average, *goodwill* represents 7,7% in the total assets of the entities, in the period studied, so it is an item with a considerable weight in the assets; The pandemic situation arising from Covid-19 had no impact on the items studied, according to the reports and accounts of the entities in 2021 that mention the topic.

Keywords: *goodwill*, total assets, business combination, impairment tests.

Índice

ÍNDICE DE TABELAS.....	XI
-------------------------------	-----------

ÍNDICE DE GRÁFICOS	XII
---------------------------------	------------

LISTA DE ABREVIATURAS	XIII
------------------------------------	-------------

<u>1. INTRODUÇÃO.....</u>	<u>1</u>
----------------------------------	-----------------

1.1. DEFINIÇÃO DO TEMA EM ESTUDO.....	1
1.2. RELEVÂNCIA DO TEMA.....	2
1.3. OBJETIVOS PROPOSTOS	2
1.4. ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO E RESUMO DOS CAPÍTULOS SEGUINTE.....	3

<u>2. O GOODWILL E AS SUAS PRINCIPAIS CONTROVÉRSIAS.....</u>	<u>5</u>
---	-----------------

2.1. NATUREZA E EVOLUÇÃO HISTÓRICA.....	5
2.2. COMPREENSÃO DO <i>GOODWILL</i> AO LONGO DO TEMPO	6
2.3. NATUREZA DO <i>GOODWILL</i>	8
2.4. CONCEITOS FUNDAMENTAIS	10
2.4.1. <i>GOODWILL</i> SUBJETIVO.....	10
2.4.2. O <i>GOODWILL</i> E O <i>CORE-GOODWILL</i>	11
2.4.3. O <i>GOODWILL</i> NEGATIVO	13
2.4.4. O <i>GOODWILL</i> GERADO INTERNAMENTE	14
2.5. MENSURAÇÃO DO <i>GOODWILL</i>	15
2.6. TRATAMENTO CONTABILÍSTICO DO <i>GOODWILL</i>	19
2.6.1. PORTUGAL	22
2.6.2. <i>INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD</i>	23
2.6.3. <i>FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD</i>	24
2.6.4. A MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE.....	24

2.7.	CONCENTRAÇÕES DE ATIVIDADES EMPRESARIAIS.....	26
2.8.	TESTES DE IMPARIDADE AO <i>GOODWILL</i>	29
2.8.1.	INTRODUÇÃO	29
2.8.2.	PERIODICIDADE DOS TESTES DE IMPARIDADE.....	30
2.8.3.	<i>GOODWILL</i> E AS UNIDADES GERADORAS DE CAIXA	30
2.8.4.	ESTIMATIVA DOS FLUXOS DE CAIXA FUTUROS	31
2.8.5.	TAXA DE DESCONTO	32
2.8.6.	O IMPACTO DO <i>GOODWILL</i> NOS RESULTADOS	32
3.	<u>ESTUDO DE CASO: O <i>GOODWILL</i> NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DAS EMPRESAS COTADAS NO <i>PORTUGUESE STOCK INDEX (PSI)</i></u>	40
3.1.	OBJETIVO DO ESTUDO DE CASO.....	40
3.2.	DESENHO DA AMOSTRA.....	40
3.3.	METODOLOGIA DO ESTUDO	43
3.4.	DADOS CALCULADOS.....	44
4.	<u>PRINCIPAIS RESULTADOS.....</u>	45
4.1.	O PESO RELATIVO DO <i>GOODWILL</i> NO ATIVO - ANÁLISE INDIVIDUAL DAS ENTIDADES ...	45
4.1.1.	ALTRI	45
4.1.2.	CORTICEIRA AMORIM	46
4.1.3.	EDP.....	47
4.1.4.	EDP RENOVÁVEIS.....	48
4.1.5.	GALP ENERGIA	50
4.1.6.	JERÓNIMO MARTINS	51
4.1.7.	MOTA-ENGIL	52
4.1.8.	THE NAVIGATOR COMPANY	53
4.1.9.	NOS	54
4.1.10.	REN	55

4.1.11. SEMAPA.....	56
4.1.12. SONAE	58
4.2. O PESO RELATIVO DO <i>GOODWILL</i> NO ATIVO - ANÁLISE GLOBAL DAS ENTIDADES	59
4.3. O IMPACTO DA PANDEMIA COVID-19	64
<u>5. CONCLUSÕES.....</u>	69
<u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	74
<u>APÊNDICES</u>	79
APÊNDICE A – TOTAL DO <i>GOODWILL</i> LÍQUIDO	80
APÊNDICE B – TOTAL DO ATIVO	81
APÊNDICE C – PESO DO <i>GOODWILL</i> LÍQUIDO NO TOTAL DO ATIVO.....	82

Índice de Tabelas

Tabela 2.1 - <i>Goodwill</i> e <i>Core-goodwill</i>	12
Tabela 2.2 - Impacto da adoção da IAS/IFRS	33
Tabela 3.1 - Entidades em estudo	42
Tabela 4.1 - Dados registados: Altri	45
Tabela 4.2 - Dados registados: Corticeira Amorim	47
Tabela 4.3 - Dados registados: EDP	48
Tabela 4.4 - Dados registados: EDP Renováveis	49
Tabela 4.5 - Dados registados: GALP Energia.....	50
Tabela 4.6 - Dados registados: Jerónimo Martins	51
Tabela 4.7 - Dados registados: Mota-Engil	52
Tabela 4.8 - Dados registados: The Navigator Company.....	54
Tabela 4.9 - Dados registados: NOS	55
Tabela 4.10 - Dados registados: REN	56
Tabela 4.11 - Dados registados: SEMAPA	57
Tabela 4.12 - Dados registados: SONAE	58
Tabela 4.13 - Dados registados: Total do Ativo, Total do Capital Próprio e RAI das empresas pertencentes ao PSI.....	67

Índice de Gráficos

Gráfico 4.1 - Análise: Altri.....	46
Gráfico 4.2 - Análise: Corticeira Amorim.....	47
Gráfico 4.3 - Análise: EDP.....	48
Gráfico 4.4 - Análise: EDP Renováveis.....	49
Gráfico 4.5 -Análise: GALP Energia.....	50
Gráfico 4.6 - Análise: Jerónimo Martins.....	51
Gráfico 4.7 - Análise: Mota-Engil.....	53
Gráfico 4.8 - Análise: Navigator Company.....	54
Gráfico 4.9 - Análise: NOS.....	55
Gráfico 4.10 - Análise: REN.....	56
Gráfico 4.11 - Análise: Semapa.....	57
Gráfico 4.12 - Análise: SONAE.....	59
Gráfico 4.13 - Total do Ativo.....	60
Gráfico 4.14 - Total do <i>Goodwill</i>	61
Gráfico 4.15 - Peso do <i>Goodwill</i> no Total do Ativo.....	62
Gráfico 4.16 - Análise geral (2015-2021) da média aritmética do peso do <i>goodwill</i> no ativo por entidades.....	64
Gráfico 4.17 - Análise do Impacto do Covid-19 (2019-2021).....	68

Lista de Abreviaturas

ASU – *Accounting Standard Update*

CAE – Concentração de Atividade Empresarial

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEO – *Chief Executive Officer*

CESR – *Committee of European Securities Regulators*

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

DC – Diretriz Contabilística

EC – Estrutura Conceptual

EUA – Estados Unidos da América

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standards*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IASC – *International Accounting Standards Committee*

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

NCRF – Normas Contabilísticas de Relato Financeiro

ONU – Organização das Nações Unidas

POC – Plano Oficial de Contabilidade

PSI – *Portuguese Stock Index*

p.p. – Pontos percentuais

RAI – Resultados Antes de Impostos

RL – Resultados Líquidos

ROA – *Return on Assets*

ROE – *Return on Equity*

ROS – *Return on Sales*

SFAS – *Statement Financial Accounting Standards*

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

UE – União Europeia

1. Introdução

1.1. Definição do tema em estudo

O *goodwill* tem sido alvo de debates e estudos desde a primeira publicação sobre o tema, em 1884, da autoria de William Harrisem. A primeira vez que foi publicado algo na área da contabilidade relacionado com o *goodwill*, com esta designação, foi na revista *The Accountant* da autoria de William Harrisem, em 1884, século XIX, onde era referido que o seu crescimento era proveniente do aparecimento das sociedades por ações. O primeiro artigo que se debruça sobre o tema do *goodwill* data ainda do mesmo século, do ano de 1891, da autoria de Francis More, e foi publicado na mesma revista (Cavalinhos, 2013).

Esta última data coincide com o aparecimento das primeiras concentrações nos Estados Unidos da América (EUA), os grandes *trusts*, e nessa altura era dada pouca importância a este ativo e, por isso, era logo amortizado no primeiro ano de vida útil (Pinheiro, 2014).

Atualmente, o *goodwill* é considerado contabilisticamente como um ativo, pertencente ao grupo dos intangíveis. Segundo o artigo 49.º, alínea a), da Estrutura Conceptual (EC) do Sistema de Normalização Contabilística (SNC): um ativo é um recurso controlado pela entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros. Na normalização contabilística vigente, e de acordo com a Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 6 – Ativos Intangíveis, a qual está baseada na *International Accounting Standards* (IAS) 38 – *Intangible Assets*, um ativo intangível é um ativo não monetário, identificável e sem substância física (NCRF 6).

Nas concentrações de atividades empresariais, que assentam na *International Financial Reporting Standards* (IFRS) 3 – *Business Combinations*, transposta para a NCRF 14, o *goodwill* corresponde ao pagamento feito à adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros resultantes de ativos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos (NCRF 14). Este *goodwill*, reconhecido como um ativo intangível, decorre da existência de Concentrações de Atividades Empresariais (CAE), tal como aponta o próprio nome das normas nacional (NCRF 14) e internacional (IFRS 3). O *goodwill* é, neste contexto, um ativo intangível não-

identificável e, segundo Hendriksen e Breda (1999), ele é o intangível de maior relevância para as empresas.

Com o acima descrito é perceptível a controvérsia envolta do *goodwill*, seja no seu conceito, na sua mensuração, conceitos subsequentes e importância do mesmo.

De acordo com esta controvérsia, o presente estudo é sustentado pela lapidação de conceitos base, da respetiva mensuração, de conceitos resultantes do *goodwill* e análise da sua importância nas demonstrações financeiras das empresas.

Neste estudo, dada a atualidade do mesmo, foi também incluída uma análise sobre o impacto do contexto pandémico vivido entre 2020 e 2022, nomeadamente a pandemia Covid-19. Os seus efeitos foram sentidos em todo o mundo sendo, contudo, o seu impacto registado de forma pejorativa e gravosa em alguns setores de atividade e positiva noutros.

1.2. Relevância do tema

A relevância do tema é justificada pelas características únicas de controvérsia que envolvem o conceito e mensuração do *goodwill*, pela diversidade de estudos sobre o tema e pelo amplo e diversificado conjunto de opiniões geradas ao longo do tempo. As especificidades deste ativo e a sua importância nas demonstrações financeiras das empresas promoveram o interesse pelo tema.

Partindo da controvérsia acerca do seu conceito e outros indicadores obtidos a partir deste, passando pela problemática quanto à sua mensuração e tratamento contabilístico, e finalizando na análise quanto ao seu impacto nas demonstrações financeiras de entidades portuguesas, este estudo visa clarificar e obter uma maior compreensão do ativo que causa mais controvérsia dentro dos ativos intangíveis e no total do ativo das empresas cotadas na bolsa portuguesa.

1.3. Objetivos Propostos

O estudo foi dividido em quatro objetivos principais, por forma a dividir os grandes temas a serem analisados.

O primeiro objetivo visa identificar as principais controvérsias sobre a noção de *goodwill*.

O segundo objetivo visa identificar as principais controvérsias na mensuração e contabilização do *goodwill*.

O terceiro objetivo visa identificar conceitos e indicadores de gestão assentes no *goodwill*.

O quarto objetivo visa avaliar o impacto da incorporação do valor do *goodwill* nas Demonstrações Financeiras de empresas cotadas no Portuguese Stock Index (PSI). Esta avaliação suplanta a análise principal do peso do *goodwill* líquido no total do ativo líquido das empresas portuguesas.

1.4. Organização do estudo e resumo dos capítulos seguintes

O presente estudo foi dividido em duas partes principais, organizadas em 5 capítulos. A primeira parte de índole mais teórica abarca a revisão de literatura, que pretende dar resposta aos três primeiros objetivos acima propostos; a segunda parte de índole mais prática, corresponde ao estudo e análise do impacto do *goodwill* nas demonstrações financeiras das entidades portuguesas cotadas em bolsa.

Para além da presente Introdução (capítulo 1), o estudo comporta a revisão de literatura (capítulo 2) que se foca em três pontos centrais, por forma a responder aos objetivos de forma esquematizada:

No primeiro grande tema da revisão de literatura são abordados todos os conceitos considerados pertinentes para o estudo do *goodwill*, desde o seu conceito, à sua natureza, conceitos relacionados e adjacentes e ainda a sua mensuração e tratamento contabilístico.

O segundo tema da revisão de literatura aborda temas relacionados com as concentrações de atividades empresariais, dando destaque à definição, enquadramento e evolução normativa.

No terceiro e último ponto da revisão da literatura são abordados os testes de imparidade ao *goodwill*, sendo este o principal método de tratamento do mesmo. São evidenciados temas como a periodicidade dos testes de imparidade, as unidades

geradoras de caixa aplicado ao *goodwill*, estimativa dos fluxos de caixa futuros e taxas de desconto.

O capítulo 3 dá início ao estudo de aplicação prática, com o intuito de compreender o impacto do *goodwill* nas demonstrações financeiras das empresas cotadas no Portuguese Stock Index (PSI). O capítulo 4 apresenta os principais resultados obtidos sobre a análise do impacto do *goodwill* no total do ativo das entidades estudadas, apresentando-se análises aos impactos individuais de cada entidade e também uma perspetiva mais geral. Este capítulo inclui ainda uma breve análise sobre o impacto da situação pandémica vivida em 2020 referente ao Covid-19 e os seus impactos nos temas abordados nos pontos acima referidos.

O capítulo 5 apresenta as principais conclusões do estudo, limitações sentidas e propostas para estudos futuros.

2. O *Goodwill* e as suas principais controvérsias

2.1. Natureza e evolução histórica

O *goodwill* é considerado pela maioria dos estudiosos da Teoria da Contabilidade como o mais intangível dos intangíveis. O surgimento do termo data do século XVI, embora estudos sistemáticos datem do final do século XIX. A definição de *goodwill*, a sua natureza, a sua característica de não ser separável do negócio como um todo e o seu tratamento contabilístico estão entre os objetos de estudo mais difíceis e controversos da Teoria da Contabilidade. Esta afirmação fica evidenciada nas palavras de Canning (1929), ao citar que:

“Contadores, escritores de contabilidade, economistas, engenheiros e os tribunais, todos eles têm tentado definir goodwill, discutir a sua natureza e propor formas de mensurá-lo. A mais surpreendente característica dessa imensa quantidade de estudos é o número e variedade de desacordos alcançados”.

Percebe-se que em 1929, não obstante os inúmeros estudos e esforços despendidos, não havia uma definição única de *goodwill*. Essa situação perdurou no tempo, tendo em conta que se pode encontrar referência a essa frase famosa de Canning em trabalhos mais recentes, tais como o de Catlett & Olson (1968), Bedford (1970) e Martins (1972), somente para citar alguns dos mais importantes estudiosos da especialidade.

Essa situação ocorre porque o valor do *goodwill* está intimamente relacionado a outros intangíveis, existindo uma ténue linha que o separa dos outros intangíveis, uma vez que o mesmo é resultado da sinergia existente entre os demais ativos. (Santos, Schmidt, Machado, Pinheiro & Fernandes, 2004)

Outro aspeto importante a mencionar é o de que o termo “fundo de comércio” foi utilizado durante muito tempo erroneamente como sinónimo de *goodwill*. Contudo, segundo Martins (1972), esse ativo não se trata realmente de um fundo, pois o mesmo refere-se ao conjunto de recursos monetários usados ou como reserva ou para cobrir despesas extraordinárias e, além disso, o mesmo nem sempre é derivado ou relacionado com o comércio.

A utilização indevida do termo “fundo de comércio” como sinónimo de *goodwill* deve-se ao facto de que o mesmo foi utilizado, ao longo do tempo, para expressar dois significados diversos, sendo estes os seguintes:

- a) O termo fundo de comércio que representa os meios necessários ao funcionamento da empresa, que é um conceito mais abrangente que o de *goodwill*, pois inclui, inclusive, alguns ativos tangíveis como *stocks*, imóveis, móveis, entre outros;
- b) O termo fundo de comércio que representa apenas os fatores intangíveis, que auxiliam na obtenção de lucros, tais como localização estratégica, condições monopolísticas, administração proeminente, entre outros. (Santos et al. 2004)

Também Catlett e Olson (1968), citam que o *goodwill* no seu entendimento mais amplo pode ser definido das seguintes formas: i) Um sentimento agradável: benevolência, amigável; ii) Um benefício ou vantagem na maneira como se comporta um negócio adquirido, além do valor que o mesmo seria vendido, devido à personalidade daquele que o conduz, a natureza da sua localização, se a sua reputação for habilidosa ou precisa, ou qualquer outra circunstância incidental para o negócio que tende a fazê-lo duradouro. Trata-se do valor capitalizado do excesso de lucros futuros estimados de um negócio acima da taxa de retorno de um capital considerado normal numa atividade relacionada. O excesso de preço de compra de um negócio, acima ou abaixo do valor avaliado dos seus ativos líquidos, exclusive o *goodwill*.

2.2. Compreensão do *Goodwill* ao longo do tempo

Segundo Catlett e Olson (1968) encontram-se indícios, na literatura da especialidade, que o problema da avaliação do *goodwill* é muito antigo e a sua aplicação em decisões judiciais existe há muito tempo, sendo que o primeiro registo da utilização do termo data de 1571 em Inglaterra: “*I gyve to Jonh Stephen ... my whole interest and good will of my Quarrell*”. Estas primeiras avaliações referiam-se a terras.

Segundo Preinreich (1936), que elaborou um estudo sobre as decisões judiciais no campo do *goodwill*, as decisões proferidas foram sofrendo mudanças graduais partindo do valor relativo às terras, incluindo progressivamente o valor referente à localização do negócio, à clientela formada, à marca, à continuidade da entidade e assim sucessivamente.

Conforme Catlett e Olson (1968), os primeiros trabalhos na área contabilística foram elaborados no século XIX, datados em 1884 numa publicação da revista “*The*

Accountant” de William Harrisem intitulada “*goodwill*”, referindo-se ao crescimento significativo do mesmo com o surgimento das sociedades por ações.

Também em 1888 foi publicado na mesma revista, com o mesmo título, um trabalho de J. H. Bourne, este mais focado no aspeto conceitual do *goodwill*.

Contudo, o primeiro trabalho sistemático, tendo como tema central o *goodwill*, surgiu em 1891 de forma intermediária através de Francis More, que escreveu um artigo publicado também na revista “*The Accountant*”, relacionado à avaliação do *goodwill*, iniciando assim uma nova fase de estudo do mesmo.

Em 1897, Lawrence R. Dicksee publicava em Londres “*Goodwill and its treatment in accounts*”, destacando o ponto de vista do tratamento contabilístico e ressaltando os riscos de ativar o mesmo, propondo a imediata liquidação contra o património líquido nos casos em que ele obrigatoriamente tivesse de ser contabilizado, citando também a necessidade da inclusão da remuneração dos acionistas no cálculo.

Em 1898 Edwin Guthrie proferiu uma conferência, seguindo o pensamento de Dicksee, explicitando a forma adequada de ajustar o lucro líquido da entidade para se obter uma base apropriada para a avaliação do *goodwill*. Esse trabalho também foi publicado na revista “*The Accountant*” (Santos et al. 2004).

Em 1909 Henry Rand Hatfield, professor de Contabilidade da Universidade da Califórnia e grande estudioso dos ativos intangíveis em geral, introduzia uma nova forma de cálculo do *goodwill* na sua obra “*Modern Accounting: its principles and some of its problems*”, publicada em Nova York.

Cabe ainda destacar nessa descrição dos antecedentes históricos do *goodwill*, o trabalho, considerado um marco no estudo contabilístico do *goodwill*, que é o de Catlett e Olson, publicado em 1968 pelo *American Institute of Certified Public Accountants*, sob o título de “*Accounting for goodwill*”.

Constata-se assim que a evolução do *goodwill* acompanhou os avanços da humanidade na área económica, tendo como base inicialmente as terras, o comércio, a indústria e atualmente consiste de informação, ou seja, do conhecimento aplicado ao trabalho para criar valor.

2.3. Natureza do *goodwill*

Segundo a perspectiva de Santos et al. (2004), a natureza do *goodwill*, embora discutida há mais de um século por inúmeros estudiosos, conforme visto anteriormente, é muito controversa, pois o valor do *goodwill* está intimamente ligado a outros intangíveis não identificáveis. Contudo é possível listar alguns dos fatores e condições que podem contribuir para o seu surgimento, tais como:

- Marketing eficiente;
- Localização geográfica;
- Habilidade administrativa acima dos padrões comuns;
- Formação eficiente dos colaboradores;
- Relações públicas favoráveis;
- Legislação favorável;
- Crédito proeminente;
- Condições monopolísticas;
- Processos eficientes de fabricação;
- Relação estável com os *stakeholders*;
- Marca de prestígio e renome;
- Tecnologia desenvolvida e atualizada.

Corroboram com essa linha de raciocínio Catlett e Olson (1968), ao citar que o *goodwill* é um termo de origem inglesa utilizado para designar o excesso de valor pago na aquisição de uma entidade sobre o valor justo do seu patrimônio líquido, que se justifica pelos seguintes fatores: administração superior, organização de vendas proeminente, fragilidade administrativa dos concorrentes, processos de fabricação diferenciados, bom relacionamento com empregados, marketing eficaz, disponibilidades junto das entidades de crédito, colaboradores devidamente formados, associações favoráveis com outras entidades, localização estratégica, descoberta de talentos ou recursos, legislação e condições favoráveis de tributos, entre outros.

Também Martins (1972) cita que a definição do conceito *goodwill* engloba os seguintes fatores, que são determinantes para que uma entidade tenha lucros futuros em excesso, em relação à soma dos valores de seus ativos líquidos:

“Know-how, marketing eficiente, localização geográfica, habilidade administrativa fora dos padrões comuns, empregados eficientemente formados, relações públicas favoráveis, legislação favorável e condições monopolísticas”.

Esses elementos possuem valor económico, porém, pela falta de tangibilidade, ausência de custo, dificuldade de mensuração, subjetividade e pela discordância do seu próprio papel, significado e definição, é apenas registado na contabilidade o *goodwill* adquirido, ou seja, aquele que resulta da aquisição de uma entidade.

O *goodwill*, segundo Iudicibus (1997), é analisado sob as seguintes perspetivas:

- a) excesso de preço pago na compra de uma empresa sobre o valor de mercado dos seus ativos líquidos;
- b) nas consolidações, é o excesso de valor pago pela investidora pela sua participação sobre os ativos da subsidiária;
- c) valor atual dos lucros futuros esperados, atualizados pelos seus custos de oportunidade (definido como sendo o *goodwill* subjetivo).

Em relação aos aspetos abordados anteriormente é importante destacar que as normas internacionais norte-americanas e europeias, utilizam o conceito de valor justo. Justo Valor é a tradução da expressão inglesa *“fair value”* utilizada para mensurar o valor de ativos e passivos, que pode representar, ou não, o valor de mercado (Santos et al. 2004).

A definição de justo valor nas normas norte-americanas é a de que o mesmo representa o valor pelo qual o ativo ou passivo pode ser comprado ou vendido em uma transação atual entre partes dispostas a negociar, exceto quando se tratar de uma venda forçada ou liquidação.

Segundo Santos et al. (2004), a cotação ou preço de compra num mercado regular é a melhor evidência do justo valor e será usada como base de mensuração, se disponível. Contudo, se a cotação ou preço de mercado de compra não estiver disponível, o justo

valor será calculado por estimativa, com base na melhor informação disponível, incluindo preços de ativos e passivos similares ou ainda através da utilização de técnicas de avaliação.

Segundo o *Financial Accounting Standards Board*, a técnica do valor presente (atual), ou seja, a utilização de um método de fluxo de caixa descontado é normalmente a melhor técnica disponível para se estimar o justo valor de um grupo de ativos líquidos.

Por conseguinte, o *goodwill* trata-se do excesso pago sobre o valor de mercado do património líquido das entidades adquiridas, devido a uma expectativa (subjativa) de lucros futuros, superiores aos seus custos de oportunidade.

2.4. Conceitos fundamentais

2.4.1. *Goodwill* Subjativo

O *goodwill* subjativo pode ser definido, segundo Iudicibus (1997), como: a diferença entre o valor subjativo da entidade num determinado momento e o valor da aquisição dos ativos, ou também: da capacidade da entidade gerar lucros que superem o custo de oportunidade baseado no investimento inicial avaliado a valores de realização.

Os principais desafios encontrados na avaliação do *goodwill* subjativo são: a projeção do lucro ou do fluxo de caixa futuro; a definição da taxa de atualização ou desconto a ser utilizada; e a definição do horizonte temporal.

Justamente pelas dificuldades mencionadas anteriormente, o *goodwill* criado ou construído (subjativo) não é registado pela contabilidade, enquanto o *goodwill* adquirido é registado.

À luz dos pressupostos de Iudicibus (1997), Martins (1972) argumenta que:

“O empecilho maior que tem provocado esta relutância dos contadores em registar o goodwill, que tem causado a pressa em eliminá-lo do ativo, tem sido a própria teoria contábil, predominantemente os princípios do conservadorismo e da objetividade dentro dela. No seguimento do acima descrito, tem-se sentido a atual falta de tão importante elemento nos relatórios contábeis. A sua importância deriva da mais fundamental necessidade da pessoa que toma decisões: prospeção do futuro”.

Como o *goodwill* subjetivo não é registado, segundo Iudícibus (1997) a análise das tendências futuras de duas entidades do mesmo setor, com resultados equivalentes, podem representar um bom ou mau investimento, em decorrência de: despesas em pesquisa e desenvolvimento; formação de executivos; benefícios a funcionários; política de substituição de executivos; outros intangíveis.

2.4.2. O *goodwill* e o *core-goodwill*

Através de uma concentração de atividades empresariais (por exemplo, uma fusão ou uma aquisição de partes de capital) uma entidade (a adquirente) visa obter influência significativa (ou controlo) sobre outra entidade ou atividade (a adquirida). Nos termos da NCRF 14 (tal como na IFRS 3), a contabilização de uma CAE deve ser efetuada através do método da compra. A aplicação do método da compra determina que sejam identificados, separados e reconhecidos autonomamente todos os ativos, passivos e passivos contingentes da adquirida pelos respetivos justos valores à data da concentração, por forma a que o valor a atribuir ao *goodwill* seja o menor possível (e que represente apenas o *core-goodwill*).

De acordo com a interpretação do *International Accounting Standards Board* (IASB), o *core-goodwill* representa a soma dos justos valores do elemento “continuidade” (*going-concern goodwill*) e das sinergias esperadas e outros benefícios da concentração (*combination goodwill*) (Coelho, 2019). Assim, quando o preço da operação excede o *core-goodwill* é provável que estejam a ser adquiridos outros recursos não identificáveis com valor económico para o investidor – nesta perspetiva, o *goodwill* representa um prémio. Seguindo o racional implícito nesta abordagem, deveria ser possível separar (e quantificar) o *goodwill* nas suas várias componentes, que seriam sujeitas a tratamentos contabilísticos distintos:

Tabela 2.1 - Goodwill e Core-goodwill

Componente	Comentários	Tratamento contabilístico mais apropriado (conceptualmente)	
1	Diferença entre o justo valor e o valor contabilístico dos ativos líquidos identificados	Não representa um ativo em si mesmo, antes representa um ganho não refletido no ativo líquido da adquirida	Reconhecimento como parte do valor de outros ativos, sujeito a depreciação de acordo com as respetivas vidas úteis
2	Justo valor de outros ativos líquidos que a adquirida não tenha reconhecido (ex. ativos intangíveis que não cumpriam os critérios de reconhecimento)	Conceptualmente representa ativos intangíveis que deveriam ter sido reconhecidos individualmente como tal	Reconhecimento como um ou mais ativos intangíveis (identificáveis), sujeito a amortização de acordo com as respetivas vidas úteis
3	Justo valor do elemento “continuidade” (maior taxa retorno pela concentração do que através da aquisição dos ativos individualmente)	Going-concern goodwill	Core-goodwill Reconhecimento como <i>goodwill</i> separado e sujeito a amortização anual e/ou testes de imparidade anuais
4	Justo valor das sinergias esperadas e outros benefícios da concentração	Combination goodwill	
5	Sobrevalorização do preço a pagar resultante de erros de avaliação do justo valor dos ativos líquidos da adquirida	Erro(s) de mensuração	Perda reportada à data da concentração
6	Pagamento em excesso	Teoricamente nenhum investidor paga em excesso voluntariamente, todavia pode ocorrer em situações em que existem vários interessados na concentração	Perda reportada à data da concentração

Fonte: Coelho (2019)

As componentes 1 e 2 (vide tabela 2.1) não fazem parte do *core-goodwill* pois representam ativos e responsabilidades que não se encontram mensurados no balanço da adquirida ao seu justo valor, incluindo todos os ativos intangíveis identificáveis e não reconhecidos pela adquirida à data da concentração. Normalmente, são ativos que rapidamente se tornam obsoletos devido a alterações tecnológicas, devendo ser depreciados/amortizados em função das respetivas vidas úteis esperadas. As componentes 5 e 6 representam pagamentos em excesso devido a erros de mensuração ou a prémios, não cumprindo os critérios de reconhecimento como um ativo, devendo ser separados e imediatamente reconhecidos como perdas. As componentes 3 e 4 representam o *core-goodwill*, aquilo a que os investidores designam por *excess earning power*: $Excess\ earning\ power = (Ganhos\ futuros - Ganhos\ normais)$, isto é, a

expectativa do incremento nos ganhos da entidade em resultado da concentração (Coelho, 2019).

Em conclusão, Coelho (2019) afirma que o *goodwill* corresponde ao excedente pago pelo adquirente com vista ao exercício de influência significativa (ou controlo) sobre a adquirida, e representa a expectativa do valor atual dos fluxos de caixa supranormais esperados com relação às sinergias geradas pela concentração. Com efeito, o *goodwill* é apurado após todos os ativos, passivos e ativos contingentes serem reconhecidos e valorizados, não devendo representar qualquer ativo identificável ou controlável separadamente. Assim, a correta aferição do montante a atribuir ao *goodwill* é de extrema relevância no contexto dos normativos contabilísticos aplicáveis, pois será esse o valor a considerar para efeitos de teste de imparidade anual (ou amortização sistemática).

2.4.3. O *goodwill* negativo

Segundo Coelho (2019), nos casos em que o montante pago pelo adquirente é inferior ao respetivo interesse no justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida, o *goodwill* apurado é negativo (“*badwill*”), e pode ocorrer “ocasionalmente nos casos de venda forçada” em que “o vendedor age por compulsão”. De acordo com Coelho (2019), também podemos atribuir o *goodwill* negativo às seguintes situações:

- a) quando são esperadas perdas operacionais futuras ou outras perdas decorrentes de reestruturações no investimento (por exemplo: rescisões de contratos), ou
- b) quando existe previsão de resultados futuros inferiores ao normal.

O *goodwill* negativo deve ser reconhecido como um ganho na esfera da adquirente. Todavia, antes de reconhecer como ganho o valor da compra abaixo do preço, a adquirente deve reavaliar se foram identificados corretamente todos os ativos adquiridos e passivos assumidos, reconhecendo quaisquer ativos ou passivos adicionais identificados nessa revisão. O objetivo da norma é assegurar que o justo valor da

adquirida reflete toda a informação disponível à data da concentração (§50 da NCRF 14).

Quanto ao tratamento contabilístico do *badwill*: nos termos do §48 da NCRF 14, a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização, isto é, por exemplo, proporcionalmente às amortizações e depreciações registadas para os ativos adquiridos na CAE, ou, aquando de uma eventual venda da participação (o que equivale a dizer que, à data da concentração, o ganho deve ser diferido).

Já a IFRS 3 prevê que a adquirente reconheça a diferença negativa como um ganho à data da concentração.

2.4.4. O *goodwill* gerado internamente

Outro aspeto incontornável na teoria contabilística do *goodwill* prende-se com o capital intangível criado através do *goodwill* gerado internamente, o qual corresponde à expectativa de acréscimos na rentabilidade futura da empresa, mas que não pode ser reconhecido como um ativo por não corresponder a um “*recurso identificável, controlado pela entidade e que possa ser mensurado com fiabilidade*” (Coelho, 2019).

Desta forma, é comum numa CAE existir o pagamento de um prémio correspondente à estimativa da rentabilidade futura dos ativos adquiridos e/ou das sinergias esperadas da concentração. Assim, e no pressuposto do correto apuramento do valor daquele prémio (que corresponde ao *core-goodwill*) a CAE apenas faz emergir o *goodwill* latente da adquirida, aquele que foi gerado internamente e que não pôde, pelos motivos acima referidos, ser capitalizado (Coelho, 2019).

Segundo Coelho (2019), a proibição do reconhecimento do *goodwill* gerado internamente é talvez o único aspeto que reúne consensos no âmbito da contabilização do *goodwill*. A razão para a proibição da contabilização do *goodwill* gerado internamente assenta no princípio da prudência, que consiste na inclusão de um grau de precaução no exercício dos juízos necessários ao fazer as estimativas necessárias em condições de incerteza, de forma que os ativos ou os rendimentos não sejam sobreavaliados e os passivos e os gastos não sejam subavaliados) e da mensuração

inicial dos ativos pelo custo histórico, sendo o principal argumento para o afastamento dessa possibilidade a ausência de objetividade e fiabilidade na sua mensuração. Com efeito, o *goodwill* é um item que não permite um uso alternativo, não é separável e incorpora benefícios futuros incertos. Ou seja, de outra forma, o *goodwill* de uma entidade existe pelo uso combinado e específico dos outros ativos e que, no seu conjunto, são suscetíveis de proporcionar benefícios económicos acima do esperado, quando comparados com os de uma entidade semelhante.

A possibilidade de capitalização do *goodwill* gerado internamente poderia levar ao risco de sobrevalorização do ativo da empresa, criando-se um ambiente totalmente permeável à manipulação de resultados e de outros indicadores das demonstrações financeiras (Coelho, 2019).

De acordo com Coelho (2019) é altamente provável que os resultados dos testes imparidade ao *goodwill* adquirido através de uma CAE venham a ser influenciados pelo *goodwill*, entretanto gerado internamente. Na prática é impossível distinguir que componente dos *cash flows* supranormais esperados resulta de uma eventual “renovação” do *goodwill* subsequente à CAE.

Esta possibilidade, a ocorrer, consubstancia-se numa capitalização indireta de *goodwill* gerado internamente pós-CAE, afetando a qualidade e a comparabilidade da informação financeira, sendo um dos argumentos utilizados a favor do modelo da amortização sistemática do *goodwill* (Coelho, 2019).

2.5. Mensuração do Goodwill

Para responder adequadamente aos seus usuários, mediante o fornecimento de informações úteis aos seus processos decisórios, a contabilidade enfrenta algumas dificuldades.

Uma das principais limitações está relacionada com o facto de até ao momento, a contabilidade só ter sido capaz de captar e registar eventos mensuráveis em moeda quando, em quase todas as situações, muitos outros elementos não quantitativos devem ser considerados para uma melhor decisão. (Cunha, 2001)

Guerreiro (1989) afirma que a contabilidade, obedecendo ao princípio do denominador comum monetário, tem utilizado somente a escala monetária para mensurar os objetos e eventos. Contudo, principalmente para finalidades de gestão, os sistemas de informações contabilísticos deveriam fornecer informações mensuradas tanto pela unidade monetária, como por escalas físicas.

Já Hendriksen e Breda (1999) comentam que a mensuração é imaginada em termos monetários, e não deve ser esquecido que dados não monetários, como a capacidade de produção em toneladas ou o número de operários, podem muitas vezes ser relevantes para certas predições e tomadas de decisão.

Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), citado por Almeida e Hajj (1997), a avaliação corresponde ao processo de determinação do valor monetário a ser dado a um item incluído nas demonstrações financeiras. Para isso seleciona-se a unidade de mensuração e o método pelo qual o item deve ser avaliado.

Existem diversos critérios contabilísticos para mensurar o ativo: custo histórico; custo histórico corrigido pela variação do poder aquisitivo da moeda; custo corrente; valores de saída e valores descontados.

A contabilidade tem seguido a tradição de registrar o ativo pelo valor do custo histórico. Este método tem sido o mais utilizado pelas empresas na preparação das suas demonstrações financeiras de acordo com a ONU (Almeida, 1997).

De acordo com Martins (1972), o princípio do custo como base de valor (custo histórico) e outros utilizados pela contabilidade, desde há séculos atrás, muito têm restringido a aceitação de vários itens como elementos componentes do ativo. Essa restrição tem sido não só no aspeto da avaliação, como também na própria natureza desses itens, quando efeitos mais dramáticos se fazem sentir no conjunto dos ativos intangíveis.

Estas e outras limitações fazem com que os ativos intangíveis só sejam avaliados precisamente quando a empresa é vendida. Um exemplo comparativo entre um imóvel, uma patente adquirida e uma patente desenvolvida, demonstrando por Martins (1972), evidencia claramente a dificuldade de mensuração pela contabilidade do *Goodwill* não adquirido.

Um imóvel pertencente a uma empresa estará registado no seu ativo pelo valor de aquisição, com raras exceções. Porém, no caso de uma patente as complicações

aparecem, segundo o autor. Se a patente possui valor económico, a contabilidade não se recusa a registá-la como um ativo. Porém, fá-lo exclusivamente em função do seu custo de aquisição. Caso a patente tenha sido comprada, tem um valor facilmente determinável. Contudo, caso seja desenvolvida dentro da própria empresa, esse valor objetivo passa a ser de difícil determinação, e pode inclusive deixar de ser “objetivo”.

A mensuração do ativo intangível constitui-se numa das mais complexas tarefas da teoria contabilística, particularmente em razão das dificuldades de definição desse tipo de ativo e, principalmente, pelas incertezas presentes na apuração do seu valor e vida útil.

O *goodwill* sendo um dos mais importantes itens dos ativos intangíveis, é mensurado utilizando duas bases distintas: o *goodwill* objetivo e *goodwill* subjetivo.

O *goodwill* objetivo, é obtido pela diferença entre o valor pago pela aquisição de uma empresa e o valor de mercado dos ativos e passivos adquiridos. É o *Goodwill* que a Contabilidade Financeira reconhece e contabiliza. Para mensuração utilizam-se os mesmos critérios utilizados pelos demais ativos, ou seja, o custo de aquisição.

Já o *Goodwill* subjetivo é a diferença entre o valor presente dos fluxos futuros de caixa menos o valor de mercado dos ativos e passivos. O *Goodwill* subjetivo é obtido pela diferença entre o valor da empresa, utilizando a metodologia do fluxo de caixa descontado, e cada ativo por sua contribuição individual. A diferença obtida é considerada *goodwill*, positivo ou negativo.

O fluxo de caixa descontado ou atualizado é uma metodologia que leva em conta a identificação do fluxo de caixa da empresa para o período futuro, atualizado ou descontado a uma taxa que reflete o custo de oportunidade. O seu cálculo é simples, basta descontar todos os fluxos de caixa futuros esperados para o presente, a uma taxa de juros que reflita o valor da moeda no tempo e grau de risco do investimento. A complexidade está na fixação do horizonte a ser projetado e a taxa de desconto a ser utilizada, para além de outros fatores subjetivos.

Apesar de tal subjetividade, o método de capitalização de lucro que racionaliza esta particular “visualização” do que poderá ser o “*Goodwill*” apresenta um arcabouço conceitual que nos permite delimitar ou sistematizar algo que necessariamente, deve ser subjetivo, por ser o elemento mais intangível dos intangíveis.

A mensuração do *goodwill* tem sofrido modificações ao longo do tempo, que podem ser sintetizadas nas seguintes três abordagens principais:

- Por meio de avaliação de atitudes favoráveis em relação à entidade: nesta abordagem, o *goodwill* resulta de relações negociais vantajosas, boas relações com funcionários e atitudes favoráveis de clientes, que se originam em função de uma localização estratégica, bom nome e/ou reputação, entre outros. Neste enfoque pressupõe-se que quando é pago um valor superior aos valores individuais dos ativos líquidos de uma entidade, avaliados a valor de mercado, exclusive o *goodwill*, esta diferença representa o pagamento pelos atributos anteriormente expostos tendo estes sido gerados pelos proprietários anteriores;
- Por meio do valor presente de lucros superiores: esta é a abordagem predominante na literatura contabilística e também a mais antiga. Neste sentido, o *goodwill* representa o valor presente de lucros futuros esperados, acima daquilo que poderia ser considerado um retorno normal, também denominado de superlucros (Hendriksen & Breda, 1999);
- Por meio de uma conta geral de avaliação: nesta abordagem, o *goodwill* é considerado uma simples conta de fecho. Todos os ativos possuem valor para a entidade em função do fluxo futuro de benefícios que serão gerados. Assim, se houver um aumento da expectativa nos fluxos futuros de caixa, de ser aumentado o valor dos ativos que geraram tal aumento e qualquer valor que subsista sem ser alocado, é registado como *goodwill*. Quanto mais ativos forem sendo identificados, menor será o valor do *goodwill* e, no limite, o mesmo desaparecerá sendo substituído por ativos tangíveis e intangíveis identificados.

Ao analisar as abordagens apresentadas anteriormente, verifica-se que as mesmas possuem uma característica comum, sendo esta a de considerar o *goodwill* como um repositório de valores de outros ativos intangíveis não identificados, fruto da sinergia existente entre eles, ou seja, em uma contabilidade fundamentada economicamente, não existe espaço para o *goodwill*, pois o seu valor seria alocado aos demais ativos intangíveis (Santos et al. 2004).

Corroborando com essa afirmativa Martins (1972), ao citar que:

“Num ativo definido em termos económicos não existe, portanto, lugar para o goodwill. Numa Contabilidade fundamentada dessa forma o goodwill simplesmente não

existe. A sua definição como repositório dos agentes desconhecidos ou não identificados não possui significado científico; representa um estado de impossibilidade momentânea de melhor especificação”.

Ainda assim, mesmo que fosse possível realizar a avaliação económica individual de cada um dos ativos da entidade, remanesceria um valor resultante da sinergia existente entre esses ativos, que na realidade pertence a todos eles. Diante disso, permanece um problema a ser solucionado, que é o de alocar através de um critério de rastreio essa diferença ou registá-la numa conta de fecho (Santos et al. 2004).

2.6. Tratamento Contabilístico do *Goodwill*

Uma vez identificada a natureza e a mensuração do *goodwill* é possível verificar a forma com que o mesmo é registado na contabilidade a nível internacional. Existe uma variedade muito grande de tratamento contabilístico do *goodwill* nos diversos países. A maioria dos países contabilizam o *goodwill* como um ativo sujeito a amortização ou baixam o seu valor diretamente no valor do património líquido (Santos et al. 2004).

Apenas em poucos países, como por exemplo na Suíça e nos Estados Unidos, é permitida a contabilização do *goodwill* sem que haja posteriormente a sua amortização, sendo que nos Estados Unidos deve ser realizado, no mínimo anualmente, um teste de imparidade para verificar se o valor do *goodwill* é recuperável.

O teste de imparidade consiste numa comparação do justo valor do ativo intangível com o valor registado na contabilidade (Santos et al. 2004).

Nos países onde o tratamento contabilístico da amortização é adotado, na sua maioria apenas estabelecem que a amortização deverá ser baseada no critério da vida útil económica do ativo. Em alguns casos existe um período máximo de amortização, sendo de 5 anos no Japão, 10 anos no Brasil, 20 anos na Austrália e Suécia e 40 anos no Canadá.

Na prática, segundo Radebaught (1997), as companhias adotam vários períodos de amortização, de acordo com os seus interesses.

Já nos países onde é estabelecido um período máximo arbitrário, este não é necessariamente utilizado na prática. No Japão, por exemplo, a maioria das entidades

escritura o *goodwill* diretamente contra o resultado corrente, pois o mesmo é dedutível para fins fiscais.

Nos Estados Unidos, um período de amortização entre 5 e 10 anos é o mais utilizado, embora a maioria das grandes companhias utilizasse 40 anos até junho de 2001, quando tal prática era permitida, principalmente as companhias que realizavam aquisições significativas.

Na Inglaterra a prática de escriturar o *goodwill* diretamente contra reservas é a preferida, principalmente porque este tratamento contabilístico tem efeito favorável na análise dos ganhos futuros.

Diante desse cenário, Iudicibus (1997) cita que, teoricamente é possível tecer algumas considerações quanto ao tratamento contabilístico a ser dado ao *goodwill*, sendo estas: manter intacto o seu valor; diminuí-lo do patrimônio líquido (lucros acumulados); e amortizar o *goodwill* num determinado número de anos.

Relativamente à manutenção do *goodwill* intacto, Iudicibus (1997) argumenta que o *goodwill* é um ativo intangível de vida indefinida ou não determinável com exatidão. Todavia, isso apenas será válido se o *goodwill* criado também for registrado e se houver evidência que a entidade conseguiu manter uma política de gastos que pelo menos mantenha o seu valor original. Dado que muitos autores acreditam que o *goodwill* possa ter uma vida útil indefinida, o mesmo deve ser mantido como um ativo mesmo que ocorra uma redução do seu valor. Entendem que, de alguma forma, o *goodwill* deveria sempre ser um ativo uma vez que o *goodwill* subjetivo está a ser lançado no resultado promovendo a manutenção ou o aumento do *goodwill* adquirido. Além disso, sem evidência suficiente que uma redução no seu valor está a ocorrer, a baixa do *goodwill* é subjetiva e arbitrária, levando a distorções nos resultados.

Em relação à sua diminuição direta no patrimônio líquido, segundo Chambers (1966), justifica-se porque o *goodwill* não tem uma existência individualizada e mensurável. Esta hipótese, talvez seja aceitável quando o *goodwill* é originado pela diferença entre o valor pago e o valor líquido contabilístico dos ativos, a exemplo do tratamento contabilístico utilizado no Brasil, onde o valor deve ser incorporado no ativo. A dificuldade reside, especialmente, nos problemas dos atuais sistemas de mensuração.

Os proponentes desta abordagem enfatizam que diferentemente dos outros ativos, o *goodwill* não é separável do negócio como um todo e conseqüentemente não é um ativo

como caixa, bancos, clientes etc. Portanto, o *goodwill* não pode ser vendido sem que ocorra a venda do negócio.

Além disso, o tratamento contabilístico do *goodwill* adquirido e do criado internamente deve ser consistente. Como o *goodwill* subjetivo é registado imediatamente no resultado, o mesmo tratamento contabilístico deve ser dado ao adquirido.

A amortização do *goodwill* adquirido leva a uma duplicidade, considerando que o resultado é reduzido pela amortização do *goodwill* adquirido, bem como pelas despesas realizadas para manter ou aumentar o seu valor.

Talvez a melhor razão para justificar esta abordagem seja a de que a determinação do horizonte no qual os benefícios futuros serão recebidos é muito difícil, justificando-se então a baixa imediata contra o património líquido.

Já a capitalização do *goodwill* e a sua amortização num determinado número de anos, segundo Iudicibus (1997), parece ser o critério mais adequado. Contudo, como é muito difícil estabelecer o horizonte exato, deve-se escolher um horizonte bastante amplo, de forma a não afetar significativamente nenhum exercício económico.

Caso a entidade pague um valor superior ao de mercado pelos ativos líquidos, estará a vislumbrar alguma potencialidade de lucros futuros em excesso, em relação ao seu custo de oportunidade. Em função disso, o mesmo deveria ser capitalizado e amortizado na mesma proporção dos lucros efetivamente realizados nos exercícios futuros.

Ao optar pela amortização num determinado número de anos, deve-se fazê-lo também no caso de *goodwill* negativo, sendo que esse deveria ser considerado como uma conta retificadora, transferindo o seu valor para o resultado do exercício num espaço de tempo considerado razoável. Contudo, dificilmente ocorrerá a aquisição de um empreendimento com perspectiva desfavorável futura, devendo o *goodwill* negativo ser mais consequência de diferenças de avaliação dos elementos do ativo líquido.

Se a origem do *goodwill* negativo estiver relacionada a uma diferença de avaliação, não é desprezível amortizá-lo à medida que os bens forem executados na coligação ou no controlo, por depreciação, amortização ou exaustão, ou por baixa em decorrência da alienação ou perecimento dos mesmos. Neste caso é em parte justificável o procedimento adotado pelas normas norte-americanas, de reduzir proporcionalmente o valor dos ativos imobilizados, ou mesmo o lançamento do *goodwill* negativo diretamente contra o resultado do exercício.

Nesse sentido é enriquecedora a posição de Iudicibus (1997) ao citar que: “*No caso de goodwill, não deveriam existir regras muito rígidas*”. O *goodwill* deveria ser transferido para o resultado do exercício no período em que ficar evidenciada a perda da matéria económica que o gerou.

O *goodwill* negativo, todavia, deve ser amortizado à medida que ocorrerem os prejuízos futuros. Quando não houver fundamento económico, o valor do *goodwill* negativo que exceder ao valor justo dos ativos não monetários identificáveis adquiridos, deve ser reconhecido imediatamente como receita. (Santos et al. 2004)

2.6.1. Portugal

Em Portugal foi criado o Plano Oficial de Contabilidade (POC) através da publicação do Decreto-Lei n.º 47/77 de 7 de fevereiro. Neste diploma foi também criada a Comissão de Normalização Contabilística (CNC). De acordo com esta legislação, o “*trespasse*” estava inserido no imobilizado incorpóreo. Relativamente a este, as notas explicativas sobre o conteúdo e movimentação de algumas contas eram omissas, de acordo também com a Diretriz Contabilística (DC) n.º 12/92 – Conceito contabilístico de *Trespasse*.

Mais tarde, em 1986 com a adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia (CEE), o Governo transpôs o conteúdo da Diretiva n.º 78/660/CEE (4.ª Diretiva do Conselho) e da Diretiva n.º 83/349/CEE (7.ª Diretiva do Conselho) para o POC, que estabeleceu que os *trespasses* deviam ser amortizados no prazo máximo de cinco anos, podendo, no entanto, este período ser dilatado, desde que tal se justificasse e não excedesse a vida útil.

Em 1991, a Diretriz Contabilística (DC) n.º 1/91 vinha dispor que a diferença positiva entre o valor pago e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis, deveria ser amortizado numa base sistemática, num período que não excedesse os 5 anos, a menos que uma vida útil mais extensa pudesse ser justificada nas demonstrações financeiras, não excedendo, porém, 20 anos.

Neste período o *goodwill* aparecia no balanço das entidades com a designação de “*diferenças de consolidação*”, apesar de, na substância, o seu cálculo segundo o método da compra e os seus componentes serem os mesmos que nos dias de hoje.

A alteração mais significativa no normativo contabilístico nacional aconteceu com a publicação do Decreto-Lei n.º 158/2009 de 13 de julho, que aprovou o SNC. Este introduziu no normativo nacional um conjunto de conceitos e expressões mais em acordo com o utilizado pelo IASB e o *Financial Accounting Standards Board* (FASB). Surge o *goodwill* através da NCRF 14 - Concentrações Atividades Empresariais, que tem por base a IFRS 3 - *Business Combination*, adotada pelo texto original do Regulamento CE n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro.

Com isto dá-se uma mudança significativa no tratamento do *goodwill*, nomeadamente na sua mensuração subsequente. As amortizações sistemáticas são colocadas de parte e passam a ser aplicados os testes de imparidade com periodicidade mínima anual, de acordo com a NCRF 12 - Imparidade de Ativos.

Em 2013 com a publicação da Diretiva da União Europeia (UE) n.º 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho de 26 de junho, o *goodwill* volta a ser amortizado num período máximo de 10 anos. Esta Diretiva foi transposta para a legislação nacional com a publicação do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. Deve-se, contudo, assinalar, após uma leitura do preâmbulo desta diretiva, que a mesma visa harmonizar o relato financeiro das empresas de pequena e média dimensão.

2.6.2. *International Accounting Standards Board*

De 1973 a 2000 as normas internacionais de contabilidade foram emitidas pelo *International Accounting Standards Committee* (IASC), e eram denominadas de IAS. A designação deste organismo foi alterada em 2001 e passou a designar-se IASB que emite as IFRS.

Seguindo a cronologia das normas aplicadas ao *goodwill*, a IAS 22 emitida em 1983, determina que o *goodwill* deve ser reconhecido no ativo e amortizado tendo em conta a sua vida útil. A norma presumia que a vida útil do *goodwill* não excederia os 20 anos. Contudo, em casos excecionais, se o *goodwill* estivesse relacionado com um ativo ou grupo de ativos identificáveis cuja vida útil superasse os 20 anos, poderia ser amortizado no mesmo tempo de vida útil desses ativos. Sendo que, caso esta situação se verificasse o *goodwill* teria de ser sujeito a testes de imparidade anuais.

Em 2004 com a publicação da IFRS 3 - *Business Combinations*, foi proibida a amortização do *goodwill*, sendo este exclusivamente sujeito a testes de imparidade anuais.

2.6.3. *Financial Accounting Standards Board*

Segundo as normas de contabilidade dos EUA, até 1996 o *goodwill* foi sujeito a amortização linear com uma vida útil máxima de 40 anos. De 1996 a 2001 o *goodwill* continuou a ser amortizado, mas cumulativamente sujeito a testes de imparidade. A partir de 2002 com a publicação da *Statement Financial Accounting Standards (SFAS) 121* foi eliminada a aplicação das amortizações e adotado um modelo de mensuração subsequente assente no justo valor, com testes de imparidade anuais.

Em 2014, o FASB emitiu a *Accounting Standards Updates (ASU) n.º 2014-02* que veio permitir às empresas sem títulos mobiliários admitidos à negociação em mercado regulado, amortizarem o *goodwill* em base de linha reta num período de dez anos, ou menos se a entidade demonstrar que outra vida útil é mais apropriada.

Segundo Mendes (2017) poder-se-á argumentar que não faz sentido para empresas que dispõem de menos recursos, onerar as entidades com os custos da realização de testes anuais de imparidade, um argumento sustentado pela relação custo benefício.

Mais do que melhorar a qualidade do relato financeiro, esta alteração visa harmonizar e reduzir custos para empresas de dimensão mais reduzida, onde potencialmente o peso do *goodwill* será menor.

Tendo em conta o quadro legal e normativo apresentado, fica latente a falta de consenso em torno da mensuração subsequente do *goodwill*. Foram aplicados ao longo do tempo vários modelos, nomeadamente: apenas amortizações, amortizações e testes de imparidade, apenas testes de imparidade (Mendes, 2017).

2.6.4. A mensuração subsequente

Segundo Cavalinhos e Carreira (2015):

«embora o método de não amortização possa ser teoricamente defensável, a identificação das circunstâncias da potencial perda por imparidade do goodwill e a sua

mensuração podem ser tão subjetivas, que aquela quantia pode não ser independentemente verificável, sendo permissível a manipulação de resultados»

Do ponto de vista teórico, de acordo com Chalmers, Godfrey e Webster (2011) o método que melhor poderia refletir o valor económico do *goodwill* é a aplicação dos testes de imparidade. Contudo estes revestem-se de um grau significativo de subjetividade que permite a manipulação de resultados. De acordo com Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2013), que concluem através de um estudo realizado sobre a relevância das perdas por imparidade do *goodwill* nos primeiros oito anos de aplicação das IAS/IFRS em Portugal, ou seja, de 2005 a 2012, que o reconhecimento de perdas por imparidade não depende exclusivamente de fatores económicos, mas que também os interesses da gestão têm um papel preponderante.

Esta conclusão de que a gestão pode ter um papel preponderante nos resultados dos testes de imparidade, evitando que se registem perdas, pode estar ligado, entre outros motivos, à conclusão de Xu, Anadarajan e Curatola (2011), que referem: “*we find that goodwill impairment charges are negatively viewed by investors*”.

Para melhor enquadramento desta questão, segundo o estudo de Pinheiro (2014), de uma amostra de 15 empresas integrantes no *Portuguese Stock Index 20* (PSI-20), seis destas utilizavam perdas por imparidade para manipular resultados.

Tendo em conta a literatura sobre o conceito de *goodwill* e os métodos a aplicar na mensuração subsequente, a opção tomada pelo FASB e pela UE de aplicar o método de amortização sistemática do *goodwill* para empresas sem valores mobiliários admitidos à negociação, poderá ser seguida pelo IASB no futuro.

Deve também ser colocada na equação a questão do custo benefício. Nestas entidades o custo da realização dos testes será teoricamente maior do que os benefícios que daí resultam. Logo, parece coerente deixar ao critério das entidades, a realização de testes de imparidade ao *goodwill*, apenas quando se encontrem indícios de perda de valor (Mendes, 2017).

Depois do FASB permitir às empresas sem títulos admitidos à negociação, amortizar o *goodwill* em 10 anos ou menos, se assim se justificar, a UE vem dispor no mesmo sentido, uma vez que as empresas com títulos admitidos à negociação continuam a preparar as suas demonstrações financeiras com base nas normas emitidas pelo IASB

aceites pela UE, logo continuam a realizar os testes de imparidade. As entidades sem títulos admitidos à negociação terão de aplicar as amortizações sistemáticas com um período de vida útil máximo de dez anos. Assim fica assegurada a comparabilidade entre entidades comparáveis, e é disponibilizado um método menos oneroso para as entidades efetuarem a mensuração subsequente do *goodwill*.

Carvalho et al. (2013), concluem que a mensuração desadequada do *goodwill* começa na aquisição, no valor pago pelo total. O *goodwill* tem um peso relativo elevado porque as entidades não realizam os esforços suficientes para mensurar o justo valor e autonomamente os restantes ativos.

Um estudo da Price Waterhouse Coopers (2011) sobre as concentrações de atividades empresariais, indica que o valor do *goodwill* representa mais de 50% do valor pago.

Tendo em conta os dois estudos acima, que concluem existir uma sobrevalorização na mensuração inicial do *goodwill*, esta deveria ter como consequência um nível elevado de perdas de imparidade, que segundo Carvalho et al. (2013) não acontece, uma vez que o nível de perdas de imparidade em relação ao valor do *goodwill* é baixo.

2.7. Concentrações de Atividades Empresariais

Segundo a NCRF 14, atividade empresarial é o conjunto integrado de atividades conduzidas e de ativos geridos com a finalidade de proporcionar:

- a) Um retorno aos investidores, ou
- b) Custos mais baixos ou outros benefícios económicos direta e proporcionalmente aos participantes.

A IFRS 3 define concentração de atividades empresariais como sendo a junção de entidades ou atividades empresariais separadas numa única entidade que relata.

Quase todas as concentrações de atividade empresariais ocorrem quando uma entidade, a adquirente, obtém o controlo sobre outra ou outras entidades, que desenvolvam atividades empresariais.

No que diz respeito ao controlo, é necessário que sejam obtidos de forma direta ou indireta mais de metade dos direitos de voto, ou em alternativa, comprovadamente a entidade obtenha o direito de nomear a maioria dos quadros integrantes dos órgãos de

gestão. Em resumo, tem de ser obtida a capacidade de influenciar total ou significativamente a gestão da adquirida (Mendes, 2017).

A quantidade de concentrações empresariais aumentou devido ao contexto de globalização económica moderna que está a ocorrer. Com o fim da segunda guerra mundial, foram utilizadas até como mecanismo para fomentar as boas relações entre países e povos europeus, foram dados passos que vieram a desencadear a criação de espaços económicos alargados (tais como, a Nafta ou os espaços Mercosul e Sudeste Asiático) (Mendes, 2017).

Portugal é, desde 1986, Estado- membro de pleno direito da agora designada UE. A UE tem também negociado e estabelecido acordos comerciais com países terceiros e organizações de comércio (Mendes, 2017). Este contexto tem potenciado a necessidade de as empresas adquirirem uma dimensão significativa e suficiente para fazer face a mercados de grande dimensão e mercados potenciais muito alargados.

Para as empresas portuguesas esta necessidade de obtenção de escala é mais premente devido à reduzida dimensão do mercado interno. A forma mais rápida de uma empresa obter esse aumento de dimensão é através da fusão ou aquisição de outras, visto que o processo de desenvolvimento em teoria poderia conduzir ao mesmo resultado. Contudo, demoraria mais tempo e estaria revestido de um grau significativo de incerteza (Mendes, 2017).

Para além das necessidades das empresas aumentarem a sua dimensão, outras motivações, nomeadamente a adquirente ter a expectativa de que o valor das duas empresas juntas seja superior ao justo valor dos seus ativos líquidos antes da concentração, entenda-se por sinergias. Estas podem consubstanciar-se em otimização de recursos materiais e humanos, aumento do poder negocial junto de terceiros e/ou utilização de forma complementar de recursos (Mendes, 2017).

Evolução normativa

Até à entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, que veio aprovar o SNC, em Portugal era aplicada na contabilização de concentrações empresariais a DC n.º 1/91.

De acordo com a DC n.º 1/91 estavam previstos dois métodos a aplicar na contabilização inicial das concentrações de atividades empresariais: o método da compra e o método da comunhão de interesses. A grande diferença entre os dois métodos é que no método da compra os ativos e passivos da empresa adquirida ou fundida são incorporados na entidade adquirente pelo justo valor, ao passo que, no método da comunhão de interesses os ativos e passivos da empresa adquirida ou fundida são incorporados pelo mesmo valor que estava registado na contabilidade (Mendes, 2017).

O método da comunhão de interesses era apenas aplicado quando verificados cumulativamente os requisitos:

- a) Nenhuma delas possa ser considerada como adquirente;
- b) A base da transação seja principalmente a entrega de ações ordinárias com direito a voto das empresas envolvidas, em troca de ações da entidade concentrada;
- c) O total dos ativos e passivos seja agregado nessa entidade.

Para além destes, devem ainda estar satisfeitos os seguintes atributos:

- a) Cada uma das empresas da unificação seja autónoma e não tenha sido subsidiária de outra, pelo menos dois anos antes do início do plano de concentração;
- b) Cada uma das empresas seja independente das outras, isto é, que não haja participação entre elas, igual ou superior a 10%.

Quando comparamos a NCRF 14 com a DC n.º 1/91, a grande diferença está no facto do quadro normativo vigente apenas permitir aplicar o método da compra. Esta mudança consubstanciou-se através da alteração dos requisitos para ser considerado concentração de atividades empresariais. A NCRF 14 requer como condição para assim ser considerada, que a adquirente obtenha o controlo da outra entidade, por via da obtenção de mais de metade dos direitos de voto, para assim assegurar o poder para gerir as políticas financeiras e operacionais, para nomear ou demitir a maioria dos membros do órgão de gestão e para deter a maioria dos votos nas reuniões do órgão de gestão (Mendes, 2017).

2.8. Testes de imparidade ao *goodwill*

2.8.1. Introdução

O âmbito da NCRF 12 é expresso pela negativa, ou seja, no parágrafo n.º 2 estão tipificados os ativos aos quais não se aplica. Entre estes não está o *goodwill*, o que permite concluir que esta se aplica ao *goodwill*.

Para perceber corretamente como são realizados os testes de imparidade, é importante conhecer alguns termos utilizados na NCRF 12:

- Justo valor menos os custos de alienação: é a quantia a obter na venda de um ativo ou unidade geradora de caixa numa transação entre partes conhecedoras e dispostas a isso, sem qualquer relacionamento entre elas, menos os custos com a alienação;
- Perda por imparidade: é o excedente da quantia escriturada de um ativo, ou de uma unidade geradora de caixa, em relação à sua quantia recuperável.
- Quantia escriturada; é a quantia pela qual um ativo é reconhecido no Balanço, após a dedução de qualquer depreciação/amortização acumulada e de perdas por imparidade acumuladas inerentes;
- Quantia recuperável: é a quantia mais alta de entre o justo valor de um ativo ou unidade geradora de caixa menos os custos de vender e o seu valor de uso.
- Unidade geradora de caixa: é o mais pequeno grupo identificável de ativos que seja gerador de fluxos de caixa e que seja em larga medida independente dos fluxos de caixa de outros ativos ou grupo de ativos.
- Valor de uso: é o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados, que se espere que surjam do uso continuado de um ativo ou unidade geradora de caixa e da sua alienação no fim da sua vida útil.
- Vida útil é: a) O período durante o qual uma entidade espera que um ativo esteja disponível para uso ou b) O número de unidades de produção ou similares que uma entidade espera obter do ativo.

Um ponto em que o tratamento aplicado ao *goodwill* difere do aplicado a outros ativos é de que as perdas por imparidade registadas não podem ser revertidas. Assim, foi

considerado que um aumento no valor do *goodwill* é gerado internamente e desta forma de acordo com as normas não pode ser reconhecido no ativo.

2.8.2. Periodicidade dos testes de imparidade

A NCRF 12 indica no parágrafo n.º 5 que uma entidade deve à data de cada relato verificar se existem indícios de que um ativo está com imparidade. Com base na informação disponível deve avaliar se por qualquer motivo, endógeno ou exógeno, o ativo perdeu valor em relação à quantia escriturada.

No parágrafo n.º 6 da NCRF 12 é disposto que independentemente da existência de indícios de imparidade, a entidade deve realizar no mínimo um teste de imparidade anual, realizados na mesma altura do ano, ou seja, de 12 em 12 meses. De acordo com o acima descrito, para a grande maioria das entidades, a data de relato anual coincide com o ano civil, assim, faz sentido que os testes sejam realizados no fim do ano, seguindo a indicação da norma quanto à avaliação na data de relato.

2.8.3. *Goodwill* e as unidades geradoras de caixa

Tendo em conta as características do *goodwill*, nomeadamente o facto de não poder ser alienado individualmente ou utilizado para liquidar um passivo, não é possível na mensuração subsequente determinar o seu justo valor diretamente pelos indicadores mencionados acima. O *goodwill* deve então, após o seu reconhecimento inicial, ser alocado a uma unidade geradora de caixa. O justo valor dos remanescentes ativos alocados a esta unidade geradora de caixa são avaliados individualmente e a diferença entre o justo valor da unidade geradora de caixa como um todo e a soma do justo valor dos restantes ativos, é o justo valor do *goodwill*.

Após a aquisição deve então o *goodwill* ser alocado às unidades geradoras de caixa que se esperam vir a beneficiar das sinergias geradas pelo *goodwill* adquirido. Cada unidade ou grupo de unidades às quais o *goodwill* seja imputado devem:

- a) Representar o nível mais baixo no seio da entidade ao qual o *goodwill* é monitorizado para finalidades de gestão interna; e
- b) Não ser maior do que um segmento operacional, determinado de acordo com a IFRS 8 – Segmentos operacionais.

A norma indica que o *goodwill* deve ser alocado às unidades geradoras de caixa e que deve ser testado com base em cada uma delas individualmente, ou seja, em caso de perda por imparidade não há compensações de valor entre segmentos de *goodwill* alocados a diferentes unidades geradoras de caixa.

Para eliminar distorções na determinação de eventuais imparidades do *goodwill* alocado a uma unidade geradora de caixa, caso sejam encontrados indícios de que um ou mais ativos individualmente se encontram em situação de imparidade, estes devem ser testados antes da unidade geradora de caixa como um todo. O objetivo é que as imparidades de outros ativos alocados à unidade geradora de caixa não sejam indevidamente transferidas para o *goodwill*.

2.8.4. Estimativa dos fluxos de caixa futuros

Os pressupostos que deverão ser empregues no cálculo destas estimativas estão expressos na NCRF 12, parágrafo n.º 16, que determina que para mensurar o valor de uso, uma entidade deve:

- a) Basear as projeções de fluxos de caixa em pressupostos razoáveis e suportáveis que representem a melhor estimativa das condições económicas que existirão durante a vida útil remanescente do ativo. Deve ser dada maior ponderação a evidências externas;
- b) Basear as projeções de fluxos de caixa nos orçamentos/previsões financeiros mais recentes aprovados pela gerência, mas excluindo quaisquer influxos ou e fluxos de caixa futuros estimados que venham a resultar de reestruturações futuras ou de aumentos ou melhorias no desempenho do ativo. As projeções baseadas nestes orçamentos/previsões devem abranger um período máximo de cinco anos, a menos que um período mais longo possa ser justificado.
- c) Estimar projeções de fluxos de caixa para além do período abrangido pelos orçamentos/previsões mais recentes, extrapolando as projeções baseadas nos orçamentos/previsões pelo uso de uma taxa de crescimento estável ou decrescente para os anos subsequentes, a menos que uma taxa crescente possa ser justificada.

Nestes pontos a norma tenta mitigar o risco de manipulação dos pressupostos a aplicar. É sugerido que as projeções devem, preferencialmente, basear-se em dados externos,

nomeadamente crescimento económico previsto para a área geográfica onde o ativo está instalado ou de onde dependem os fluxos de caixa que se estão a estimar.

Para diminuir o risco de incerteza e aumentar a confiança dos *stakeholders* na avaliação, indica-se que os fluxos futuros devem ser estimados com base nas condições atuais e não com base em planos futuros da gestão que possam hipoteticamente impactar positivamente nos fluxos de caixa. Importante também a limitação de 5 anos, uma vez que deverá ter sido considerado que não é possível, com a fiabilidade necessária, estimar para um prazo mais extenso.

Estas indicações visam reduzir a arbitrariedade e introduzem uma dose de conservadorismo que visa limitar excessos de otimismo por parte dos órgãos de gestão, que eventualmente pretendam adulterar testes de imparidade de modo a manipular resultados.

2.8.5. Taxa de desconto

A taxa de desconto servirá para determinar o valor presente de fluxos de caixa futuros. Deve então refletir:

- a) O valor temporal da moeda; e
- b) Os riscos específicos para o ativo em relação aos quais as estimativas de fluxos de caixa futuros não tenham sido ajustadas.

No que diz respeito ao valor temporal da moeda, a taxa a aplicar deve refletir as avaliações correntes do mercado e dos riscos específicos para o ativo. Representa o retorno que os investidores exigiriam se fossem eles a escolher um investimento que gerasse fluxos de caixa de quantias, tempestividade e perfil de risco semelhantes.

2.8.6. O impacto do *Goodwill* nos resultados

Muitas são as características que poderão contribuir para a alteração nos resultados, apenas através da contabilização de um ativo intangível (Cavalinhos, 2013).

Apresenta-se na tabela 2.2 alguns dos princípios estudados nesta área, que analisaram o impacto da adoção da IAS/IFRS nos resultados das empresas.

Tabela 2.2 - Impacto da adoção da IAS/IFRS

Autores	Ano	Título	Resultados
Perramon e Amat	2006	<i>IFRS Introduction and its effects on listed companies in Spain.</i>	A introdução das normas internacionais pode influenciar os resultados, devido à aplicação do justo valor a instrumentos financeiros e a nova regras para contabilizar o <i>goodwill</i> .
Jaruga et al.	2007	<i>The impact of IAS /IFRS on Polish Accounting Regulations and their Pratical Implementation in Poland.</i>	Não identificaram tendências claras de alterações no resultado líquido, proveniente das alterações ocorridas após a adoção das IAS/IFRS, mas concluíram que a referida transição trouxe alterações significativas ao nível dos resultados líquidos.
Cordeiro, Couto e Silva	2007	<i>Measuring the impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in firm reporting: The case of Portugal.</i>	Não foi encontrado um padrão claro para as variações contabilísticas. Os resultados após impostos aumentam em média 14,66%.
Lopes Viana	2008	<i>The Transition to IFRS: Disclosures by portuguese listed companies.</i>	Através do Índice de conservadorismo de Gray, os autores concluem que as normas portuguesas são mais conservadoras do que as IAS/IFRS

Fonte: (Cavalinhos, 2013)

Perramon e Amat (2006) analisaram os primeiros resultados da implementação das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras de empresas espanholas cotadas e não financeiras. As reconciliações entre IAS/IFRS e normas espanholas permitiram evidenciar quais as normas internacionais de contabilidade (consideradas individualmente) e que conduziram a impactos significativos nos resultados líquidos (Cavalinhos, 2013).

São identificadas as principais diferenças entre IAS/IFRS e normas espanholas: aplicação do justo valor, custos de capitalização e contabilização do *goodwill*. Concluem que a introdução das normas internacionais pode influenciar os resultados, essencialmente devido a aplicação do justo valor a instrumentos financeiros e as novas regras para contabilizar o *goodwill* (Cavalinhos, 2013).

Os novos métodos contabilísticos sob IAS/IFRS, especialmente ao nível da capitalização de custos, dos benefícios dos empregados e dos investimentos em

empresas associadas, introduzem diferenças relevantes nas demonstrações financeiras das empresas espanholas. Os testes empíricos revelam uma grande variabilidade nas diferenças reportadas de resultados líquidos sob normas espanholas e IAS/IFRS, o que dificulta a previsão do impacto nas outras empresas cotadas (Cavalinhos, 2013).

Jaruga et al. (2007) aferiram o impacto da adoção das IAS/IFRS no capital próprio e nos resultados líquidos das empresas cotadas na Polónia. Depois de analisarem as demonstrações financeiras das empresas, identificaram as alterações significativas que ocorreram. Em relação ao capital próprio, apesar de a maioria das empresas apresentar um aumento como consequência da alteração do normativo, concluíram não ser possível identificar uma tendência clara nas alterações verificadas nesta rubrica. Os autores identificaram as principais causas das maiores diferenças (tanto positivas como negativas) verificadas nesta rubrica (Cavalinhos, 2013).

Cordeiro, Couto e Silva (2007) mediram o impacto da aplicação das IAS/IFRS na informação financeira das empresas portuguesas cotadas. Os resultados mostram que o balanço e a demonstração dos resultados das empresas estudadas sofrem conversões contabilísticas relevantes no processo de adoção das normas internacionais. Não foi encontrado um padrão claro nas variações contabilísticas. A implementação das IAS/IFRS, condicionou medidas de performance e da posição financeira das empresas em Portugal, na medida em que com a adoção do novo normativo, o capital próprio reduz 3,19% em média, e os resultados após impostos aumentam 14,66% em média.

Lopes e Viana (2008) realizaram uma análise qualitativa (explicações narrativas da transição) e uma análise quantitativa (reconciliações) do processo de transição do normativo contabilístico. Os resultados sugerem que os objetivos de comparabilidade, relevância e compreensibilidade definidos pela recomendação do *Committee of European Securities Regulators* (CESR) não são alcançados, assim os autores concluem que as normas portuguesas são mais conservadoras do que as IAS/IFRS.

Os autores referidos anteriormente, na sua maioria concluíram que a alteração do normativo influencia os resultados líquidos das empresas. Quer em Espanha, quer na Polónia, quer ainda em Portugal, os estudos apontaram para essa conclusão, apesar de em todos eles não existir uma clareza nos resultados obtidos.

Além destes autores, outros se debruçaram sobre a análise da questão do impacto do *goodwill* nos resultados, Schipper (1989) refere que a manipulação contabilística

consiste na “*intervenção no processo de elaboração da informação financeira e contabilística, com o claro propósito de obter algum benefício próprio*”.

Similarmente, para Healy e Wahlen (1999) a manipulação ocorre quando os gestores usam a discricionariedade e subjetividade inerente à sua posição na preparação das demonstrações financeiras, com o objetivo ou de induzir em erro os investidores, ou de ajustar os valores para os requisitos impostos por contratos baseados em informação contabilística, por objetivos inconfessáveis dos preparadores dessa informação.

A literatura sistematiza três grupos principais de motivações relativos à manipulação dos resultados (Healy & Wahlen, 1999):

- a) Motivações relacionadas com os mercados de capitais: incentivam os gestores a reportarem resultados que não contrariem as expectativas dos investidores e analistas. Neste tipo de motivações, o incentivo favorece, em geral, o sentido ascendente dos resultados. Há, contudo, exceções. É o caso do *big bath*, que ocorre quando o resultado é de tal modo baixo que os gestores, mesmo através da manipulação, não conseguem obter o nível desejado. Optando por centrar essas correções nesse período, impedem que a redução dos resultados lhe seja imputada a título de mau desempenho, passando a mensagem que essa redução resulta de imposições legais e contabilísticas;
- b) Motivações contratuais: pressupõem a existência de contratos que impõem penalidades caso a empresa não atinja determinados rácios económico-financeiros;
- c) Motivações legais: semelhantes às anteriores motivações, diferindo da origem, isto é, resultam de normas legais ou regulamentares impostas por motivações várias.

A recuperação do *goodwill* depende do sucesso das estratégias de negócio implementadas, apenas verificáveis *a posteriori*. Os testes de recuperabilidade do investimento devem confirmar, anualmente, as expectativas do investidor, podendo resultar em reconhecimento de perdas por imparidade. (Gonçalves, Rebelo, Ferreira, & Fernandes, 2020)

Segundo Gonçalves et al. (2020), a evidência da gestão dos resultados através de perdas por imparidades em *goodwill* permite questionar práticas eticamente reprováveis e

contribuir para que as entidades normalizadoras analisem a eficiência dos mecanismos consagrados no reconhecimento de perdas do *goodwill* através de imparidades.

Entende-se que também será útil em sede das entidades que controlam e auditam a informação, quanto à eficácia da sua atuação.

São identificados, para justificar práticas flexíveis de reconhecimento de imparidades diversas motivações, designadamente reputação dos gestores, contratos de compensação, desempenho no mercado de capitais, custos políticos e de agência e outros decorrentes da relação entre a administração, *shareholders* e *stakeholders*. Esta abordagem, no âmbito da teoria positiva da contabilidade e dos custos de contrato, enfatiza a relação entre as escolhas contabilísticas e a magnitude desses custos, assim como o pressuposto de que o gestor utiliza o poder discricionário para melhorar a sua reputação e a relação entre as partes contratuais. A teoria da agência também prevê que os gestores usarão de forma oportunista a informação dos relatórios financeiros invocando motivos de agência para atrasar o reconhecimento das perdas por imparidade em *goodwill*, designadamente quando afetam contratos de dívida, de compensação, a reputação dos gestores e o preço de mercado das ações (Gonçalves et al. 2020).

Gonçalves et al. (2020) afirmam que Betty e Weber (2006) indicam fatores que conduzem ao reconhecimento baixo ou elevado de imparidades (exemplo dos contratos de dívida, bónus e mercado de capitais) ou podem conduzir à antecipação ou atraso desse reconhecimento (e.g., volume de negócios), Lapointe-Antunes, Cormier e Magnan (2008) indicam como *proxies* de discricionariedade, que são incentivos dos gestores para exagerar ou subestimar as imparidades em *goodwill*, as mudanças de *Chief Executive Officer* (CEO), incentivos para suavizar rácios como o *return on equity* (ROE), *return on assets* (ROA), contratação de dívida, o valor das opções de ações e a necessidade de financiamento extra. Healy e Wahlen (1999) indicam também como motivações a gestão de expectativas do mercado (investidores e analistas), contratuais e legais.

A gestão dos resultados, em conformidade com as expectativas de mercado, está geralmente associada à apresentação de resultados positivos, pelo que pode inibir o reconhecimento de imparidades quando estas tenham impacto significativo. Contudo em períodos de resultados naturalmente baixos, este reconhecimento pode acontecer, reduzindo ainda mais os resultados (*big bath*), sinalizando que estes resultam de

imposições contabilísticas ou da gestão passada e não do mau desempenho. Decisões que afetem, de forma discricionária, os rendimentos ou gastos têm impacto direto nos resultados líquidos e nos indicadores daí resultantes (e.g. ROE, ROA ou *return on sales* (ROS)). Estes indicadores sinalizam a robustez económica e financeira da empresa, a capacidade de atribuir compensações à administração, distribuir dividendos, assim como a capacidade de satisfazer os credores. As perdas por imparidade têm um duplo impacto no relatório financeiro porque não só penalizam os resultados, como decrescem o valor do ativo subjacente, pelo que decisões da gestão nesta área poderão ser condicionadas por objetivos corporativos e de gestão (Gonçalves et al. 2020).

As motivações contratuais levam os gestores a apresentar resultados que respeitem contratos cujo não cumprimento conduza a penalizações, incluindo-se neste contexto os contratos de financiamento em que pode haver penalização no acesso ou no custo (taxa de juro) do endividamento. Estas motivações podem conduzir à ocultação de um pior desempenho da empresa. Contudo essa gestão dos resultados pode ferir a confiança dos investidores sobre a fiabilidade dos relatórios financeiros. Em ambiente de crise a confiança dos investidores tende a ser baixa, diminuindo a liquidez dos mercados e, conhecida a importância dos relatórios financeiros para a tomada de decisão, é expectável que nestes períodos os gestores tenderão a adotar comportamentos que aumentem a transparência do reporte financeiro no sentido de restaurar a confiança dos investidores e a liquidez dos mercados (Gonçalves et al. 2020).

Mecanismos de controlo e monitorização da qualidade da informação financeira poderão contribuir para uma maior transparência da gestão conduzindo à redução da assimetria de informação entre os *stakeholders*, designadamente dos investidores. Incluem-se nestes mecanismos de “regulação” externa os analistas e empresas de *rating* de crédito e internas, como a constituição dos comités de auditoria e elementos da direção independentes, que podem incrementar as divulgações e a transparência, fatores inibidores de uma gestão oportunista dos resultados, contribuindo desta forma para uma maior confiança dos investidores (Gonçalves et al. 2020).

Segundo Gonçalves et al. (2020), a gestão dos resultados está associada a estratégias com a finalidade de atingir metas de referência, designadamente uma menor variabilidade dos resultados entre períodos (alisamento de resultados ou *income smoothing*) como instrumento de gestão de expectativas dos *shareholders* e

stakeholders ou numa expectativa de acréscimo futuro dos resultados (*big bath accounting*), com a penalização dos resultados presentes.

A teoria do *big bath* sugere que os gestores utilizam itens não correntes para gerir os resultados nos períodos em que estes já são significativamente baixos. Esta estratégia é justificada pela expectativa dos gestores de que os mercados não penalizam as empresas proporcionalmente às perdas porque os investidores estão mais focados no futuro, esforçando-se as empresas em sinalizar o mercado nas melhorias obtidas, após um mau resultado que poderá ser imputado à gestão anterior. Esta hipótese assenta no pressuposto de que novos CEO têm um incentivo para relatar ganhos mais baixos em início de mandato, para que em momentos posteriores apresentem um desempenho conforme os objetivos definidos (Gonçalves et al. 2020).

Walsh, Craig e Clark (1991) definem estratégias de *big bath* como a utilização de itens não frequentes para o ajustamento dos resultados, em situações de perdas ou ganhos anormais, enquanto Elliott e Shaw (1988) consideram que ocorre um *big bath* quando as imparidades reportadas em itens especiais representam mais do que um por cento do valor contabilístico dos ativos.

Diversos autores analisaram a associação entre as estratégias de gestão de resultados e o reconhecimento de perdas por imparidade. Jahmani, Dowling, e Torres (2010) sugerem que os gestores gerem o *smoothing* (alisamento de resultados) selecionando o momento em que a imparidade do *goodwill* é reconhecida. Riedl (2004) encontrou evidência que uma baixa qualidade na divulgação das imparidades estava muito associada com um comportamento *big bath* sugerindo grande discricionariedade dos gestores. Li, Shroff, Venkataraman, e Zhang (2011) obtiveram resultados semelhantes, consistentes com a hipótese de que as empresas com informações extremamente negativas (como por exemplo resultados líquidos negativos) tendem a reconhecer valores elevados de imparidade. Beatty e Weber (2006), AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011) e Jordan e Clark (2015) associam as estratégias de alisamento e *big bath* dos resultados a alterações recentes do CEO. Contudo a hipótese de manipulação dos resultados (*big bath*) associada a novos CEO não foi validada em diversos estudos, designadamente por Ramanna e Watts (2012), Avallone e Quagli (2015) e Jordan e Clark (2004, 2015), que concluíram que o reconhecimento de imparidade estava associado a outros fatores, designadamente a perceção do mercado ou a deterioração efetiva dos ativos. Por exemplo, Jordan e Clark (2004) concluíram que as empresas que mais reconheceram imparidades

em *goodwill* em 2002 fizeram-no, provavelmente, porque os seus ganhos já estavam diminuídos naquele ano e o mercado os puniria relativamente pouco se estes se reduzissem um pouco mais.

Brochet e Welch (2011), noutra perspetiva, analisaram a relação entre a experiência anterior dos membros da administração, designadamente na área do investimento, consultoria de gestão ou investidor e o reconhecimento de imparidades, concluindo que é mais provável este reconhecimento se pelo menos um dos membros da administração teve experiências anteriores. Concluem que os CEO com experiência anterior são mais sensíveis a conflitos de agência quando se trata de decisões de redução do *goodwill*, contudo são os mais propensos a reduzir o *goodwill*, independentemente desses conflitos. Também concluíram ser mais provável o reconhecimento de imparidade em *goodwill* quando em períodos anteriores elas foram baixas ou inexistentes. Os valores reportados de imparidades em goodwill são em regra pequenos, mas frequentes, sinalizando uma estratégia de alisamento dos resultados (Gonçalves et al. 2020).

Beatty e Weber (2003) analisam os incentivos a políticas *big bath* como função das perdas apresentadas (relacionadas com o ativo) e a sua interação com a alteração do CEO. Concluíram que os CEO, que relatam grandes perdas anteriormente, são mais propensos a relatar redução do que aumentos de resultados, consistente com uma política *big bath*. Zucca e Campbell (1992) e Van de Poel, Maijoor e Vanstraelen (2009) também concluíram que as imparidades são reconhecidas em períodos em que outras perdas também o são, ou em períodos em que os resultados pré-imparidade são relativamente baixos. Para determinar as práticas de *big bath* estes autores utilizaram, como referência, os resultados esperados comparados com os lucros reportados para cada empresa no período em que a imparidade foi registada, utilizando diversos modelos para o resultado esperado, mas concluíram que o uso do lucro do último período como uma previsão dos ganhos do período atual é, pelo menos, tão bom quanto qualquer outro modelo (Gonçalves et al. 2020).

3. Estudo de Caso: O *Goodwill* nas Demonstrações Financeiras das empresas cotadas no *Portuguese Stock Index (PSI)*

3.1. Objetivo do estudo de caso

A aplicação prática do estudo elaborado tem por objetivo a mensuração do impacto do *goodwill* nas demonstrações financeiras de empresas cotadas no *Portuguese Stock Index (PSI)*.

Foi considerado oportuno no presente estudo mensurar e avaliar grandes empresas cotadas no PSI, na mesma medida que pequenas e médias empresas foram excluídas da integração do mesmo pela pouca incidência de *goodwill* positivo em companhias desta dimensão.

A principal investigação incidiu sobre os balanços consolidados das empresas analisadas, a fim de apurar e analisar o peso do *goodwill* no seu ativo total.

Para uma maior compreensão do impacto do *goodwill* no total do ativo, será também analisada a estrutura de capital das empresas, por forma a não haver conclusões equivocadas provocadas por outras variações do ativo.

Tendo em conta a situação pandémica mundial vivida nos anos 2020 e 2021, foi também objetivo de estudo o impacto da pandemia Covid-19 nos resultados obtidos.

Neste contexto, pretende-se dar resposta às seguintes questões:

1. Qual o peso do *goodwill* nas demonstrações financeiras de empresas cotadas no *Portuguese Stock Index (PSI)*?
2. Qual o impacto sentido resultante da pandemia Covid-19 nos valores obtidos?

3.2. Desenho da amostra

O presente estudo incidiu sobre as demonstrações financeiras dos anos 2015 a 2021, ou seja, 7 exercícios económicos. O período escolhido para a elaboração da análise é justificado pela necessidade de obter dados suficientes, por forma a credibilizar e aumentar a assertividade nas conclusões futuras a serem retiradas.

A decisão sobre a exigência de participação no PSI assenta no pressuposto de que as exigências para integrar o índice PSI têm uma influência positivamente relevante para o estudo devido à quantidade e qualidade de informação disponibilizada pelas entidades e garantir e assegurar que a dimensão das entidades é significativa à escala nacional.

No período estipulado, as entidades integrantes aplicam apenas os testes de imparidade na mensuração do *goodwill*, seguindo a última indicação de vida útil que a UE e o FASB determinaram para amortizar o *goodwill*, sendo que a partir do ano de 2005 as empresas integrantes iniciaram a preparação das suas demonstrações financeiras com base nas IAS/IFRS conforme adaptadas pela EU. Desta forma, são exclusivamente usados os testes de imparidade para mensuração do *goodwill*.

Inicialmente foram identificadas 19 entidades, com um total de 133 relatórios e contas. Estas entidades eram as integrantes do PSI-20 no ano de 2021. Contudo, após a alteração da composição do PSI-20 no mês de março de 2022, em consequência da revisão das regras por parte da Euronext Lisboa, apenas 15 empresas passam a pertencer ao atual grupo que compõe o PSI.

Para integrarem o PSI as empresas cotadas têm de ter uma capitalização de mercado em *free float* de 100 milhões de euros, tendo este sido o motivo de exclusão da Ibersol, Nova Base, Ramada e Pharol, empresas que eram parte integrante do PSI-20 em 2021.

Também os relatórios e contas do BCP e do CTT foram excluídos pelas especificidades aplicadas ao setor da banca.

Das restantes 13 entidades, com 91 relatórios e contas, foram excluídos os relatórios e contas da GreenVolt, tendo em conta que apresentou *goodwill* no seu ativo apenas no ano de 2021, o que é comparativamente insuficiente para o estudo.

O estudo envolve então o total de 12 entidades com 84 relatórios e contas (consultar tabela 3.1). Todos os relatórios e contas foram recolhidos e posteriormente analisados a partir das informações constantes no sítio da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM).

Tabela 3.1 - Entidades em estudo

Razão Social	Breve Descrição	Sector de Atividade
Altri, SGPS, S.A.	Grupo europeu líder na produção renovável de pasta para papel, sendo líder em Portugal na produção de energia renovável a partir de biomassa.	Produtos Industriais Gerais
A Corticeira Amorim SGPS, S.A.	Holding portuguesa que se dedica à transformação de produtos de cortiça posicionada como líder mundial do setor.	Bens de Consumo
Energias de Portugal, S.A.	Empresa do setor energético, verticalmente integrada, com uma posição consolidada na Península Ibérica, quer ao nível de produção, distribuição e comercialização de eletricidade, e comercialização de gás. A EDP está cotada no índice PSI-20.	Eletricidade
EDP Renováveis, S.A.	Empresa subsidiária do Grupo Energias de Portugal, que opera no domínio das energias renováveis. A sede central é em Madrid, Espanha.	Eletricidade
GALP Energia, SGPS, S.A.	Grupo de empresas portuguesas no setor de energia.	Produção de Petróleo e Gás
Jerónimo Martins SGPS, S.A.	Grupo internacional com sede em Portugal, que atua nos setores da Distribuição Alimentar e do Retalho Especializado.	Retalho
Mota-Engil SGPS, SA	Conglomerado português, líder nos setores da construção civil, obras públicas, operações portuárias, resíduos, águas e na logística.	Construção e Materiais
The Navigator Company, S.A.	Com uma posição de grande relevo no mercado internacional da pasta e do papel, a The Navigator Company é uma das mais fortes marcas de Portugal no mundo.	Silvicultura e Papel
NOS, SGPS	Grupo de comunicações e entretenimento português, resultante da fusão, em 2013, de duas das maiores empresas de comunicações do país: a ZON Multimédia e a OPTIMUS Telecomunicações. Oferece soluções fixas e móveis de última geração, televisão, internet, voz e dados para todos os segmentos de mercado.	Telecomunicações
Redes Energéticas Nacionais, SGPS, S.A.	Empresa portuguesa de transporte de eletricidade e gás natural. É responsável pela gestão global do Sistema Elétrico Nacional e do Sistema Nacional de Gás Natural.	Eletricidade
Semapa - Sociedade de Investimento e Gestão, SGPS, S.A.	Conglomerado português fundado em 1991, que opera essencialmente em três sectores: pasta e papel; cimento; e ambiente.	Silvicultura e Papel

Razão Social	Breve Descrição	Setor de Atividade
Sonae SGPS, S.A.	Grupo empresarial multinacional, sediado na Maia, em Portugal. Está presente em 90 países, atuando em diversos setores, entre os quais se destacam o retalho, serviços financeiros, gestão de centros comerciais, software e sistemas de informação, media e telecomunicações.	Retalho

Fonte: Elaboração Própria

3.3. Metodologia do Estudo

Para responder aos propósitos da dissertação foi elaborada uma revisão de literatura. Neste seguimento a revisão de literatura foi dividida em vários pontos, de acordo com os objetivos e construída através destes pontos:

- 1º objetivo: Identificar as principais controvérsias sobre a noção de *goodwill*.
- 2º objetivo: Identificar as principais controvérsias na mensuração e contabilização do *goodwill*.
- 3º objetivo: Identificar conceitos e indicadores de gestão assentes no *goodwill*.

Após a revisão da principal literatura sobre o tema em estudo, foram analisadas as potenciais empresas a incluir na parte prática do estudo de caso. Verificando que nem todas as entidades cumpriam os critérios necessários à sua inclusão, foi efetuada uma seleção cujos critérios se apresentam seguidamente:

1. Selecionar as entidades que fossem parte integrante do PSI em 2022 e durante o período de 01 de janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2021;
2. Obter dados de relatórios e contas preparados de acordo com as IAS/IFRS conforme aceites pela UE, segundo o qual, a mensuração do *goodwill* é realizada exclusivamente a testes de imparidade;
3. Analisar, numa primeira fase do estudo, 133 relatórios e contas, tendo as exclusões sido feitas numa fase posterior, pressupondo uma discriminação ponderada e criteriosa como mencionado anteriormente;
4. Após as exclusões consideradas necessárias, a amostra final compõe 84 relatórios e contas, e está uniformemente repartida pelo número total de entidades (12 entidades) e períodos de análise (7 anos), ou seja: 12 entidades x 7 períodos = 84 relatórios.

Posteriormente, foram recolhidos alguns dados dos relatórios e contas, de forma a efetuar as análises pretendidas, dos quais se destacam os seguintes:

- Valor do *goodwill* líquido (consultar Apêndice A);
- Total do ativo líquido (consultar Apêndice B);
- Peso do *goodwill* líquido no total do ativo (Consultar Apêndice C).

Relativamente à análise do impacto da pandemia Covid-19, e ao ser espectável que a mesma não tivesse impacto no principal indicador analisado no estudo (*goodwill*), tendo em conta a sua natureza e surgimento nas entidades, foram analisados indicadores em que é presumível uma maior afetação relacionada com a pandemia.

Os indicadores selecionados foram o total do ativo líquido, o total do capital próprio e os resultados antes de impostos (RAI), os dados registados são referentes aos anos entre 2019 e 2021, inclusive.

Pretendendo-se ainda analisar as variações ocorridas na transição de 2019 para 2020 e de 2020 para 2021, anos de maior incidência da pandemia Covid-19.

3.4. Dados Calculados

Na presente dissertação foram calculadas médias aritméticas e variações anuais com o intuito de chegar aos resultados dos seguintes pontos:

- Média do peso do *goodwill* líquido no total do ativo de cada entidade estudada no período analisado;
- Média do peso do *goodwill* líquido no total do ativo das entidades pertencentes ao PSI;
- Variação anual (2019/2020 e 2020/2021) de cada entidade no total do ativo;
- Variação anual (2019/2020 e 2020/2021) de cada entidade no capital próprio;
- Variação anual (2019/2020 e 2020/2021) de cada entidade no RAI;
- Média da variação anual (2019/2020 e 2020/2021) das entidades pertencentes ao PSI no total ativo;
- Média da variação anual (2019/2020 e 2020/2021) das entidades pertencentes ao PSI no capital próprio;
- Média da variação anual (2019/2020 e 2020/2021) das entidades pertencentes ao PSI no total do RAI.

4. Principais Resultados

4.1. O peso relativo do *goodwill* no ativo - análise individual das entidades

4.1.1. Altri

Relativamente à entidade Altri e ao analisar o total do ativo é possível constatar uma tendência ascendente ao longo do período estudado, de 2015 a 2021, com exceção apenas do ano 2017, em que o total do ativo apresenta um ténue decréscimo.

A rubrica *goodwill* líquido manteve-se estagnada de 2015 a 2018, tendo apenas uma ligeira subida no ano de 2019. Nos anos consecutivos até ao término da análise, o *goodwill* líquido manteve-se igualmente constante.

Como expectável, tendo em conta os dados acima descritos, o peso da rubrica *goodwill* líquido apresenta uma tendência decrescente dentro do total do ativo.

Esta diminuição não é influenciada pela rubrica *goodwill* líquido, mas sim por consequência do aumento generalizado da rubrica total do ativo, ao longo dos anos.

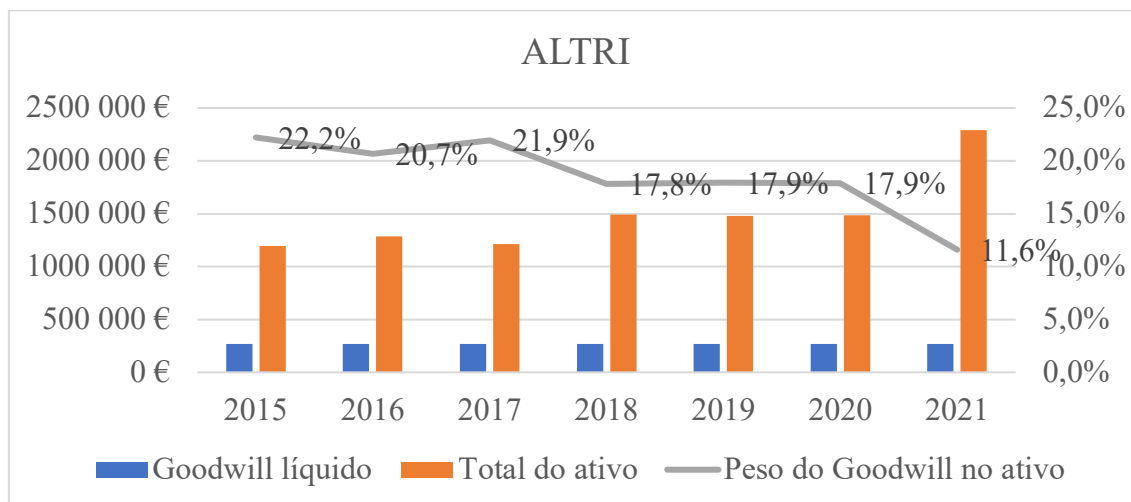
O *goodwill* diminui aproximadamente 11 pontos percentuais (p.p.) de 2015 a 2021, estando em decréscimo todo o período, exceto apenas no ano de 2017 devido à pequena queda do total do ativo tendo, neste ano, o peso do *goodwill* apenas aumentado cerca de 1 p.p. (consultar tabela 4.1 e gráfico 4.1).

Tabela 4.1 - Dados registados: Altri

ALTRI							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	265 531 €	265 531 €	265 531 €	265 531 €	265 631 €	265 631 €	265 631 €
Total do ativo	1 195 241 €	1 285 067 €	1 210 089 €	1 492 189 €	1 482 451 €	1 485 975 €	2 290 063 €
Peso do Goodwill no ativo	22,2%	20,7%	21,9%	17,8%	17,9%	17,9%	11,6%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.1 - Análise: Altri



Fonte: Elaboração própria

4.1.2. Corticeira Amorim

Em relação à entidade Corticeira Amorim e aos dados em análise, é possível constatar um *goodwill* líquido nulo nos primeiros dois anos de estudo, 2015 e 2016.

Em 2017, a entidade já apresenta um valor positivo na rubrica *goodwill* líquido, ainda que o valor tenha pouca significância no peso total do ativo, sendo este de apenas um ponto percentual.

No período total de análise o *goodwill* líquido consegue ascender a um peso de 1,4% no total do ativo, durante os anos de 2018, 2019 e 2020, sendo este o seu valor máximo durante todo o estudo.

A baixa relevância desta rubrica no total do ativo é também consequente do aumento constante do ativo em todos os anos de análise.

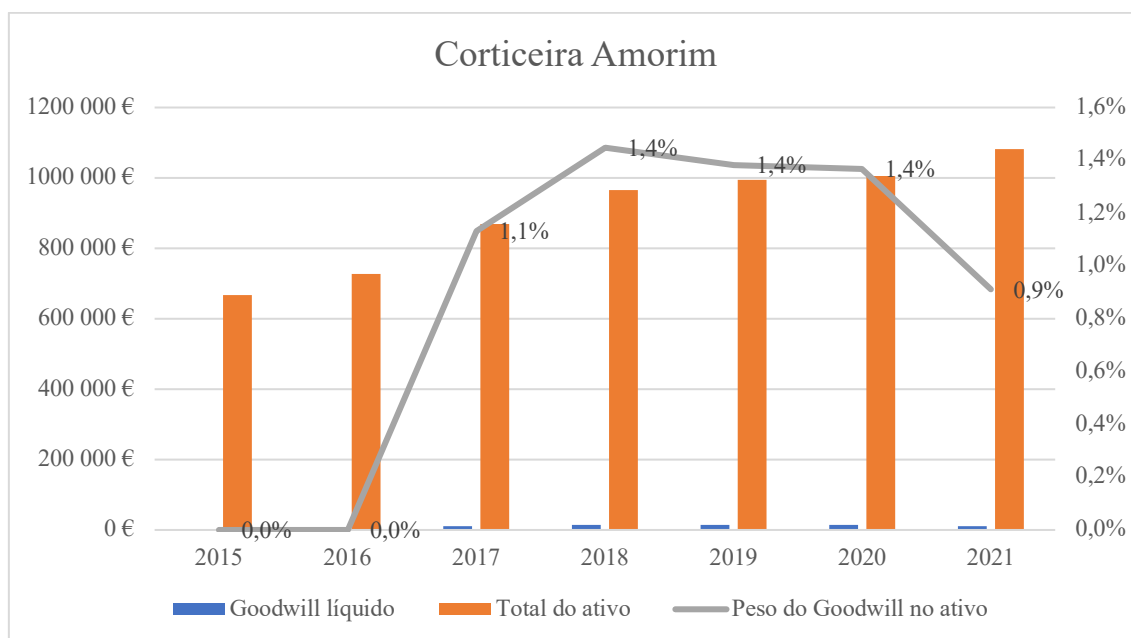
Em 2021 a rubrica *goodwill* líquido apresenta o menor valor durante todo o período relatado, em contraste com o total do ativo, que nesse mesmo ano atinge o seu valor máximo dentro da análise. Este contraste resulta no menor peso do *goodwill* relativamente ao total do ativo, por forma que em 2021 não chegou a um ponto percentual de importância no total do ativo (consultar tabela 4.2 e gráfico 4.2).

Tabela 4.2 - Dados registados: Corticeira Amorim

CORTICEIRA AMORIM							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	0 €	0 €	9 848 €	13 987 €	13 744 €	13 746 €	9 843 €
Total do ativo	667 219 €	726 873 €	869 407€	966 074 €	994 152 €	1 005 684 €	1 081 289 €
Peso do Goodwill no ativo	0,0%	0,0%	1,1%	1,4%	1,4%	1,4%	0,9%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.2 - Análise: Corticeira Amorim



Fonte: Elaboração própria

4.1.3. EDP

De acordo com os dados apurados nos relatórios de contas da entidade EDP de 2015 a 2021, é possível constatar oscilações positivas e negativas tanto na rúbrica *goodwill* líquido, bem como na rúbrica total do ativo.

Estas flutuações resultam numa tendência negativa generalizada em relação ao peso do *goodwill* no ativo total da entidade, tendo o *goodwill* líquido perdido 3,3 p.p. ao longo do período, comparando o primeiro ano de análise com o último, 2015 e 2021, sendo o peso no início do período de 8% e no último ano em estudo de 4,7%.

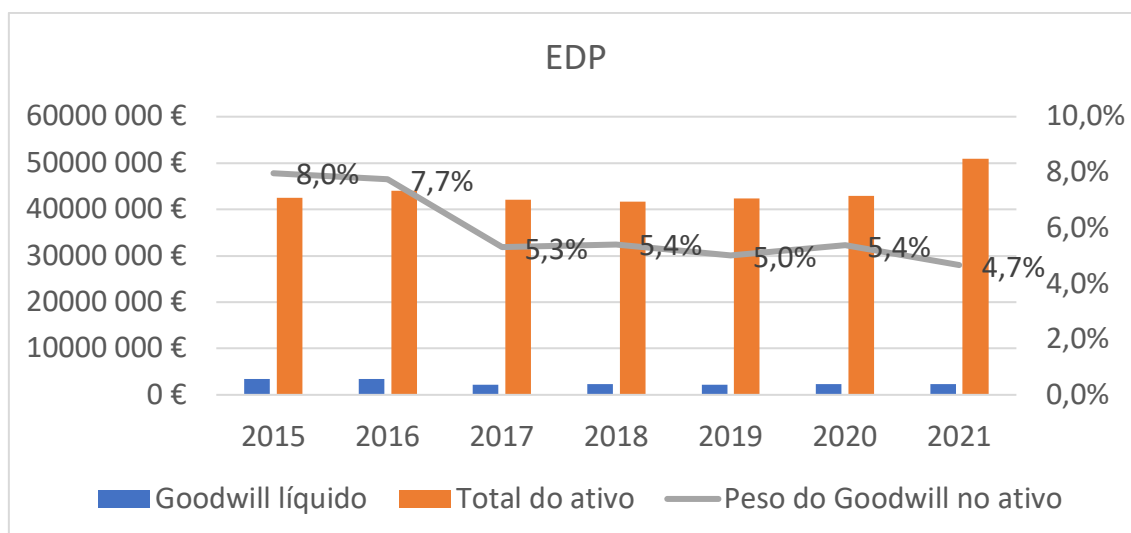
A flutuação mais significativa ocorre na transição de 2016 para 2017 quando o *goodwill* líquido da entidade regista uma redução de 34,6 p.p.. Também o valor total do ativo decresceu neste período, não evitando ainda assim a maior queda do intervalo analisado tendo existido um impacto negativo de 2,4 p.p. no peso do *goodwill* líquido no total do ativo (consultar tabela 4.3 e gráfico 4.3).

Tabela 4.3 - Dados registados: EDP

EDP							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	3 388 588 €	3 414 852 €	2 232 668 €	2 251 461 €	2 119 862 €	2 306 303 €	2 379 386 €
Total do ativo	42 536 965 €	44 083 746 €	42 075 049 €	41 626 960 €	42 361 646 €	42 946 783 €	50 994 152 €
Peso do Goodwill no ativo	8,0%	7,7%	5,3%	5,4%	5,0%	5,4%	4,7%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.3 - Análise: EDP



Fonte: Elaboração própria

4.1.4. EDP Renováveis

De acordo com a análise à entidade EDP Renováveis, é possível concluir que nesta entidade, no período de 2015 a 2021, o *goodwill* líquido perdeu importância anualmente no peso do total do ativo.

Esta perda de importância no total do ativo está principalmente relacionada com o aumento geral anual do total do ativo, apesar da rubrica *goodwill* líquido também ter anos de subida relativa, contudo, estas subidas são pouco relevantes face aos aumentos do total do ativo. Inicialmente, em 2015, o peso do *goodwill* líquido no total do ativo ascendia a 8,7%, contudo no final do período de análise, em 2021, o peso do *goodwill* ascende os 5,8%, o que reflete uma queda de cerca de 3 p.p..

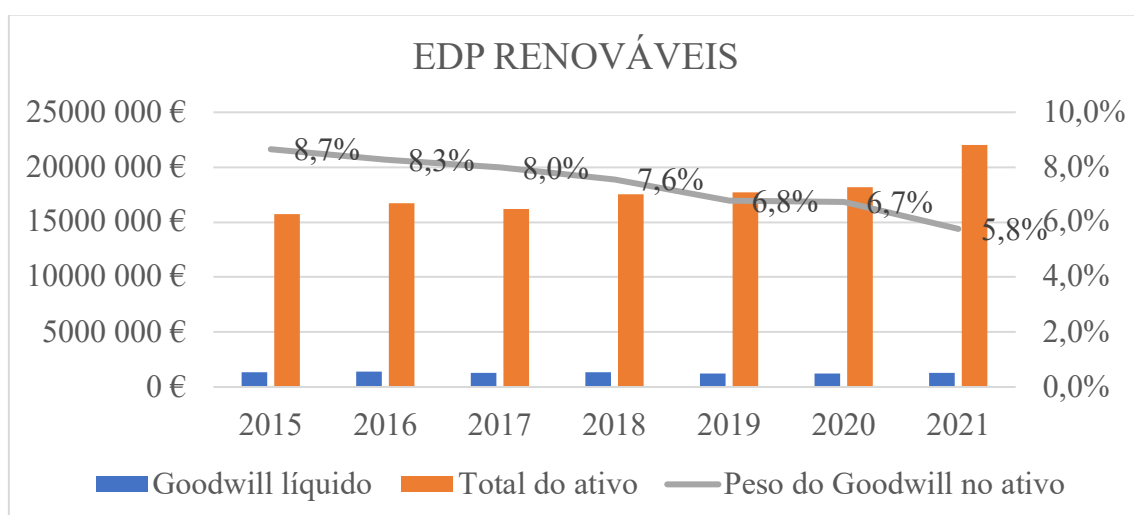
Como já referido, o ativo total da entidade esteve em ascensão praticamente todos os anos da análise, excetuando apenas o ano 2017 em que se deu uma descida muito pouco significativa. Já em relação ao *goodwill* líquido da entidade, é possível constatar oscilação durante todo o estudo, contudo, demonstram ser flutuações pouco significativas (consultar tabela 4.4 e gráfico 4.4).

Tabela 4.4 - Dados registados: EDP Renováveis

EDP RENOVÁVEIS							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	1 362 017 €	1 385 493 €	1 296 227 €	1 326 563 €	1 199 210 €	1 222 666 €	1 268 035 €
Total do ativo	15 736 157 €	16 734 469 €	16 223 803 €	17 538 710 €	17 692 653 €	18 162 555 €	22 031 576 €
Peso do Goodwill no ativo	8,7%	8,3%	8,0%	7,6%	6,8%	6,7%	5,8%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.4 - Análise: EDP Renováveis



Fonte: Elaboração própria

4.1.5. GALP Energia

Ao analisar a entidade GALP Energia, verifica-se que o *goodwill* líquido teve uma redução relativamente significativa no ano 2017, mantendo-se mais ou menos estável nos anos seguintes até 2021. No que toca ao total do ativo, este manteve valores aproximados entre 2015 até 2019, baixando quase metade no ano de 2020.

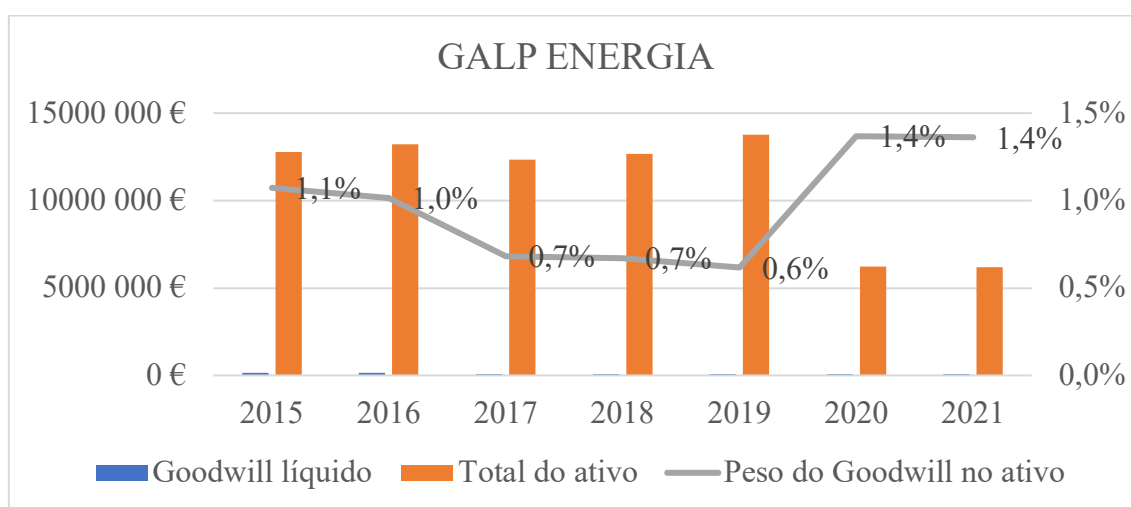
Nota-se que o peso do *goodwill* no ativo na GALP Energia atingiu uma percentagem máxima de 1,4% nos anos de 2020 e 2021, anos em que o total do ativo foi mais baixo. Em regra geral, o peso do *goodwill* no ativo no período analisado ronda os 1% (consultar tabela 4.5 e gráfico 4.5).

Tabela 4.5 - Dados registados: GALP Energia

GALP ENERGIA							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	137 035 €	134 151 €	84 000 €	85 000 €	85 000 €	85 000 €	84 000 €
Total do ativo	12 793 031 €	13 229 582 €	12 335 000 €	12 687 000 €	13 770 000 €	6 214 139 €	6 174 517 €
Peso do Goodwill no ativo	1,1%	1,0%	0,7%	0,7%	0,6%	1,4%	1,4%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.5 -Análise: GALP Energia



Fonte: Elaboração própria

4.1.6. Jerónimo Martins

Relativamente à Jerónimo Martins, o *goodwill* líquido apresenta valores relativamente próximos entre 2015 e 2021. A maior oscilação ocorreu entre 2019 e 2020.

Relativamente ao total do ativo, este apresenta uma tendência crescente ano após ano, tendo aumentado consideravelmente de 2018 para 2019.

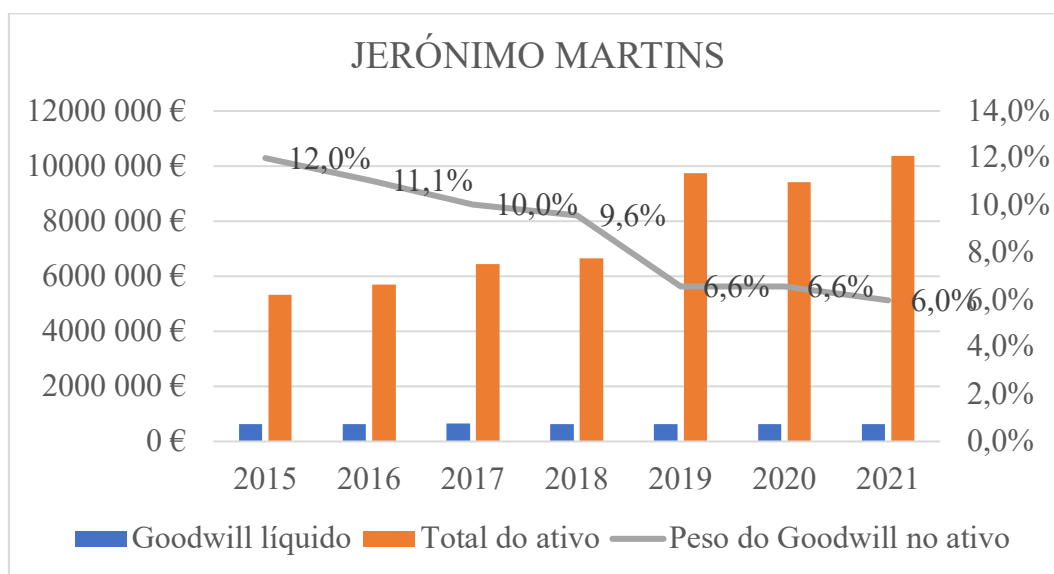
Consequentemente, à medida que o total do ativo foi aumentando, o peso do *goodwill* no total do ativo foi diminuindo a sua percentagem, apresentando mesmo uma redução de 3 p.p. entre 2018 e 2019. É possível verificar que, no período analisado, o peso do *goodwill* baixou para metade, passando de 12% em 2015 para 6% em 2021 (consultar tabela 4.6 e gráfico 4.6).

Tabela 4.6 - Dados registados: Jerónimo Martins

JERÓNIMO MARTINS							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	640 187 €	629 902 €	646 632 €	637 486 €	640 703 €	620 087 €	620 000 €
Total do ativo	5 332 715 €	5 685 642 €	6 441 815 €	6 659 927 €	9 751 871 €	9 427 910 €	10 368 000 €
Peso do Goodwill no ativo	12,0%	11,1%	10,0%	9,6%	6,6%	6,6%	6,0%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.6 - Análise: Jerónimo Martins



Fonte: Elaboração própria

4.1.7. Mota-Engil

No período analisado, o *goodwill* líquido da Mota-Engil decresceu ano após ano, sendo que no total, entre 2015 e 2021, reduziu mais de metade do valor. A maior diferença verifica-se de 2018 para 2019.

Ao analisar o total do ativo, este mostra uma certa instabilidade. Do ano de 2016 para o ano 2017, este teve uma quebra significativa. No entanto, verifica-se uma recuperação do ativo em 2019.

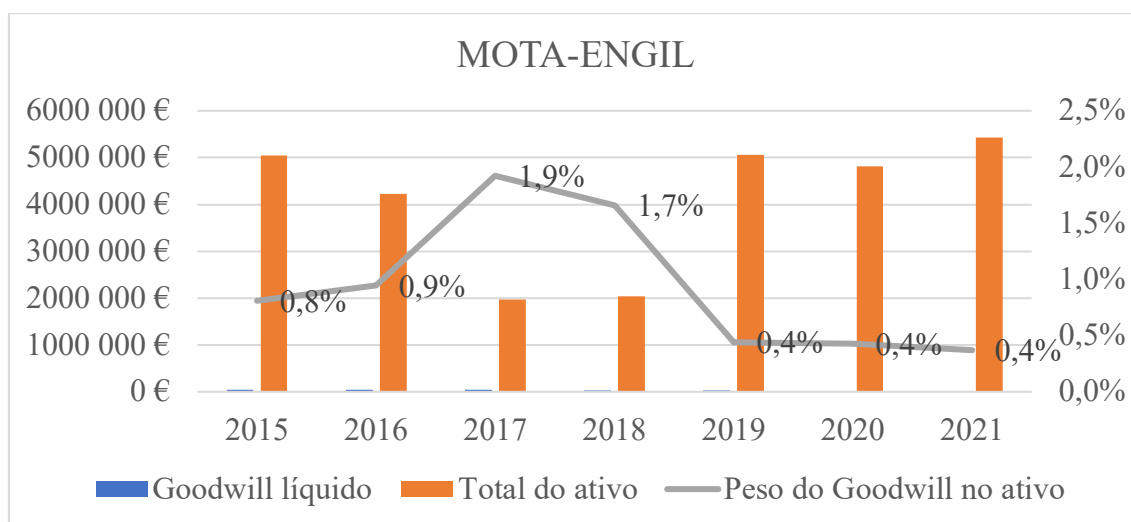
Entre 2015 e 2021, o peso do *goodwill* no ativo nunca apresentou valores percentuais elevados. No entanto, o mesmo foi variando à medida que as rúbricas anteriores foram afetadas. Em 2017 o peso do *goodwill* teve um aumento de 1 p.p., ano em que o total do ativo apresentou o valor mais baixo do período analisado. No ano de 2019, o peso do *goodwill* voltou a baixar para menos de 1%, mantendo-se nos anos seguintes. É possível concluir que o peso do *goodwill* no ativo foi gravemente afetado pelas oscilações no total do ativo (consultar tabela 4.7 e gráfico 4.7).

Tabela 4.7 - Dados registados: Mota-Engil

MOTA-ENGIL							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	40 891 €	39 830 €	37 870 €	33 741 €	22 233 €	20 717 €	20 069 €
Total do ativo	5 042 627 €	4 220 704 €	1 970 552 €	2 032 366 €	5 054 564 €	4 815 482 €	5 423 525 €
Peso do Goodwill no ativo	0,8%	0,9%	1,9%	1,7%	0,4%	0,4%	0,4%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.7 - Análise: Mota-Engil



Fonte: Elaboração própria

4.1.8. The Navigator Company

A entidade Navigator, durante todo o período em análise, manteve a rubrica *goodwill* líquido sem flutuações, mantendo o valor relativo do *goodwill* inalterado durante o período de sete anos em estudo. Desta forma, e por consequência do acima descrito, a única influência nas oscilações do peso total do *goodwill* sobre o total do ativo estão unicamente relacionadas com o as flutuações ocorridas no total do ativo.

Concluimos que na Navigator Company, durante o período estudado, de 2015 a 2021, o peso do *goodwill* no ativo está direta e totalmente correlacionado com o total do ativo.

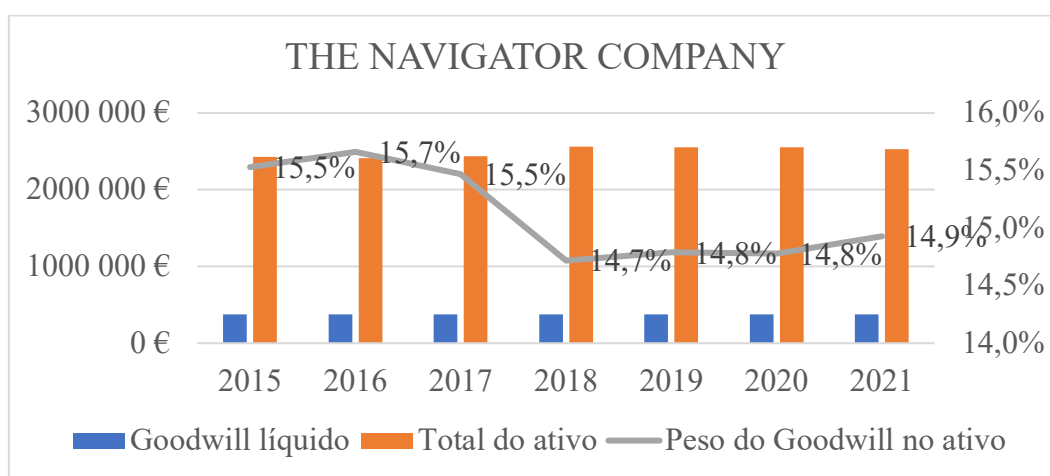
As flutuações no total do ativo, durante todo o período em estudo não foram muito significativas tendo a rubrica tido pequenos aumentos e pequenas diminuições. Estas oscilações resultam numa diminuição do peso do *goodwill* líquido no ativo de 0,6 p.p., comparando o ano inicial do período em análise, 2015, em que o peso do *goodwill* ascendia os 15,5% e o ano terminal do estudo 2021 em que o peso do *goodwill* no ativo total da entidade tem o valor de 14,9% (consultar tabela 4.8 e gráfico 4.8).

Tabela 4.8 - Dados registados: The Navigator Company

THE NAVIGATOR COMPANY							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €
Total do ativo	2 429 883 €	2 409 127 €	2 439 135 €	2 563 861 €	2 551 612 €	2 553 423 €	2 527 312 €
Peso do Goodwill no ativo	15,5%	15,7%	15,5%	14,7%	14,8%	14,8%	14,9%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.8 - Análise: Navigator Company



Fonte: Elaboração própria

4.1.9. NOS

Ao analisar os relatórios de contas da empresa NOS, verifica-se que, entre 2015 e 2021, não ocorreu qualquer alteração na rubrica *goodwill* líquido, mantendo-se assim estável num período de sete anos.

Ao longo deste período, o total do ativo manteve-se igualmente estável, aumentando ligeiramente e de forma discreta ano após ano.

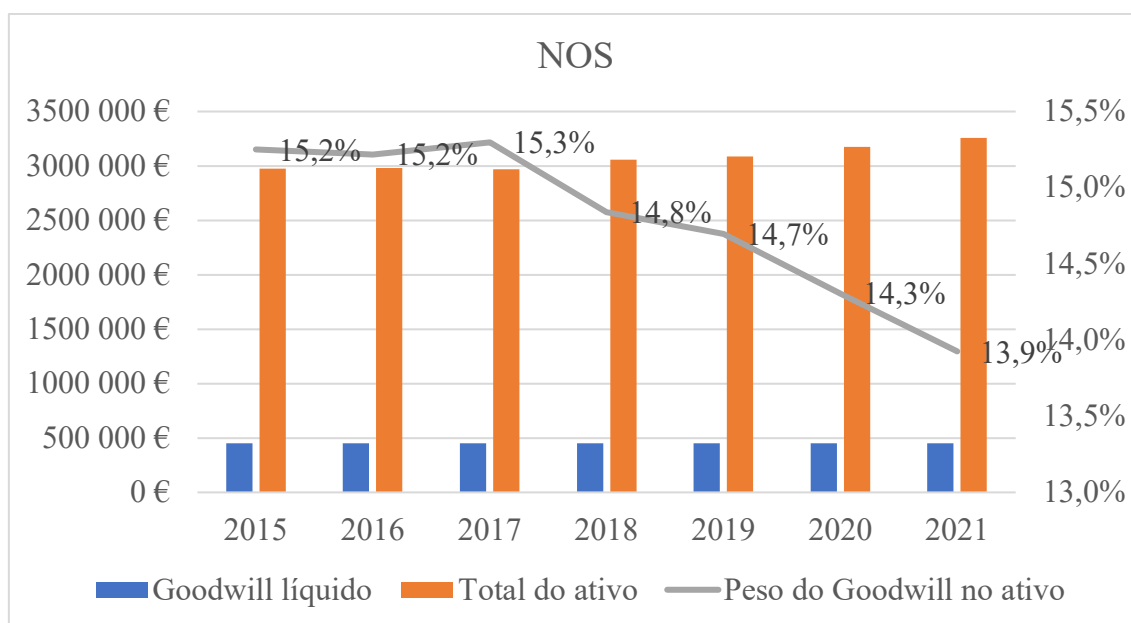
O peso do *goodwill*, apesar de se apresentar relativamente alto, sempre acima dos 13%, foi baixando à medida que o total do ativo foi aumentando. O único aumento registado foi do ano 2016 para 2017, não sendo este significativo, pois baixou imediatamente no ano seguinte (consultar tabela 4.9 e gráfico 4.9).

Tabela 4.9 - Dados registados: NOS

NOS							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €
Total do ativo	2 976 494 €	2 982 641 €	2 967 067 €	3 058 800 €	3 088 176 €	3 172 643 €	3 259 395 €
Peso do Goodwill no ativo	15,2%	15,2%	15,3%	14,8%	14,7%	14,3%	13,9%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.9 - Análise: NOS



Fonte: Elaboração própria

4.1.10. REN

No período analisado, de 2015 a 2021, verifica-se que o *goodwill* líquido da empresa REN apresenta algumas flutuações, não sendo estas muito significativas, a não ser no ano de 2017, que se destaca ao apresentar um valor bastante elevado comparativamente aos restantes anos incluídos na análise.

O total do ativo também regista estabilidade, com ligeiros aumentos e reduções nos valores apresentados. Desta forma, o peso do *goodwill* no ativo mantém-se igual nos sete anos analisados, à exceção do ano de 2017, onde teve um peso ligeiramente superior. Isso explica-se por ter sido o ano em que o *goodwill* líquido teve um aumento considerável.

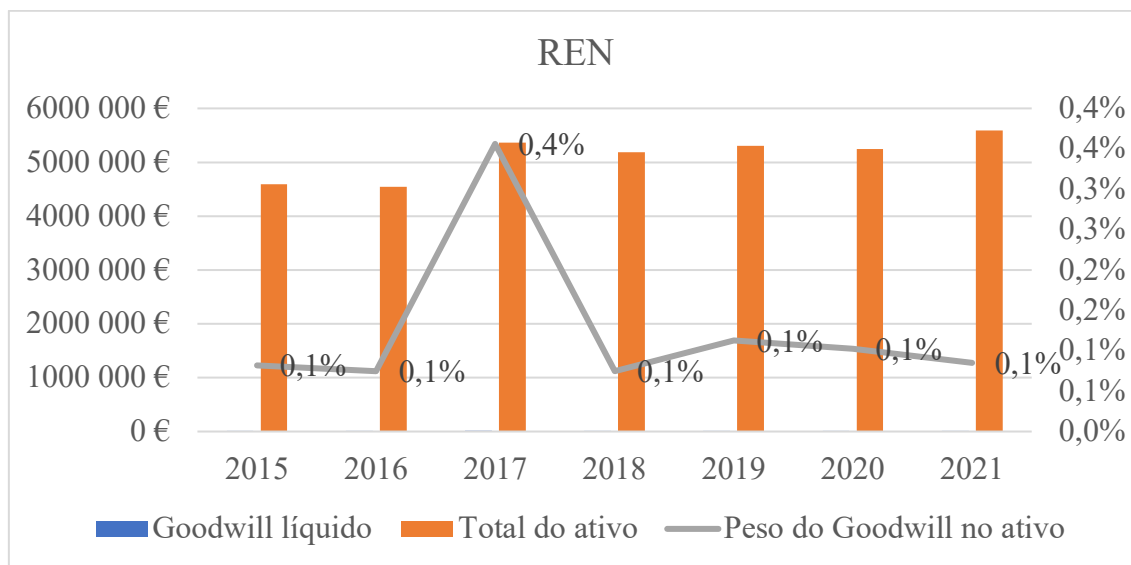
Ao analisar a entidade REN durante o período estudado, a principal conclusão que se pode registar trata-se da baixa influência do *goodwill* líquido no total do ativo da entidade. Durante todo o período em estudo o seu valor mais elevado atinge 0,4%, em 2017, sendo considerado um ano atípico relativamente aos restantes anos em análise (consultar tabela 4.10 e gráfico 4.10).

Tabela 4.10 - Dados registados: REN

REN							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	3 774 €	3 397 €	19 102 €	3 877 €	5 969 €	5 367 €	4 757 €
Total do ativo	4 589 953 €	4 549 825 €	5 364 676 €	5 191 574 €	5 305 305 €	5 248 658 €	5 588 516 €
Peso do Goodwill no ativo	0,1%	0,1%	0,4%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.10 - Análise: REN



Fonte: Elaboração própria

4.1.11. Semapa

Relativamente à entidade Semapa, durante todo o período em estudo, regista estabilidade nos indicadores analisados.

A estabilidade verificada na rúbrica *goodwill* líquido e na rúbrica total do ativo tem uma influência direta com a rúbrica peso do *goodwill* no total do ativo. Desta forma o peso do *goodwill* no total do ativo mostra-se estável durante todo o período em estudo.

  possível concluir o acima descrito também através da diferença entre o extremo máximo e o extremo mínimo do peso do *goodwill* no total do ativo da entidade, sendo este de apenas 0,5 p.p., tendo o valor máximo ocorrido em 2016 ao ascender 8,8% e o valor mínimo ocorrido em 2015 ao chegar apenas a 8,3%.

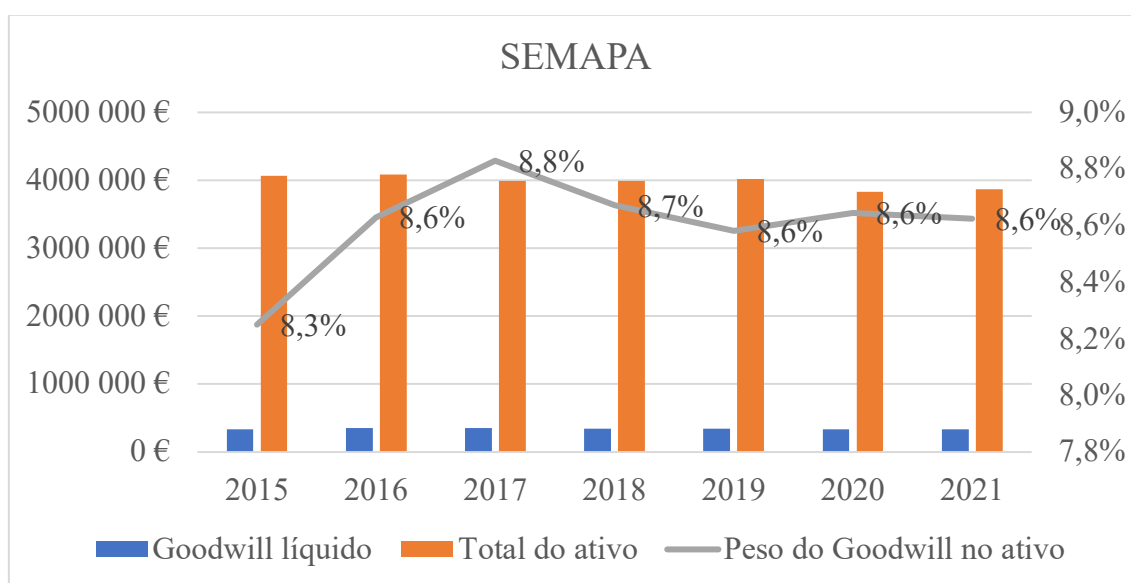
Em 2016, o peso do *goodwill*   de 8,6%, bem como o período de 2019 a 2021, demonstrado mais uma vez estabilidade nos valores das rúbricas estudadas (consultar tabela 4.11 e gráfico 4.11).

Tabela 4.11 - Dados registados: SEMAPA

SEMAPA							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	335 643 �	352 812 �	352 025 �	346 171 �	345 173 �	331 146 �	333 842 �
Total do ativo	4 068 290 �	4 088 476 �	3 986 987 �	3 992 272 �	4 021 827 �	3 830 995 �	3 870 691 �
Peso do Goodwill no ativo	8,3%	8,6%	8,8%	8,7%	8,6%	8,6%	8,6%

Fonte: Elabora o própria

Gráfico 4.11 - Análise: Semapa



Fonte: Elabora o própria

4.1.12. Sonae

Após o estudo à entidade Sonae, é possível constatar várias flutuações nos indicadores em análise. O total do ativo da entidade mantém-se relativamente estável no período entre 2015 e 2017, contudo existem duas grandes oscilações positivas nesta rúbrica, sendo uma delas no ano 2018 e outra no ano 2019. Após 2019 a rúbrica estabiliza no ano 2020 e 2021 com alterações pouco significativas.

No caso do *goodwill* líquido, este tem um crescimento em 2016 que cai no ano seguinte. Entre 2017 e 2018 é verificado um grande aumento no *goodwill* líquido da entidade, que nos dois anos seguintes volta a entrar em quebra. No ano de 2021, o *goodwill* volta a aumentar.

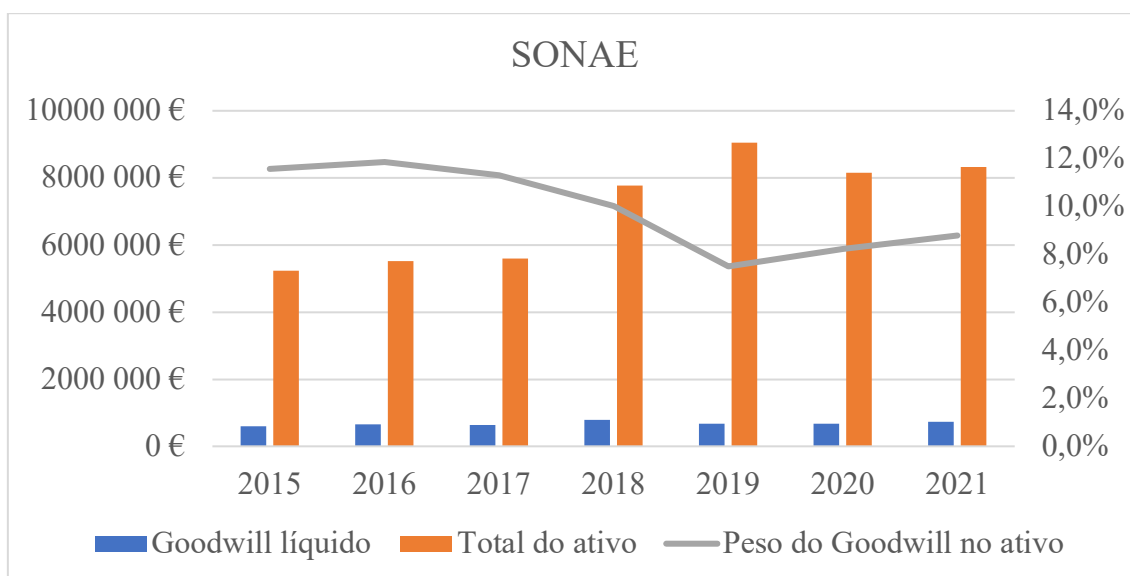
Com as oscilações acima referidas o peso do *goodwill* no total do ativo entra também nessa mesma linhagem com algumas flutuações, atingindo o seu pico máximo em 2016 com um valor que ascende os 11,9%. O valor mais baixo desta rúbrica regista-se no ano 2019 com um valor de 7,5%, gerando assim uma diferença de 4,4 p.p. entre os extremos do peso do *goodwill* líquido no total do ativo da entidade Sonae (consultar tabela 4.12 e gráfico 4.12).

Tabela 4.12 - Dados registados: SONAE

SONAE							
Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Goodwill líquido	606 000 €	654 000 €	634 000 €	779 000 €	679 000 €	671 000 €	732 000 €
Total do ativo	5 232 000 €	5 513 000 €	5 605 000 €	7 772 000 €	9 044 000 €	8 149 000 €	8 317 000 €
Peso do Goodwill no ativo	11,6%	11,9%	11,3%	10,0%	7,5%	8,2%	8,8%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.12 - Análise: SONAE



Fonte: Elaboração própria

4.2. O peso relativo do *goodwill* no ativo - análise global das entidades

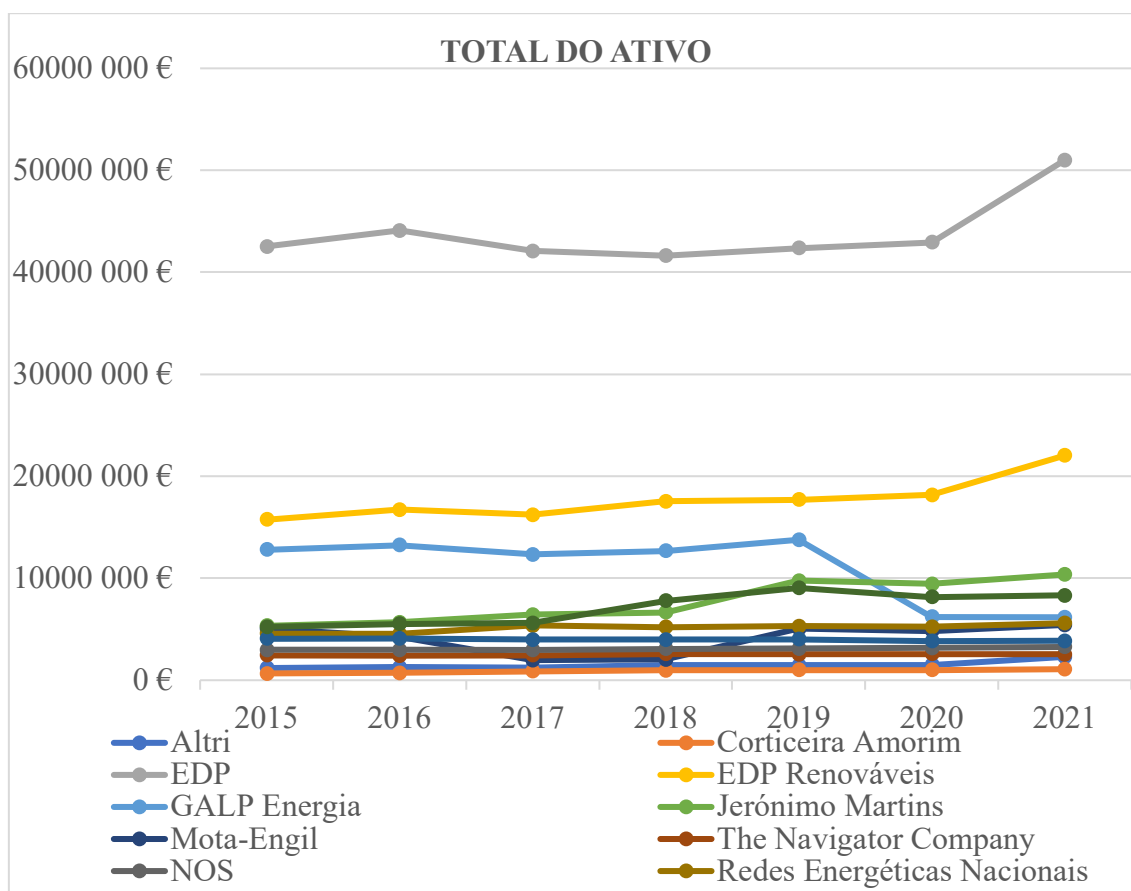
Foi elaborada uma análise global de cada rúbrica estudada, e posteriormente uma análise geral de todas as entidades e rúbricas.

Relativamente ao total do ativo é possível perceber que grande parte das entidades em estudo mantêm o seu total do ativo relativamente estável, relevando poucas oscilações. A entidade Jerónimo Martins, Sonae, EDP, EDP Renováveis e Altri são as empresas que se destacam mais em tendência positiva, registando aumentos do total do ativo, comparando o ano inicial do estudo, 2015 e o ano terminal, 2021.

Na mesma perspetiva de análise, com tendência negativa no período, destaca-se principalmente a GALP Energia.

As entidades com maior ativo durante o período analisado são a EDP e a EDP Renováveis, com grande diferença em relação às restantes entidades. Com menor ativo, comparativamente a todas as entidades em estudo, encontra-se a Corticeira Amorim (consultar gráfico 4.13).

Gráfico 4.13 - Total do Ativo

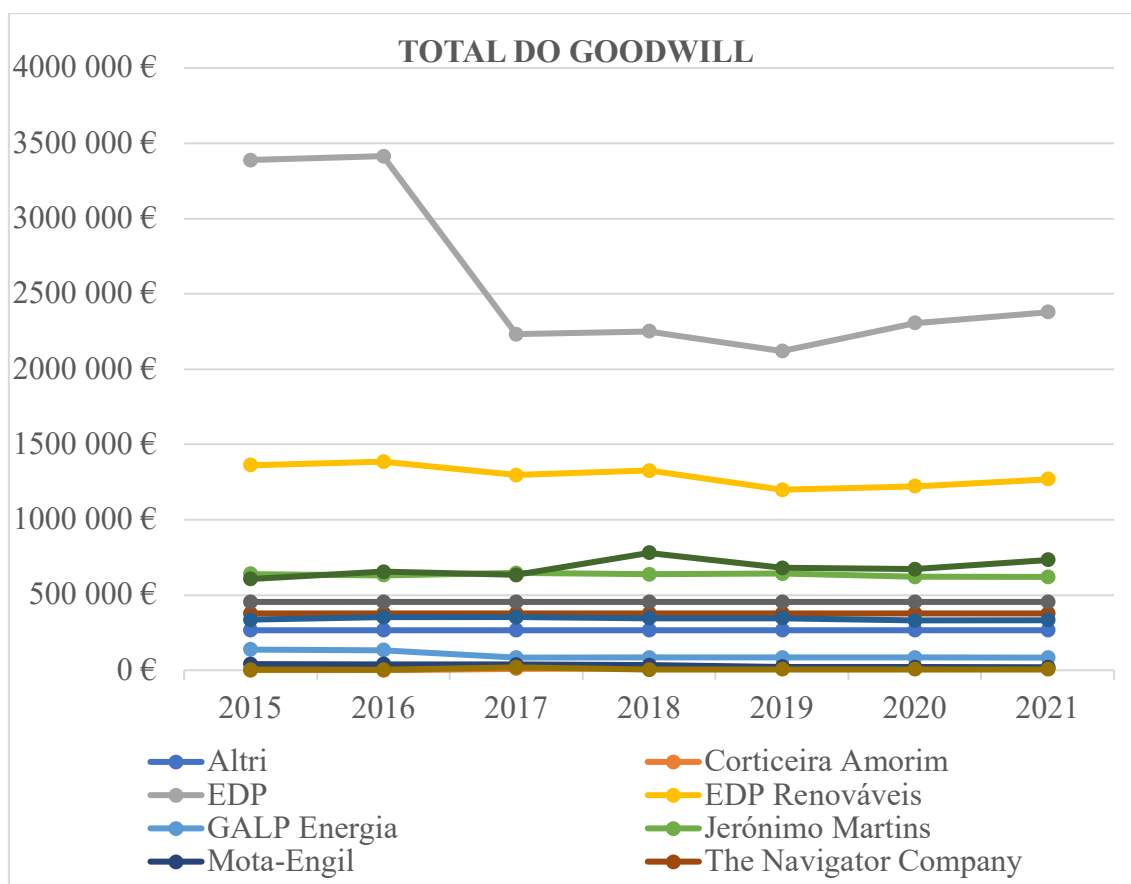


Fonte: Elaboração própria

Já em relação à rúbrica total do *goodwill* temos novamente uma estabilidade perceptível na maioria das entidades, nomeadamente na Altri, Mota-Engil, REN, GALP Energia, Semapa, Navigator, NOS e Jerónimo Martins.

Em destaque nesta rúbrica apresenta-se a EDP que embora tenha apresentado uma grande quebra no total do *goodwill* líquido, demonstra um *goodwill* superior a todas as entidades em estudo. Em segundo lugar apresenta-se a EDP Renováveis com um *goodwill* mais estável, mas ainda assim em decréscimo comparando o início e término do estudo, 2015 e 2021. Com menor *goodwill* líquido encontram-se a REN e a Moto-Engil (consultar gráfico 4.14).

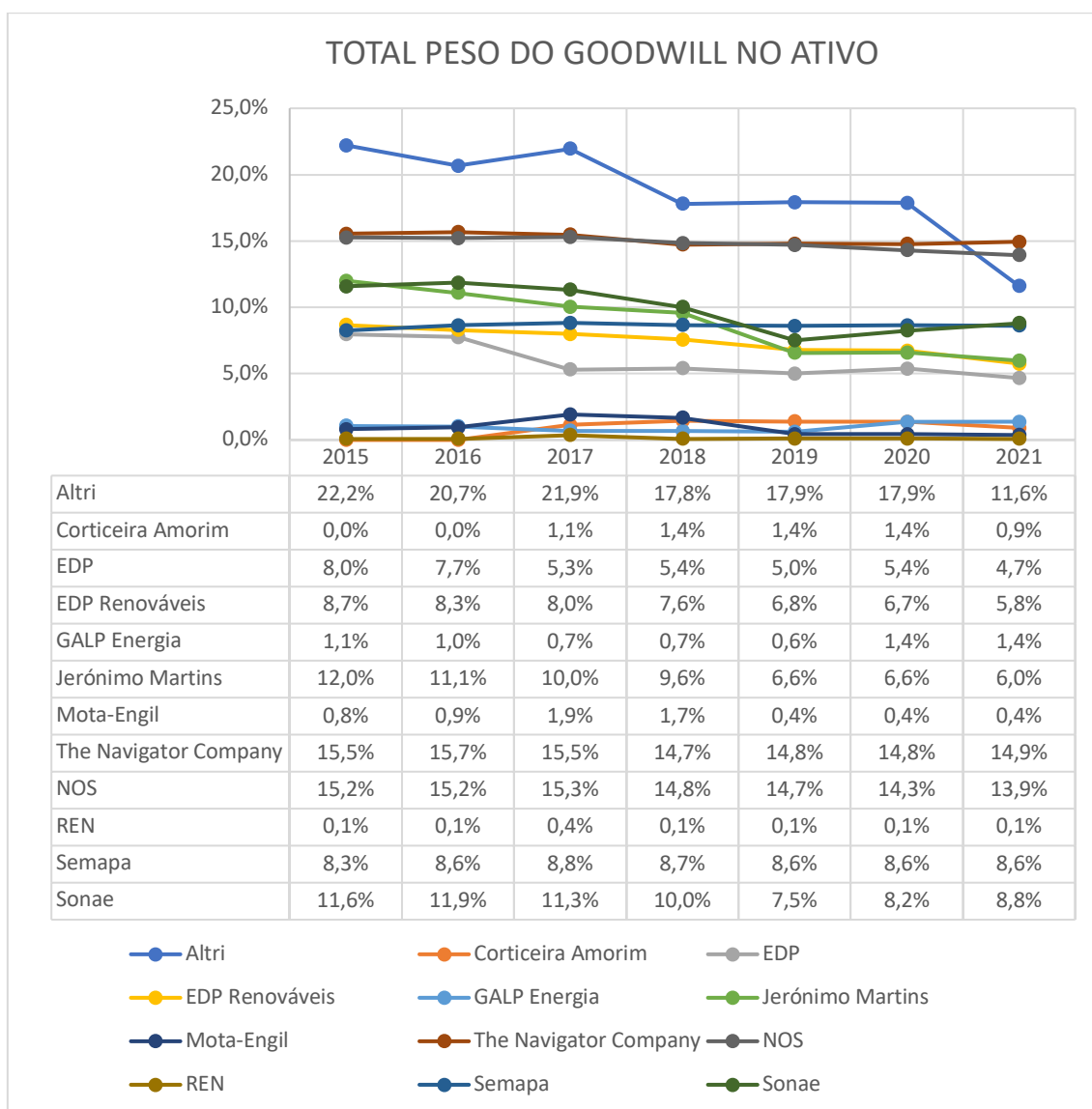
Gráfico 4.14 - Total do Goodwill



Fonte: Elaboração própria

De acordo com a análise feita à rúbrica peso do *goodwill* no total do ativo, registam a maior quebra, comparando o ano inicial do estudo com o ano final, a entidade Altri com maior destaque, seguida da Jerónimo Martins, da EDP e da EDP Renováveis.

Gráfico 4.15 - Peso do Goodwill no Total do Ativo



Fonte: Elaboração própria

De 2015 a 2020, a entidade com maior peso de *goodwill* líquido no seu ativo total foi a Altri, contudo, e com as diversas quebras nesta rúbrica, esta entidade é ultrapassada no ano de 2021 pela Navigator e pela NOS, que ocupam em 2021 o primeiro e o segundo lugar, respetivamente, na lista de entidades em estudo com maior peso de *goodwill* líquido no total do ativo.

Excetuando o ano 2015 e 2016 em que a entidade Corticeira Amorim apresenta um *goodwill* líquido nulo, a entidade com menos peso de *goodwill* líquido no ativo total é a

REN, acabando o período de análise 2021 com apenas 0,1% de peso do seu *goodwill* no seu ativo.

Comparando o início do período, 2015, com o ano final, 2021, é perceptível que as únicas entidades que mostram um aumento do peso do *goodwill* no total do ativo foram a Corticeira Amorim com um aumento de 0,9 p.p., e a Galp Energia e Semapa, ambas com um aumento de 0,3 p.p..

Assim conclui-se que durante o período de estudo, de 2015 a 2021, a maioria das entidades não aumentou o peso do seu *goodwill* no total do ativo, tendo até ocorrido maioritariamente quebras nesta rúbrica (consultar gráfico 4.15).

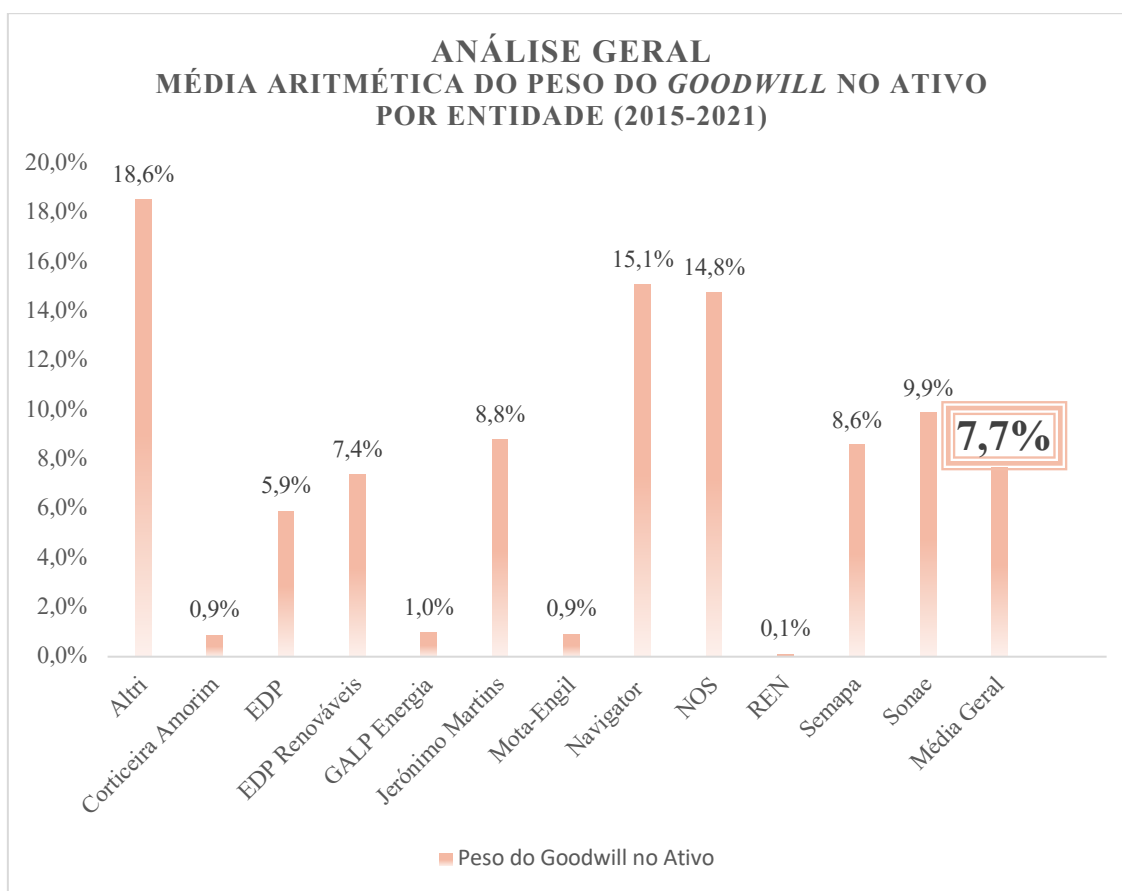
Ao ser calculada a média aritmética do valor referente ao peso do *goodwill* no total do ativo de cada entidade no período em análise, é perceptível que os valores obtidos são bastante díspares entre empresas.

As empresas com médias mais baixas nesta rúbrica são a REN com o valor mais baixo de 0,1%, a Mota-Engil e a Corticeira Amorim com um valor médio de 0,9% e a Galp Energia ao ascender 1%.

Na média do peso do *goodwill* no total do ativo entre 2015 e 2021, a entidade que apresenta o valor mais elevado é a Altri, seguidamente da Navigator e da NOS, com valores de 18,6%, 15,1% e 14,8%, respetivamente.

Foi ainda calculada a média simples de todas as entidades no período analisado, relativamente ao peso do *goodwill* no total do ativo, esta ascendeu os 7,7%, o que leva à conclusão de que o peso médio do *goodwill* no total do ativo das empresas pertencentes ao PSI, não considerando as exclusões consideradas pertinentes no estudo é de 7,7% (consultar o gráfico 4.16).

Gráfico 4.16 - Análise geral (2015-2021) da média aritmética do peso do goodwill no ativo por entidades



Fonte: Elaboração própria

4.3. O impacto da Pandemia Covid-19

Os anos de 2020 e 2021 foram marcados pela pandemia Covid-19, que teve um impacto significativo na economia mundial e na sociedade, tornando-se assim um risco significativo para todas as empresas.

Com início no último trimestre de 2019 na cidade de Wuhan, na China, o vírus propagou-se internacionalmente ao longo do ano de 2020, fazendo com que a economia mundial apresentasse um retrocesso drástico devido aos confinamentos e restrições de circulação de pessoas, bens e serviços impostos pelos governos.

No entanto, graças ao rápido desenvolvimento de vacinas para prevenir a propagação do vírus, o ano de 2021 foi um ano de recuperação, que permitiu às empresas recuperarem do impacto negativo causado pela pandemia.

Os progressos da vacinação, quer em Portugal quer a nível mundial, permitiram o alívio das restrições, fazendo com que a economia e a sociedade retomassem processo da normalidade, diferenciada da vivida antes da pandemia a níveis económicos e sociais.

Existem mudanças nos hábitos de consumo e de interação social em todas as comunidades, o que gera uma readequação das entidades à sociedade em geral.

Após análise dos relatórios de contas das empresas estudadas no subcapítulo anterior, é possível verificar que, apesar do impacto socioeconómico da pandemia, este não se fez sentir no *goodwill*.

A maioria das entidades estudadas acrescenta no relatório de contas de 2021 capítulos e menções ao tema Covid-19 e qual o seu impacto nas respetivas realidades, contudo após esta análise nenhuma das entidades menciona quaisquer oscilações no *goodwill* líquido que derivem da situação pandémica vivida mundialmente.

Desta forma é perceptível que a pandemia derivada do Covid-19, não teve qualquer influência nos aumentos ou reduções do valor do *goodwill* líquido nas entidades observadas e analisadas no período de sete anos, de 2015 a 2021, não sendo assim, um fator de risco e alterações para esta rúbrica.

Sendo o *goodwill* registado apenas numa operação de aquisição e não gerado internamente, seria esperado que o impacto no valor do *goodwill* fosse nulo, não existindo relação com os impactos pandémicos nesta rúbrica.

As principais menções em relação ao Covid-19 estavam enquadradas com adaptação a novas realidades e em relação a rúbricas de demonstrações financeiras e abordavam mais a demonstração de resultados.

No mesmo seguimento surgem grandes decréscimos em rúbricas como o total do ativo, o total do capital próprio e o RAI no ano 2020, nas entidades analisadas.

Analisando o total do ativo, mais especificamente nos anos de 2019 (ano inicial da pandemia) a 2021, percebe-se a forte quebra no crescimento e o decréscimo na grande parte das entidades nesta rúbrica, havendo um destaque especial na maior quebra dentro das entidades estudadas pertencente à Galp Energia, com uma diminuição no ativo que ascende os 54,87% em 2020. É presumível que estas quebras estejam associadas principalmente a diminuições no ativo corrente.

Relativamente ao capital próprio, este segue a linhagem do total do ativo com grandes decréscimos e crescimentos baixos nas entidades analisadas. Na rúbrica capital próprio a entidade que alcançou o maior crescimento foi a Corticeira Amorim, não passando os 7%, nenhuma das outras entidades que conseguiu crescer nesta rúbrica, no mesmo ano ultrapassou os 5% de crescimento, já em contraste os decréscimos foram bem mais dramáticos como se constata em exemplos como a Galp Energia e a Mota-Engil que apresentam quebras ascendentes a 68,29% e 55,49%, respetivamente. É estimável que estes resultados estejam associados a prejuízos e quebras de negócio que tiveram de ser suportados de algum modo através do capital próprio.

Ao analisar o RAI referente ao ano 2020, é constatável que o maior impacto pandémico surge nesta rúbrica, dentro das analisadas.

Apenas duas entidades conseguiram o crescimento nesta rúbrica, sendo estas a EDP e a EDP Renováveis, com um crescimento no resultado líquido de 28,63% e 8,44%, respetivamente.

Todas as entidades em estudo, exceto as acima mencionadas, decresceram no indicador RAI, os decréscimos mais notáveis foram os da Altri, os da Mota-Engil e os da Galp Energia, ao apresentarem quebras acima dos 70%. Também a Sonae reduz o seu RAI em mais de 50%.

Em termos médios, as três rúbricas (total do ativo, total do capital próprio e RAI), sofreram flutuações negativas em 2020 e flutuações positivas em 2021, ano em que a economia começa a reerguer-se dos impactos negativos que a situação pandémica havia causado em 2020. Em média o impacto da pandemia Covid-19 causou uma oscilação negativa de 7,04% no total do ativo, 10,73% no capital próprio e 22,78% no RAI das empresas pertencentes ao PSI de 2019 para 2020.

Já do ano 2020 para o ano 2021, em média, as oscilações foram positivas nas rúbricas analisadas, o que mostra uma recuperação pós pandémica.

Os resultados acima descritos são associados a quebras de negócio e prejuízos que afetaram tragicamente vários setores de atividade, derivados da pandemia mundial (consultar tabela 4.13 e gráfico 4.17).

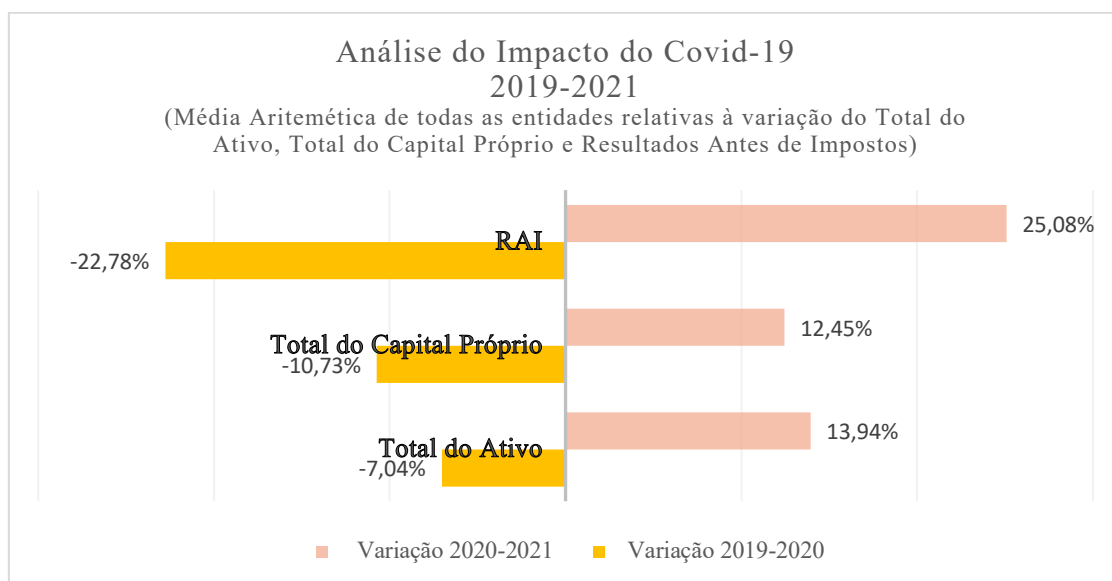
Tabela 4.13 - Dados registados: Total do Ativo, Total do Capital Próprio e RAI das empresas pertencentes ao PSI

		2019	2020	Variação 2019-2020	2021	Variação 2020-2021
Altri	Total do Ativo	1 482 451 €	1 485 975 €	0,24%	2 290 063 €	54,11%
	Total do Cap. Próprio	466 043 €	445 321 €	-4,45%	723 540 €	62,48%
	RAI	136 259 €	29 931 €	-78,03%	150 291 €	402,12%
Corticeira Amorim	Total do Ativo	994 152 €	1 005 684 €	1,16%	1 081 289 €	7,52%
	Total do Cap. Próprio	539 543 €	576 656 €	6,88%	623 283 €	8,09%
	RAI	89 547 €	85 965 €	-4,00%	93 664 €	8,96%
EDP	Total do Ativo	42 361 646 €	42 946 783 €	1,38%	50 994 152 €	18,74%
	Total do Cap. Próprio	12 632 013 €	13 078 409 €	3,53%	13 977 565 €	6,88%
	RAI	1 193 705 €	1 535 414 €	28,63%	1 419 852 €	-7,53%
EDP Renováveis	Total do Ativo	17 692 653 €	18 162 555 €	2,66%	22 031 576 €	21,30%
	Total do Cap. Próprio	8 334 700 €	8 623 831 €	3,47%	10 174 907 €	17,99%
	RAI	709 108 €	768 931 €	8,44%	902 591 €	17,38%
GALP Energias	Total do Ativo	13 770 000 €	6 214 139 €	-54,87%	6 174 517 €	-0,64%
	Total do Cap. Próprio	5 657 000 €	1 793 839 €	-68,29%	1 796 676 €	0,16%
	RAI	1 279 000 €	343 966 €	-73,11%	493 580 €	43,50%
Jerónimo Martins	Total do Ativo	9 751 871 €	9 427 910 €	-3,32%	10 368 000 €	9,97%
	Total do Cap. Próprio	2 228 908 €	2 257 191 €	1,27%	2 532 000 €	12,17%
	RAI	549 226 €	458 656 €	-16,49%	652 000 €	42,15%
Mota-Engil	Total do Ativo	5 054 564 €	4 815 482 €	-4,73%	5 423 525 €	12,63%
	Total do Cap. Próprio	328 030 €	146 012 €	-55,49%	449 909 €	208,13%
	RAI	111 647 €	25 534 €	-77,13%	119 140 €	366,59%
Navigator	Total do Ativo	2 551 612 €	2 553 423 €	0,07%	2 527 312 €	-1,02%
	Total do Cap. Próprio	1 027 419 €	1 026 201 €	-0,12%	1 045 114 €	1,84%
	RAI	214 684 €	125 739 €	-41,43%	211 796 €	68,44%

		2019	2020	Variação 2019-2020	2021	Variação 2020-2021
NOS	Total do Ativo	3 088 176 €	3 172 643 €	2,74%	3 259 395 €	2,73%
	Total do Cap. Próprio	1 012 322 €	956 234 €	-5,54%	963 000 €	0,71%
	RAI	176 041 €	101 578 €	-42,30%	155 636 €	53,22%
REN	Total do Ativo	5 305 305 €	5 248 658 €	-1,07%	5 588 516 €	6,48%
	Total do Cap. Próprio	1 446 144 €	1 407 700 €	-2,66%	1 409 830 €	0,15%
	RAI	198 094 €	182 202 €	-8,02%	176 275 €	-3,25%
Semapa	Total do Ativo	4 021 827 €	3 830 995 €	-4,74%	3 870 691 €	1,04%
	Total do Cap. Próprio	1 261 718 €	1 207 976 €	-4,26%	1 345 427 €	11,38%
	RAI	186 592 €	154 251 €	-17,33%	267 943 €	73,71%
Sonae	Total do Ativo	9 044 000 €	8 149 000 €	-9,90%	8 317 000 €	2,06%
	Total do Cap. Próprio	3 107 000 €	2 440 000 €	-21,47%	3 145 000 €	28,89%
	RAI	235 000 €	110 000 €	-53,19%	263 000 €	139,09%
Média Aritmética Por Rúbrica	Total do Ativo	9 593 188 €	8 917 771 €	-7,04%	10 160 503 €	13,94%
	Total do Cap. Próprio	3 170 070 €	2 829 948 €	-10,73%	3 182 188 €	12,45%
	RAI	423 242 €	326 847 €	-22,78%	408 814 €	25,08%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.17 - Análise do Impacto do Covid-19 (2019-2021)



Fonte: Elaboração própria

5. Conclusões

Alguns dos principais objetivos deste estudo consistiam na identificação das principais controvérsias sobre a noção, mensuração e contabilização do *goodwill*. Para alcançar estes objetivos foi realizada a revisão da literatura, presente no capítulo 2 desta dissertação, onde se apresentam as principais controvérsias associadas ao conceito do *goodwill*, nomeadamente pela apresentação das variadas definições e conceitos dos principais autores sobre o tema, bem como diversos métodos e formas de mensuração e contabilização ao longo do tempo e em diferentes países.

Registando-se inúmeras definições de *goodwill*, há alguma concordância que o valor do mesmo deriva da existência de características diferenciadoras que atribuem às empresas um valor de mercado (ou justo valor) superior ao valor registado na contabilidade (balanço). Há concordância entre os autores de que o *goodwill* é um ativo intangível que representa um conjunto de especificidades que geram valor às entidades, especificidades estas como, por exemplo a marca, a localização, a qualificação e formação da equipa de recursos humanos, desenvolvimento tecnológico, marketing eficiente, relações-públicas favoráveis, entre outras.

O *goodwill* pode surgir por três principais motivos, nomeadamente: i) pelo excesso de preço pago na compra de uma entidade de acordo com o seu valor no mercado em consonância com os seu ativos líquidos; ii) pelas consolidações onde o excesso de valor pago pela investidora pela sua participação sobre os ativos da subsidiária é considerado *goodwill* e; iii) pelo valor presente dos lucros futuros esperados, atualizados aos custos de oportunidade (*goodwill* subjetivo). Por conseguinte, *goodwill* é o excedente pago sobre o valor de mercado do património líquido das entidades adquiridas, devido a uma expectativa (subjetiva) de lucros futuros, em excesso dos seus custos de oportunidade.

De destacar também o conceito de *goodwill* negativo, também conhecido como *badwill*, que pode ser atribuído a duas situações: i) quando são esperadas perdas operacionais futuras ou perdas derivantes de reestruturações ou; ii) quando existem resultados futuros inferiores ao normal previstos. Relativamente ao tratamento contabilístico do *badwill* nos termos do §48 da NCRF 14, a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização, isto é, por exemplo, proporcionalmente às amortizações e depreciações registadas para os ativos adquiridos na CAE, ou, aquando de uma eventual venda da participação (o que equivale a dizer que, à data da concentração, o ganho deve

ser diferido). Já a IFRS 3 prevê que a adquirente reconheça a diferença negativa como um ganho à data da concentração.

Em relação ao não reconhecimento do *goodwill* gerado internamente, verifica-se que este será o facto que reúne maior consenso na teoria do *goodwill accounting*. A razão para a proibição da contabilização do *goodwill* gerado internamente assenta no princípio da prudência (a prudência é a inclusão de um grau de precaução no exercício dos juízos necessários ao fazer as estimativas necessárias em condições de incerteza, de forma que os ativos ou os rendimentos não sejam sobreavaliados e os passivos e os gastos não sejam subavaliados). A possibilidade de contabilização do *goodwill* gerado internamente poderia levar ao risco de sobrevalorização do ativo da empresa, criando-se um ambiente totalmente permeável à manipulação de resultados e de outros indicadores das demonstrações financeiras (Coelho, 2019).

Em relação à mensuração do *goodwill*, esta tem sofrido modificações ao longo do tempo, que podem ser sintetizadas nas seguintes três abordagens principais: i) por meio de avaliação de características vantajosas da entidade (nesta abordagem, o *goodwill* resulta de relações negociais vantajosas, boas relações com funcionários e atitudes favoráveis de clientes, que se originam em função de uma localização estratégica, nome, reputação, entre outros. Neste enfoque pressupõe-se que quando é pago um valor superior aos valores individuais dos ativos líquidos de uma entidade, avaliados a valor de mercado, exclusive o *goodwill*. Esta diferença representa o pagamento pelos atributos anteriormente expostos tendo estes sido gerados pelos proprietários anteriores); ii) por meio do valor presente de lucros superiores (segundo Hendriksen e Breda (1999) esta é a abordagem predominante na literatura contabilística e também a mais antiga, em que o *goodwill* representa o valor presente de lucros futuros esperados, acima daquilo que poderia ser considerado um retorno normal, também denominado de superlucros); e iii) por meio de uma conta geral de avaliação (nesta abordagem, o *goodwill* é considerado uma simples conta de fecho. Todos os ativos possuem valor para a entidade em função do fluxo futuro de benefícios que serão gerados, assim, se houver um aumento da expectativa nos fluxos futuros de caixa, de ser aumentado o valor dos ativos que geraram tal aumento e qualquer valor que subsista sem ser alocado, é registado como *goodwill*. Quanto mais ativos forem sendo identificados, menor será o valor do *goodwill* e, no limite, o mesmo desaparecerá sendo substituído por ativos tangíveis e intangíveis identificados).

Ao analisar as abordagens apresentadas anteriormente, conclui-se que as mesmas possuem uma característica comum, sendo esta a de considerar o *goodwill* como um repositório de valores de outros ativos intangíveis não identificados, fruto da sinergia existente entre eles, ou seja, numa contabilidade fundamentada economicamente, não existe espaço para o *goodwill*, pois o seu valor seria alocado aos demais ativos intangíveis (Santos et al. 2004).

Conclui-se ainda que o *goodwill* é sujeito a testes de imparidade anuais, segundo o §6 da NCRF 12 é disposto que independentemente da existência de indícios de imparidade, a entidade deve realizar no mínimo um teste de imparidade anual, realizados na mesma altura do ano, ou seja, de 12 em 12 meses. Neste caso para a grande maioria das entidades, a data de relato anual coincide com o ano civil, fazendo sentido que os testes sejam realizados no fim do ano, seguindo a indicação da norma quanto à avaliação na data de relato.

Ao analisar a imparidade em *goodwill* como estratégia de gestão em resultados conclui-se nos principais estudos empíricos que os CEO com experiência anterior são mais sensíveis a conflitos de agência quando se trata de decisões de redução do *goodwill*, contudo são os mais propensos a reduzir o *goodwill*, independentemente desses conflitos. Conclui-se ainda ser mais provável o reconhecimento de imparidade em *goodwill* quando em períodos anteriores elas foram baixas ou inexistentes. Os valores reportados de imparidades em *goodwill* são em regra pequenos, mas frequentes, sinalizando uma estratégia de alisamento dos resultados (Gonçalves et al. 2020).

De acordo com Beatty e Weber (2003) conclui-se que os CEO, que relatam grandes perdas anteriormente, são mais propensos a relatar redução do que aumentos de resultados, consistente com uma política *big bath*. Zucca e Campbell (1992) e Van de Poel, Maijor e Vanstraelen (2009) também concluíram que as imparidades são reconhecidas em períodos em que outras perdas também o são, ou em períodos em que os resultados pré-imparidade são relativamente baixos. Para determinar as práticas de *big bath* estes autores utilizaram, como referência, os resultados esperados comparados com os lucros reportados para cada empresa no período em que a imparidade foi registada, utilizando diversos modelos para o resultado esperado, mas concluindo que uso do lucro do último período como uma previsão dos ganhos do período atual é, pelo menos, tão bom quanto qualquer outro modelo (Gonçalves et al. 2020).

Um outro objetivo principal passa pela avaliação da incorporação do conceito de *goodwill* nas Demonstrações Financeiras de empresas cotadas no Portuguese Stock Index (PSI). Para alcançar este objetivo, foi realizada uma aplicação prática, considerando um conjunto de entidades pertencente ao PSI à data do 2º trimestre de 2022.

Neste estudo foram analisadas as variações do *goodwill* líquido, do total do ativo, e do peso do *goodwill* líquido no total do ativo, num período de 7 anos (2015 a 2021), de 12 empresas cotadas na bolsa portuguesa.

Uma das principais conclusões retiradas desta análise é que o valor da média do peso do *goodwill* líquido no total do ativo das entidades analisadas é de 7,7%. Conclui-se ainda que as variações ocorridas resultam essencialmente de alterações na rubrica do ativo total e não tanto de variações na rubrica do *goodwill* líquido, tendo em conta que o total do ativo sofre alterações mais drásticas que o total do *goodwill*, durante o período estudado.

Foi ainda feita uma análise dos relatórios e contas das entidades relativamente ao eventual impacto da pandemia Covid-19, de forma a analisar variações significativas nas contas das entidades. Verifica-se que a pandemia derivada do Covid-19, não teve qualquer influência nos aumentos ou reduções do valor do *goodwill* líquido nas entidades observadas e analisadas, não sendo assim, um fator de risco e alterações para esta rubrica. Através da média aritmética dos valores de cada entidade e posteriormente a média de todas as entidades pertencentes ao PSI, no total do ativo, total do capital próprio e RAI, chega-se à conclusão de que, em média, o impacto da pandemia Covid-19 causou uma oscilação negativa de 7,04% no total do ativo, 10,73% no capital próprio e 22,78% no RAI das empresas pertencentes ao PSI de 2019 para 2020.

Já do ano 2020 para o ano 2021, em média, as oscilações foram positivas nas rubricas analisadas, o que mostra uma recuperação pós pandémica, sendo o ano em que a economia começa a reerguer-se das restrições pandémicas que foram aliviadas mundialmente.

Numa perspetiva pessoal, esta dissertação e a sua conclusão permitiu aumentar, de forma muito significativa, o conhecimento sobre o tema abordado e o esforço, empenho, foco e comportamentos regrados a que a mesma obrigou, leva a um balanço final

bastante positivo, quer pelos novos conhecimentos adquiridos, num tema que apesar de estar numa das unidades curriculares do mestrado é abordado de uma forma mais generalista, quer pelo enriquecimento pessoal e profissional a vários níveis.

Existiram algumas limitações no desenvolvimento deste projeto, sendo de destacar a pandemia vivida entre o fim de 2019 até 2022, tendo provocado atrasos nos trabalhos, tendo sido necessário reestruturar formas de trabalho e novas adequações à realidade digital. Toda a sociedade em geral viveu tempos conturbados em que foi necessário recalcular prioridades e métodos de vida.

Outra limitação foi a ocupação profissional e o tempo que a mesma despence na minha vida. Esta limitação provocou alguns atrasos nos *timings* do projeto em todo o seu processo, até à sua conclusão.

Apesar das limitações descritas, o projeto tem um balanço positivo, tendo os objetivos propostos sido alcançados. Também a quantidade de novos conhecimentos adquiridos na área de estudo do Mestrado em Finanças Empresariais permitiu o crescimento pessoal e profissional da sua autora.

Devido às conclusões do estudo do peso do *goodwill* líquido no total do ativo estarem apenas aplicadas a empresas pertencentes ao PSI, sugere-se como estudo futuro dentro da mesma temática, um estudo sobre os impactos do *goodwill* nas demonstrações financeiras nas diferentes dimensões de entidades portuguesas com comparação entre as mesmas.

Referências Bibliográficas

- AbuGhazaleh, N., Al-Hares, M., & Roberts, C. (2011). Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 22 (3), 165-204.
- Almeida, M. G., & Hajj, Z. S. (1997). “*Mensuração e avaliação do ativo: uma revisão conceitual e uma abordagem do Goodwill e do ativo intelectual.*” *Caderno de Estudo* (Vol. 9). São Paulo: FIPECAFI.
- Avallone, F., & Quagli, A. (2015). Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36. *Advances in Accounting*, 31(1):107-114. doi: 10.1016/j.adiac.2015.03.011.
- Beatty, A., & Weber, J. (2003). The Effects of Debt Contracting on Voluntary Accounting Method Changes. *The Accounting Review*, 78(1), 119–142.
- Beatty, A., & Weber, J. (2006). Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 GW Impairments. *Journal of Accounting Research*, 44: 257-288.
- Bedford, N. (1970). *Handbook of Modern Accounting*. New York: McGraw-Hill Book.
- Brochet, F., & Welch, K. (2011). *Top Executive Background and Financial Reporting Choice*. Obtido de Working Paper, Harvard Business School: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/>
- Canning, J. (1929). *The Economics of Accountancy*. New York: The Ronald Press Company.
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2013). *A relevância das perdas por imparidade do goodwill nos oito anos de aplicação das ias/ifrs em Portugal*. Investigação, Universidade de Aveiro; Universidade de Coimbra, Relato Financeiro, Aveiro; Coimbra.
- Catlett, G., & Olson, N. (1968). *Accounting For Goodwill*. New York: American Institute of Certified Public Accountants, Inc.
- Cavalinhos, P. d. (2013). *O impacto do goodwill nos resultados*. Dissertação, Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Ciências Empresariais, Setúbal.

- Cavalinhos, P., & Carreira, F. (2015). O Impacto do Goodwill nos Resultados. *Revista Universo Contábil*, 11 (Issue 2), 196-210.
- Chalmers, K. G., Godfrey, J. M., & Webster, J. C. (Sept. de 2011). Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill. *Accounting and Finance*, 51 Issue 3, 634.
- Chambers, R. J. (1966). Accounting, Evaluation and Economic Behavior. *New Jersey* : Prentice-Hall.
- Coelho, S. M. (2019). *A amortização do goodwill no âmbito das recentes alterações ao SNC – Avaliação do impacto nos principais rácios das empresas portuguesas*. Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto, Faculdade de Economia, Porto.
- Cordeiro, R., Couto, G., & Silva, F. (2007). *Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Firm Reporting: The Case of Portugal*. Universidade dos Açores, Centro de Estudos de Economia Aplicada no Atlântico, Açores.
- Cunha, D. (2001). *Ativos Intangíveis: Goodwille capital Intelectual*. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo – USP., Departamento de Contabilidade e Atuária. Av. Campos Sales 855/901 CEP 59.020-300 Natal-RN Brasil: Cruzando Fronteras: Tendencias de Contabilidad Directiva para el Siglo XXI.
- Elliott, J., & Shaw, W. (1988). Write Offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions. *Journal of Accounting Research*, 26, 91-119. doi: 10.2307/2491182.
- Gonçalves, C., Rebelo, E., Ferreira, L., & Fernandes, J. S. (novembro de 2020). A imparidade em goodwill como estratégia de gestão de resultados: análise comparada: Bolsas de Lisboa e Madrid. *Revista Contabilidade & Gestão n.º 24*(Normalização Contabilística e Relato Financeiro), 2-8.
- Guerreiro, R. (1989). *Modelo Conceitual de Sistema de Informação de Gestão Económica: uma contribuição à teoria da comunicação da Contabilidade*. Tese de Doutoramento, FEA/USP, São Paulo.

- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (01 de December de 1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13, 365-383.
- Hendriksen, E., & Breda, M. V. (1999). *Teoria da Contabilidade*. Atlas.
- Iudicibus, S. (1997). *Teoria da Contabilidade: ativo e sua avaliação*. São Paulo: Atlas.
- Jahmani, Y., Dowling, A., & Torres, D. (2010). Goodwill Impairment: A New Window for Earnings Management? *Journal of Business & Economics Research*, 8(2), 19–23.
- Jaruga, A., Fijalkowska, J., Jaruga-Baranowska, M., & Frenzel, M. (2007). *The Impact of IAS/IFRS on Polish Accounting Regulations and their Practical Implementation in Poland*. University of Lodz, Poland and Academy of Management, Poland, Accounting in Europe, Poland.
- Jordan, E., & Clark, J. (2004). Big bath earning management: The case of GW impairment under SFAS no. 142. *Journal of Applied Business Research*, 20(2), 63–69.
- Jordan, E., & Clark, J. (2015). Do New CEOs Practice Big Bath Earnings Management Via Goodwill Impairments? *Journal of Accounting and Finance*, 15(7), 11-21.
- Lapointe-Antunes, P., Cornier, D., & Magan, M. (2008). Equity Recognition of Mandatory Accounting Changes: The Case of Transitional Goodwill Impairment Losses. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 25, 37–54.
- Li, Z., Shroff, P., Venkataraman, R., & Zhang, I. (s.d.). Causes and Consequences of Goodwill Impairment Losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4), 745-778. doi: 10.1007/s11142-011-9167-2.eira.
- Lopes, P. T., & Viana, R. C. (2008). *The transition to IFRS: disclosures by Portuguese listed disclosures by Portuguese listed companies*. Research Center on Management, Universidade do Porto, Faculdade de Economia, Porto.
- Martins, E. (1972). *Contribuição à avaliação do ativo intangível*. Universidade de São Paulo, Tese de Doutorado. São Paulo: FEA/USP.
- Mendes, R. F. (2017). *Goodwill: Mensuração Subsequente*. Instituto Politécnico De Lisboa, Instituto Superior De Contabilidade E Administração De Lisboa, Lisboa.

- Perramon, J., & Amat, O. (2006). *IFRS introduction and its effect on listed companies in Spain*. Economics Working Papers, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra , Universitat Pompeu Fabra.
- Pinheiro, V. R. (2014). *O tratamento contabilístico do goodwill nas empresas do PSI-20*. Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico do Porto, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto , Porto.
- Preinreich, G. (1936). The Law of Goodwill. *The Accounting Review*, 317-329 .
- Price Waterhouse Coopers. (2011). *Making Acquisitions Transparent – Goodwill Accounting in Times of Crisis*. PriceWaterhouseCoopers, Frankfurt.
- Radebaught, L. (1997). *International Accounting and Multinational Enterprise*. New York: Wiley.
- Ramanna, K., & Watts, R. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review Accounting Studies*, 17(4), 749–780. doi: 10.1007/s11142-012-9188-5.
- Riedl, E. (2004). An Examination of Long-Lived Asset Impairments. *The Accounting Review*, 79, 823-852. doi: 10.2308/accr.2004.79.3.823.
- Santos, J. L., Schmidt, P., Machado, N. P., Pinheiro, P. R., & Fernandes, L. A. (2004). AVALIAÇÃO DE INTANGÍVEIS: TRATAMENTO CONTÁBIL DO GOODWILL NO CONTEXTO MUNDIAL. *XI Congresso Brasileiro de Custos* (pp. 1-14). Porto Seguro: Porto Seguro, BA.
- Schipper, K. (1989). Commentary Katherine Schipper on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3, 91-102.
- Van de Poel, K., Maijor, S., & Vanstraelen, A. (2009). *IFRS goodwill impairment test and earnings management: the influence of audit quality and the institutional environment*. Obtido de http://www.fdewb.unimaas.nl/ISAR2009/02_17_Van_de_Poel_Maijor_Vanstraelen.pdf.
- Walsh, P., Craig, R., & Clarke, F. (1991). Big Bath Accounting Using Extraordinary Items Adjustments: Australian Empirical Evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 18(2), 173-189.

Xu, W., Anandarajan, A., & Curatola, A. (2011). *The value relevance of goodwill impairment*. Research in Accounting Regulation, New Jersey Institute of Technology, University Heights, Newark, School of Management, United States.

Zucca, L., & Campbell, D. (1992). A closer look at discretionary write-downs of impaired assets. *Accounting Horizons*, 30-41.

Apêndices

1	Altri, SGPS, S.A.
2	A Corticeira Amorim SGPS, S.A
3	Energias de Portugal, S.A.
4	EDP Renováveis, S.A.
5	GALP Energia, SGPS, S.A.
6	Jerónimo Martins SGPS, S.A.
7	Mota-Engil SGPS, SA
8	The Navigator Company, S.A.
9	NOS, SGPS
10	Redes Energéticas Nacionais, SGPS, S.A.
11	Semapa - Sociedade de Investimento e Gestão, SGPS, S.A.
12	Sonae SGPS, S.A.

Apêndice A – Total do *Goodwill* Líquido

TOTAL DO <i>GOODWILL</i> LÍQUIDO							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	265 531 €	265 531 €	265 531 €	265 531 €	265 631 €	265 631 €	265 631 €
2	0 €	0 €	9 848 €	13 987 €	13 744 €	13 746 €	9 843 €
3	3 388 588 €	3 414 852 €	2 232 668 €	2 251 461 €	2 119 862 €	2 306 303 €	2 379 386 €
4	1 362 017 €	1 385 493 €	1 296 227 €	1 326 563 €	1 199 210 €	1 222 666 €	1 268 035 €
5	137 035 €	134 151 €	84 000 €	85 000 €	85 000 €	85 000 €	84 000 €
6	640 187 €	629 902 €	646 632 €	637 486 €	640 703 €	620 087 €	620 000 €
7	40 891 €	39 830 €	37 870 €	33 741 €	22 233 €	20 717 €	20 069 €
8	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €	377 339 €
9	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €	453 888 €
10	3 774 €	3 397 €	19 102 €	3 877 €	5 969 €	5 367 €	4 757 €
11	335 643 €	352 812 €	352 025 €	346 171 €	345 173 €	331 146 €	333 842 €
12	606 000 €	654 000 €	634 000 €	779 000 €	679 000 €	671 000 €	732 000 €

Apêndice B – Total do Ativo

TOTAL DO ATIVO							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	1 195 241 €	1 285 067 €	1 210 089 €	1 492 189 €	1 482 451 €	1 485 975 €	2 290 063 €
2	667 219 €	726 873 €	869 407 €	966 074 €	994 152 €	1 005 684 €	1 081 289 €
3	42 536 965 €	44 083 746 €	42 075 049 €	41 626 960 €	42 361 646 €	42 946 783 €	50 994 152 €
4	15 736 157 €	16 734 469 €	16 223 803 €	17 538 710 €	17 692 653 €	18 162 555 €	22 031 576 €
5	12 793 031 €	13 229 582 €	12 335 000 €	12 687 000 €	13 770 000 €	6 214 139 €	6 174 517 €
6	5 332 715 €	5 685 642 €	6 441 815 €	6 659 927 €	9 751 871 €	9 427 910 €	10 368 000 €
7	5 042 627 €	4 220 704 €	1 970 552 €	2 032 366 €	5 054 564 €	4 815 482 €	5 423 525 €
8	2 429 883 €	2 409 127 €	2 439 135 €	2 563 861 €	2 551 612 €	2 553 423 €	2 527 312 €
9	2 976 494 €	2 982 641 €	2 967 067 €	3 058 800 €	3 088 176 €	3 172 643 €	3 259 395 €
10	4 589 953 €	4 549 825 €	5 364 676 €	5 191 574 €	5 305 305 €	5 248 658 €	5 588 516 €
11	4 068 290 €	4 088 476 €	3 986 987 €	3 992 272 €	4 021 827 €	3 830 995 €	3 870 691 €
12	5 232 000 €	5 513 000 €	5 605 000 €	7 772 000 €	9 044 000 €	8 149 000 €	8 317 000 €

Apêndice C – Peso do *Goodwill* Líquido no Total do Ativo

PESO DO GOOWILL LÍQUIDO NO TOTAL DO ATIVO							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	22,2%	20,7%	21,9%	17,8%	17,9%	17,9%	11,6%
2	0,0%	0,0%	1,1%	1,4%	1,4%	1,4%	0,9%
3	8,0%	7,7%	5,3%	5,4%	5,0%	5,4%	4,7%
4	8,7%	8,3%	8,0%	7,6%	6,8%	6,7%	5,8%
5	1,1%	1,0%	0,7%	0,7%	0,6%	1,4%	1,4%
6	12,0%	11,1%	10,0%	9,6%	6,6%	6,6%	6,0%
7	0,8%	0,9%	1,9%	1,7%	0,4%	0,4%	0,4%
8	15,5%	15,7%	15,5%	14,7%	14,8%	14,8%	14,9%
9	15,2%	15,2%	15,3%	14,8%	14,7%	14,3%	13,9%
10	0,1%	0,1%	0,4%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
11	8,3%	8,6%	8,8%	8,7%	8,6%	8,6%	8,6%
12	11,6%	11,9%	11,3%	10,0%	7,5%	8,2%	8,8%