

**A MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO GOODWILL E A SUA CONTRIBUIÇÃO
PARA A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS:
UMA REVISÃO DA LITERATURA**

Carla Carvalho

Equiparada a Professora Adjunta
Instituto Superior de Contabilidade e Administração
Universidade de Aveiro
Rua Associação Humanitário Bombeiros de Aveiro
3811-953 Aveiro PORTUGAL

Ana Maria Rodrigues

Professora Auxiliar
Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
Av. Dias da Silva, 165
3004-512 Coimbra PORTUGAL

Carlos Ferreira

Professor Associado com Agregação
Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial
Universidade de Aveiro
Campus Universitário de Santiago
3810-193 Aveiro PORTUGAL

Área temática: A) Información Financiera y Normalización Contable.

Palavras-chave: *Goodwill*, Manipulação dos resultados, Mensuração, Perdas por imparidade.

A MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE DO GOODWILL E A SUA CONTRIBUIÇÃO PARA A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS: UMA REVISÃO DA LITERATURA

Abstract

As novas regras na mensuração subsequente do goodwill têm suscitado diversos estudos, que tentam avaliar se a subjectividade que lhe está subjacente pode conduzir a comportamentos oportunistas na preparação da informação financeira.

No novo modelo, os mais influentes organismos normalizadores apelam a um maior número de julgamentos profissionais na determinação da quantia, e momento, do reconhecimento das perdas por imparidade do goodwill, incrementando a oportunidade para práticas de manipulação dos resultados.

Neste estudo pretende-se efectuar uma revisão dos mais relevantes estudos sobre esta temática, que comprovam a existência de manipulação dos resultados advinda do novo tratamento contabilístico do goodwill.

1. Introdução

O *goodwill* constitui um clássico e controverso problema contabilístico, referenciado na doutrina contabilística como o mais intangível dos intangíveis. Assim o demonstra o contínuo aparecimento de documentos normativos que procuram regular esta temática, a variedade de opiniões emitidas entre os académicos e a diversidade de práticas contabilísticas a nível internacional. Na verdade, há mais de um século que se trabalha e investiga nesta matéria, mas sem uma solução para apaziguamento geral, de tal modo que, diríamos, é o ambiente de profunda controvérsia ainda existente o maior estímulo para novas pesquisas.

Uma das principais causas da ausência de consenso, no que se refere à problemática do *goodwill*, reside na dificuldade em compreender a sua própria natureza, dadas as características que lhe são atribuídas com particular importância, de entre as quais se destaca a subjectividade inerente à determinação das razões da sua existência (Leake, 1914; Gynther, 1969; Hughes, 1982; Davis, 1992; Bernstein, 1994; Rodrigues, 2003 e 2006).

A generalidade das actuais normas de contabilidade opta pela contabilização em separado dos intangíveis identificáveis adquiridos numa Concentração de Actividades Empresariais (CAE). No entanto, diversos factores têm contribuído para que a *praxis* contabilística continue a incluir no valor do *goodwill* grande parte daqueles elementos intangíveis (Preinreich, 1937; Nelson, 1953; Catlett e Olson, 1968; Falk e Gordon, 1977; Arnold *et al.*, 1992; Henning, 1994; Johnson e Petrone, 1998; Marcinkowska, 2000; Rodrigues, 2003 e 2006; Forbes, 2006 e 2007). Por um lado, os insuficientes desenvolvimentos de modelos de avaliação de activos intangíveis não permitem que muitos deles sejam objectiva e fiavelmente mensurados (Crane e Dyson, 2009). Por outro lado, as empresas não parecem empreender suficientes esforços em mensurar os elementos integrantes do *goodwill*, explicável, em parte, pelo seu novo modelo de mensuração subsequente.

É, precisamente, a actual solução adoptada pelos mais influentes organismos de normalização contabilística que vem intensificar o já aceso debate acerca do *goodwill*, porquanto estudos recentes, que adiante analisaremos, revelam que aquele modelo é permissível à manipulação dos resultados.

Com este estudo pretendemos contribuir para a tão discutida questão da manipulação dos resultados, provocada, entre muitos outros factores, pelo actual tratamento contabilístico do *goodwill*. A sujeição exclusiva do *goodwill* a testes de imparidade é, hoje, a regra dominante. Todavia, é premente que os investigadores tragam para a discussão evidências empíricas, que conduzam a soluções teóricas mais adequadas, que advertam os organismos normalizadores da necessidade de novas orientações normativas no tratamento contabilístico do *goodwill*, de modo a minimizar, ou dissuadir, as práticas de manipulação dos resultados.

Assim, é objectivo deste estudo efectuar uma revisão dos mais relevantes estudos sobre esta temática, que comprovam a existência de manipulação dos resultados advinda do novo tratamento contabilístico do *goodwill*.

2. Enquadramento normativo

O primeiro artigo sobre o *goodwill* na área da Contabilidade, de William Harris, data de 1884. Até final da primeira década do século XX, o reconhecimento e mensuração inicial do *goodwill* assumia particular importância: o *goodwill* era valorizado na base do excesso de lucros superiores, designados sobre-lucros, defendendo-se o seu abate imediato aos capitais próprios, por não se lhe reconhecer capacidades de gerar benefícios económicos futuros (Hughes, 1982). Com o decorrer dos tempos, outras

alternativas de tratamento contabilístico emergiram, sempre em estreita ligação ao ambiente económico, político e social do momento. De facto, as diferentes propostas de contabilização do *goodwill* e, mais tarde, as normas emitidas, foram sendo ajustadas à evolução da sua envolvente, procurando-se novas soluções, não se tendo encontrado, contudo, um método que acolhesse o consenso geral, já que a todos eram, e continuam a ser, apontadas críticas.

A importância crescente do valor do *goodwill*, no contexto das grandes operações de concentração, conduziu ao surgimento de novas alternativas no seu tratamento contabilístico (Quadro 1).

Quadro 1 – Principais tratamentos contabilísticos do *goodwill*

Reconhecimento como activo				Abate imediato aos capitais próprios (no período de aquisição)	
Com amortização sistemática (durante a vida útil estimada)		Sem amortização			
Sem limite máximo definido	Com limite máximo definido	Mensuração inicial inalterável	Sujeito a revisão de imparidade	A reservas	A resultados

Fonte: Carvalho (2003: 54)

A relevância que o *goodwill* assume no balanço de muitas empresas e a coexistência de tratamentos contabilísticos diversos, aliadas às crescentes exigências de divulgação impostas pelas necessidades de informação sentidas pelos intervenientes nos mercados de capitais, desencadeou a tentativa de harmonizar a contabilização deste activo tão *sui generis*.

De entre as mais utilizadas opções de tratamento contabilístico do *goodwill*, o reconhecimento como activo com amortização sistemática, durante um período máximo definido nas normas, e o abate imediato a reservas foram, de um modo geral, as práticas mais enraizadas na Europa. No entanto, na sequência das últimas disposições do *Financial Accounting Standards Board* (FASB, 2001) e do *International Accounting Standards Board* (IASB, 2008), os principais organismos de normalização¹ vêm, no início do século XXI, a optar pela sujeição exclusiva do *goodwill* a testes de imparidade, após o seu reconhecimento inicial como activo.

Decorrente da nova estratégia de harmonização contabilística comunitária, cujo corpo foi estabelecido no Regulamento n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do

¹ O primeiro organismo que impôs o actual tratamento contabilístico do *goodwill* foi o FASB, dos EUA, em 2001. O IASB acabou por adoptar semelhante solução normativa logo em 2004, com a emissão da IFRS 3, a qual sofreu posteriormente uma revisão em 2008. Pouco tempo depois, na sequência da nova estratégia de harmonização contabilística comunitária, a Europa vem também integrar aquela abordagem.

Conselho, as sociedades com valores cotados num qualquer mercado regulamentado da UE são actualmente obrigadas a apresentar as suas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as *International Accounting Standards* (IAS) - *International Financial Reporting Standards* (IFRS) adoptadas pela UE. Neste contexto, e por força da adopção da IFRS 3 - *Business Combinations*, desde 2005 que também as sociedades com valores cotados nas bolsas da UE, usam exclusivamente os testes de imparidade como tratamento subsequente do *goodwill*. É por esta razão que, actualmente, em Portugal, as sociedades com valores cotados na Bolsa de Valores de Lisboa (BVL) aplicam exclusivamente os testes de imparidade ao *goodwill*, deixando esse agregado de ser amortizado sistematicamente durante um período de 5 anos², tal como dispunha o anterior normativo nacional (POC).

Enquadrados neste movimento harmonizador na UE, também os Estados Membros encontram-se num processo de reforma dos seus normativos nacionais, substancialmente influenciados pelas normas do IASB. De tal modo que é expectável que, a curto prazo, a sujeição exclusiva do *goodwill* aos testes de imparidade venha a ser o tratamento mais, senão o único, praticado na UE, como já vigora actualmente em Portugal³ para as sociedades com valores não cotados.

Esta redução progressiva das divergências entre os diferentes normativos parece contribuir para o incremento da comparabilidade da informação financeira e, conseqüentemente, para a confiança dos seus utilizadores. Este objectivo é, aliás, insistentemente apontado pelos organismos de normalização para justificar as profundas alterações na mensuração subsequente do *goodwill*.

Todavia, tem emergido desde há algum tempo na literatura contabilística, e já com diversos estudos empíricos, a discussão acerca dos testes de imparidade do *goodwill* e seu impacto na qualidade da informação financeira. De facto, a identificação das circunstâncias da potencial perda por imparidade do *goodwill* e a sua mensuração podem ser tão subjectivas, que aquela quantia pode não ser independentemente verificável, sendo permissível à manipulação dos resultados.

3. Imparidade de activos

² O período máximo de amortização do *goodwill* definido no revogado Plano oficial de Contabilidade (POC) era de 5 anos, não obstante poder ser dilatado até 20 anos desde que, tal facto, fosse devidamente justificado e divulgado.

³ O tratamento contabilístico do *goodwill* em Portugal encontra-se regulado na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 14 – *Concentrações de Actividades Empresariais*, por força da aprovação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), através do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho.

A imparidade dos activos, designadamente do *goodwill*, parece ter sido sempre uma área privilegiada para a manipulação dos resultados. É o que se infere da revisão da literatura, quer nos períodos nos quais existia um grande vazio normativo na regulação das perdas por imparidade, facto que só por si era indutor daquelas práticas (Elliott e Shaw, 1988; Zucca e Campbell, 1992; Francis *et al.*, 1996; Alciatore *et al.*, 1998), quer nos anos mais recentes, como se analisará nas próximas secções.

Existe uma grande variedade de literatura contabilística⁴ que analisa as perdas por imparidade pré-SFAS 121- *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of* (FASB, 1995) e IAS 36 – *Impairment of Assets* (IASB, 1998). Estes estudos revelam que a generalidade das perdas por imparidade, quando divulgadas, resultam numa alteração negativa no preço das acções, tendem a ser de elevada magnitude e a ser relatadas no quarto quadrimestre (Elliott e Shaw, 1988; Zucca e Campbell, 1992; Francis *et al.*, 1996). Referem, ainda, que a determinação da imparidade dos activos foi desde sempre usada para a manipulação dos resultados, incluindo as perdas do *goodwill*.

Elliot e Shaw (1988) consideram que as imparidades reflectem decisões discricionárias da gestão, com consequências económicas, dada a sua capacidade de decidir quando e por quanto contabilizar aquelas perdas. No seu estudo, estes autores sugerem que são as maiores empresas que divulgam maiores perdas nos seus activos. Documentam ainda que, consistentemente com anteriores evidências, 39% das empresas da amostra sofreram mudanças nos seus órgãos de gestão, ou na sua direcção financeira, durante o ano em que foram reconhecidas as perdas por imparidade. Os novos administradores tendem a culpar os seus antecessores pelo mau desempenho, afectado pelo reconhecimento daquelas perdas, e a criar expectativas de que aquele desempenho será melhor num futuro próximo.

Já Zucca e Campbell (1992) focalizaram o seu estudo na recolha de evidência acerca das práticas de perdas por imparidade de activos fixos: quem as pratica; como e quando são reconhecidas e divulgadas; e, suas consequências na informação financeira e no preço das acções. Um objectivo particular consistiu em analisar se a manipulação dos resultados poderia ser uma possível explicação para o momento e registo das perdas por imparidade. De entre as muitas conclusões desse estudo, destaca-se, desde logo, que à semelhança das conclusões apresentadas por Elliott e Shaw (1988), grande percentagem das perdas foi registada no último quadrimestre, muito provavelmente para efeitos de encerramento de contas. Quanto ao momento do

⁴ Alciatore *et al.* (1998) apresenta uma extensa revisão da literatura sobre os estudos relativos às perdas por imparidade de activos.

reconhecimento das perdas por imparidade, os resultados revelam que mais de 58% das perdas foram registadas em períodos nos quais os resultados eram já inferiores ao esperado, e mais de 28% parecem ter sido contabilizadas com o objectivo de alisamento dos resultados (Zucca e Campbell, 1992).

O estudo conduzido por Francis *et al.* (1996), para o período de 1989 a 1992, foi dos primeiros a revelar que os gestores usam dois diferentes tipos de determinantes na decisão de reconhecer as imparidades nos activos, numa altura em que estas operações ainda não eram contabilisticamente reguladas pelo FASB. Por um lado, a escassez normativa levava a que os gestores fossem tentados a manipular os resultados, movidos por interesses pessoais, quer não reconhecendo perdas por imparidade quando deveriam, quer reconhecendo as perdas apenas quando lhes fosse vantajoso fazê-lo. Por outro lado, existem os determinantes de índole económico, segundo os quais os gestores reconhecem as perdas por imparidade, não para manipular resultados, mas para reflectir o efectivo declínio do valor dos activos, devido, quer ao diminuto desempenho da empresa, quer ao aumento da competitividade ou alterações na envolvente económica ou, até, da própria estratégia de gestão. Ou seja, procuram tão só traduzir a imagem verdadeira da situação e do desempenho da empresa, sem que se seja movido por questões de índole pessoal.

Para atestar qual dos dois determinantes mais influenciavam a decisão de reconhecer perdas de valor dos activos, *i.e.* factores económicos ou motivações pessoais, Francis *et al.* (1996) investigaram quais as *proxies* - para a imparidade económica dos activos e para os incentivos da gestão para manipular os resultados - que explicariam a decisão de reconhecer as perdas por imparidade. Concluíram que, nas decisões discricionárias de imparidade de certos activos (tal como o *goodwill*), os incentivos da gestão à manipulação dos resultados assumiram um importante papel. Observaram, ainda, uma forte relação entre o reconhecimento das perdas por imparidade e as mudanças nos órgãos de gestão, porquanto as empresas que reconheceram perdas por imparidade são aquelas que mais mudanças sofreram na gestão.

Estes dois estudos (Elliott e Shaw, 1988; Francis *et al.*, 1996) incidiram sobre períodos nos quais existia um grande vazio normativo na regulação do reconhecimento das perdas por imparidade, facto que, por si só, era indutor de eventual manipulação dos resultados. No entanto, a flexibilidade, na determinação da quantia e do momento do reconhecimento das perdas por imparidade, parece permanecer nas normas entretanto emitidas para regular esta matéria. Como refere Riedl (2004), a implementação da SFAS 121 e, acrescentamos, da IAS 36, apela a elevada

subjectividade nas estimativas e julgamentos subjacentes, podendo até incentivar ainda mais a manipulação dos resultados por parte da gestão.

Já Francis *et al.* (1996) e Alciatore *et al.* (1998) sugeriam que a flexibilidade normativa e a utilização de critérios subjectivos nas normas, poderiam ser estrategicamente utilizados pela gestão para ajustar o momento e a quantia das perdas a reconhecer. A investigação empírica vem, mais tarde, confirmar esta preocupação e corroborar este argumento.

O primeiro estudo empírico que contrasta a associação entre factores económicos e incentivos da gestão no reconhecimento das perdas por imparidade dos activos, nos períodos pré e pós-SFAS 121, é o de Riedl (2004). Os resultados revelam que as perdas por imparidade, após a implementação da SFAS 121, têm significativamente menos associação com factores económicos, do que as perdas reconhecidas antes da SFAS 121, e uma maior associação com as práticas de *big bath*, sugerindo uma maior manipulação dos resultados por parte dos gestores após a SFAS 121 e, conseqüentemente, uma diminuição da qualidade da informação financeira, dando assim cobertura aos argumentos dos críticos desta norma.

As perdas por imparidade podem ter um significativo impacto, quer nos resultados do período, quer no valor contabilístico dos activos. Alciatore *et al.* (1998) documentaram, num estudo sobre a revisão da literatura de uma década de investigação sobre a imparidade dos activos, que as perdas por imparidade podem ir, em média, dos 4% aos 19,4% do total dos activos. Estes autores consideram que, para esses resultados, concorre o facto de as normas de contabilidade permitirem um elevado grau de discricionariedade na determinação do montante e do momento do reconhecimento das perdas por imparidade de alguns activos, nomeadamente dos activos fixos tangíveis e, em particular, do *goodwill*.

4. A reacção dos mercados de capitais à imparidade do *goodwill*

Além dos estudos sobre as perdas por imparidade dos activos em geral, o novo tratamento contabilístico do *goodwill* e, particularmente, a polémica em volta da alegada discricionariedade permitida na realização dos testes descritos nas normas, tem incentivado a investigação sobre as perdas por imparidade deste activo em particular, e o seu impacto na qualidade da informação financeira produzida para os investidores dos mercados de capitais.

A SFAS 142 - *Goodwill and Other Intangible Assets* e a IFRS 3 incrementaram substancialmente a complexidade da contabilização (inicial e subsequente) do *goodwill*, quer em termos das técnicas exigidas na mensuração subsequente, quer no que respeita à natureza e ao nível de divulgações exigidas.

No que se refere ao impacto da adopção do novo tratamento contabilístico do *goodwill* nos mercados de capitais, embora o objectivo daquelas normas seja o de aumentar a transparência, comparabilidade e conteúdo informativo da informação divulgada, particularmente no que respeita ao *goodwill*, e, conseqüentemente, contribuir para o incremento da confiança dos seus utilizadores, os resultados de alguns estudos revelam que aquela transparência nem sempre se verifica (e.g. Carvalho *et al.*, 2008; Shalev, 2009). Pelo contrário, essa opção de tratamento contabilístico tem afectado negativamente a qualidade dos resultados de muitas das grandes empresas mundiais (Massoud e Raiborn, 2003; Watts, 2003; Stallworth e DiGregorio, 2005; Li *et al.*, 2006; Bens *et al.*, 2007; Carlin e Ford, 2007; Poel *et al.*, 2008).

Numa avaliação ao impacto da SFAS 142 na qualidade dos resultados, Massoud e Raiborn (2003) sugerem que os gestores tenderão a optar por reconhecer as perdas por imparidade em períodos nos quais os resultados gerados estão substancialmente acima das expectativas dos investidores, afectando a qualidade da informação financeira.

Watts (2003) é mais peremptório nas suas conclusões sobre esta problemática, referindo que a adopção da SFAS 142 poderá contribuir para um aumento da incidência de práticas fraudulentas na informação financeira. Igualmente preocupados com a qualidade do relato financeiro após a adopção destes normativos, Stallworth e DiGregorio (2005) identificam três áreas problemáticas na contabilização das CAE: despesas de investigação e desenvolvimento, custos de reestruturação e *goodwill*. No que respeita em concreto ao *goodwill*, os autores corroboram a ideia de que a alteração de normativo promove as práticas de manipulação dos resultados, ficando as empresas tentadas a reconhecer menor valor dos activos sujeitos a amortização e a maximizar o valor a reconhecer como *goodwill*, dado que posteriormente não terão quaisquer gastos associados à sua amortização, não penalizando a curto prazo os resultados das entidades que lideram.

Já Li *et al.* (2006) analisaram como os investidores e analistas financeiros reagem à informação contida nos anúncios de perdas por imparidade no período de transição para a SFAS 142. Concluíram que existiu uma reacção negativa ao anúncio naquele

período e que as perdas por imparidade são seguidas de um declínio no desempenho subsequente das empresas.

Hayn e Hughes (2006) realizaram um estudo sobre os principais indicadores da imparidade do *goodwill*. Verificaram que as características da aquisição original são mais preditivas, para uma eventual perda por imparidade, do que os indicadores de desempenho da entidade adquirente no momento da imparidade. Os autores concluíram, assim, que a informação financeira divulgada não era suficiente para permitir aos seus utilizadores estimar adequadamente as futuras perdas por imparidade do *goodwill* adquirido, devido, em especial, à escassa e reduzida qualidade da informação financeira divulgada relativamente ao segmento a que o *goodwill* foi afectado. Por outro lado, constataram que o reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill* ocorre, em média, entre 3 a 4 anos após a sua imparidade económica (sua deterioração económica, medida por indicadores de desempenho), podendo atingir, no limite, 10 anos. Este substancial atraso pode reflectir, na opinião de Hayn e Hughes (2006), a gestão discricionária do momento do reconhecimento das imparidades do *goodwill*, para servir determinados objectivos da gestão⁵. Os autores concluíram, ainda, que os investidores necessitam de melhor, e mais detalhada, informação acerca do desempenho da empresa adquirida após a aquisição, e que o exercício (altamente subjectivo, diríamos nós) de afectar o *goodwill* às diferentes unidades geradoras de caixa (UGC) é um dos mais complicados (e mais subjectivos) na aplicação da SFAS 142.

O estudo exploratório de Bens *et al.* (2007), sobre o impacto da adopção do novo tratamento contabilístico do *goodwill* na qualidade dos resultados, documenta uma negativa e significativa reacção do mercado à não amortização do *goodwill*, sendo esta atenuada nas empresas com reduzida assimetria informativa e nas que têm muitas dificuldades em realizar, adequadamente, testes de imparidade (pequenas empresas). Estes autores, assim como Watts (2003), consideram que, especialmente para as empresas com elevada informação assimétrica, o conteúdo informativo do *goodwill* poderá ter diminuído, dada a dificuldade de aplicar com rigor o justo valor na avaliação do seu valor recuperável.

Semelhante evidência foi obtida por Carlin e Ford (2007) no mercado de capitais australiano, revelando no seu estudo que a transparência que se pretende atingir com

⁵ Apesar de estes testes terem sido conduzidos numa amostra pré-SFAS 142, Hayn e Hughes (2006) realizaram testes de sensibilidade, e concluíram que os resultados são generalizáveis para o relato financeiro pós-SFAS 142.

o novo tratamento subsequente do *goodwill* não se verifica; pelo contrário, esta nova solução normativa acaba por afectar muito negativamente a qualidade dos resultados.

Em Portugal, num estudo realizado de natureza exploratória, tendo como amostra as sociedades com valores cotados na *Euronext* Lisboa (Carvalho *et al.*, 2008), visou aferir-se o tratamento contabilístico do *goodwill* no período da transição do normativo nacional para as IAS/IFRS (2004/2005). Constatou-se, em matéria de cumprimento com os requisitos de divulgação acerca do *goodwill* e respectivas perdas por imparidade, uma grande heterogeneidade na forma como as empresas divulgam os ajustamentos de transição, nem sempre compreensíveis, afectando a comparabilidade da informação. Por outro lado, e no período posterior ao da transição (2005/2006), concluiu-se igualmente que as empresas ainda não cumprem rigorosamente com os requisitos de divulgação da IAS 36, no que respeita aos métodos de cálculo das perdas por imparidade, bem como aos factores que condicionam esse reconhecimento, factos esses que afectam e condicionam a qualidade da informação divulgada.

Se os organismos normalizadores consideram que as novas regras de contabilização do *goodwill* aumentarão necessariamente a qualidade da informação financeira, e os estudos realizados pelos investigadores encontram evidência empírica contrária, ou seja, de uma perda na qualidade da informação, importa questionar: que factores estarão na base desta divergência entre os objectivos da norma e a evidência empírica apoiada na *praxis* dos mercados? Ou, questionando de outro modo: porque reagirá mal o mercado ao novo tratamento contabilístico do *goodwill* quando parece ter sido pensado para satisfazer as exigências de informação dos investidores e/ou dos órgãos de gestão?

Uma das justificações poderá ser a eventual desconfiança que os utilizadores da informação têm nas novas regras subjacentes ao tratamento contabilístico do *goodwill*, dada a alegada existência de manipulação dos resultados na sua mensuração inicial e subsequente.

Com efeito, são diversos os autores que defendem que os testes de imparidade fazem apelo a um elevado grau de interpretações, julgamentos e estimativas, quer no reconhecimento inicial do *goodwill*, aquando do registo da operação de concentração empresarial, quer nos períodos subsequentes (*e.g.* Massoud e Raiborn, 2003; Watts, 2003; Sevin e Schroeder, 2005; Nwogugu, 2006; Haman e Jubb, 2007; Poel *et al.*, 2008). Sugerem que as novas regras na contabilização do *goodwill* dão alguma flexibilidade aos gestores na determinação do seu valor recuperável, com o objectivo

de reconhecer o nível desejado de perdas por imparidade, em função, por vezes, de interesses pouco confessáveis face aos padrões de gestão que deveriam estar subjacentes a essas decisões.

Pese embora as tentativas de uniformização de regras na generalidade dos normativos que actualmente regulam o *goodwill*, a informação financeira produzida sob a égide dessas normas não é necessariamente comparável, porquanto convergência de normas e convergência de práticas são realidades diversas. Como referem Chen *et al.* (2002), diferenças institucionais na envolvente legal, na forma de realizar negócios, na protecção concedida aos investidores, e nas filosofias subjacentes aos diferentes sistemas económicos e políticos poderão conduzir à não comparabilidade da informação financeira, não obstante a utilização do mesmo conjunto de normas contabilísticas. Neste sentido, as diferenças na qualidade do relato financeiro entre os países está agora mais centrada na efectiva aplicação desses normativos, a qual não deve ser ocultada pela aparente uniformidade normativa (Ball, 2006).

5. Mensuração subsequente do *goodwill* e manipulação dos resultados

Encontramos na literatura diversas definições de manipulação contabilística e mais concretamente, de manipulação dos resultados, das quais se destacam a de Schipper (1989) e a de Healy e Wahlen (1999).

Schipper (1989: 92) apresenta uma das primeiras definições, referindo 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 subjectividade inerente à sua posição na preparação das demonstrações financeiras, com o objectivo, ou de induzir em erro os investidores, ou de ajustar os valores para os requisitos impostos por contratos baseados em informação contabilística, ou, diríamos nós, por objectivos inconfessáveis dos preparadores dessa informação.

A manipulação dos resultados caracteriza-se, assim, fundamentalmente pela modificação propositada dos resultados contabilísticos, a curto prazo, numa óptica oportunista de prossecução de determinada motivação particular por parte dos órgãos de gestão das entidades empresariais. Importa, contudo, esclarecer que é pressuposto que a actuação dos gestores seja legal, ou seja, façam apenas uso da flexibilidade

inerente nas normas de contabilidade, diferindo, portanto, da fraude, embora a fronteira entre manipulação e fraude seja, por vezes, muito ténue (Moreira, 2008).

A nível conceptual, a manipulação dos resultados pode ter uma dupla interpretação (Elvira e Amat, 2007):

- a) Manipulação via alisamento dos resultados, com o objectivo de reduzir a volatilidade dos resultados ao longo dos anos e a percepção que podem ter os investidores nos mercados de capitais; prática usualmente conhecida como *income smoothing* (Beidleman, 1973);
- b) Manipulação sacrificando os resultados actuais com o objectivo de assegurar incrementos futuros, aproveitando-se das alterações de políticas contabilísticas obrigatórias; prática apelidada por Healy (1985) como *big bath*.

Até há alguns anos, a especulação em volta da manipulação dos resultados, quer via alisamento, quer via *big bath*, proliferava apenas na imprensa jornalística, sem grande suporte empírico (e.g. Berton e Miller, 1986). Os investigadores têm vindo, todavia, a comprovar sucessivamente a sua existência, e o tratamento contabilístico do *goodwill* tem-se revelado um campo fértil para essa manipulação.

As novas regras de mensuração subsequente do *goodwill* têm suscitado diversos estudos empíricos, sobre a sua permissividade à manipulação dos resultados. Ao abandonar a amortização sistemática, em favor da sujeição anual, ou com outra qualquer periodicidade, ou, ainda, sempre que existam indícios de redução de valor desse agregado, à realização de testes de imparidade, apela-se a um maior número de julgamentos profissionais na determinação, quer do valor inicial do *goodwill*, quer da quantia e momento do reconhecimento das eventuais perdas por imparidade.

Mas a que se deve este efeito potenciador da manipulação dos resultados na aplicação das actuais normas que regulam a contabilização do *goodwill*?

Por um lado, como a maioria dos activos intangíveis identificados estão sujeitos a amortização sistemática, durante um período finito de vida útil, e o *goodwill* apenas está sujeito a testes de imparidade, a afectação de maior valor ao *goodwill* reduzirá os gastos futuros a reconhecer por via da amortização e, em consequência, cria a expectativa de relatar um melhor desempenho por parte das empresas (Johnson e Tearney, 1993). Está, como tal, subjacente a prática de manipulação dos resultados e, conseqüentemente, o *goodwill* continuará a ser relevado por magnitudes muito elevadas (Kallapur e Kwan, 2004), ou, diríamos nós, pela quantia que importa relevar em função dos objectivos dos órgãos de gestão das diferentes entidades.

Por outro lado, os próprios testes de imparidade do *goodwill* poderão propiciar práticas de manipulação dos resultados, por força, essencialmente, dos seguintes factores, apontados como sendo os que mais contribuem para a manipulação dos resultados:

- Deficiente definição de UGC, cuja identificação exige uma série de estimativas e pressupostos, “criando oportunidades (antes e depois da aquisição) para alterar o tamanho, activos afectos e a estrutura da unidade geradora de caixa com o objectivo de obter um tratamento contabilístico mais favorável” (Nwogugu, 2006: 13);
- Afectação dos activos, passivos e do *goodwill* a essas diferentes UGC, porquanto os normativos não são suficientemente explícitos na definição dos critérios a utilizar;
- Mensuração ao justo valor das UGC e respectivos activos, socorrendo-se de estimativas não verificáveis do justo valor; e,
- Identificação dos eventos que possam exigir uma sujeição intercalar a testes de imparidade.

Em síntese, a literatura tem revelado que, além da manipulação subjacente à repartição do custo de aquisição⁶ pelo *goodwill* e activos intangíveis, numa segunda fase, poder-se-á verificar, igualmente, uma tendência de manipulação na aplicação dos testes de imparidade ao *goodwill*, dada a subjectividade e insuficiências que lhe são apontadas.

De facto, a manipulação dos resultados poderá verificar-se logo no momento da contabilização do *goodwill*. Como refere Herz *et al.* (2001), e atendendo à forma como está preconizado nas normas, qualquer erro na determinação do justo valor dos activos líquidos afecta o valor a reconhecer do *goodwill*⁷, com consequente impacto no montante das potenciais perdas por imparidade a reconhecer. Estes erros de mensuração podem ser não intencionais, mas podem também ser cometidos com propósitos pouco louváveis (Jordan *et al.*, 2007). Além disso, as empresas parecem não empreender suficientes esforços em mensurar autonomamente os activos intangíveis adquiridos numa CAE, reconhecendo menor valor dos activos sujeitos a amortização e maximizando o valor a reconhecer como *goodwill* (Rodrigues, 2003; Jordan e Clark, 2005; Forbes, 2006 e 2007; Jordan *et al.*, 2007).

⁶ Ver a este propósito os curiosos resultados obtidos por Rodrigues (2003).

⁷ Por vezes, para não vir a ocorrer em erros, normalmente da responsabilidade das equipas de gestão na valorização do investimento realizado, imputa-se essa parte da diferença de aquisição ao *goodwill*. Ver sobre esta problemática, Rodrigues (2003).

Forbes (2007) analisou os cinco primeiros anos da aplicação da SFAS 141- *Business Combinations* (FASB, 2001) a todas as CAE ocorridas desde Julho de 2001, por parte das 100 maiores empresas dos Estados Unidos da América (EUA). O autor concluiu que 48% do custo de aquisição das CAE analisadas foi imputado ao *goodwill*, 28% contabilizado como activos intangíveis identificáveis e os restantes 24% como activos fixos tangíveis. Forbes (2007) considera que as empresas americanas estão a sobreavaliar o valor do *goodwill*, incorporando em grande medida activos intangíveis mensuráveis.

O mesmo autor (Forbes, 2006) já havia efectuado semelhante estudo para avaliar o impacto da aplicação da IFRS 3, na transparência da contabilização das CAE realizadas no primeiro ano de aplicação daquela norma (*i.e.*, 2005) por parte das maiores empresas com valores cotados na *London Stock Exchange*. O autor concluiu que o espírito subjacente à aplicação da IFRS 3 não se verificou naquele primeiro ano, promovendo, isso sim, a contabilidade criativa. O valor dos activos intangíveis relevados está subvalorizado e, em contrapartida, o valor do *goodwill* está sobreavaliado, além de não ter havido um esforço de divulgação dos factores que contribuem para clarificar a natureza daquela rubrica, tal como prescreve a IFRS 3 (IASB, 2008).

Tal evidência também se verificou em Portugal. Rodrigues (2003), num estudo efectuado sobre o *goodwill* nos grupos não financeiros portugueses nos anos de 1994 a 1998, concluiu que em 48,5% das empresas analisadas o *goodwill* representa mais de 50% do preço de aquisição e, em aproximadamente 25% das empresas, o *goodwill* chega a acolher 75% daquele preço. As empresas subvalorizaram os activos intangíveis e, em contrapartida, o valor do *goodwill* foi sobreavaliado.

Uma das práticas apontada, como tendo sido utilizada no ano de transição para o novo tratamento contabilístico do *goodwill*, *i.e.*, sujeição exclusiva aos testes de imparidade, é precisamente a de *big bath* (Jordan e Clark, 2004 e 2005; Sevin e Schroeder, 2005; Jordan *et al.*, 2007; Poel *et al.*, 2008). As empresas procuraram reduzir significativamente os resultados contabilísticos presentes, que eram já muito reduzidos ou mesmo negativos, acelerando o reconhecimento de gastos, protegidas pela penumbra da imposição de novos tratamentos contabilísticos.

Uma possível explicação para este comportamento pode ser dada pela teoria da sinalização (Morris, 1987). O objectivo é preparar caminho para, artificialmente, os gestores incrementarem os resultados futuros, porquanto ficam mais libertos de ter de reconhecer gastos nos exercícios subsequentes. Com efeito, a experiência revela que

os investidores estão sempre direccionados para o futuro e nos progressos que as empresas registam, esforçando-se estas por sinalizar no mercado essa melhoria após um mau resultado.

Jordan e Clark (2004 e 2005) defendem que as regras preconizadas na SFAS 142, para a determinação das perdas por imparidade do *goodwill*, ofereceram uma oportunidade única para a manipulação dos resultados através de práticas de *big bath*. A sua primeira investigação (Jordan e Clark, 2004) demonstrou que as empresas que integravam a *Fortune 100* aproveitaram a oportunidade da primeira aplicação da SFAS 142, em 2002, para aplicarem a contabilidade criativa de modo a divulgar os resultados que desejavam. Num estudo posterior, Jordan e Clark (2005) aprofundaram a sua investigação, encontrando evidência de que não foram apenas as empresas de grande dimensão a efectuar *big bath*; também as de menor dimensão aproveitaram aquela oportunidade, empreendendo as mesmas práticas. Este estudo vem, assim, contrariar investigações prévias (e.g. Elliott e Shaw, 1988) de que aquele tipo de práticas é mais adoptado pelas grandes empresas do que pelas pequenas entidades.

Também Sevin e Schroeder (2005) recolheram evidência empírica de que os gestores americanos aproveitaram o período de transição para a aplicação da SFAS 142 para realizarem práticas de *big bath* na contabilização do *goodwill*. Demonstraram, ainda, que a manipulação sobre o *goodwill* existe naquelas duas populações, mas a sua magnitude é mais elevada nas pequenas do que nas grandes entidades.

Esta é, igualmente, a conclusão a que chegaram Bens e Heltzer (2006) na sua investigação sobre o momento e o conteúdo informativo da imparidade reconhecida na transição para a SFAS 142. Demonstraram que o mercado penaliza menos a divulgação de perdas aquando de alterações obrigatórias de políticas contabilísticas, do que a divulgação de maus resultados como consequência da actividade normal da entidade. A corroborar esta tendência salientam-se os estudos prévios de Lewis *et al.* (2001) e de Harris e Caplan (2002).

Já Boukari e Richard (2006) demonstraram, numa amostra de 146 grandes empresas francesas com valores cotados, que a transição em 2005 para as IAS/IFRS da UE resultou num aumento de 42% nos resultados líquidos de 2004 (segundo as IFRS) comparativamente com o resultado apurado segundo as normas nacionais (French GAAP). Mais interessante, ainda, é que 60% desse aumento pode ser atribuído ao

novo tratamento contabilístico do *goodwill*. Cabe-nos perguntar: será que este resultado pode ser razoavelmente extrapolado para os outros países da UE?⁸.

Mais recentemente, Jordan *et al.* (2007) vêm confirmar a tendência dos estudos anteriores, corroborando que as empresas aproveitaram o ano de 2002 (ano da primeira adopção da SFAS 142) para reconhecer elevadas perdas por imparidade do *goodwill*, reduzindo a probabilidade de vir a reconhecer perdas em anos futuros e afectar os resultados operacionais. Não obstante, este estudo indica, ainda, que a prática de manipulação de resultados via *big bath* não se situa apenas no ano de transição. Com efeito, embora o número de empresas que reconheceu perdas por imparidade do *goodwill* em períodos subsequentes (concretamente em 2003 e 2004) à adopção do novo normativo tenha diminuído, o certo é que as que o fizeram parecem ter aproveitado o já decréscimo nos resultados divulgados nesses períodos.

Também Haman e Jubb (2007) realizaram um estudo sobre a aplicação das novas regras de contabilização do *goodwill*, *i.e.*, da sujeição exclusiva do *goodwill* a testes de imparidade na Austrália. O estudo sugere que as novas regras na contabilização do *goodwill* dão alguma flexibilidade aos gestores na determinação do seu valor recuperável, com o objectivo de reconhecer o nível desejado de perdas por imparidade.

Poel *et al.* (2008) realizaram um estudo, sobre uma amostra de empresas com valores cotados em 15 Estados membros nos anos 2005 e 2006, cujo objectivo consistiu em investigar se a IFRS 3 pode ser estrategicamente utilizada para manipular resultados e se é uniformemente implementada nos diferentes países da UE, com diferentes regimes de *enforcement*. As conclusões do estudo corroboram as expectativas iniciais de que os gestores não aplicam os procedimentos dos testes de imparidade do *goodwill* com o mesmo grau de diligência entre os diferentes países. Com efeito, a ocorrência e magnitude das perdas por imparidade do *goodwill* está altamente associada com os incentivos baseados no relato financeiro e não é uniforme entre os países. Mais especificamente, as empresas tipicamente reconhecem aquelas perdas quando os resultados são inesperadamente elevados (alisamento) ou quando são inesperadamente baixos (*big bath*).

⁸ Este é um aspecto que pretendemos desenvolver no futuro, cujos resultados expectavelmente nos revelarão a existência ou não de diferenças entre os vários países da UE. Estas expectativas decorrem da observação de outros estudos realizados sobre o impacto da adopção das IAS/IFRS na qualidade dos resultados da informação financeira na UE. A título de exemplo, Chen *et al.* (2009) recolheram evidência de que aquela adopção teve impactos positivos, mas apenas moderados, e Armstrong *et al.* (2010) documentam importantes diferenças na reacção dos investidores à adopção das IAS/IFRS, as quais se revelaram negativas nos países da *Common Law*, nos quais os mecanismos de *enforcement* são menos fortes.

Em Portugal, Carvalho *et al.* (2008), numa análise às contas consolidadas das empresas com valores cotados no período de transição para as IAS/IFRS, recolheram evidência de que o ajustamento de transição mais praticado pelos grupos analisados foi o reconhecimento de perdas por imparidade. Os resultados do estudo, embora preliminares e não conclusivos, deixam em aberto a possibilidade de algumas empresas terem empreendido, em Portugal, práticas de manipulação dos resultados na data de transição, nomeadamente via *big bath*. Esta possibilidade é reforçada pela insuficiente informação divulgada acerca dos procedimentos e bases utilizadas na realização dos testes de imparidade no período em causa.

6. Motivações à manipulação no tratamento contabilístico do goodwill

Mas, afinal, quais são os factores que permitem que a contabilização do *goodwill* contribua para a manipulação dos resultados?

Em paralelo com os trabalhos que se centram no desenvolvimento dos modelos de cálculo dos ajustamentos discricionários e de outras metodologias de identificação das práticas de manipulação dos resultados (como são exemplo os modelos de Healy, 1985; DeAngelo, 1986; Jones, 1991) existe uma ampla literatura que se debruça sobre as motivações subjacentes àquelas práticas por parte das empresas.

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

- 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, excepções. É o caso do *big bath* que, como já referimos, 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 correcções 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 legal-contabilísticas;
- Motivações contratuais: pressupõem a existência de contratos que impõem penalidades caso a empresa não atinja determinadas *ratios* económico-financeiras;

- Motivações legais: semelhantes às anteriores motivações, diferindo da origem, *i.e.*, resultam agora de normas legais ou regulamentares impostas por motivações várias.

Os primeiros trabalhos sobre as motivações identificaram as do tipo contratual e governamental como principais incentivos à manipulação dos resultados (Watts e Zimmerman, 1986). Todavia, o forte desenvolvimento dos mercados de capitais e o uso crescente das opções sobre acções como sistema de remuneração, gerou um elevado interesse pelas motivações associadas à pressão exercida pelos mercados de capitais (Garcia Osma *et al.*, 2003), de tal modo que a actual literatura aponta esta última como a principal motivação para o desenvolvimento de práticas de manipulação dos resultados.

Estudos recentes confirmam que, no caso particular do *goodwill*, são também motivações associadas aos mercados de capitais e contratuais, as que mais justificam a manipulação no tratamento contabilístico daquele activo.

Beatty e Weber (2006) centraram-se na análise dos potenciais incentivos económicos que estão na base das opções contabilísticas sobre o momento e a quantia a reconhecer nas perdas por imparidade do *goodwill*. Concluíram que, por um lado, o valor dos activos da empresa afectam a determinação da quantia (maior ou menor) a reconhecer. Por outro lado, são os incentivos contratuais, nomeadamente no que respeita ao valor e forma de remuneração dos gestores, e os incentivos associados ao desempenho patenteado pelas empresas nos mercados de capitais, que afectam a decisão das empresas de acelerar, ou atrasar, o reconhecimento daquelas perdas, ou seja, afectam o momento do seu reconhecimento. A estes factores Zang (2008) acrescenta que a existência de mudanças recentes nos órgãos de gestão está intimamente relacionada com o montante das perdas por imparidade do *goodwill*.
gestores

Ramanna (2008) identifica três características das empresas que estão associadas a um maior potencial de manipulação na avaliação da imparidade do *goodwill*: (1) maiores rácios *market-to-book reporting unit*; (2) menor possibilidade de verificação do valor líquido dos activos; (3) maior número de UGC, permite aos gestores maior flexibilidade, uma vez que podem afectar estrategicamente o *goodwill* àquelas unidades. Neste sentido, também Beatty e Weber (2006) consideram que as empresas com múltiplos segmentos têm maior apetência para manipular a avaliação das perdas por imparidade do *goodwill*.

Por seu lado, Zhang and Zhang (2007) encontraram evidência de que as empresas adquirentes com as três características identificadas por Ramanna (2008) afectam uma maior parcela do custo de aquisição ao *goodwill*. Os autores consideram que os gestores, particularmente aqueles cujas remunerações dependem dos resultados, tenderão a provocar uma maior manipulação na afectação do custo de aquisição da CAE ao *goodwill*, de modo a poderem, no futuro, socorrer-se de posturas mais, ou menos, conservadoras na realização dos testes de imparidade. Acrescentam, ainda, que a utilização de avaliadores externos pode funcionar como um constrangimento à manipulação dos resultados mas não elimina a acção dos gestores.

Anatharaman (2007) detectou que os gestores das empresas com elevado potencial para a discricionariedade (a *proxy* é o número de UGC e a extensão dos intangíveis não reconhecidos) utilizam as perdas por imparidade para atingir os seus objectivos no relato financeiro sobre a gestão. No mesmo sentido, Poel *et al.* (2008) concluíram que a ocorrência e a magnitude das perdas por imparidade do *goodwill* estão altamente associadas a incentivos baseados no relato financeiro.

Por fim, Swanson *et al.* (2007) realizaram um estudo comparativo para avaliar se existiam diferentes comportamentos no reconhecimento das perdas por imparidade entre empresas americanas e estrangeiras, cotadas na Bolsa de NY e que aplicavam a SFAS 142, no sentido de indagarem se existem diferenças de interpretação e aplicação daquele normativo e quais as razões dessas diferenças. Concluíram que as empresas estrangeiras tendem a optar por interpretações mais conservadoras desse normativo, comparativamente às empresas americanas, reconhecendo maior valor de perdas por imparidade. Na base dessas diferenças parecem estar factores legais, contabilísticos, culturais e sociais associados à cultura empresarial de cada um dos países.

Em síntese, estes estudos evidenciam que a decisão de reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill* é mais influenciada por incentivos à gestão do que propriamente por factores puramente financeiros e económicos, contrariamente ao que seria desejável do ponto de vista da preparação e divulgação da informação financeira, que deveria ser preparada para satisfazer as necessidades de informação dos seus utentes. Tal deve-se ao potencial de discricionariedade, quer das normas (por exemplo, na determinação das UGC, na alocação do *goodwill* às UGC e a determinação do seu valor recuperável com base em estimativas de justo valor), quer depois de determinadas características das próprias empresas (frequência de operações de fusão e aquisição de outras empresas, número de UGC, entre muitas outras razões).

7. Algumas notas conclusivas

As novas regras de contabilização do *goodwill* e a aplicação das estritas regras de reconhecimento de perdas por imparidade, quer do FASB, quer do IASB, incrementaram o interesse por esta área de investigação. Ao abandonar a amortização sistemática do *goodwill* em favor da sujeição anual a testes de imparidade, os normativos vieram apelar a um maior número de julgamentos profissionais na preparação da informação contabilística, incrementando a oportunidade para a prática de manipulação dos resultados, dada a maior flexibilidade na quantia e no momento do registo daquelas perdas.

A revisão da literatura apresentada permite-nos concluir que a decisão do reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill* é mais influenciada por motivações dos órgãos de gestão das empresas, do que por verdadeiros factores financeiro-económicos subjacentes à natureza mais substancial daquele agregado. Tais comportamentos podem ficar a dever-se, quer ao potencial de discricionariedade que as normas contabilísticas actualmente comportam, quer às próprias características organizativas e aos modelos de gestão das empresas.

Numa altura em que se tende para uma uniformização das regras no tratamento contabilístico do *goodwill*, uma importante questão que permanece em aberto é de se aferir se a harmonização “*de jure*” das normas de contabilidade conduzem actualmente à harmonização “*de facto*” do relato financeiro, podendo parte da diferença entre estas duas dimensões na harmonização ser atribuída à prática de manipulação dos resultados na aplicação das normas.

Consideramos que uma maior exigência de divulgação acerca das bases de determinação dos testes de imparidade, pressupostos utilizados e divulgação explícita do resultado dos mesmos, nomeadamente a divulgação da quantia recuperável determinada, em muito contribuiria para uma maior transparência e qualidade da informação divulgada.

As evidências apresentadas apontam-nos para a necessidade de uma mudança de paradigma normativo, no que respeita ao entendimento actual do *goodwill*, tanto no seu reconhecimento inicial como, e principalmente, no seu tratamento subsequente. Antevê-se e deseja-se que, num futuro próximo, mudanças profundas ocorram nos principais referenciais normativos a nível mundial, de modo a contemplarem um novo tratamento contabilístico para o *goodwill*, que, no essencial, atenda à sua verdadeira natureza intrínseca e aos princípios enformadores da teoria contabilística.

8. Referências bibliográficas

- ALCIATORE, M., DEE, C., EASTON, P. e SPEAR, N. (1998), "Asset Write-Downs: A Decade of Research", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 17: 1-39.
- ANANTHARAMAN, D. (2007), "Has SFAS 142 Diminished The Reliability of Goodwill Write-offs?", *Working Paper*, SSRN.
- ARMSTRONG, C. S., BARTH, M. E., JAGOLINZER, A. D. e RIEDL, E. J. (2010), "Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe", *The Accounting Review*, Vol. 85, Nº1: 31-61.
- ARNOLD, J., EGGINTON, D., KIRKHAM, L. e MACVE, R. (1992), *Goodwill and Other Intangibles: Theoretical Considerations and Policy Issues*, London: The Research Board, Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW).
- BALL, R. (2006), "International Financial Reporting Standards: Pros and Cons for Investors", *Accounting and Business Research*, (International Accounting Policy Forum): 5-27.
- BEATTY, A. e WEBER, J. (2006), "Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Accounting Research*, May, Vol. 44, N.º2: 257-288.
- BEIDLEMAN, C. R. (1973), "Income smoothing: the role of management", *The Accounting Review*, October: 653-667.
- BENS, D. A. e HETZLER, W. (2006), "The Information Content and Timeliness of Fair Value Asset Impairment Triggers: Goodwill Write-offs Before, During and After Implementation of SFAS 142", *Working Paper*, University of Arizona.
- BENS, D. A., HETZLER, W. e SEGAL, B. (2007), "The Information Content of Goodwill Impairments and the Adoption of SFAS 142", *Working Paper*, SSRN.
- BERNSTEIN, L. A. (1994), "Accounting for Goodwill – Some Analytical Implications", *Business Credit*, October: 14-15.
- BERTON, M. e MILLER, G. (1986), "Accountants Debate Tightening Rules for 'Big Bath' Write-offs by Companies", *Wall Street Journal*, (11th February).
- BOUKARI, L. e RICHARD, J.. (2006), "L'Impact du Passage aux IFRS sur l'Analyse Financière de l'Information Comptable: Quelle Révolution?", Paris: CREFIGE, University Paris Dauphine.
- CARLIN, T. M. e FORD, G. (2007), "Goodwill Impairment – An Assessment of Disclosure Quality and Compliance Levels by Large Listed Australian Firms", *Working Paper*, SSRN.
- CARVALHO, C. (2003), "Goodwill e Capital Intelectual: Contributos do Conceito de Capital Intelectual no Estabelecimento de Uma Nova Noção de Goodwill", *Dissertação de Mestrado*, Universidade Aberta, Lisboa.
- CARVALHO, C., RODRIGUES, A. M., FERREIRA, C. (2008), "Imparidade do Goodwill na Transição para a IFRS 3: O Caso Português", *XII Congresso de Contabilidade e Auditoria*, Aveiro.
- CATLETT, G. R. e OLSON, N. O. (1968), "Accounting for Goodwill", *Accounting Research Study Nº 10*, New York: American Institute of Certified Public Accountants.
- CHEN, S., SUN, Z., WANG, Y., (2002), "Evidence From China on Whether Harmonized Accounting Standards Harmonize Accounting Practices", *Accounting Horizons*, Vol.16 N.º3: 183-197.
- CHEN, H., TANG, Q., JIANG, Y., LIN, Z., (2009), "International Financial Reporting Standards and Accounting Quality: Evidence From the European Union", *Working Paper*, SSRN.
- CRANE, M. e DYSON, R. A. (2009), "Risks in Applying the New Business Combination Guidance to Intangible Assets", *The CPA Journal*, January: 50-58.
- DAVIS, M. (1992), "Goodwill Accounting: Time for an Overhaul", *Journal of Accountancy*, June: 75-83.
- DEANGELO, L. E. (1986), "Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders", *The Accounting Review*, Nº61: 400-420.
- ELLIOTT, J. A. e SHAW, W. H. (1988), "Write-offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions", *Journal of Accounting Research*, Nº26 (Supplement): 91-119.
- ELVIRA, O. e AMAT, O. (2007), "La Gestión de Beneficios en Empresas del IBEX35", *II Congrés Català de Comptabilitat i Direcció*, Maio, Barcelona.
- FALK, H. e GORDON, L. A. (1977), "Imperfect Markets and the Nature of Goodwill", *Journal of Business Finance & Accounting*, Winter, Nº4: 443-462.

- FASB** (1995), Statement of Financial Accounting Standards N.º 121 - *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of*, March, Connecticut: FASB.
- _____ (2001), Statement of Financial Accounting Standards N.º 142 - *Goodwill and Other Intangible Assets*, June, Connecticut: FASB.
- FORBES**, T. (2006), "IFRS 3: The First Year", [em linha], [consultado em Julho de 2009], disponível na WWW:URL:<http://www.intangiblebusiness.com/Reports/IFRS-3-The-First-Year~371.html>.
- FORBES**, T. (2007), "SFAS 141: The First 5 Years", [em linha], [consultado em Julho de 2009], disponível na WWW:URL:<http://www.intangiblebusiness.com/Reports/SFAS-141-The-First-5-Years~935.html>.
- FRANCIS**, J., **HANNA**, D. e **VINCENT**, L. (1996), "Causes and Effects of Discretionary Asset Write-off", *Journal of Accounting Research*, Vol. 34, N.º 3: 117-134.
- GARCIA OSMA**, B., **ALBORNOZ NOUER**, B. G. e **GISBERT CLEMENTE**, A. (2003), "La Manipulación del Beneficio Contable: Una Revisión Bibliográfica", *XII Congreso AECA*.
- GYNTHNER**, R. S. (1969), "Some 'Conceptualizing' on Goodwill", *The Accounting Review*, April: 247-255.
- HAMAN**, J. e **JUBB**, C. (2007), "High Discretionary Accruals Around a Change of Goodwill Rule: Australian Evidence", *Working Paper*, SSRN.
- HARRIS**, R. e **CAPLAN**, J. (2002), "Coming Into Focus: New Merger-Accounting Rules May Sharpen Investors Views of Intangibles, but CFOs Should Also Consider the Impact of Write-offs", *CFO*. January 2.
- HAYN**, C. e **HUGHES**, P. J. (2006), "Leading Indicators of Goodwill Impairment", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. Vol. 3, N.º 21: 223-265.
- HEALY**, P. M. (1985), "The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, N.º 1-3: 85-107.
- HEALY**, P. M. e **WAHLEN**, M. W. (1999), "A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting", *Accounting Horizons*, Vol. 13, N.º 4: 365-383.
- HENNING**, S. L. (1994), *Accounting for Goodwill: Current Practices, Variation in Source and Components, and Market Valuation*, Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy (Business), University of Wisconsin-Madison.
- HERZ**, R. H., **IANNAONI**, T. E., **MAINES**, L. A., **PALEPU**, K., et al. (2001), "Equity Valuation Models and Measuring Goodwill Impairment", *Accounting Horizons*, Vol. 15, N.º2, June: 161-170.
- HUGHES**, H. P. (1982), *Goodwill in Accounting: A History of the Issues and Problems*, Research Monograph N.º 80, Georgia: Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University.
- IASB** (1998), International Accounting Standards 36 – *Impairment of Assets*, April, London.
- IASB** (2008), International Financial Reporting Standards 3 - *Business Combinations*, January, London.
- JOHNSON**, J. D. e **TEARNEY**, M. G. (1993), "Goodwill – An Eternal Controversy", *The CPA Journal*, Vol. 63, N.º4, April: 58-62.
- JOHNSON**, L. T. e **PETRONE**, K. R. (1998), "Is Goodwill an Asset?", *Accounting Horizons*, Vol. 12, N.º3, September: 293-303.
- JONES**, J. (1991), "Earnings Management During Import Relief Investigations", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, N.º1, Autumn: 193-228.
- JORDAN**, C. E. e **CLARK**, S. J. (2004), "Big Bath Earnings Management: The Case of Goodwill Impairment under SFAS N.º142", *Journal of Applied Business Research*, Vol. 20, N.º2: 63-70.
- JORDAN**, C. E. e **CLARK**, S. J. (2005), "Using Goodwill Impairment to Accomplish Big Bath Earnings Management: An Empirical Study", *Journal of Business and Economics Perspectives*, Vol. 31, N.º 1: 80-87.
- JORDAN**, C. E., **CLARK**, S. J. e **VANN**, C. E. (2007), "Using Goodwill Impairment to Affect Bath Earnings Management During SFAS N.º 142's Year of Adoptin and Later", *Journal of Business & Economic Research*, Vol. 5, N.º 1: 23-30.

- KALLAPUR, S. e KWAN, S. Y. S.** (2004), "The Value Relevance and Reliability of Brand Assets Recognized by U. K. Firms", *The Accounting Review*, Vol. 79, N.º 1: 151-172.
- LEAKE, P. D.** (1914), "Goodwill: Its Nature and how to Value it", *The Accountant*, January 17: 81-90.
- LEWIS, E. E., LIPPITT J. W. e MASTRACCHIO, N. J.** (2001), "User's Comments on SFAS 142 on Business Combinations and Goodwill", *The CPA Journal*, Vol. 71, N.º10: 26-30.
- LI, Z., SHROFF, P. K. e VENKATARAMAN, R.** (2006), "Goodwill Impairment Loss: Causes and Consequences", *Working Paper*, University of Minnesota.
- MARCINKOWSKA, M.** (2000), "Internally Generated Goodwill – What Can We Do About It, What Will We Do About It?", *23th Congress of the European Accounting Association*, March, Munich.
- MASSOUD, M. F. e RAIBORN, C. A.** (2003), "Accounting for Goodwill: Are we Better Off", *Review of Business*, Spring, N.º24, Vol. 2: 26-32.
- MOREIRA, J. A. C.** (2008), "A Manipulação dos Resultados das Empresas: Um Contributo para o Estudo do Caso Português", *Jornal de Contabilidade*, N.º 373, Abril: 112-120 e N.º374, Maio: 144-153.
- MORRIS, R. D.,** (1987), "Signaling Agency Theory and Accounting Policy Choice", *Accounting and Business Research*, 18 (69): 47-56.
- NELSON, R. H.** (1953), "The Momentum Theory of Goodwill", *The Accounting Review*, October: 491-499.
- NWOGUGU, M.** (2006), "Goodwill Accounting and Current Costs in Corporate Transactions", *Working Paper*, SSRN.
- POEL, K. V., MAIJOOR, S. e VANSTRAELEN A.** (2008), "Implementation of IFRS within Europe: the case of goodwill", *31st Annual Congress of European Accounting Association*, April, Rotterdam.
- PREINREICH, G. A. D.** (1937), "Goodwill in Accountancy", *The Journal of Accountancy*, July: 28-50.
- RAMANNA, K.** (2008), "The Implication of Unverifiable Fair-Value Accounting: Evidence from the Political Economy of Goodwill Accounting", *Journal of Accounting and Economics*, N.º 45: 253-281.
- RIEDL, E. J.** (2004), "An Examination of Long-Lived Assets Impairments", *The Accounting Review*, Vol. 79, N.º 3: 823-852.
- RODRIGUES, A. M. G.** (2006), *O Goodwill nas Contas Consolidadas*, Coimbra, Coimbra Editora.
- RODRIGUES, A. M. G.** (2003), "O Goodwill nas Contas Consolidadas: Uma Análise dos Grupos Não Financeiros Portugueses", *Tese de Doutoramento*, Universidade de Coimbra.
- SCHIPPER, K.** (1989), "Commentary on Earnings Management", *Accounting Horizons*, N.º 3: 91-102.
- SEVIN, S. e SCHROEDER, R.** (2005), "Earnings Management: Evidence from SFAS N.º. 142 Reporting", *Managerial Auditing Journal*, N.º 20, Vol. 1: 47-54.
- SHALEV, R.** (2009), "The Information Content of Business Combination Disclosure Level", *The Accounting Review*, Vol. 84: N.º 1: 239-270.
- STALLWORTH, H. L. e DIGREGORIO, D. W.** (2005), "Earnings Management and Accounting for Acquisition", *Internal Auditing*, Nov./Dec., N.º20, Vol. 6: 9-16.
- SWANSON, Z. L., SINGER, R. e DOWNS, A.** (2007), "Goodwill Impairment: A Comparative Country Analysis", *Working Paper*, SSRN.
- WATTS, R.** (2003), "Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications", *Accounting Horizons*, September, N.º 17: 207-223.
- WATTS, R. e ZIMMERMAN, J.** (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall.
- ZANG, Y.** (2008), "Discretionary Behavior with Respect to the Adoption of SFAS n.º 142 and the Behavior of Security Prices", *Review of Accounting and Finance*, Vol. 7, N.º 1: 38-68.
- ZHANG, I. e ZHANG, Y.** (2007), "Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions", *Working Paper*, SSRN.
- ZUCCA, L. e CAMPBELL, D.** (1992), "A Closer Look at Discretionary Write-downs of Impaired Assets", *Accounting Horizons*, September: 30-41.