



**O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DO JUSTO  
VALOR DE ATIVOS NÃO FINANCEIROS –  
UM ESTUDO DE CASO**

por

Ekaterina Chetyrkina

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Controlo de  
Gestão

Orientada por

Professor Doutor João Pedro Figueiredo Ferreira  
de Carvalho Oliveira

2014

## **BIOGRAFIA**

Ekaterina Chetyrkina nasceu em Kamensk-Uralsky, na Rússia, em 21 de Agosto de 1987.

Frequentou a escola secundária na Rússia e ingressou na Faculdade de Economia da Universidade Estatal Técnica na mesma localização, não concluindo a Licenciatura por motivos de mudança para Portugal em 2008. Concluiu a Licenciatura em Economia pela Faculdade de Economia do Porto, em 2011, com média de 14 valores.

Iniciou a sua carreira em 2006 na área de contabilidade numa empresa Russa de construção industrial, tendo interrompido a atividade profissional devido à mudança para Portugal. Ingressou em 2012 na PwC, SROC, Lda em auditoria – área em que continua a trabalhar até ao momento presente.

Nos anos letivos de 2011/2012, 2012/2013 e 2013/2014, frequentou e concluiu com êxito a parte curricular do Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, no âmbito do qual é apresentada a presente dissertação.

## **Agradecimentos**

A criação desta tese foi para mim um desafio interessante e queria agradecer as pessoas que desempenharam neste processo um papel importantíssimo e prestaram apoio sempre que eu precisava:

- O meu orientador João Oliveira – pela sua paciência, disponibilidade, motivação, empenho, preocupação, atenção e claramente pelos conselhos valiosos que me foram dados;
- A empresa em estudo – pela colaboração comigo neste projeto importante, pela disponibilidade e atenção;
- Os meus pais – pelo apoio prestado neste período;
- Os meus colegas do trabalho – pela tolerância, compreensão, preocupação e apoio constante.

## **Resumo**

O justo valor adquiriu nas últimas décadas uma maior notoriedade e significância no relato financeiro, ainda que controversa, tornando-se um “princípio quase-filosófico na reforma da contabilidade” (Power, 2010, p.197), cuja operacionalização tem sido pouco estudada, em particular no que respeita aos ativos não financeiros. O presente estudo foca-se na análise de um fenómeno contabilístico, mas numa perspetiva diferente da usualmente encontrada na literatura, a qual consiste na aplicação de uma abordagem qualitativa ao processo de determinação do justo valor de ativos não financeiros numa empresa industrial portuguesa. Inspirado na Teoria das Redes de Atores (Callon, 1986 e Latour, 1997), o estudo revela que o justo valor registado nas contas da empresa não é calculado mas “socialmente construído” e alicerçado nas perceções de valor, resultado de um consenso obtido num conjunto de interações complexas existentes numa rede de atores humanos e não-humanos. Estes atores, uns principais, outros mais secundários, têm uma influência direta ou indireta não só no próprio processo de apuramento do justo valor e do respetivo valor final, mas também nos comportamentos de cada um dos intervenientes desta rede.

Palavras-chave: Justo valor, Teoria das Redes de Atores, Ativos não Financeiros, Avaliação de Ativos

## ***Abstract***

The phenomenon of fair value has acquired in recent decades a higher reputation (although controversial) in the significance of financial statements, transforming it into a "quasi-philosophical principle at the center of an accounting reform" (Power, 2010, p.197), whose operationalization has not been studied a lot, in particular regarding non-financial assets.

The present study analyses the fair value phenomenon from a different perspective, not frequently found in the literature, consisting in applying a qualitative approach to the process of determining the fair value of non-financial assets of a Portuguese industrial company. Inspired by Actor-Network Theory (Callon, 1986 and Latour, 1997), the study reveals that the fair value recorded in the financial statements of the company is not simply calculated, but "socially constructed" and based on the value perceptions, that results from an agreement reached during interactions within a complex network of human and non-human actors. These actors, more or less significant, influence directly or indirectly not only the process of determining the fair value, but also the behaviors of every participant of this complex network.

Keywords: Fair Value Accounting, Actor-Network Theory, Non-Financial Assets, Asset Valuation

## Índice Global

<b>Agradecimentos</b> .....	<b>ii</b>
<b>Resumo</b> .....	<b>iii</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>iv</b>
<b>Índice de Figuras</b> .....	<b>vii</b>
<b>Índice de Anexos</b> .....	<b>ix</b>
<b>Lista de Siglas</b> .....	<b>ix</b>
<b>1 Introdução</b> .....	<b>1</b>
1.1 Enquadramento Geral.....	1
1.2 Objetivos e Motivações.....	2
1.3 Estruturação do Estudo .....	4
<b>2. Enquadramento teórico do Justo Valor</b> .....	<b>5</b>
2.1 Introdução .....	5
2.2 Justo Valor – Desenvolvimento e Controvérsia .....	5
2.3 Justo Valor e “Justo Valor” .....	7
2.4 Paradigma do Justo Valor para o Avaliador.....	8
2.4.1 Convergência de Diferentes Abordagens de Valoração e Conceitos de Justo Valor .....	8
2.4.2 Justo Valor e o Papel do Avaliador.....	10
2.5 Paradigma do Justo Valor para o Auditor .....	10
<b>3 A Construção Social do Justo Valor</b> .....	<b>13</b>
3.1 Introdução .....	13
3.2 O Desenvolvimento da Investigação em Contabilidade – da Investigação Quantitativa para a Investigação Qualitativa .....	14
3.3 Teoria das Redes de Atores (Actor-Network Theory) Aplicada ao Justo Valor .....	15
3.4 O Auditor e o Avaliador na Rede do Justo Valor.....	17

<b>4</b>	<b>Metodologia.....</b>	<b>18</b>
4.1	Introdução .....	18
4.2	Metodologia de Investigação .....	18
4.2.1	Definição do Objeto de Estudo .....	18
4.2.2	A Escolha do Caso .....	19
4.2.3	Técnicas de Geração de Informação/Recolha de Dados .....	20
<b>5</b>	<b>O Caso: o Processo de Determinação do Justo Valor na Empresa “TecnoCorp” ....</b>	<b>23</b>
5.1	Caracterização da Empresa .....	23
5.2	Justo Valor e “Justo Valor” na Empresa “TecnoCorp” .....	23
5.3	Processo de Determinação do Justo Valor .....	24
5.3.1	Modelo conceptual ex-ante: o triângulo do justo valor .....	24
5.3.2	Os atores com papel central na determinação dos parâmetros de avaliação .....	25
5.3.4	Interesses, condicionantes e soluções de cada ator principal .....	35
5.3.5	Ambiguidades relativos aos ativos e a sua resolução .....	38
5.3.6	O justo valor como “valor socialmente construído” e assente em consensos .....	41
5.4	Processo de Determinação do “Justo Valor” .....	42
5.4.1	Modelo conceptual ex-ante: a reta do” justo valor” .....	42
5.4.2	Os atores com papel central no processo de construção do “justo valor” .....	43
5.4.3	Atores e ligações imprevistas e não pré-determinadas na reta do justo valor .....	46
5.4.4	Interesses, condicionantes e soluções de cada ator principal .....	48
5.5	Justo Valor e “Justo Valor” – Quais as diferenças? .....	49
5.6	Desenvolvimento Teórico: Conexões e Interação no Processo do Justo Valor .....	52
<b>6</b>	<b>Conclusões, Reflexões, Contributos e Limitações do Estudo .....</b>	<b>54</b>
<b>7</b>	<b>Referências Bibliográficas .....</b>	<b>58</b>
<b>8</b>	<b>Anexos .....</b>	<b>64</b>

## Índice de Figuras

Figura 1 - O Triângulo do Justo Valor.....	25
Figura 2 - Rede de Atores Principais e Secundários no Processo de Determinação do Justo Valor .....	33
Figura 3 – Interesses, Condicionantes e Soluções dos Atores Principais no Processo de Determinação do Justo Valor.....	36
Figura 4 - A reta do “Justo Valor” .....	43
Figura 5 – Rede de Atores Principais e Secundários no Processo de Determinação do “Justo Valor” .....	47
Figura 6 – Interesses, Condicionantes e Soluções dos Atores Principais no Processo de Determinação do “Justo Valor” .....	48
Figura 7 – Síntese de dois processos de determinação do justo valor .....	51

## **Índice de Anexos**

Anexo 1 – Justo Valor e “Justo Valor” .....	64
Anexo 2 - Guião das Entrevistas – Preparador .....	65
Anexo 3 - Guião das Entrevistas – Avaliador.....	66
Anexo 4 - Guião das Entrevistas – Auditor .....	68

## **Lista de Siglas**

ANT – *Actor Network Theory*

CEO – *Chief Executive Officer*

CMVM – *Comissão de Mercado dos Valores Mobiliários*

EAA - *European Accounting Association*

FAS - *Financial Accounting Standards*

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

GAAP – *Generally Accepted Accounting Principles*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standards*

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

IVS – *International Valuation Standards*

IVSC – *International Valuation Standards Committee*

PCAOB – *Public Company Accounting Oversight Board*

## 1 Introdução

Ao longo do tempo têm existido muitas discussões sobre as bases de valoração das rubricas de Balanço, tendo o método do custo sido a convenção inicialmente preferida nas diversas jurisdições. No entanto, o uso de valores de mercado tem vindo a crescer nas últimas décadas, em particular, com a expansão internacional das *IAS/IFRS*. As referidas normas são baseadas num modelo contabilístico orientado para o investidor e, como tal, são assentes no justo valor e no uso extensivo de julgamento profissional por parte dos preparadores da informação financeira (Gwilliam, 2008; Hellmann, 2010). Estes julgamentos profissionais são múltiplos e efetuam-se num contexto social complexo, envolvendo uma rede de diversos atores que interagem de múltiplas formas, em múltiplos locais e através de múltiplas ferramentas. Existe assim uma realidade social complexa subjacente ao justo valor reportado nas demonstrações financeiras. Utilizando a Teoria das Redes de Atores (Callon, 1986), este trabalho analisa, através de um estudo de caso, as múltiplas relações sociais no processo de determinação do justo valor de ativos não financeiros numa empresa industrial portuguesa de grande dimensão e, em particular, as interações dos diversos atores intervenientes e como o justo valor assenta num consenso resultante de um processo complexo e não determinístico.

### 1.1 Enquadramento Geral

A internacionalização de atividades, a globalização de negócios e de mercados de capitais originou uma evolução da matéria de natureza económica e contabilística. A emergência e generalização no normativo contabilístico internacional do conceito de justo valor (traduzindo da expressão anglo-saxónica “*fair value*”) na mensuração têm provocado diversas discussões e debates sobre a sua relevância e fiabilidade, nomeadamente face ao custo histórico. A adoção pelas empresas cotadas na União Europeia das *IAS/IFRS*<sup>1</sup> na elaboração das suas demonstrações financeiras consolidadas desde 1 de Janeiro de 2005, tem contribuído para o reforço de tais debates.

Dez anos decorridos desde a implementação do normativo internacional na Europa, ainda se discute o impacto da sua aplicação e de complexidade de algumas normas na esfera não só do

---

<sup>1</sup> *IAS (International Accounting Standards)* e *IFRS (International Financial Reporting Standards)* foram emitidas pelo *IASB (International Accounting Standards Board)*

preparador da informação financeira, mas também na esfera dos seus utilizadores, nomeadamente, do investidor, do analista financeiro, do auditor e dos restantes *stakeholders* (EAA, 2014). Uma das questões ainda em aberto está relacionada com a possibilidade de mensuração pelo justo valor ter contribuído para o agravamento da crise financeira mundial de 2008 (Laux e Leuz, 2009), uma vez que o próprio conceito de justo valor é caracterizado pela subjetividade inerente, especialmente na ausência do mercado ativo<sup>2</sup>, que contrasta a objetiva mensuração pelo custo histórico.

## 1.2 Objetivos e Motivações

O relato financeiro tem como propósito apresentar informação útil para a tomada de decisões por parte de diversos utilizadores da informação financeira. No entanto, a subjetividade e consequente menor fiabilidade do justo valor, assim como a complexidade da sua quantificação, põem em causa essa utilidade, pelo que levantam obstáculos a referido propósito. Desta forma, existem argumentos a favor de aplicação de cada um dos métodos (custo histórico e justo valor), que não têm sido convergentes como se verifica na análise da evidência empírica na literatura (*e.g.* Nissim e Penman, 2008; Laux e Leuz, 2009; Herrmann *et al.*, 2006).

É importante referir que na literatura existem diversos estudos sobre o poder valorativo (*value relevance*)<sup>3</sup> quer do custo histórico, quer do justo valor em termos quantitativos, assim como a análise das respetivas divulgações (Barth *et al.*, 2001; Song *et al.*, 2010), mas há pouca informação acerca da operacionalização do conceito teórico do justo valor e do próprio processo da sua determinação.

Como referido anteriormente, o normativo contabilístico internacional é caracterizado pela complexidade de algumas normas, nomeadamente, no domínio de justo valor, uma vez que o normativo está baseado em princípios<sup>4</sup> e não nas regras concretas associadas à determinação

---

<sup>2</sup> Quando existem mercados ativos, este método torna-se tão objetivo quanto o método de custo

<sup>3</sup> Estes estudos utilizam o valor das ações como *benchmark* do valor da empresa para analisar em que medida a informação financeira relatada é útil ao investidor e é por este refletida na avaliação da empresa, ou seja, se existe uma associação significativa entre essa variável, neste caso o justo valor ou a divulgação da respetiva hierarquia, e o preço (Barth *et al.*, 2001).

<sup>4</sup> De acordo com a abordagem baseada em princípios (*Principles-Based Approach*) começa-se por definir uma base conceptual no âmbito do assunto a regular e depois proporcionam-se orientações explicando-se o seu objetivo. Nesta

do justo valor. Num contexto de contabilidade baseada em princípios com um domínio do justo valor, Power (2010) argumenta que no que toca a quantificação do valor, a sua fiabilidade está relacionada com a construção de diferentes perspetivas de valores por parte de diversos atores envolvidos no processo. Neste caso o normativo contabilístico apenas estabelece parâmetros que facilitem o consenso entre os atores, no entanto não eliminam totalmente a subjetividade do valor apurado. Nesta perspetiva, os *itens* mensurados ao justo valor sem mercado ativo estão representados nas demonstrações financeiras como um resultado final de um consenso entre diversos atores intervenientes, não proporcionando nenhuma informação acerca das dificuldades da sua mensuração. É expectável que ao longo deste processo interativo haja alguns conflitos entre esses mesmos atores até chegarem ao justo valor (Power, 2010). No entanto, pela análise da literatura concluiu-se que praticamente não existem estudos empíricos sobre o justo valor que analisem os contextos e processos organizacionais específicos em que se desenvolvem e se operacionalizam os cálculos referidos por Hopwood (2009). Surgiu, portanto, um interesse em preencher essa lacuna na literatura e entender como um conceito de justo valor, abstrato por natureza, (Power, 2010) é operacionalizado em termos de cálculo nas práticas contabilísticas de diversas organizações (Hopwood, 2009).

O estudo de caso de um processo de determinação do justo valor numa grande empresa industrial portuguesa através de recolha de dados em entrevistas e análise documental, revela, ao contrário do expectável inicialmente, que existem vários processos de determinação do justo valor, que envolvem redes de atores diferentes, com influência direta ou indireta no referido processo. É interessante salientar que nenhum ator “calcula”<sup>5</sup>, mas antes interage no processo de coprodução do justo valor (Callon e Muniesa, 2003), pelo que o justo valor deve ser entendido como um valor “socialmente construído”, baseando na perceção que cada um dos atores-chave do processo tem sobre o mesmo. As interações existentes entre os atores-chave são assentes no modelo chamado “Triângulo do justo valor”, cujos vértices correspondem ao preparador da informação financeiro, o avaliador e o auditor, e também inclui outros atores interligados pelas relações formais e informais, dentro e fora da entidade.

---

abordagem os princípios são definidos para servir o interesse público, sendo acompanhados por um número reduzido de regras que mostram como esses princípios devem ser aplicados em situações específicas. Não se procura regular todas as situações possíveis, como na abordagem baseada em regras (*Rules-Based Approach*), pois em caso de dúvida recorrer-se-á ao princípio em questão.

<sup>5</sup> A palavra “calcular” neste caso é utilizada no seu sentido restrito

### **1.3 Estruturação do Estudo**

Depois deste capítulo inicial, no capítulo 2 será apresentado o enquadramento teórico do justo valor que serve de base ao estudo realizado. No capítulo 3 discute-se a problemática do cálculo do justo valor e o processo da sua construção social. O capítulo 4 aborda a metodologia de investigação qualitativa utilizada no estudo, acolhendo o capítulo 5 o estudo de caso realizado. As principais reflexões, conclusões, contribuições e limitações são apresentadas no capítulo 6.

## 2. Enquadramento teórico do Justo Valor

### 2.1 Introdução

O tema do justo valor tem sido um dos assuntos mais atuais discutidos entre os profissionais e académicos. Inerente ao processo de mensuração de um ativo e passivo encontra-se um dos maiores dilemas na contabilidade: fiabilidade *versus* relevância (Whittington, 2008). Será evidente que entre dois valores igualmente fiáveis se opte pelo mais relevante e que entre dois valores igualmente relevantes se opte pelo mais fiável.

Como referido na secção 1.2 a investigação no âmbito do justo valor tem-se centrado essencialmente nos estudos de *value relevance* (Barth *et al.*, 2001; Beattie, 2005; Basu, 2012; Okamoto, 2014), não captando a realidade económica emergente no seio do mercado “imaginário” criado pelo justo valor (Bougen e Young, 2012). Para relacionar a quantificação do justo valor e as suas características imaginativas, é necessário proporcionar uma definição do conceito do justo valor, uma vez que se trata por um valor não observável, ao contrário do que acontece com o custo histórico<sup>1</sup>.

### 2.2 Justo Valor – Desenvolvimento e Controvérsia

Com o decréscimo da importância associada à verificabilidade a favor de uma melhor representação e relevância (Barth *et al.*, 2001; Whittington, 2008), o justo valor expandiu-se com a necessidade de valorar instrumentos financeiros, em particular derivados (Power, 2010), tendo-se estendido por analogia a outros ativos e passivos através de métodos e modelos financeiros de avaliação.

O conceito de justo valor é atualmente definido na *IFRS 13*<sup>2</sup> e corresponde “ao preço que deveria ser recebido na venda de um ativo ou que deveria ser pago pela transferência de um

---

<sup>1</sup> Alguns argumentos a favor e contra o justo valor podem ser encontrados no apêndice A em Nissim e Penman (2008). Se a contabilidade do justo valor reflete ou não adequadamente em si o “justo” valor dos ativos/passivos continua a ser incerto, não tendo objetivamente sido demonstrado a sua superioridades face ao custo histórico (Okamoto, 2014).

<sup>2</sup> A *IFRS 13*, emitida com o objetivo de estabelecer um *framework* coerente e extensível a todo o tipo de ativo, estabelecendo uma matriz comum para todas as mensurações a justo valor quando exigido ou permitido pelo normativo, não introduz qualquer alteração quanto ao ser requerido que uma entidade utilize o justo valor. Anteriormente, o normativo referia-o como “a quantia pela qual um ativo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transação em que não exista relacionamento entre elas”

passivo numa transação corrente entre os participantes no mercado na data da mensuração”, sendo efetuadas algumas referências a determinados pressupostos orientados para o mercado, em particular, o maior e melhor uso do ativo, o preço do ativo, assim como os *inputs* para a sua mensuração, classificados como observáveis ou não observáveis<sup>3</sup>. Esta categorização dos *inputs* está relacionada com a perceção da empresa sobre os pressupostos que diversos utilizadores da informação financeira teriam em conta na determinação do preço do ativo. Desta forma, trata-se de pressupostos dos pressupostos, os quais implicam que as avaliações sejam, essencialmente, “simulacros” (Bougen e Young, 2012) – a definição deste fenómeno será apresentada mais à frente.

Para tornar as demonstrações financeiras mais úteis para os seus utilizadores e evidenciar eventuais erros de estimação do justo valor, o atual normativo contabilístico exige que seja efetuada a divulgação nos níveis dos *inputs*, sendo que:

- o nível 1 corresponde ao justo valor de ativos ou passivos baseado em cotações de mercados líquidos ativos à data do relato financeiro (i.e. ativos e passivos idênticos cotados no mercado);
- o nível 2 corresponde ao justo valor dos ativos ou passivos determinado com recurso a modelos de avaliação, sendo que os principais *inputs* dos modelos utilizados são observáveis no mercado (i.e. ativos e passivos semelhantes transacionáveis no mercado);
- o nível 3 corresponde ao justo valor determinado com recurso a modelos de avaliação, mas cujos principais *inputs* não são observáveis no mercado (i.e. ativos e passivos sem transações no mercado).

Claramente, os *inputs* mais observáveis e independentes são os do nível 1, ou seja, cotações em mercados ativos para os ativos idênticos, sendo que os menos independentes são os *inputs* do nível 3, que os autores Bougen e Young (2012) denominam de “*simulacro*”<sup>4</sup> de pressupostos que teria o mercado, caso este existisse, isto é, são criados os chamados mercados imaginários em que os ativos e passivos são valorados num contexto de uma nova realidade de relações económicas (Bougen e Young, 2012). Nos casos em que o justo valor

---

<sup>3</sup> Apesar de como se vê na literatura ter uma visão única de justo valor, será apresentado no ponto 2.3 que existem dois tipos de justo valor

<sup>4</sup> Bougen e Young (2012) referem-se ao propósito do FAS (*Financial Accounting Standards*) 157, no normativo americano, em tudo semelhante à IFRS 13.

de um ativo ou passivo pode ser determinado pelo mercado, o preço deste ativo resulta de um conjunto de grande volume de transações entre os compradores e vendedores<sup>5</sup>.

Ao falar sobre a independência dos *inputs* de diversos níveis, é essencial referir que existe um *trade-off* entre a relevância e a fiabilidade da informação financeira (Barth *et al.*, 2001; Whittington, 2008), sendo que a relevância não diminui à medida que os mercados se tornem menos líquidos (Song *et al.*, 2010; Christensen e Nikolaev, 2013), isto é, os referidos níveis dos *inputs* não se distinguem quanto à relevância, enquanto a fiabilidade reduz-se à medida que os níveis aumentem, tornando deste modo, os *inputs* do nível 3 menos fiáveis (Song *et al.*, 2010; Bagna *et al.*, 2014; Chung *et al.*, 2014). Um dos argumentos a favor do justo valor consiste em que o mesmo incorpora mais informação, tornando-o mais relevante e valioso face ao custo histórico para os investidores na tomada de decisão (Barth *et al.*, 2001; Ray-Ball, 2009), no entanto, a existência de *inputs* menos ou não observáveis no mercado requer a simulação das características do ativo para obter um ativo comparável, traduzindo-se na criação de outra realidade económica (Bougen e Young, 2008) – o facto que reduz a fiabilidade associada ao conceito de justo valor.

### 2.3 Justo Valor e “Justo Valor”

A existência de argumentos quer ao favor do custo histórico, quer ao favor do justo valor, discutida na secção 2.2, explica que nem o primeiro conceito, nem o segundo domina totalmente a prática contabilística, sendo que atualmente persiste um sistema contabilístico misto em que o justo valor e o custo histórico coexistem (Okamoto, 2014). Este sistema envolve estimativas e podem ser usados valores de mercado para suportar essas estimativas, não como uma aplicação do princípio da contabilidade pelo justo valor, mas apenas como forma alternativa de suportar essas estimativas. Como referido na secção 2.2 o justo valor não é um sinónimo de valores reais de mercado, mas antes das estimativas do preço de mercado (Power, 2010).

É de salientar que na prática, excluindo os ativos financeiros e passivos, o conceito de justo valor será aplicável à mensuração dos ativos adquiridos numa concentração de negócios

---

<sup>5</sup> Mesmo nestas circunstâncias, haverá alguma subjetividade no processo, dado que a transposição desse número para o relato financeiro não assegura que esse ativo/passivo seja transacionado no futuro a esse preço.

(IFRS 3) e à mensuração subsequente de ativos não financeiros (IAS 16 e IAS 38), caso o preparador da informação financeira opte pelo justo valor. Os testes de imparidade de ativos não financeiros incorporam, por sua vez, o seu justo valor como um dos principais determinantes da decisão de imparidade dos referidos ativos (IAS 36), ainda que numa ótica de custo histórico, considerando a existência, no fundo, de dois conceitos de justo valor: o primeiro com reflexo contabilístico direto e o segundo apenas em caso de imparidade.

Ao longo deste estudo, optou-se por designar de “justo valor” (justo valor, entre aspas) o justo valor aplicado à última situação referida (para decisão de imparidade), designando-se de justo valor (sem aspas) o aplicado à primeira situação.

Para um melhor entendimento, apresenta-se graficamente no Anexo 1 as semelhanças e as diferenças dos dois conceitos, assim como a conexão com os níveis 2 e 3 do justo valor. De acordo com a teoria económica do mercado perfeito, o valor de mercado de um ativo é igual aos rendimentos que este irá gerar. No entanto, a rendibilidade do ativo depende da sua especificidade para o adquirente, ou seja, o seu valor de uso (Bignon et al., 2009). Numa perspetiva de custo histórico, de acordo com a IAS 36, o valor a considerar para a decisão de imparidade é o maior entre o valor de mercado (justo valor dos níveis 1, 2 ou 3<sup>6</sup> menos custos de vender) e o valor de uso, ou seja, uma estimativa dos *cash-flows* futuros descontados que são específicos para a organização (*firm-specific values*), considerando eventuais sinergias do referido ativo. O valor de uso será identificado com o justo valor de nível 3 nos casos em que os *cash-flows* forem simultaneamente *firm-specific* e *market-specific values*.

## **2.4 Paradigma do Justo Valor para o Avaliador**

### **2.4.1 Convergência de Diferentes Abordagens de Valoração e Conceitos de Justo Valor**

A norma contabilística IFRS 13 determina o justo valor na base do *exit price*, em particular, no que diz respeito à fiabilidade das estimativas desse preço que são baseadas em técnicas de avaliação (Ryan, 2008) e à sua adequação para os ativos em uso ou detidos até à maturidade (Whittington, 2008). Não havendo informação de mercado ou transações comparáveis no

---

<sup>6</sup> Embora se trate de justo valor, a divulgação dos respetivos níveis não é, no entanto, exigida (IFRS 13).

mercado, o objetivo da determinação do justo valor consiste em estimar esse *exit price* através de diversas técnicas de avaliação.

No que diz respeito à metodologia de valoração utilizada para mensurar o justo valor, esta deve ser adequada às circunstâncias e devem existir dados disponíveis suficientes para garantir a sua correta aplicação. Como suporte da metodologia de valoração, existem 3 abordagens definidas pelo *IASB* (2011):

- abordagem de mercado (utiliza preços e outras informações relevantes geradas num conjunto de transações no mercado de ativos e passivos idênticos ou comparáveis - *exit price*);
- abordagem de custo (também designado por “custo atual de substituição” – reflete a quantia que seria atualmente necessária para substituir a capacidade de serviço de um ativo – *entry price* que em mercados perfeitos seria igual a *exit price*);
- abordagem de rendimento (consiste em atualização dos *cash-flows* futuros gerados pelo ativo para o momento presente; neste caso a mensuração pelo justo valor reflete as expectativas que o mercado tem sobre estes *cash-flows* futuros – nem *exit price*, nem *entry price*).

A *IFRS* 13 não prescreve que tipo de abordagem deve ser utilizado em circunstâncias específicas, o que é diferente das normas *IVS* (*International Valuation Standards*) que regulam o trabalho de avaliação e que definem os padrões geralmente aceites internacionalmente para a prática de avaliação profissional na valoração imobiliária. As *IVS* definem as seguintes abordagens de mensuração ao justo valor:

- abordagem de custo de reposição (depreciado ou não), ou (*Depreciated*) *replacement cost method* (reflete o custo de reposição atual do ativo ou depreciado);
- abordagem de rendimento, ou *Discounted cash-flow method* (a estimativa do valor presente do ativo consiste em atualização dos *cash-flows* futuros);
- abordagem de comparativos de mercado, ou *Sales comparison method* (reflete o preço do ativo semelhante transacionável no mercado).

Ao comparar as diversas abordagens apresentadas acima, nota-se que existe uma clara convergência de conceitos no que toca a abordagem de rendimento e a abordagem de mercado, enquanto no caso de abordagem de custo, ainda existem algumas diferenças entre

os dois normativos, sendo que o *IASB* define que esta abordagem tem que considerar o custo de reposição depreciado, enquanto as *IVS* permitem com ou sem depreciação.

Além dessa diferença identificada, existem outras, como por exemplo o facto que o *IVSC* não reconhece uma hierarquia de *inputs* que servem como base para a determinação do justo valor, assim como a própria definição do conceito do justo valor nos *IVS* é diferente à da *IFRS 13*: “preço estimado para um ativo ou passivo entre os intervenientes identificados e conhecedoras de uma transação, que reflete os interesses dos referidos intervenientes”.

Houve assim uma alteração do conceito de justo valor com emissão da *IFRS 13*, mas ao mesmo tempo os *exit* e *entry prices* acima referidos convergem com o “valor de mercado” definido no *framework* dos *IVS*.

#### **2.4.2 Justo Valor e o Papel do Avaliador**

Como referido anteriormente, não existe um conceito único de justo valor, nem consenso entre os avaliadores quanto ao “melhor” justo valor (Campbell, 2008), podendo cada um deles ser determinado através das técnicas de valoração apresentadas no ponto 2.4.1. Deste modo, é da responsabilidade do preparador da informação financeira identificar o mercado primário para o ativo ou passivo a valorar, assim como escolher a abordagem de valoração mais apropriada e o uso consistente da mesma, ainda que delegue essas tarefas a um avaliador externo.

Essa decisão de delegação das referidas tarefas a um avaliador por vezes está relacionada com a maior confiança e fiabilidade que as estimativas de justo valor apuradas por um avaliador independente transmitem para os utilizadores da informação financeira (Cotter e Richardson, 2002). No entanto, na prática, o maior recurso aos avaliadores está estritamente relacionado com o suporte ao auditor (Campbell, 2008), como veremos no capítulo 3.

#### **2.5 Paradigma do Justo Valor para o Auditor**

A emergência normativa do justo valor levou a um maior número de estimativas e julgamentos no relato financeiro, dificultando ainda mais o trabalho de auditoria. Griffin

(2014) demonstra empiricamente como o auditor toma as suas decisões perante a ausência de informação de mercado fiável. Num contexto de justo valor, o processo de estimação envolve um maior grau de incerteza, dada a maior subjetividade inerente dos *inputs* utilizados no cálculo das referidas estimativas e a imprecisão dos respetivos resultados. É também verificado que quanto menos observáveis forem os *inputs* de mercado, tanto maior é o nível de ajustamentos propostos e de divulgações de pressupostos que serviram de base para a determinação do justo valor.

O principal objetivo do auditor é expressar uma opinião sobre a exatidão da informação presente no relato financeiro, mesmo nas situações de mensuração ao justo valor, o que levanta problemas devido à subjetividade e imprecisão deste último (Smith-Lacroix *et al.*, 2012). A tendência de mudança de paradigma do custo histórico para o justo valor veio assim alterar o processo de decisão em auditoria, nomeadamente com uma menor significância da materialidade quantitativa a favor da materialidade qualitativa (Christensen *et al.*, 2012; Griffin, 2014).

O conceito de materialidade, “uma das âncoras de auditoria” (Machado de Almeida, 2014, p. 185), proporciona um patamar a partir do qual uma omissão ou distorção podem influenciar as decisões dos utilizadores do relato financeiro. Trata-se de um conceito quantitativo, mas que é influenciado também por diversos fatores qualitativos e que é utilizado na validação do relato financeiro da qual depende o julgamento do auditor. Há evidências no sentido da não existência de limites consensuados para a materialidade, que é assim baseada em juízo profissional e em subjetivismo. Com a expansão do justo valor que em si é um valor subjetivo e pouco preciso, há um crescimento de julgamento profissional e conseqüentemente da materialidade qualitativa.

Como o julgamento profissional do auditor é um processo mental que se baseia num modelo psicológico constituído nomeadamente pela experiência do auditor, estímulo e processo de julgamento (Machado de Almeida, 2014), cada auditor terá uma opinião diferenciada sobre o justo valor.

Por outro lado, o facto da matéria contabilística ter sofrido profundas alterações em termos do seu conhecimento-base, especialmente no que toca a introdução e generalização do conceito

de justo valor, obrigou a contabilidade a desenvolver uma relação específica com a disciplina de avaliação de mercado (Smith-Lacroix *et al.*, 2012). Adicionalmente, essas mudanças levaram à necessidade por parte do auditor em lidar com uma matéria fora da sua área de *expertise*, tendo sido alterado o papel dos atores intervenientes no processo de determinação do justo valor, em particular a do avaliador e do auditor. Desta forma, para opinar sobre a exatidão de um número concreto, o auditor apoia-se cada vez mais na fiabilidade do valor determinado pelo avaliador.

Resumidamente, a análise de um ativo registado pelo objetivo custo histórico relata o valor determinado pela própria empresa, enquanto o justo valor, subjetivo por natureza, reflete o comportamento dos preços e ineficiência dos mercados (Nissim e Penman, 2008). Como verificado na análise da literatura, por um lado existem argumentos contra a utilização dos modelos baseados nos *cash-flows* descontados com *inputs* de preços futuros (Nissim e Penman, 2008), por outro lado, existem argumentos que consideram que as propriedades “imaginativas” do justo valor não devem necessariamente ser vistas como negativas, sendo que é importante entender como a realidade pode ser imaginada, o que se simula, por quem e para que propósito (Bougen e Young, 2012).

Após uma análise do enquadramento teórico do conceito do justo valor, discute-se no capítulo seguinte como o “cálculo” ambíguo e controverso do justo valor tem antes implícito um processo de construção social de “um” justo valor e não “do” justo valor.

### 3 A Construção Social do Justo Valor

#### 3.1 Introdução

Num contexto caracterizado pela incerteza nos negócios e pela existência de assimetria de informação, verifica-se que o preparador da informação financeira tem um maior conhecimento da empresa, nomeadamente em termos de expectativas de desempenho futuro (Healy e Palepu, 2000) e, por essa via, tem uma melhor perceção sobre o justo valor dos seus ativos, em particular nos casos de ausência de mercados ativos (níveis 2 e 3) quando a determinação do justo valor envolve julgamento na sua quantificação (Song *et al.*, 2010).

Uma vez que o próprio conceito do justo valor dos ativos é bastante polémico e é entendido de diferentes formas (um valor de mercado (*IFRS* 13), um princípio “abstrato” (Power, 2010), um valor assente em “simulacros” (Bougen e Young, 2012)), será interessante entender como é que as empresas determinam esse valor na prática. Para atingir os objetivos do presente estudo, colocam-se as seguintes perguntas:

- Em que circunstâncias haverá recurso a entidades externas?
- Recorrendo a avaliadores independentes, será esse ator externo a apurar o justo valor?
- Qual é o nível de intervenção dos gestores no processo de determinação do justo valor (Okamoto, 2014) e nos seus elementos *core*;
- Quis são as técnicas e os modelos de avaliação aplicados?

Power (2010) argumenta que o justo valor assenta na “sociologia da fiabilidade”. Nesta perspetiva, o justo valor está sobretudo relacionado com um consenso entre os diversos atores, internos e externos que são envolvidos no processo, mais do que com um mero “cálculo” matemático.

Os diversos estudos na contabilidade no campo social e institucional têm permitido melhorar o entendimento dos aspetos sociais e comportamentais relacionais com a matéria contabilística, assim como a perceção da sua natureza construtiva (Vollmer *et al.*, 2009). Nesta linha, apresenta-se na secção 3.2 o desenvolvimento da investigação qualitativa na contabilidade financeira e na secção 3.3 aplica-se uma das abordagens qualitativas mais promissoras (a Teoria das Redes de Atores) à temática do justo valor.

### **3.2 O Desenvolvimento da Investigação em Contabilidade – da Investigação Quantitativa para a Investigação Qualitativa**

Até meados dos anos setenta, a investigação de natureza quantitativa focou-se essencialmente nos problemas de mensuração e outras questões de carácter essencialmente normativo, praticamente hoje inexistente (Oler *et al.*, 2010). Atualmente, a investigação em contabilidade financeira tem incidido sobre a matéria de natureza mais qualitativa, isto é, sobre o que deve ser divulgado nas demonstrações financeiras, como explicar as práticas observadas e qual a associação entre estas práticas e outras variáveis de interesse (Beattie, 2005), numa abordagem positivista (Oler *et al.*, 2010). Estes estudos realizados serviram de uma fonte de informação relevante para os utilizadores da informação financeira, assim como regulamentação e harmonização contabilística.

A investigação tem estado focada no entendimento de uma componente processual, isto é, na análise de como os mercados e os utilizadores da informação financeira processam os dados financeiros, abstraindo desta forma do processo contabilístico em si e ficando sem conexão com os problemas enfrentados na prática (Kaplan, 2011). De acordo com a perceção do Basu (2012), nos novos domínios da contabilidade deve ser mais enfatizada a significância prática no julgamento do contributo de uma determinada investigação e menos a significância estatística para avaliar a sua importância. O autor defende que os referidos domínios devem ser explorados para além das bases de dados numéricas e da investigação positivista. Por outro lado, os resultados desapontantes da investigação quantitativa em contabilidade, regra geral, sem implicações práticas, nomeadamente nos campos mais apoiados em significâncias estatísticas como nos estudos do relato financeiro e *value relevance* (Basu, 2012) foram os fatores que contribuíram para uma crescente importância e desenvolvimento da investigação qualitativa na contabilidade financeira.

Esta importância da investigação qualitativa está demonstrada não só no caso de temas a um nível mais macro, como por exemplo, a regulamentação da profissão contabilística (*e.g.*, Canning e O'Dwyer, 2013) ou adoção do normativo internacional (*e.g.*, Hellmann *et al.*, 2010; Guerreiro *et al.*, 2014), mas também ao nível mais micro, como no caso da análise do

processo de desenvolvimento das relações entre os agrupados numa *Joint-venture*, dos conflitos e confiança entre estes (Tsamenyi *et al.*, 2013).

### 3.3 Teoria das Redes de Atores (*Actor-Network Theory*) Aplicada ao Justo Valor

A crise financeira atual demonstrou a incapacidade da investigação em contabilidade em propor soluções adequadas para a mensuração ao justo valor (Arnold, 2009) e também indicou a existência de uma distância entre a investigação em contabilidade e a prática da contabilidade (Hopwood, 2009). A referida distância está relacionada com o facto que as bases de dados resultantes da investigação não proporcionam informação sobre as dificuldades de mensuração ao justo valor que existem na prática, sendo importante analisar a contabilidade não na perspetiva estática, mas sim, na perspetiva de um processo contínuo, isto é, a contabilidade em ação (Hopwood, 2009).

Quando um utilizador da informação financeira analisa as demonstrações financeiras, o justo valor registado nas contas é considerado por ele como um dado, não existindo nenhuma exploração por parte do mesmo forma como é que o referido valor foi construído, evidenciando desta forma a importância do estudo dos aspetos mais práticos e pragmáticos do justo valor (Kaplan, 2011; Okamoto, 2014). Como discutido na secção 1.2, o conceito de fiabilidade numa perspetiva de quantificação do justo valor está relacionado com a construção de diferentes perspetivas de valores por parte dos atores, existindo neste caso a subjetividade inerente associada ao valor apurado. Se, por um lado, numa perspetiva económica um cálculo é apenas um cálculo “puro”, então numa perspetiva de ciências sociais o cálculo está inserido em práticas muito mais complexas do que uma simples operação numérica (Callon e Minusa, 2003). Uma vez que não se trata de um mecanismo de competência puramente humana ou mecânica, o valor económico de um determinado objeto encontra-se distribuído por atores humanos e não-humanos, sendo ainda o resultado das forças dos atores intervenientes (Callon e Minusa, 2003).

Nesta perspetiva, o justo valor como um número registado nas demonstrações financeiras, não proporciona nenhuma informação sobre as dificuldades existentes no processo do seu apuramento, sendo apenas o resultado do consenso entre diversos atores: o preparador da informação, o avaliador (*expert*) e o auditor. Esta perspetiva encontra um suporte teórico

adequado na Teoria das Redes de Atores (*ANT - Actor-Network Theory*). A referida teoria acrescenta à noção matemática de rede, um novo conceito de “ator”, isto é, de algo que atua, não sendo necessariamente humano (Latour, 1997).

A Teoria das Redes de Atores tem sido extensivamente usada na investigação em contabilidade devido ao facto de a mesma potenciar uma análise mais profunda de realidades sociais e sócio-técnicas complexas que não se confinam a modelos teóricos pré-definidos. As referidas realidades emergem de formas mais ou menos imprevisíveis e oscilam entre o potencial de instabilidade e estabilidade, fruto de intervenções estratégicas dos diversos atores (Oliveira *et al.*, 2009). No entanto, a Teoria das Redes de Atores tem sido sobretudo utilizada na área da contabilidade de gestão (Oliveira *et al.*, 2009), havendo muito potencial a explorar na contabilidade financeira.

No âmbito da teoria da cognição distribuída<sup>7</sup>, a propósito da determinação do justo valor de instrumentos financeiros complexos, Okamoto (2014) argumenta que para haver tal cognição distribuída do conhecimento dentro de um grupo, é essencial existir uma estrutura organizacional que permita ao grupo efetuar julgamentos. Tais julgamentos são necessários no caso do justo valor produzido a partir de *inputs* de nível 2 e 3, uma vez que aos mesmos está associada a falta de transações no mercado e a obrigatoriedade de efetuar simulações. Neste caso torna-se extremamente relevante avaliar a funcionalidade deste “simulacro”, assim como as particularidades da sua aplicação prática (Bougen e Young, 2012). O estudo sobre estes aspetos pragmáticos do justo valor, em particular de nível 2 e 3, pode reduzir o *gap* existente entre os *practioners* e o *IASB* (Kaplan, 2011).

Uma vez que o justo valor acaba por resultar não de uma operação de um mero cálculo, mas antes o seu apuramento está baseado nas perceções de valor por parte dos atores intervenientes no processo e nas respetivas forças de poder (Callon e Minusa, 2003; Power, 2010), é expectável que hajam alguns conflitos entre as partes (Power, 2010). A este propósito, é importante referir que, ainda que as relações sociais não sejam a essência da Teoria das Redes de Atores, não deixam de fazer parte do seu domínio (Latour, 1997).

---

<sup>7</sup> O conceito de cognição distribuída foi utilizado em vários domínios, desde direito (*eg* o processo de decisão de um juiz) ou na sociologia (*eg*. processamento de informação dentro das organizações) (Okamoto, 2014).

### 3.4 O Auditor e o Avaliador na Rede do Justo Valor

O processo de auditoria é, em si mesmo, um processo interativo e negocial (Bruen, 2010), sendo esta componente interativa intensificada pelas mudanças do normativo contabilístico no que diz respeito à introdução do conceito do justo valor. Devido à falta do conhecimento específico em matérias de avaliação, o auditor passou a ser um intermediário entre os *stakeholders*<sup>8</sup> e os especialistas em avaliação (Smith-Lacroix *et al.*, 2012), mantendo o seu poder formal de garantir a exatidão da informação financeira prestada pelo seu preparador.

Informalmente, havendo atualmente uma confiança generalizada no conhecimento específico dos especialistas, o auditor tem vindo a ser “socializado” para aceitar as conclusões do avaliador (Smith-Lacroix *et al.*, 2012). A teoria de Giddens citada por Smith-Lacroix *et al.* (2012) define que o âmbito de especialidade não é infinito, sendo que nas tarefas mais complexas é necessária a colaboração por parte de especialistas em diversas matérias. Desta forma, foi reconhecida a finitude do conhecimento do auditor em algumas áreas específicas através da criação de uma norma de auditoria que permite ao auditor recorrer ao apoio de especialistas no âmbito da emissão da sua opinião.

Uma vez que para efetuar uma auditoria apropriada ao justo valor, é preciso ter um conjunto de conhecimentos específicos que muitas vezes estão fora da área de atuação do auditor em termos de *expertise*, verifica-se assim por parte do auditor uma perda de controlo dentro da sua área de atuação pela dificuldade em auditar a incerteza dos pressupostos, sendo o auditor visto como “condutor de uma orquestra” (Campbell, 2008; Smith-Lacroix *et al.*, 2012), onde se inclui o avaliador<sup>9</sup> e o preparador da informação financeira.

---

<sup>8</sup> Os *stakeholders* afastam-se assim ainda mais dos dados financeiros, no sentido de que, o auditor, em que o *stakeholder* confia, se apoia ele próprio no avaliador para validar o cálculo do justo valor (Smith-Lacroix *et al.*, 2012).

<sup>9</sup> Perante o crescente recurso a avaliadores externos, a inserção do avaliador no processo de auditoria foi recentemente discutida no seio do IVSC, tendo sido emitido em janeiro de 2014 a norma “The Valuer’s Guide to the Audit Process”, disponível em [www.ivsc.com](http://www.ivsc.com).

## **4 Metodologia**

### **4.1 Introdução**

Nos capítulos anteriores foram apresentados os conceitos essenciais a este estudo sobre o enquadramento teórico do justo valor e a sua “socialização”. Na secção seguinte desenvolve-se e apresenta-se a metodologia de investigação, explicitando-se o objeto de estudo, a escolha do caso e, por fim, o método de recolha de dados acolhido.

### **4.2 Metodologia de Investigação**

#### **4.2.1 Definição do Objeto de Estudo**

Este estudo investiga um processo de determinação do justo valor, numa empresa específica. Tendo em conta o debate ainda existente acerca do uso do justo valor no normativo contabilístico, consideram-se importantes *inputs* adicionais para a discussão do tema, nomeadamente em termos dos procedimentos e processos de apoio à sua quantificação. Recorda-se que uma das principais questões relativas ao justo valor assenta na complexidade da sua quantificação e nas ambiguidades inerentes ao processo da sua construção (e não tanto em ambiguidades de mero cálculo). Considerando o apelo de Hopwood (2009) de estudar a contabilidade em ação, optou-se por uma metodologia que permita um contacto próximo com essa ação e com as situações, processos e atores concretos envolvidos nessa ação. A metodologia escolhida foi, assim, qualitativa e interpretativa, para permitir aceder não só às ações concretas desenvolvidas por atores particular e em contextos específicos, como também aos seus objetivos e preocupações.

A distribuição do conhecimento no seio do processo conducente ao justo valor é inevitável, sendo também importante que o processo seja sustentado por interações humanas para além dos limites formais e contratuais existentes dentro e fora das organizações (Okamoto, 2014). O presente estudo de caso permite explorar a construção de conhecimento, os processos do justo valor distribuídos pelos atores que interagem dentro e fora da empresa e também permite ver que medidas são adotadas para valorar os bens inseridos nos mercados inativos.

Uma análise explanatória deverá ser a abordagem selecionada para responder às questões “como” e “porquê” e não apenas “o quê”, “onde” e “quando” (Yin, 2009, p. 9). Para este autor, a essência de um estudo de caso é possibilitar que se esclareça uma decisão, ou conjunto de decisões, a razão de ter sido tomada, a forma como foi implementada e que resultados foram obtidos, permitindo ainda observar um determinado fenômeno no seu ambiente natural.

Para compreender vários fenômenos relacionados com o desenvolvimento e utilização das práticas contabilísticas, ou seja analisar a contabilidade em ação (Hopwood, 2009), é necessário um conhecimento aprofundado nas suas várias dimensões (Arnold, 2009), como por exemplo através de estudos de caso, metodologia acolhida neste trabalho. A investigação qualitativa em contabilidade financeira, assim como em Finanças, contribuiu para o desenvolvimento de conceitos e abordagens inicialmente desenvolvidos em contextos de estudos nas áreas da ciência e da tecnologia, tais como Callon (1986) e Latour (1987) (Vollmer *et al.*, 2009), tendo-se no estudo de caso apresentado no capítulo 5 optado por utilizar conceitos de Callon (1986) e Latour (1997) da Teoria das Redes de Atores, apresentada no capítulo 3.

De acordo com Yin (2009, p 53), convém distinguir entre estudos de caso únicos e múltiplos, variantes dentro do mesmo *framework* metodológico, sendo os últimos conduzidos em simultâneo para mais do que uma organização. A metodologia escolhida para esta investigação é a de um estudo de caso único, ou seja, análise de um processo de determinação do justo valor numa empresa, ainda que num contexto de uma rede que inclui várias organizações externas, e visa capturar as circunstâncias específicas de um caso real (Yin, 2009, p. 48).

#### **4.2.2 A Escolha do Caso**

Através da consulta dos Relatórios e Contas disponibilizados no *site* da CMVM relativos a um determinado exercício contabilístico (doravante designado como “Ano N”), foram pesquisadas as empresas com os requisitos para o presente estudo, ou seja, divulgação de ativos não financeiros registados ao justo valor, nomeadamente terrenos e edifícios, Ativos

detidos para venda, Propriedades de investimento e *Goodwill*, assim como pressupostos de testes de imparidade para outros ativos não financeiros.

Foi escolhida uma empresa cotada do setor não-financeiro, de grande dimensão (designada por “TecnoCorp” por razões de confidencialidade), por se antecipar a existência de processos mais complexos e potenciando um estudo mais rico. Além disso, é uma empresa industrial com ativos não financeiros de peso significativo<sup>10</sup>, pelo que o justo valor poderá ter uma aplicação mais ambígua (o que acrescenta interesse à empresa enquanto objeto de estudo), ainda que mais reduzida por não incluir ativos financeiros nem passivos (Nissim e Penman, 2008; Christensen e Nikolaev, 2013) (o que é vantajoso do ponto de vista de focalização do estudo). Como discutido no capítulo 3, o reduzido número de estudos empíricos sobre os processos organizacionais de suporte ao justo valor tem-se focalizado nos instrumentos financeiros (Okamoto, 2014) e na perspetiva interna do auditor (Smith-Lacroix *et al.*, 2012). Para completar este *gap* da literatura, o presente estudo de caso recai sobre uma empresa industrial e abrange mais atores, nomeadamente, o preparador da informação, o auditor e o avaliador (e outros atores adicionais que foram identificados apenas durante o estudo).

A autora enviou uma carta ao *CEO (Chief Executive Officer)* da empresa, apresentando preliminarmente o projeto e solicitando uma reunião prévia, para uma melhor explicitação do objetivo do estudo e definir os termos da colaboração pretendida. A colaboração foi aceite, condicionada à manutenção do seu anonimato da empresa. Foi obtida a autorização em contactar o auditor (uma empresa de “Big Four” com a experiência alargada tanto do negócio da empresa em estudo, como em auditoria, sendo o auditor da empresa em estudo há vários anos) e avaliador da empresa, não tendo sido considerado necessária a formalização em termos internos de nenhum acordo adicional de confidencialidade com o auditor e o avaliador. No final, a empresa recebeu o texto produzido, efetuou comentários e correções e deu o seu acordo para a submissão de dissertação.

### **4.2.3 Técnicas de Geração de Informação/Recolha de Dados**

---

<sup>10</sup> De acordo com Christensen e Nikolaev (2013), a opção pelo justo valor na rubrica de Ativos Fixos Tangíveis aumenta com o peso desta rubrica no total do ativo.

Para a realização de um estudo de caso e de acordo com Yin (2009), existem seis técnicas de recolha da informação: observação direta, análise documental, entrevista, observação-participante, análise de artefactos físicos e gravação de vídeo e/ou áudio. Para cumprir os objetivos da investigação pareceu mais adequado combinar as entrevistas não estruturadas orientadas para a exploração de um conjunto de tópicos com a análise documental: as entrevistas por serem a técnica de recolha de dados essencial a qualquer estudo de caso (Yin, 2009) e a análise documental por permitir corroborar e direcionar a informação a obter/obtida nas entrevistas (Yin, 2009). Este autor refere ainda que este processo de triangulação dos dados recolhidos proporciona mais qualidade ao estudo. Para tal, foi estabelecido um protocolo de investigação com a empresa, por forma a termos acesso à informação divulgada e não divulgada no relatório e contas.

#### **a) Entrevistas**

Como referido, o primeiro contacto com a empresa foi através da carta enviada para o *CEO*, no seguimento da qual efetuou-se uma reunião prévia com a Diretora de Contabilidade para uma melhor explicitação do objetivo do estudo, definir os termos da colaboração pretendida e obter aprovação para a mesma. As primeiras entrevistas aos três atores, identificados inicialmente como sendo relevantes para a determinação do justo valor (o preparador da informação financeira, o auditor e o avaliador), tiveram um efeito cascata (*snowball sampling*, Gil, 2007) conducente à identificação dos restantes atores a entrevistar presencialmente.

A tabela I abaixo resume as entrevistas efetuadas. As entrevistas, todas presenciais, não foram gravadas, por se recear que os entrevistados se pudessem retrair devido a eventual sensibilidade do tema. Todavia, o teor das entrevistas foi resumido e enviado para os diversos intervenientes no sentido de evitar imprecisões e comprovar a exatidão dos factos relatados, ou até adicionar algum tipo de informação que julgassem pertinente, tendo havido posteriormente contactos telefónicos sempre que existiu a necessidade de esclarecer algum ponto.

**Tabela I – Entrevistas Presenciais Realizadas**

Entidade	Cargo	Duração total	Nº entrevistas
Preparador	Diretora de Contabilidade (abrangendo as áreas Administrativa e de Consolidação)	2 horas	3
Preparador	Diretor de Consolidação	30 minutos	1
Preparador	Diretor Planeamento Estratégico	30 minutos	1
Preparador	Diretor Técnico	1 hora	1
Preparador	Responsável de Controlo de Gestão	30 minutos	1
Avaliador	<i>Managing Director – Fixed Assets</i>	1,5 horas	2
Auditor	<i>Partner</i> Responsável	30 minutos	1

#### **b) Análise Documental**

Para além dos dados recolhidos através das entrevistas acima referidas, foi analisada a proposta de prestação de serviços com o avaliador independente, tendo ainda sido obtido o acesso aos relatórios de avaliação dos ativos não financeiros revalorizados no último período de relato (terrenos e edifícios). Por motivos de confidencialidade e sensibilidade da informação, a autora não obteve uma cópia dos relatórios de avaliação, mas teve a possibilidade de os consultar extensivamente durante 1 hora, tomando as anotações julgadas pertinentes.

Este capítulo apresentou o método de investigação utilizado, apresentando-se no capítulo seguinte o estudo de caso realizado. As notas das entrevistas foram revistas e categorizadas por tópicos analíticos e a análise documental efetuada permitiram uma descrição detalhada dos processos e uma interpretação para a teorização proposta no capítulo 5. Um estudo de caso pode ser apresentado na forma narrativa ou na forma ‘questão-resposta’, tendo a segunda forma a vantagem de poder mais facilmente ser replicado noutros estudos de casos (Yin, 2009), pelo que foi a forma escolhida.

## **5 O Caso: o Processo de Determinação do Justo Valor na Empresa “TecnoCorp”**

### **5.1 Caracterização da Empresa**

A empresa “TecnoCorp” (designação fictícia, como referido no capítulo anterior) é uma organização industrial portuguesa de grande dimensão e um *player* relevante no mercado em que desenvolve a sua atividade, tendo várias unidades produtivas em diversos países não só da Europa, mas também do mundo. O produto fabricado pela empresa é relativamente homogéneo, mas em simultâneo bastante diversificado pelas inúmeras variantes e customizações possíveis.

Tendo começado o seu negócio há várias décadas, a empresa tem crescido e expandido o seu negócio internacionalmente, tendo realizado investimentos e diversas inovações, quer ao nível da melhoria contínua do processo produtivo, quer ao nível do produto em si, o que permitiu um alargamento significativo de gama de produtos fabricados. No entanto, a recente crise económica mundial teve um impacto negativo na rentabilidade de algumas unidades fabris, tendo obrigado a empresa a encerrar as menos rentáveis nos diversos países e a diversas mudanças organizacionais.

A estratégia da “TecnoCorp” consiste na manutenção da sua posição relevante no seu setor de negócio, retendo os seus principais clientes e angariando novos, proporcionando produtos diversificados de alta qualidade, tendo ainda elevada preocupação com o exercício de práticas socialmente responsáveis.

### **5.2 Justo Valor e “Justo Valor” na Empresa “TecnoCorp”**

Na empresa “TecnoCorp”, as extensas divulgações alertam o utilizador da informação financeira para o uso dos valores de mercado para algumas rubricas de ativos não financeiros, propriedades de investimento e terrenos e edifícios, consistentemente com Christensen e Nikolaev (2013), assim como em ativos adquiridos em concentrações empresariais para apuramento do *Goodwill*. “Justos valores”, tal como definidos no capítulo 3, na base dos

quais foram calculadas diversas imparidades de ativos e ajustamentos, são igualmente aplicáveis. Todavia, e como já referido no Capítulo 3, não é possível identificar quais os processos e procedimentos por detrás do apuramento desses valores, independentemente dos métodos de valoração utilizados.

Durante as entrevistas realizadas, verificou-se a existência de processos distintos conducentes à determinação dos dois tipos de justo valor: justo valor (sem aspas), determinado para efeitos de revalorização dos terrenos e edifícios, com recurso a um avaliador (nível 2), sendo o valor apurado registado nas contas independentemente deste ser superior ou inferior à quantia escriturada; e “Justo Valor”, determinado apenas para efeitos de testes de imparidade, com base no modelo de *cash-flows* descontados, sendo registado nas contas apenas se for inferior ao custo histórico, ou seja, por analogia, justo valor de nível 3. Os restantes ativos não-financeiros encontram-se registados ao custo histórico. Tendo em conta a dualidade de processos, optou-se por apresentá-los de forma separada: o processo de justo valor na secção 5.3 e o processo do “Justo Valor” na secção 5.4.

### **5.3 Processo de Determinação do Justo Valor**

#### ***5.3.1. Modelo conceptual ex-ante: o triângulo do justo valor***

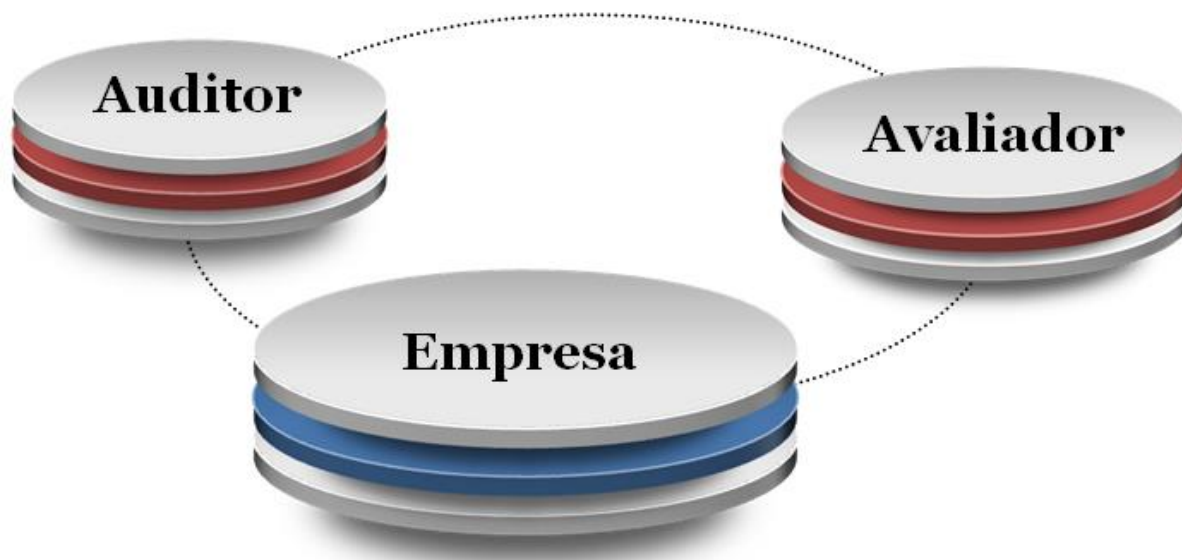
Como já referido, a primeira consulta do Relatório e Contas de um determinado ano (designado “ano N”) da empresa (nomeadamente, Notas 3 e 10) levou à identificação de três atores principais no processo de determinação do justo valor de terrenos e edifícios:

- 1) a própria empresa;
- 2) o auditor;
- 3) a entidade externa que fez a avaliação dos terrenos e edifícios – o avaliador.

Depois da primeira entrevista com a Diretora de Contabilidade, foi verificado que no ano N o avaliador, reconhecido no mercado, procedeu à avaliação de todos os terrenos e edifícios da empresa.

Deste modo, o modelo conceptual *ex-ante* do processo, aqui designado de “triângulo do justo valor”, relacionando os atores inicialmente identificados, é apresentado na Figura 1 abaixo:

**Figura 1 - O Triângulo do Justo Valor**



Fonte: Elaboração Própria

Trata-se de atores coletivos, constituídos por múltiplos atores individuais humanos (e, como concetualizado pela Teoria das Redes de Atores, também por atores não humanos). Todavia, a informação inicialmente disponível não permitia visibilidade sobre a multiplicidade de atores envolvidos – quer os atores individuais que constituem os atores coletivos, quer atores adicionais não incluídos nesta figura mas que foram identificados durante o estudo empírico.

### ***5.3.2. Os atores com papel central na determinação dos parâmetros de avaliação***

Antes de proceder à avaliação dos terrenos e edifícios, os atores precisam de chegar a um consenso acerca da determinação de três parâmetros: âmbito, ótica e abordagem de avaliação – elementos essenciais, na base dos quais é efetuada pelo avaliador a proposta de prestação de serviço de avaliação. Conforme apresentado abaixo, a centralidade e o poder decisivo de cada um dos atores principais variam consoante o parâmetro em causa.

#### ***a) Escolha do âmbito de avaliação***

Como referido na reunião inicial com a Diretora de Contabilidade, relativamente aos terrenos e edifícios, a forma de mensuração foi alterada no ano N: os referidos ativos

passaram a ser mensurados ao justo valor (até lá foi utilizado o custo histórico<sup>1</sup>). A avaliação das unidades operacionais da empresa foi efetuada tendo em conta dois âmbitos que serão analisados separadamente:

- 1) *In loco Appraisal*: o avaliador efetua a visita física à unidade e procede à avaliação no campo;
- 2) *Desktop Appraisal*: a visita física não é efetuada, sendo a opinião do avaliador baseada na informação fornecida pela empresa e nos dados de avaliações *In Loco* anteriores.

No seguimento das diversas entrevistas feitas à empresa, auditor e avaliador, foi verificado que o processo de avaliação dos terrenos e edifícios começa pelo seguinte: a empresa decide que unidades pretende avaliar por *In loco Appraisal*, e quais por *Desktop Appraisal*. Esta decisão tem por trás as questões relacionadas com os custos de visitas físicas e foi entendido pelo auditor como não contrariando a IAS 16, tendo em conta que as anteriores avaliações físicas tinham sido efetuadas há menos de 5 anos.

Pela informação retirada das propostas e relatórios de avaliação, verificamos que a maior parte das unidades (cerca de 60%) foram avaliadas pelo mesmo avaliador externo com recurso às visitas físicas nos anos anteriores para efeitos de seguro<sup>2</sup>, pelo que no ano N a empresa optou por proceder à avaliação das mesmas por *Desktop Appraisal*, recorrendo à avaliação *In Loco* para as restantes. O auditor confirmou que para essas unidades em causa existiram avaliações externas nos anos anteriores e verificou que a determinação do âmbito se encontrava no espírito do normativo contabilístico. O auditor assumiu, portanto, um papel central nas questões relacionadas com a determinação do âmbito de avaliação.

### *Desktop Appraisal*

Neste caso, o avaliador externo tem informação do valor determinado na avaliação anterior pela visita física e solicita à empresa os detalhes de aquisições, alienações e abates ocorridos nestas unidades operacionais dentro do espaço temporal desde a última avaliação. Tendo

---

<sup>1</sup> Custo de aquisição ou justo valor na data da aquisição caso o ativo tenha sido adquirido no âmbito de uma combinação de negócio (*IFRS 3*), como discutido no capítulo 3

<sup>2</sup> O custo de reposição para efeitos de cobertura de seguro não é um método de avaliação permitido pela *IFRS 13*, sendo apenas o custo de reposição depreciado, utilizado pela empresa.

estes dados disponíveis, o avaliador determina o valor do ativo, tendo como pressuposto o desgaste normal do mesmo (confirmado na parte das limitações do relatório de avaliação). Esta limitação do relatório de avaliação pode criar uma limitação do âmbito de trabalho de auditoria – o obstáculo que é ultrapassado pela emissão de um parecer da equipa técnica da empresa que indica que todos os terrenos e edifícios sujeitos à avaliação por *Desktop* se encontram no estado normal e não sofreram nenhuma deterioração extraordinária. Este parecer é entregue diretamente ao auditor, ajudando este ator a suportar a sua opinião sobre o valor dos ativos determinado pelo avaliador.

O processo de emissão do referido parecer foi discutido na reunião com o Diretor Técnico responsável pela equipa técnica da empresa. Antes de mais, foi referido que não existe nenhuma política interna da empresa que descreve formalmente como deve ser efetuado o processo de avaliação de estado de conservação, existindo apenas as regras de manutenção de edifícios. O Diretor Técnico destacou que este processo não tem carácter recorrente e não se efetua para as necessidades internas da empresa. A equipa técnica participa apenas na avaliação do estado de conservação de edifícios e equipamentos, não existindo nenhum envolvimento da mesma ao nível dos terrenos, uma vez que o conceito de estado de conservação não se aplica a este ativo.

Relativamente aos edifícios, foi comunicado que o próprio processo/rotina de avaliação não segue nenhum procedimento formal. A equipa técnica não efetua visitas às instalações – tal não é considerado necessário, uma vez que a equipa já tem conhecimento suficiente das áreas, pelo que a avaliação é feita através do contacto com as equipas locais das unidades.

O procedimento de avaliação do estado de conservação dos ativos é efetuado apenas com o objetivo de emissão de parecer técnico para o auditor (e só no caso do *Desktop Appraisal*) e inclui os seguintes pontos:

- verificação física dos imóveis para confirmar a sua existência; confirmar as áreas indicadas no desenho através das medições e o tipo de construção (simples/complexo); confirmar se a configuração do edifício está de acordo com o desenho e, caso não esteja, proceder à sua atualização;

- o estado de conservação/manutenção é avaliado visualmente para verificar se não existem estragos explícitos e se o bom estado é mantido; não são efetuados nenhuns testes específicos;

- se o edifício estiver em construção, são validados os anos e o progresso de construção.

Os procedimentos referidos acima são efetuados pelos colaboradores da unidade industrial, sendo que a equipa técnica baseia a sua opinião na confirmação por parte dessas pessoas. Adicionalmente foi comunicado que historicamente o bom estado de conservação e a manutenção normal têm sido mantidos. Os edifícios em mau estado já se encontram desativados.

O Diretor Técnico referiu que existe uma preocupação em manter os desenhos sempre atualizados. Antes de efetuar a verificação física, as equipas das unidades têm informação acerca de novos investimentos realizados em edifícios. A equipa técnica também efetua contactos com o departamento legal da empresa para confirmar os registos prediais. Terminado o processo de avaliação por parte da equipa técnica, é emitido o tal parecer sobre o desgaste normal dos ativos, referido anteriormente, que permite ao auditor mitigar a limitação do âmbito que se encontra no relatório de avaliação.

#### *In Loco Appraisal*

Neste caso, o avaliador externo efetua as visitas físicas às unidades e procede à avaliação dos ativos no campo. Antes de começar o seu trabalho, solicita à empresa a informação necessária:

- plantas;

- planos de manutenção;

- registos e cadernetas prediais: documentos necessários para confirmar a titularidade jurídica da empresa. No entanto, se a empresa solicitar, os ativos em *leasing* também são avaliados, existindo uma nota no relatório de avaliação de não existência da titularidade jurídica da empresa sobre os referidos elementos;

- licença de construção autorizada pela Câmara Municipal ou licença de utilização emitida pela Câmara Municipal: elementos muito importantes, uma vez que na falta deles, o valor do ativo é considerado nulo, ou o ativo é avaliado como armazém;
- informação dos investimentos nos últimos cinco anos;
- planos de futuras alterações: para confirmar a ótica de avaliação; para garantir que no valor do ativo avaliado vai ser considerado o valor da futura alteração, caso o projeto para tal for aprovado;
- listagens contabilísticas: também um elemento muito importante, uma vez que contêm os dados das aquisições, abates e alienações.

Pela informação retirada dos relatórios de avaliação, são efetuados pelo avaliador os estudos sobre a área de terreno, localização, desenho de edifício, tipos de material de construção, número de andares, funcionalidade de cada área, depreciação física, condições de manutenção, configuração do edifício e também o ambiente económico. No caso de avaliação dos terrenos e edifícios em países com a circulação da moeda diferente do Euro, para determinação do justo valor dos ativos é utilizada a taxa de câmbio em vigor à data de avaliação, isto é, a 31 de Dezembro.

O trabalho no campo é efetuado pelas equipas do avaliador externo, normalmente compostas por duas ou três pessoas que são acompanhadas pelos colaboradores da empresa pertencentes normalmente à área de manutenção ou engenharia. Existem equipas de avaliação locais que são afetas à avaliação das unidades operacionais da “TecnoCorp” em várias localizações geográficas, mas que são coordenadas sempre pela mesma pessoa em Portugal para garantir a continuidade do processo de acumulação de conhecimento sobre as avaliações efetuadas.

#### ***b) Escolha da ótica de avaliação***

No que toca à ótica de avaliação, a empresa assume um papel central na determinação deste parâmetro. O pressuposto de liquidação ou de uso continuado de um certo ativo está baseado na decisão estratégica da empresa e é comunicado aos restantes atores – ao auditor e ao avaliador. É importante referir que a avaliação dos ativos na ótica de liquidação é sempre efetuada por *In Loco Appraisal*, enquanto no caso da ótica de uso continuado, existe a

possibilidade de recorrer quer à avaliação por *In Loco*, quer à avaliação por *Desktop*. O auditor valida a ótica definida com base na informação disponibilizada por parte da empresa.

Como foi verificado na consulta dos relatórios de avaliação, a grande maioria dos ativos da empresa, quer no território nacional, quer noutros países, foi avaliada na ótica do uso continuado. No entanto, foi identificado um caso interessante de uma unidade no país B, para a qual a empresa previu um fim de liquidação. Este caso é relevante por duas razões: em primeiro lugar, para além de terrenos e edifícios, os ativos mensurados ao justo valor incluem também o equipamento; em segundo lugar, o processo de avaliação é diferente, uma vez que o justo valor a ser registado deve ter em conta o valor do terreno limpo, os custos de desmantelamento da unidade e do transporte para outra localização, e também os proveitos da venda de materiais à sucata (para isso a empresa solicitou as estimativas destes valores às diversas entidades externas com as quais tenha trabalhado historicamente). Com base nesta informação a empresa solicitou ao avaliador externo determinar dois valores diferentes – na ótica de uso continuado e na ótica de liquidação.

Como foi referido na reunião com a Diretora de Contabilidade, a avaliação global da unidade no país B foi feita na base de duas óticas ao mesmo tempo: uso continuado e liquidação. É de destacar que se considerou que uma parte da unidade (que inclui terrenos, edifícios e equipamento) irá continuar a ser usada, enquanto a outra parte (que também inclui terrenos, edifícios e equipamento) irá para liquidação<sup>3</sup>.

O Diretor da unidade procedeu à divisão dos itens em descontinuação e em laboração continuada com base na listagem extraída do sistema *ERP*. A pedido da empresa, para cada item em descontinuação o avaliador determinou dois valores (de uso continuado e de liquidação). Para aqueles bens que foram classificados como sendo para liquidação, foi utilizado o valor de liquidação. Para os restantes foi utilizado o valor de uso continuado, mas apenas com o objetivo de sustentar o valor na contabilidade, uma vez que não foi efetuada nenhuma revalorização do ativo. Ao valorar o equipamento, foi assumida a liquidação num período do tempo razoável, como foi confirmado pela consulta do relatório de avaliação.

---

<sup>3</sup> A dualidade de óticas não está relacionada com a divisão da unidade operacional entre aquilo que é para ser liquidado e aquilo que é para continuar a ser usado, mas antes com o facto de paragem e encerramento da unidade não ter sido formalmente decidido

**c) Escolha da abordagem de avaliação**

Uma vez determinados o âmbito e a ótica de avaliação, a escolha da abordagem passa para as mãos de avaliador. Como verificado na proposta de avaliação, entre três abordagens existentes (analisadas no ponto 2.4.1) é escolhida a mais adequada ao tipo de ativo em causa<sup>4</sup> e à respetiva ótica: abordagem de custo, abordagem de mercado e abordagem de rendimento.

*Avaliação de terrenos*

Como foi verificado na reunião com o avaliador, a cada terreno é atribuída uma classificação no Plano de ordenação de território, com base na qual é determinado o uso do terreno, que na maior parte dos casos é o uso industrial. Regra geral, o terreno é avaliado pela abordagem de mercado, no entanto, na ausência de mercado ativo, aplica-se a abordagem de rendimento<sup>5</sup>.

O valor do terreno é determinado multiplicando a área total pelo preço por m<sup>2</sup>. A área total é confirmada pela planta. O preço por m<sup>2</sup> é determinado analisando as transações no mercado dos terrenos com a área e demais características semelhantes e varia consoante o fim previsto para o terreno: liquidação ou uso continuado, e no caso deste último – varia ainda consoante o objetivo – se o terreno for para a construção da unidade ou casa, ou se tiver que ser mantido como terreno limpo. O fim previsto é comunicado pela empresa ao avaliador externo sem qualquer intervenção do último na sua discussão, como foi discutido no ponto 5.3.2 b). O preço de mercado é determinado na data de avaliação, isto é, em 31 de Dezembro ou noutra data específica solicitada pela empresa. Na reunião com o auditor foi referido que o avaliador determina não só preço final, mas também o intervalo de preços de m<sup>2</sup> de terreno. O auditor aceita estes preços com base na *expertise* do avaliador.

*Avaliação de melhorias de terreno*

É considerada melhoria qualquer obra feita no terreno, e ainda a criação de infraestruturas, como por exemplo estradas, jardins, redes de água, saneamento e outras instalações debaixo do terreno. Essas melhorias têm vidas úteis distintas e não fazem parte do terreno. As melhorias do terreno são sempre avaliadas pela abordagem de custo, uma vez que não existe

---

<sup>4</sup> Não são abrangidos pela avaliação os ativos em curso, os ativos biológicos e florestais, sendo apenas avaliado o valor do terreno

<sup>5</sup> No caso da empresa de estudo, a abordagem de rendimento nunca foi aplicado

mercado ativo para as mesmas. A avaliação está baseada nos estudos técnicos dos custos de construção de m<sup>2</sup> de uma determinada melhoria e é aplicada uma depreciação em função da antiguidade e do estado de conservação. Estes custos de construção são consultados nas bases de dados que derivam de outros projetos do avaliador, projetos de arquitetura do cliente (auto de obra) e publicações do setor de construção civil em que existem glossários com rácios estatísticos de custos de construção – exemplos de atores não-humanos com um papel relevante no processo de determinação do justo valor.

#### *Avaliação de edifícios*

Neste caso, a avaliação depende do uso do edifício (administrativo ou industrial, uma unidade ou um armazém), uma vez que diversos tipos de edifícios têm custos de construção diferentes. A abordagem de avaliação aplicada na maior parte das vezes é a abordagem de custo, uma vez que dificilmente se encontram unidades industriais semelhantes no mercado. Todavia, no caso dos armazéns, uma vez que se trata de uma construção mais estandardizada, aplica-se a abordagem de mercado. Para determinar o valor do edifício, o avaliador recorre à ajuda dos diversos atores não-humanos: bases de dados internas, *sites* das empresas mobiliárias com o objetivo de encontrar um ativo comparável (com a área, ano de construção e demais parâmetros semelhantes), publicações do Instituto Nacional de Estatística (consulta de rácios estatísticos) e publicações dos estudos sobre o mercado imobiliário.

Se o edifício estiver em estado de construção, o avaliador externo baseia-se na memória descritiva de obra que contém as características técnicas do edifício. É calculado o valor da obra concluída a 100% e este valor é multiplicado pela percentagem de avanço da obra<sup>6</sup>.

Pela consulta dos relatórios de avaliação, foi verificado que o valor global da unidade é determinado somando o valor de terreno, o valor das melhorias de terreno e o valor dos edifícios. Como referido na reunião com o avaliador externo, no processo de avaliação não existem desvios face à proposta, nem ao nível dos procedimentos, nem ao nível da metodologia. Resumidamente, na prática da empresa em estudo, para os terrenos é utilizada a abordagem de mercado, analisando grande volume de transações e determinando o preço

---

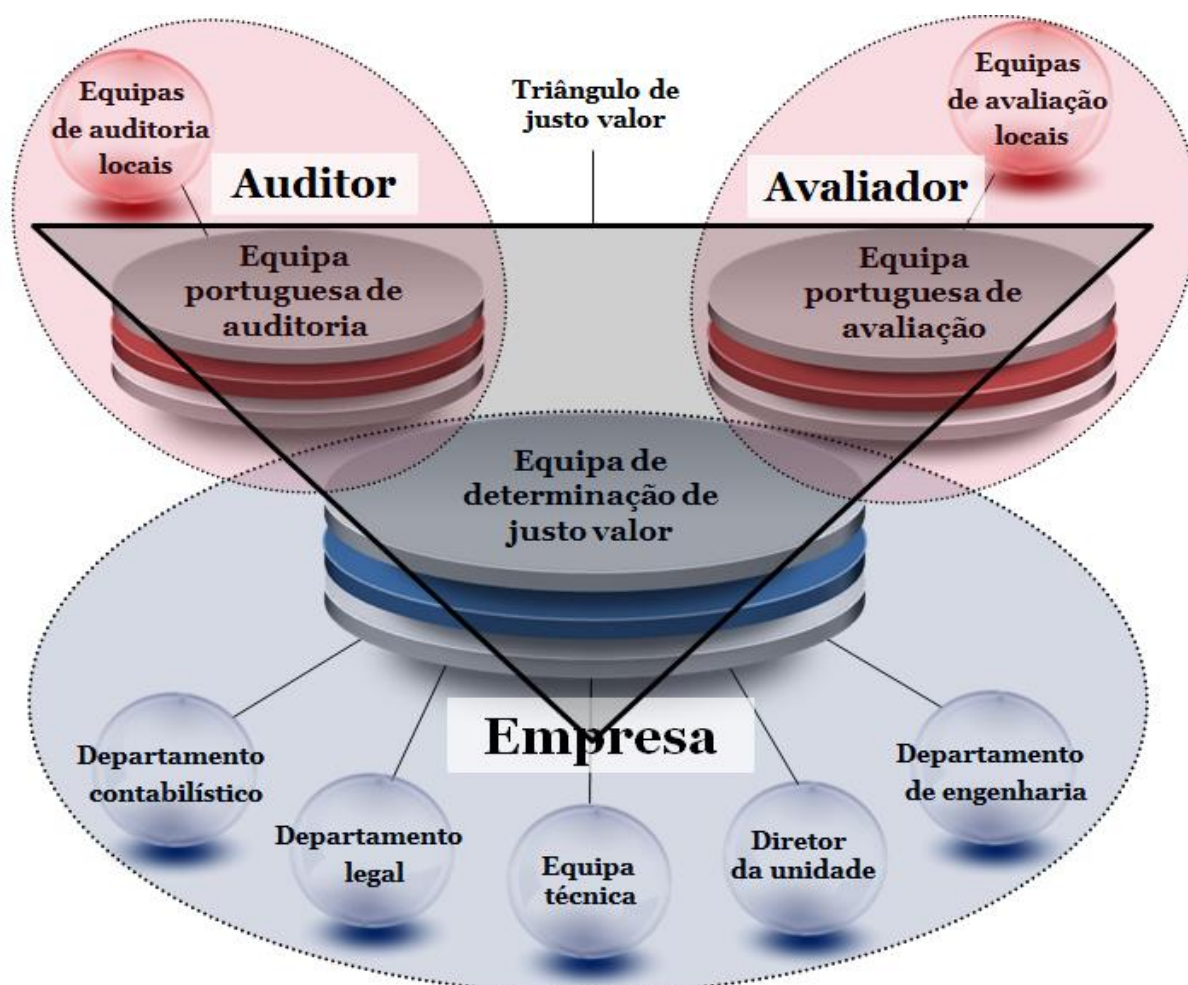
<sup>6</sup> No caso da empresa de estudo, não foi aplicável, uma vez que os edifícios em curso não faziam parte do âmbito de avaliação – facto confirmado pelo relatório de avaliação

médio. Para a maior parte dos edifícios é utilizada a abordagem de custo, exceto se for uma construção mais estandardizada – neste caso aplica-se a abordagem de mercado.

### 5.3.3. Atores e ligações imprevistas e não pré-determinadas no triângulo do justo valor

Conforme descrito no ponto 5.3.2, o processo de avaliação de terrenos e edifícios é mais complexo do que o “triângulo” inicialmente desenhado. Há outras conexões imprevistas e não pré-determinadas na rede de atores. Para além dos atores definidos inicialmente, existe também um conjunto de outros atores que influenciam, direta ou indiretamente, o processo de determinação de justo valor. Estes atores podem ser mais ou menos numerosos, caso seja uma avaliação por *Desktop* ou por *In Loco*, esquematicamente apresentado na Figura 2.

**Figura 2 - Rede de Atores Principais e Secundários no Processo de Determinação do Justo Valor**



Fonte: Elaboração Própria

Por uma questão de simplificação, a equipa portuguesa de auditoria, a equipa portuguesa de avaliação e a equipa de determinação do justo valor vão ser chamados “atores principais”, enquanto os restantes vão ser designados “atores secundários”.

É relevante referir que os atores secundários podem desempenhar dois grandes tipos de papéis no processo de avaliação, como a seguir melhor se descreve:

- 1) ajudar os atores principais a alcançar os seus objetivos e interesses;
- 2) ajudar a combater os condicionantes e limitações identificadas.

**Departamento de engenharia/manutenção** – ajuda o avaliador a perceber melhor as características do ativo avaliado (limites do terreno, especificações dos edifícios), o que reduz a assimetria de informação existente entre o avaliador e a empresa (discutido na secção 3.1), melhora o suporte do trabalho do avaliador e aumenta a probabilidade do justo valor ser determinado de uma forma mais rigorosa.

**Equipa técnica da empresa** – ajuda o auditor a combater a limitação do âmbito de avaliação, emitindo o parecer técnico sobre o bom estado dos terrenos e edifícios e não existência de uma deterioração anormal dos mesmos. Adicionalmente, ajuda quer o avaliador, quer a empresa, a combater o condicionante de custos associados às visitas físicas. É de destacar que existe uma limitação inerente à emissão do referido parecer: os colaboradores deste departamento técnico não efetuam visitas físicas às unidades, pelo que o desgaste normal das mesmas é confirmado apenas pelos responsáveis das unidades.

**Diretor da unidade** – confirma o bom estado de conservação dos terrenos e edifícios da unidade e garante que a listagem contabilística está conciliada com o que existe fisicamente, ajudando desta forma o avaliador a ter maior segurança na determinação do justo valor. No caso de uma unidade em particular no país B, o diretor da mesma teve um papel significativo na separação de ativos para uso dos ativos para liquidação, como analisado no ponto 5.3.2 b).

**Departamento contabilístico** – fornece ao avaliador a listagem contabilística de terrenos e edifícios existentes, bem como a informação das aquisições e abates ocorridos desde a última avaliação, fornecendo uma base para o trabalho do avaliador.

**Departamento legal** – fornece ao avaliador (no caso do *In Loco Appraisal*) e à equipa técnica da empresa (no caso do *Desktop Appraisal*) os registos prediais dos ativos, o que confirma a titularidade da empresa, reduzindo novamente a assimetria de informação entre a empresa e o avaliador.

**Equipas de auditoria locais** – como verificado na reunião com o *partner* responsável, as equipas de auditoria externa em diversas localizações geográficas desempenham a sua função apenas no caso de avaliação por *Desktop*: transmitem à equipa portuguesa a informação se para algumas unidades operacionais locais existem quaisquer questões específicas que podem indicar a necessidade de maior atenção por parte do auditor. Neste caso, a equipa de auditoria em Portugal determina que estas unidades devem ser visitadas. Além disso, as equipas de auditoria locais efetuam visitas físicas a algumas unidades mais significativas e confirmam o desgaste normal dos edifícios.

**Equipas de avaliação locais** – ajudam o avaliador e a empresa a combater o problema de diversidade das áreas geográficas e dos custos associados.

É importante referir que a rede de atores tem um carácter bastante complexo: o mesmo ator secundário pode ajudar ao mesmo tempo mais que um ator principal, e pode ajudar não só a atingir os objetivos, mas também reduzir as limitações.

#### ***5.3.4. Interesses, condicionantes e soluções de cada ator principal***

Os atores principais têm um objetivo comum (construção do justo valor), mas cada um deles tem as suas próprias motivações e interesses no processo de construção do justo valor, que tem um conjunto de condicionantes e limitações que por vezes dificultam a realização do objetivo, tal como apresentado na Figura 3 e analisado para cada ator em seguida:

**Figura 3 – Interesses, Condicionantes e Soluções dos Atores Principais no Processo de Determinação do Justo Valor**



Fonte: Elaboração própria

**Empresa:**

- **Interesses:**
  - Preparação da informação financeira de acordo com o normativo contabilístico vigente à data de reporte;
  - determinação do justo valor dos terrenos e edifícios, bens adquiridos numa concentração de negócios.
  
- **Condicionantes e soluções:**
  - Existência de normas *IAS/IFRS*;
  - tendo em conta que há unidades em diversos países, existe um custo associado às visitas físicas;

- uma vez que a empresa recorre a um avaliador externo, é desejável que o último seja uma entidade competente e reconhecida no mercado – por vezes pode ser difícil encontrar a tal entidade.

**Auditor:**

- **Interesses:**

- Validar a adequação do âmbito, ótica e abordagem de avaliação e o valor determinado pelo avaliador;
- garantir que a informação financeira da empresa representa de uma forma verdadeira e apropriada a sua situação financeira, de acordo com normativo contabilístico vigente.

- **Condicionantes e soluções:**

- muitos auditores consideram a auditoria como uma *commodity*, tendo os *partners* objetivos a cumprir, clientes a servir, propostas a fazer, negócios cada vez mais lucrativos. Os auditores baseiam o seu comportamento na noção de equilíbrio entre o custo marginal e o proveito marginal, ou seja, na redução da probabilidade de um litígio contra o auditor ter desfecho desfavorável (Machado de Almeida, 2014);
- a significância acrescida da materialidade qualitativa como discutido no Capítulo 3, a qual tem também por base esta probabilidade de litígio;
- o avaliador não efetua a conciliação da listagem do ativo fixo tangível extraída do sistema *ERP* com o físico (tal limitação é ultrapassada pelo facto de que a responsabilidade de efetuar a referida conciliação é atribuída ao diretor da unidade, como confirmado na reunião com a Diretora de Contabilidade, além disso, o auditor efetua a conciliação entre a listagem e o relatórios de avaliação);
- a diversidade das áreas geográficas leva ao facto que não se efetuem visitas físicas a todas as localizações, e uma vez que o avaliador determina o valor tendo em conta o pressuposto do desgaste normal – o mesmo é confirmado pelo parecer emitido pela equipa técnica (questão analisada no ponto 5.3.2);

- o processo de auditoria é influenciado por constrações comerciais, profissionais e legais. Estas situações podem influenciar o comportamento individual do auditor enquadrado na sociedade, ou seja, nível macro, e na organização, nível micro (Machado de Almeida, 2014).

**Avaliador:**

- **Interesses:** Proceder à avaliação dos ativos solicitados pelo cliente.
  
- **Condicionantes e soluções:**
  - Existência de normas de avaliação *IVS* determina o próprio normativo de avaliação;
  - devido à diversidade das áreas geográficas e questões de custo, não se efetuam visitas físicas para todas as localizações;
  - ao efetuar as visitas físicas, o avaliador valida as plantas disponibilizadas pela empresa, procedendo às medidas de teste de escala que são efetuadas por amostragem;
  - existe uma assimetria de informação entre o avaliador e a empresa: o próprio processo de avaliação depende de um conjunto de atores secundários (na maior parte, são departamentos internos da empresa) e a informação fornecida por eles vem muitas vezes desatualizada;
  - o avaliador não efetua a conciliação da listagem do ativo fixo tangível extraída do sistema *ERP* com o físico – a referida conciliação é feita pelo Diretor da unidade.

**5.3.5. Ambiguidades relativos aos ativos e a sua resolução**

Nenhuma quantificação de um valor é possível sem que este seja “singularizado” ou autonomizado (Callon e Minuesa, 2003) para uma adequada valoração, pelo que a existência de ambiguidades associadas à determinação de diversos parâmetros é um assunto que merece uma atenção especial por parte dos atores principais no processo de determinação de justo

valor. A seguir vão ser apresentados alguns exemplos de ambiguidades encontradas no caso da empresa em estudo e as formas da sua resolução.

#### *Determinação da parte do edifício*

Relativamente aos edifícios, é importante definir o que pode ser considerado como outras construções e o que faz parte do edifício. No caso de outras construções, os exemplos mais típicos são pontes suspensas, alpendres ou qualquer outra construção permanente. A identificação de partes do edifício é uma questão muito complexa, embora exista uma definição formalizada nas normas *IVS* do que deve ser considerado como parte do edifício e o que não deve. Neste caso funciona a regra geral: se uma determinada componente for construída ao mesmo tempo que o edifício e se a sua remoção levar à destruição do edifício, esta componente é considerada parte do edifício. Um dos exemplos de bastante complexidade é o caso do elevador. Se o elevador fizer parte de um edifício administrativo, com a remoção do mesmo o edifício deixa de ser operacional; logo, o elevador é considerado parte do edifício. O mesmo não se aplica ao caso dos edifícios industriais, em que a remoção do elevador não prejudica o seu normal funcionamento e operacionalidade; logo, o elevador já não é considerado como parte do edifício. No caso concreto da empresa em estudo, houve várias dificuldades de determinar as partes do edifício, e que levaram a um conjunto de discussões entre a empresa e avaliador. Na reunião com a Diretora de Contabilidade foi dado o seguinte exemplo: surgiu uma dúvida se o valor da estrutura para o armazém automático<sup>7</sup> montada num dos edifícios deveria ser incluído no valor do edifício ou se o mesmo devia ser avaliado separadamente. No seguimento de diversas discussões, as partes chegaram à conclusão que o valor do edifício não deve incluir o valor da referida estrutura.

#### *Fiabilidade da informação fornecida pela empresa*

Ao efetuar o trabalho de avaliação no campo, as equipas do avaliador são acompanhadas pelos colaboradores da empresa que podem variar de unidade para unidade, mas que pertencem necessariamente a uma área de manutenção ou engenharia. A função desses colaboradores consiste em contar o historial do ativo, ajudar a perceber os limites do terreno, especificar se houve alguma remoção da parte do terreno, há quanto tempo foram instaladas

---

<sup>7</sup> Sistema que tem como objetivo efetuar o processo de armazenagem de produtos de uma forma automática, em localizações e condições adequadas ao produto em causa

as redes elétricas e as demais questões que possam ajudar ao avaliador determinar o justo valor do ativo com maior fundamentação.

À equipa do avaliador são disponibilizadas as plantas e as cadernetas prediais. A equipa do avaliador externo faz a confirmação das áreas: o desenho da planta é comparado com o desenho disponível no *Google Maps*, o que revela o facto que podem existir diferenças nas áreas ou nos nomes das ruas. Para garantir a fiabilidade da planta, as equipas efetuam as medidas de teste à escala – em diversos sítios definidos aleatoriamente, verifica-se que as medidas da escala da planta correspondem ao que existe fisicamente.

Se a informação da planta disponibilizada ou da caderneta predial não coincidir com o físico, no relatório de avaliação é colocada uma cláusula sobre estas divergências e a avaliação é feita na base do que existe fisicamente. As equipas do avaliador externo não fazem *follow-up* das atualizações efetuadas: no entanto, se ao efetuar a avaliação seguinte se verificar que as atualizações sugeridas na avaliação anterior ainda não foram feitas, é colocada uma cláusula no relatório de avaliação, referindo que a informação continua a estar desatualizada.

#### *Importância de licença de utilização e de construção*

Como referido no ponto 5.3.2 as licenças de construção e de utilização são elementos essenciais, cuja utilidade se verifica no seguinte exemplo: o Plano de ordenação de território referido no ponto 5.3.2 c) determina tais parâmetros, como o índice de implantação e índice de construção. Por exemplo, se o índice de implantação for de 0.4, isso significa que apenas 40% da área total do terreno pode estar afeta à qualquer construção. Se a empresa tiver construído algo numa área superior à permitida, o que é avaliado é apenas a parte permitida. No entanto, se a empresa tiver a licença de utilização emitida pela Câmara Municipal e/ou licença de construção autorizada pela Câmara Municipal, o ativo é avaliado pela sua totalidade.

#### *Data de avaliação versus Data de visita física*

Se a data de avaliação for diferente da data de visita física, o valor de mercado determinado na data de visita é ajustado à data de avaliação, aplicando para os edifícios um coeficiente de atualização que deriva das oscilações de taxas de juro no espaço temporal entre a data da

visita e a data de avaliação. É de destacar que no caso de terrenos não se aplica o tal coeficiente, uma vez que o valor dos mesmos é determinado pela abordagem de mercado.

### **5.3.6. O justo valor como “valor socialmente construído” e assente em consensos**

Uma vez que o auditor foca mais na perspetiva contabilística, enquanto o avaliador na perspetiva técnica, o auditor preocupa-se com que a perspetiva técnica cumpra a perspetiva contabilística nos aspetos mais significativos, agora facilitado pela convergência das abordagens na *IFRS 13* e *IVS* como referido no capítulo 2.

Resumindo, o processo de avaliação dos ativos independentemente da sua ótica e âmbito, passa pela emissão do relatório preliminar de avaliação, que é confrontado pelo próprio avaliador com a proposta inicial feita para a empresa. O objetivo de comparação destes 2 documentos é verificar que todos os termos em condições discriminados na proposta, foram mantidos no relatório. O relatório de avaliação preparado passa por vários colaboradores da entidade avaliadora para garantir que a estrutura do relatório está correta, que o mesmo está de acordo com as expectativas do cliente e que está de acordo com o *compliance* interno do avaliador. Posteriormente, esta versão preliminar é enviada para a empresa para a sua apreciação. A empresa verifica se todos os termos foram mantidos, se os pressupostos utilizados para a avaliação fazem sentido e foram corretamente descritos, e caso não tenham sido, existem reuniões do avaliador com o cliente. O auditor também tem acesso à versão preliminar do relatório de avaliação. Ao efetuar a leitura deste relatório, o auditor valida se todos os pressupostos necessários discutidos anteriormente foram considerados, i.e. valida que a abordagem escolhida pelo avaliador está de acordo com o normativo contabilístico, como discutido no ponto 5.3.2 c), e que o âmbito indicado na proposta de avaliação é igual ao indicado no relatório preliminar.

Como foi referido na reunião com a Diretora de Contabilidade, antes de ser emitido o relatório final de avaliação, há várias interações que a empresa tem com o avaliador e o auditor. As dúvidas que podem originar as discussões entre as partes normalmente estão relacionadas com as questões técnicas de avaliação, e algumas destas questões e ambiguidades foram referidas no ponto 5.3.5.

Quando o relatório preliminar for confirmado pelo auditor e pela empresa, o avaliador procede à formalização e assinatura da versão final do relatório. Nesta fase, o valor indicado no relatório é aceite, quer pela empresa, quer pelo auditor, sem qualquer discussão adicional.

#### **5.4. Processo de Determinação do “Justo Valor”**

Na secção 5.3 foi analisado o processo de determinação do justo valor: foram determinados diversos atores principais e secundários com a centralidade e funções diferentes. Adicionalmente foram vistas várias ambiguidades inerentes ao próprio processo e foram dados alguns exemplos da sua resolução. A seguir, baseando na lógica semelhante, será apresentado o processo de determinação do “justo valor”.

##### **5.4.1. Modelo conceptual ex-ante: a reta do “justo valor”**

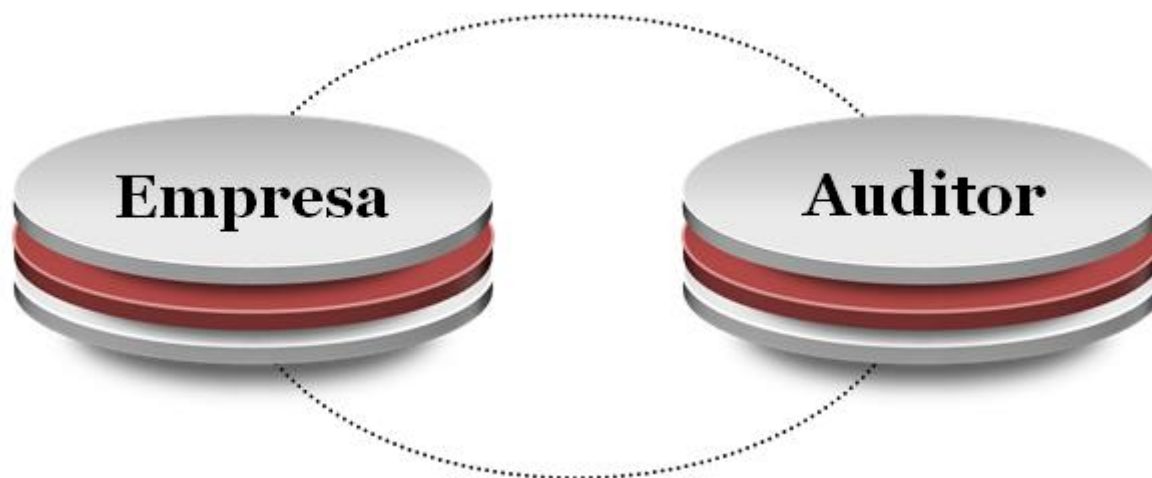
Como referido no ponto 5.2. e 2.3. existe um segundo tipo de justo valor, o chamado “Justo Valor” (entre aspas) que é determinado pela empresa apenas para efeitos de testes de imparidade, com base no valor de uso (modelo de *cash-flows* descontados) ou justo valor (dos dois o mais elevado), sendo registado nas contas apenas se for inferior ao custo histórico do respetivo ativo.

A primeira consulta do Relatório e Contas do ano N da empresa (nomeadamente, Nota 13) permitiu identificar dois atores principais no processo de determinação do “justo valor”:

- 1) a própria empresa;
- 2) o auditor.

Este valor foi calculado para efeitos de imparidade e não houve até agora recurso a qualquer entidade externa (pela informação obtida da Diretora de Contabilidade, vão recorrer a um avaliador externo no ano seguinte) para proceder à avaliação dos ativos, uma vez que se considerou que o valor de uso era superior ao justo valor. No caso da empresa em estudo, o valor de uso é superior ao justo valor e deste modo, os atores principais que intervêm no processo têm uma composição diferente, e o chamado “Triângulo do Justo Valor” deixa de ser triângulo e transforma-se numa reta que esquematicamente pode ser apresentada na Figura 4:

**Figura 4 - A reta do “Justo Valor”**



Fonte: Elaboração Própria

À semelhança daquilo que foi referido no ponto 5.3. trata-se de um modelo de relação inicial, entre os atores individuais humanos e não humanos.

#### ***5.4.2. Os atores com papel central no processo de construção do “justo valor”***

Como foi referido na reunião com a Diretora de Contabilidade, a empresa determina o “justo valor” para efeitos de testes de imparidade relativo a dois tipos de ativos:

- *Goodwill* (testes de imparidade são efetuados anualmente);
- Unidades operacionais (testes são efetuados apenas quando existem indícios de imparidade).

##### ***a) Elaboração dos testes de imparidade e do Business plan***

Como foi referido na reunião com a Responsável pelo Controlo de Gestão, os testes de imparidade são elaborados internamente para um horizonte temporal em média de 8 anos (no caso das contas locais no país A o prazo é mais reduzido e totaliza 5 anos).

No caso do *Goodwill*, o montante de imparidade é calculado de acordo com os *IFRS* e é de destacar que o valor do *Goodwill* é determinado para cada segmento geográfico. No caso das unidades operacionais, para as empresas individuais o valor de imparidade é determinado de acordo com os *GAAPs* locais, e para efeitos de consolidado são aplicadas as normas *IFRS*.

Os testes de imparidade estão baseados no modelo de *cash-flows* descontados que utiliza como os *inputs* a informação proveniente do *Business plan*, nomeadamente, os ativos até a data, sem incluir as projeções de crescimento e investimentos programados para os períodos futuros. O estudo sobre a elaboração do *Business plan* e o processo do seu “ajustamento” ao modelo de *cash-flows* foi desenvolvida na reunião com o Diretor de Planeamento Estratégico.

O *Business plan* é uma ferramenta de elevada importância do processo de planeamento estratégico da empresa. Baseando-se na análise de tendências micro- e macroeconómicas através de consulta de bases de dados estatísticas de cada segmento geográfico, a equipa de Controlo de Gestão elabora uma proposta do *Business plan* que posteriormente é discutida com a Gestão de topo, sendo o *CFO* da empresa o ator principal no processo de discussão e avaliação da viabilidade do *Business plan*. A referida discussão implica uma chamada de atenção às questões relacionadas com as diversas regiões em que a empresa está presente. Posteriormente a proposta vai para a Comissão Executiva e depois é aprovada pelo Conselho de Administração, um processo que se prolonga por alguns meses.

O *Business plan* contém a previsão da evolução da empresa para os anos futuros. Historicamente, têm sido elaborados diversos cenários de evolução da empresa, que pressupõem caminhos diferentes com diversos resultados pretendidos. Isto é, em termos práticos, há lugar a várias propostas do *Business plan*, que são discutidas e analisadas pela Gestão de topo. No final é aprovada apenas uma proposta com um cenário de evolução concreto que a empresa deverá seguir.

É interessante salientar que as propostas iniciais do *Business plan* são elaboradas por negócio e por região, existindo as vezes necessidade de efetuar uma desagregação por unidade: o modelo de *cash-flows* é analisado com o auditor, os dados e pressupostos do *Business plan* são ajustados ou não ao modelo e são validados pelo auditor. No final é feita uma proposta “consolidada” que sintetiza toda a informação das unidades, regiões e ramos de negócio.

No processo de elaboração do *Business plan* a empresa tem poder discricionário, não existindo nenhuma intervenção do auditor nesta fase. No entanto, os dados e pressupostos utilizados no modelo de *cash-flows* descontados, apesar de serem selecionados pela empresa, são validados pelo auditor na ótica de razoabilidade dos mesmos e podem ser alterados se o auditor o achar necessário para efeito de testes de imparidade.

***b) Desagregação por unidade e determinação dos indícios de imparidade***

Essa desagregação por unidade não é um fenómeno muito frequente para os objetivos internos da empresa, sendo que na maior parte dos casos a mesma é efetuada para satisfazer os pedidos do auditor. A necessidade do auditor de extrair a informação para uma unidade específica leva a um processo de “ajustamento” do *Business plan* ao modelo de *cash-flows*, que implica uma seleção criteriosa de determinados dados necessários para efeitos de cálculo de imparidade a partir de um conjunto diversificado de variáveis essenciais para o planeamento estratégico apresentadas no *Business plan*. Esse processo de “ajustamento”, apesar de não ser muito complicado em termos técnicos, é um processo bastante trabalhoso, sendo mais fácil nuns ramos de negócio do que noutros. Pelo que se pode ver, neste caso o auditor assume um papel central no desenvolvimento do modelo, uma vez que o seu *output* do modelo é ajustado ao seu “pedido” para garantir o cumprimento do normativo contabilístico.

Como referido no início deste ponto, os testes de imparidade às unidades operacionais são efetuados apenas quando existem indícios de imparidade. De acordo com a informação obtida na reunião com o auditor, a empresa apresenta ao auditor um conjunto de unidades industriais que podem ter tais indícios, pelo que o auditor valida a sugestão da empresa, verificando que não existe nenhuma unidade que possa estar sujeita à imparidade e que a empresa não tenha considerado inicialmente. A elaboração dos testes é solicitada para as unidades identificadas pela empresa e também para aquelas que chamaram a atenção do auditor, isto é, na determinação dos indícios de imparidade o auditor assume também um papel central.

Por vezes, neste âmbito existem discussões entre a empresa e o auditor, mas o consenso é atingido, tendo em conta os níveis de materialidade qualitativa definidos pelo auditor, conforme analisado no ponto 2.4. Como foi referido na reunião com a Diretora de Contabilidade, pode haver (ou não) recurso à avaliação externa. Caso o mesmo não existir, o valor dos ativos é determinado aplicando o modelo de *cash-flows* descontados – como aconteceu no ano N.

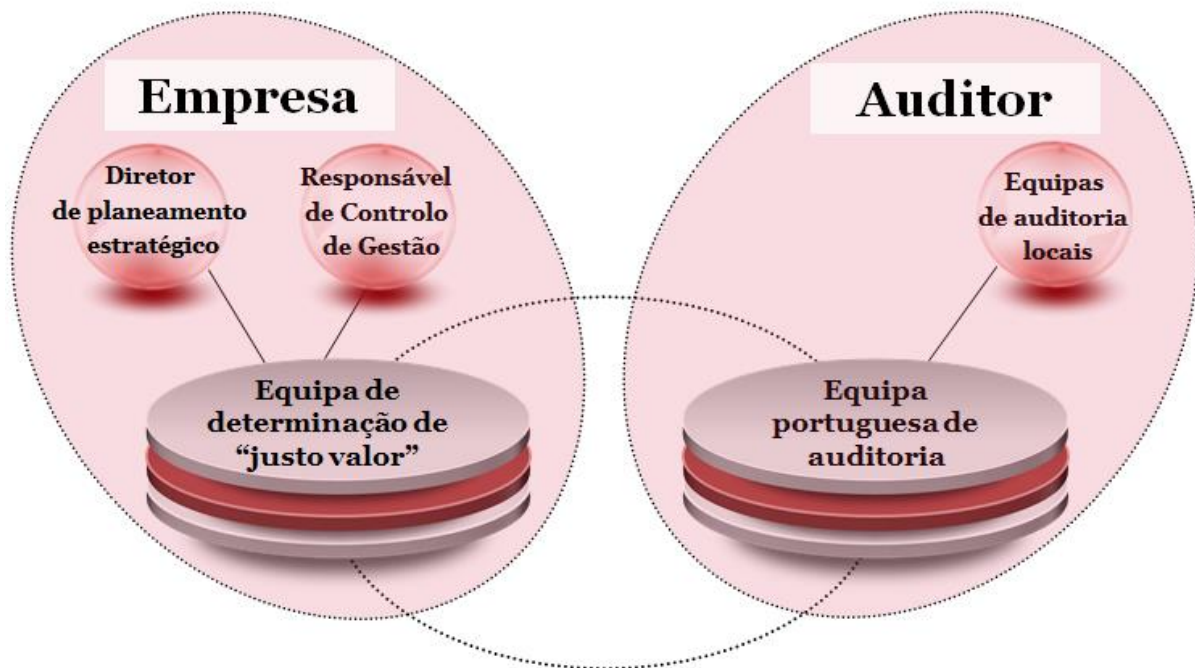
#### ***5.4.3. Atores e ligações imprevistas e não pré-determinadas na reta do justo valor***

Relativamente a *Goodwill*, este está sujeito aos testes de imparidade anuais, conforme referido na norma IAS 36. Uma vez que o *Goodwill* resulta de uma diferença entre o custo de aquisição e do justo valor dos ativos e passivos da adquirida, a determinação do referido “justo valor” é efetuada através de diversos estudos de mercado e com base nos critérios de negócio. Só se regista uma perda por imparidade se o valor determinado for inferior ao registado na contabilidade.

Pela reunião com o Diretor de Consolidação ficou claro que não houve aquisições desde 2006. A elaboração dos testes de imparidade é efetuada pela equipa interna da empresa, com base no orçamento e no *Business plan*, utilizando o modelo de *cash-flows* descontados. O justo valor dos ativos das adquiridas (Ativos Fixos Tangíveis, Ativos Fixos Intangíveis e Inventários) foi determinado com recurso ao apoio de uma entidade externa, diferente daquela que procedeu à avaliação dos terrenos e edifícios no ano N. Neste caso, este justo valor inicial foi determinado de forma semelhante à descrita no ponto 5.3, pelo que não se considera necessário proceder a uma análise mais detalhada deste processo.

Portanto, no caso de determinação do “justo valor”, a interação dos atores principais cinge-se às comunicações entre a empresa e auditor, tendo o auditor como principal função a validação dos pressupostos-base mais significativos utilizados no modelo de *cash-flows* descontados, nomeadamente, taxa de crescimento das vendas, taxa de desconto, taxa de crescimento de custos, entre outros. Esquemáticamente, a rede dos atores pode ser desenvolvida face à inicial (Figura 4), representada na Figura 5:

**Figura 5 – Rede de Atores Principais e Secundários no Processo de Determinação do “Justo Valor”**



Fonte: Elaboração Própria

Os referidos atores têm as seguintes funções:

**Diretor de planeamento estratégico** – ator responsável pela preparação do orçamento e do *Business plan*.

**Responsável de Controlo de Gestão** – tem como principal função a elaboração dos testes de imparidade. Adicionalmente, uma vez que na maior parte dos casos o auditor solicita a informação por unidade, o referido ator procede ao “ajustamento” do *Business plan* ao modelo de *cash-flows* descontados, extraindo os dados necessários por unidade.

**Equipas de auditoria locais** – as equipas de auditoria externa em diversos países transmitem à equipa local a informação se para alguma unidade operacional podem existir indícios de imparidade.

#### 5.4.4. Interesses, condicionantes e soluções de cada ator principal

É importante referir que os atores principais têm um objetivo comum (determinação do “justo valor” necessário apenas para o efeito de cálculo de imparidade), mas cada um deles tem as suas próprias motivações e interesses. O processo de determinação do “justo valor” tem um conjunto dos condicionantes e limitações inerentes que dificultam a realização do objetivo por parte de todos os atores, tal como apresentado na Figura 6. Como referido na entrevista com o *partner* responsável de auditoria, os fatores críticos do modelo de *cash-flows* descontados assentam essencialmente na validação dos pressupostos-base do modelo e da taxa de desconto, principais pontos de conflito entre o preparador da informação e o auditor.

**Figura 6 – Interesses, Condicionantes e Soluções dos Atores Principais no Processo de Determinação do “Justo Valor”**



Fonte: Elaboração própria

#### **Empresa:**

- **Interesses:** Preparação da informação financeira de acordo com os normativos existentes; elaboração dos testes de imparidade.

- **Condicionantes e soluções:** Existência de normas *IAS/IFRS* que limitam à partida os procedimentos de determinação do “justo valor”; o próprio processo de elaboração dos testes de imparidade é bastante complexo e trabalhoso, existindo a necessidade de “ajustar” o *Business plan* para ser inserido no modelo de *cash-flows* descontados.

**Auditor:**

- **Interesses:** Validar os pressupostos-base utilizados no modelo de *cash-flows* descontados; garantir que a informação financeira da empresa representa de uma forma verdadeira e apropriada a sua situação financeira.
- **Condicionantes e soluções:**
  - resistência por parte da empresa em divulgar os pressupostos por questões de confidencialidade da informação (confirmado na reunião com o *partner* responsável de auditoria).

## 5.5 Justo Valor e “Justo Valor” – Quais as diferenças?

Terminando a análise de dois processos bastante complexos, é possível concluir o seguinte: apesar de em ambos os casos o montante a ser determinado ser chamado justo valor, há dois conceitos de justo valor diferentes. E apesar de existirem algumas semelhanças quer nos conceitos, quer nos pressupostos subjacentes, os processos da sua quantificação também são diferentes em alguns aspetos que serão apresentados a seguir, nomeadamente os objetivos, subjacentes nos dois conceitos, os modelos de determinação, a rede dos atores envolvidos, os conflitos entre esses atores e o seu poder.

### *Objetivo*

Recordando, o justo valor é determinado para efeitos de revalorização dos terrenos e edifícios, sendo o valor apurado registado nas contas independentemente deste ser superior ou inferior à quantia escriturada. Diferentemente, o “justo valor” é determinado apenas para efeito de testes de imparidade, com base no modelo de *cash-flows* descontados, sendo registado nas contas apenas se for inferior ao custo histórico.

### *Modo de determinação*

A determinação do justo valor é efetuada através do recurso a um avaliador externo – entidade independente, competente e reconhecida no mercado, que baseia o seu trabalho nas normas internacionais de avaliação (associado ao nível 2). Tal não se verifica no caso de determinação do “justo valor”, em que o modelo utilizado para o efeito é o modelo de *cash-flows* descontados, elaborado pela própria empresa, e que engloba um conjunto de dados, projeções e estimativas de carácter interno (associado ao nível 3).

### *Rede dos atores*

Como se pode verificar nos pontos desenvolvidos acima, a rede dos atores associada ao processo de determinação do justo valor (sem aspas) é muito mais diversificada do que no caso do “justo valor”. A existência de 3 atores principais no primeiro caso, com o envolvimento de diversas entidades externas e atores secundários no processo, cria um conjunto de ligações complexas entre os mesmos, o que implica que os modelos comportamentais de todos os atores se transformem e ajustem nos processos de interações e comunicações. A complexidade da rede é em parte influenciada pelo objetivo e impacto da determinação do justo valor – o mesmo será registado nas contas independentemente deste ser superior ou inferior ao valor contabilístico. Por outro lado, no caso do “justo valor”, o mesmo é calculado apenas para os efeitos de elaboração dos testes de imparidade, pelo que não se verifica o envolvimento no processo um conjunto grande dos atores secundários. No entanto, este valor também deve ser determinado com a maior fiabilidade possível, uma vez que se for inferior à quantia escriturada do ativo, o valor da imparidade a registar nas contas resultará da diferença entre estes 2 valores e terá um impacto na posição financeira da empresa semelhante à de uma redução do justo valor (sem aspas).

### *Conflitos*

A determinação de “justo valor” é um processo mais complexo que o processo de determinação do justo valor, pelo que leva a um maior número de discussões entre os atores, a um conjunto de conflitos de interesses entre eles em que cada um tem as suas próprias motivações. No entanto, esses conflitos são resolvidos nos processos de interações e comunicações entre as partes do processo.

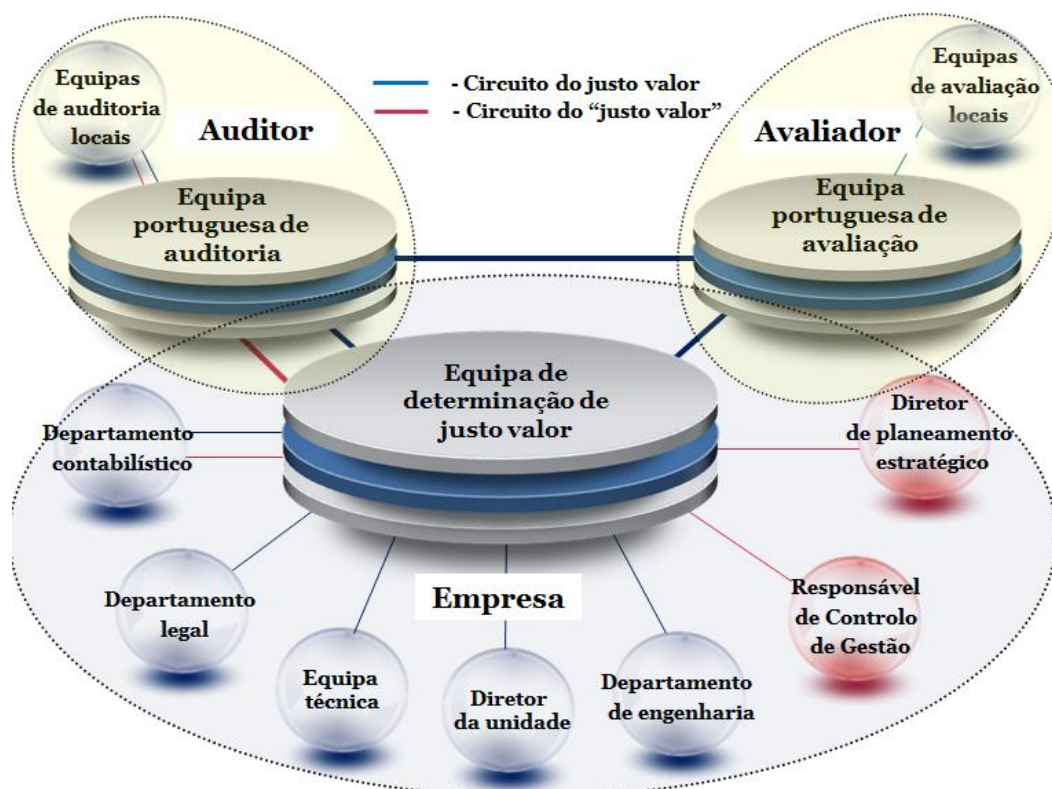
### *Poder*

Conforme evidenciado nos pontos anteriores, no caso de determinação do “justo valor” um dos atores principais, o avaliador externo, nem participa no processo (neste caso concreto), enquanto que no caso do justo valor assume um papel central em diversos aspetos, nomeadamente na determinação da abordagem de avaliação.

Relativamente ao poder do auditor, no caso do justo valor ele assume o papel central na determinação do âmbito de avaliação, sendo também um elemento principal na identificação dos indícios de imparidade no caso de “justo valor”. Finalmente, a empresa tem o poder discricionário na determinação da ótica de avaliação, elaboração do orçamento e do *Business plan*.

De um modo geral, é possível concluir que, apesar de existência de um conjunto de diferenças inerentes aos processos de determinação de dois tipos de justo valor, há uma semelhança essencial – em qualquer dos casos, qualquer que seja o modelo utilizado e qualquer que seja o interesse do ator, o consenso entre todas as partes sobre o valor determinado é sempre atingido. Esquemáticamente, os referidos processos podem ser apresentados na Figura 7:

**Figura 7 – Síntese dos dois processos de determinação do justo valor**



Fonte: Elaboração própria

## 5.6 Desenvolvimento Teórico: Conexões e Interação no Processo do Justo Valor

Uma vez que o cálculo económico é distribuído entre atores humanos e não humanos, havendo, por isso, várias quantificações possíveis (Callon e Muniesa, 2003) e o justo valor tem uma orientação económica, porque é um valor de mercado, infere-se por isso, que o mesmo será impreciso na respetiva quantificação.

Num contexto de inexistência de mercado ativo, a fiabilidade do justo valor (sem aspas) e/ou “justo valor” (com aspas) de um ativo não financeiro assenta no modelo, o qual deve ser entendido no sentido lato como o método de avaliação do referido ativo, utilizado pelo preparador da informação financeira e discutido com os atores principais, o auditor e o avaliador, ou apenas o auditor, no caso do “justo valor”. O justo valor desse tipo de ativos surge de uma opção específica da organização à luz do normativo contabilístico. Desta especificidade, resulta um processo específico de construção de um valor.

Com base na Teoria da Rede de Atores (Callon, 1986 e Latour, 1997), debatidas no capítulo 3, este estudo de caso evidencia que a determinação tanto do justo valor como do “justo valor” em organizações industriais envolve vários atores humanos dentro da empresa, em funções tão diversas como o departamento financeiro, controlo de gestão, departamento técnico e legal. Ou seja, este estudo evidencia que não se pode conceber as organizações como entidades “monolíticas”, mas sim entidades constituídas por múltiplos atores, coletivos e individuais, e que é preciso considerar esta multiplicidade para se entender o processo de construção do justo valor. Esta rede de atores internos à empresa, centrais e locais, contribui de forma estruturada para o apuramento de um valor, consistentemente com a conclusão de Okamoto (2014) a propósito do justo valor de instrumentos financeiros complexos. No entanto, deve-se assinalar que os atores locais apenas produzem a informação solicitada pelos atores centrais, ajustando-a às exigências normativas do justo valor; ou seja, apesar do processo ter obrigatoriamente de passar por estes atores locais, eles não são “pontos de passagem obrigatórios” no sentido de Callon (1986), visto que a obrigatoriedade da sua intervenção não lhes atribui uma importância e poder decisivos neste processo.

Por outro lado, atores externos à empresa, o avaliador e o auditor, fazem igualmente parte integrante do processo, influenciado, respetivamente, pelo poder formal e informal. E estes atores externos também são de facto constituídos por diversos atores, desde diferentes equipas aos diferentes indivíduos, não sendo também entidades “monolíticas”. A centralidade do papel do auditor, assente no seu poder formal de índole legal, mudou com o grau de complexidade associado ao justo valor, tendo perdido autonomia face a outro ator, o avaliador. O poder informal deste último, através do conhecimento específico acerca das técnicas de avaliação e a sua inserção indireta como parte integrante no processo de auditoria, é “socialmente” aceite pelo auditor. Ou seja, apesar do auditor ser claramente um “ponto obrigatório de passagem”, a sua centralidade e poder no processo poderá estar a ser reduzida face a outros atores (nomeadamente, o avaliador).

Por fim, relativamente aos ativos não financeiros, neste estudo não foram identificados atores não-humanos relevantes no processo de determinação do justo valor (*Google Maps*), como o foram por Okamoto (2014), evidenciando práticas de avaliação de mercado diferenciadas entre os setores financeiros e não financeiros.

As relações dentro da rede dos atores podem ser externas (entre diversos atores principais e secundários) ou internas (entre diversos elementos de um ator concreto). Adicionalmente, as relações podem ser definidas formalmente (existência de um contrato ou de proposta de prestação de serviços, por exemplo quando se trata de uma relação externa) ou informalmente (por exemplo, manual de procedimentos no caso de uma relação interna que não tem caráter formal).

## 6 Conclusões, Reflexões, Contributos e Limitações do Estudo

### *Principais Reflexões e Conclusões*

O justo valor adquiriu uma maior notoriedade e significância, ainda que paralelamente controversa, no relato financeiro, tornando-se um “princípio quase-filosófico na reforma da contabilidade”, numa primeira fase associado aos instrumentos financeiros e posteriormente alargado aos ativos/passivos operacionais (Power, 2010, p. 197).

O estudo de caso assentou na revisão de literatura académica e normas sobre o justo valor, na identificação de literatura para obter lentes teóricas apropriadas para estudar o processo de construção social do justo valor, e na realização de entrevistas aos atores intervenientes e de análise documental. Tendo por base o caso concreto de uma empresa do setor industrial que possuía as especificidades adequadas ao tema de investigação (possuir ativos não financeiros significativos, inexistência de mercado ativo e falta de transações comparáveis no mercado, dado tratar-se de unidades operacionais), o estudo revela que o processo de determinação do justo valor pode ser explicado pela Teoria da Rede de Atores. De facto, este processo não é um cálculo mas sim um valor “socialmente construído” em processos altamente específicos, que envolvem uma rede de atores e na base de negociações de “estimativas-advinhas” (“*Guesstimates*” – Smith-Lacroix *et al.*, 2012), apesar de produzidas através de métodos de avaliação genericamente percecionados e aceites como legítimos. A fiabilidade do justo valor de nível 2 e 3, menos relevante para o investidor e o mais contestado em termos daquela característica qualitativa (Bagna *et al.*, 2014; Chung *et al.*, 2014) assenta, assim, não numa verificabilidade documental, mas no consenso entre os atores, assim como numa multiplicidade de pressupostos provenientes das mais diversas origens e naturezas e sujeitos a controvérsias que a rede tem necessidade de resolver para atingir o único objetivo comum: a apresentação de um número. Questiona-se, por isso, se os reguladores têm em atenção a aplicabilidade prática das normas ou se continuam alheios a essa realidade (Smith-Lacroix *et al.*, 2012).

Este estudo ilustrou o processo social construtivo que ocorreu para que esse número possa ser apresentado no caso de ativos não financeiros, tendo ainda fornecido indicações quanto à importância e influência dos diversos atores envolvidos no processo de construção desse justo valor, e à dependência do justo valor face a estimativas de terceiros decorrente de um enfoque

na materialidade qualitativa por parte do auditor (Christensen *et al.*, 2012). Constatou-se que nesta rede de atores o auditor deixou de assumir um papel central, assumindo o avaliador um papel cada vez mais preponderante e por onde o processo acaba por ser canalizado, dado o seu conhecimento específico em matéria de avaliação. O avaliador assume-se assim, claramente, como o ponto obrigatório de passagem neste processo, enquanto ator que ganhou um significativo poder relacional nesta rede de atores. Esta confiança depositada nos avaliadores faz ainda com que o preparador se tenha tornado um compilador da informação e não o avaliador em si (Power, 2010). A centralidade do avaliador tem, no entanto, sido contestada pelos reguladores da função de auditoria, tendo recentemente o *PCAOB* (*Public Company Accounting Oversight Board*) solicitado comentários a uma proposta de alteração da abordagem da auditoria do justo valor, bem como das estimativas e dos procedimentos de revisão dos pressupostos e métodos usados pelo avaliador (*PCAOB*, 2014). Esta contestação, numa arena de luta a um nível supra-organizacional, revela bem como as posições de centralidade e de poder relacional nas redes de atores específicas são contingentes e permanentemente sujeitas a contestação, inclusive oriundas de fora da rede em questão.

A mudança do “papel” do preparador acima descrita (de “avaliador” para mero “preparador”) tem uma consequência interessante, sob o ponto de vista do modelo teórico utilizado. Por um lado, a presença do preparador continua a ser central no processo, visto que intervém em praticamente todas as etapas do mesmo. Mas, por outro lado, a sua centralidade enquanto “ponto obrigatório de passagem” (Callon, 1986) torna-se menor, no conceito de esta centralidade conferir um poder relacional de influenciar o processo e assim conferir poder na rede de atores, de forma a beneficiar e atingir os seus interesses (Oliveira e Clegg, 2014). Aliás, o mesmo já se apontou atrás em relação ao auditor e, a um nível mais baixo, em relação a alguns atores locais secundários. Esta conclusão sugere um potencial de refinamento nos conceitos utilizados na investigação inspirada na Teoria das Redes de Atores, a ser desenvolvido em estudos futuros.

Reitera-se por fim, que ainda que os números finais, constantes das demonstrações financeiras, não espelhem a complexidade e diversidade dos processos que estiveram subjacentes à sua construção coletiva, este estudo não sugere que os valores nas demonstrações financeiras estejam ‘errados’, tornando antes patente que assentam num

processo não determinístico. Aliás, o conceito de ‘errado’ não é apropriado, porque implicaria a existência de um valor ‘correto’, único, que se constatou não existir.

#### *Contributos e limitações do estudo*

Tendo em conta a globalização das práticas contabilísticas e de auditoria, assim como a sua crescente submissão ao poder normativo do justo valor, os processos identificados neste estudo não devem ser exclusivos à organização estudada (Smith-Lacroix *et al.*, 2012). Deste modo, mesmo sendo conhecidas as limitações implícitas dos estudos de casos únicos, e mesmo reconhecendo-se que é sempre possível aprofundar mais o trabalho empírico num estudo de caso, este contribui para a literatura sobre a temática do justo valor, destacando-se três resultados. O primeiro refere-se ao enfoque no processo organizacional e operacional do justo valor, na medida em que possibilita um maior conhecimento sobre o seu “cálculo” em contextos reais, que se caracteriza por um processo de construção social no âmbito de uma rede de múltiplos atores e em contraponto aos estudos anteriores, que o assumem como um valor dado. O segundo contributo consiste numa resposta ao apelo de Hopwood (2009) e Basu (2012), pela ênfase da “contabilidade em ação”, em contextos reais, pouco analisado na literatura em contabilidade financeira, e ainda menos no caso da valoração dos ativos não-financeiros. O terceiro contributo consiste na evidência da mudança na centralidade dos atores envolvidos.

#### *Desenvolvimentos Futuros*

Há ambiguidades inerentes ao processo de construção do justo valor, como a “singularização” do ativo a valorar (Callon e Minusa, 2003) (aqui ilustrada com o exemplo da decisão de considerar um elevador industrial conjuntamente com, ou isoladamente do, edifício). Uma extensão desta investigação poderá consistir no estudo da rede de atores envolvidos no processo de justo valor dos equipamentos, previsto para um período futuro, e em particular, na extensão daquela rede face ao processo descrito neste estudo para os terrenos e edifícios, nomeadamente no que respeita à identificação dos ativos a combinar para efeitos de valoração.

Estudos adicionais poderão ainda ser desenvolvidos relativamente ao processo de construção do justo valor dos passivos, por exemplo o “justo valor” relativamente às responsabilidades

por pensões, antecipando-se que a rede de atores seja diferente. *À priori*, antecipa-se neste caso a inclusão do atuário como ator e a exclusão do avaliador; todavia, determinar a configuração exata da composição da rede (nomeadamente, mas não só, em termos dos diversos atores secundários) e as relações que estabelecem entre si durante o processo de construção carece de um estudo de caso em profundidade. Finalmente, e como já referido nas conclusões acima, merece reflexão adicional a eventual distinção entre os conceitos de presença central (enquanto intervenção quase permanente ao longo de um processo) e de centralidade (enquanto ponto obrigatório de passagem, conferidor de poder relacional na rede de atores), no âmbito da investigação inspirada na Teoria das Redes de Atores.

## 7 Referências Bibliográficas

Ahmed, A. S., E. Kilic e G. J. Lobo (2006), “Does Recognition Versus Disclosure Matter? Evidence from Value-Relevance of Banks' Recognized and Disclosed Derivative Financial Instruments”, disponível em <http://ssrn.com/abstract=590182>, acessado em 30 de abril de 2013.

Arnold, P. J. (2009), Global Financial crisis: the challenge to accounting research, *Accounting Organizations and Society*, 34, pp 803-809

Ball R. (2009), International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for Investors, Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum, pp. 5-27.

Bagna, E., G. Di Martino, e D. Rossi, (2014), “An Anatomy of The Level3 Fair Value Hierarchy Discount”, disponível em <http://ssrn.com/abstract=2367405>, acessado em 23 de junho de 2014;

Barth, M. E, W. H. Beaver e W. R. Landsman (2001), “The Relevance of the Value Relevance literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View”, *Journal of Accounting and Economics*, Nº 31, pp. 77-104.

Basu, S. (2012), “How Can Accounting Researchers Become More Innovative”, Commentary, *Accounting Horizons*, Vol. 26, Nº 4, pp. 851-870.

Beattie V. (2005), “Moving the Financial Accounting Research Front Forward: the UK Contribution”, *The British Accounting Review*, Nº 37, pp. 85-114.

Bougen P. D. e J. J. Young (2012), “Fair Value Accounting: Simulacra and Simulation”, *Critical Perspectives on Accounting*, Nº 23, pp. 390-402.

Bruen, C. (2010), 'The System Cannot Fail –Reflections on The Audit Society: Rituals of Verification”, *Policy & Practice: A Development Education Review*, Vol. 11, pp. 131-133,

disponível em <http://www.developmenteducationreview.com/issue11-review2>, acessado em 14 de agosto de 2014;

Callon M. (1986), “Some elements of a sociology of translation: Domestication of the scallops and the fishermen of St. Brieuç Bay”, J. Law (Ed.), *Power, Action and Belief* (pp 196-233), London: Routledge and Kegan Paul.

Callon, M. e F. Minuesa (2003), “Les Marchés Économiques comme Dispositifs Collectifs de Calcul”, *Réseaux* 21, N°122, pp. 189-233.

Campbell, R. L., L. A. Owens-Jackson e D. R. Robinson (2008), “Fair Value Accounting from Theory to Practice: Implementation Tumultuous, Painful and Require Significant Adjustment for U.S. Accounting Professionals”, *Strategic Finance*, N° 90, pp. 31-37.

Canning, M., & O’Dwyer, B. (2013), “The dynamics of a regulatory space realignment: strategic responses in a local context”, *Accounting, Organizations and Society*, N° 38, 169-194.

Christensen H. B., S. M. Glover e D. A. Wood (2012), “Extreme Estimation Uncertainty in Fair Value Estimates: Implications for Audit Assurance”, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 31, N° 1, pp. 127-146.

\_\_\_\_\_ e V. V. Nikolaev (2013), “Does Fair Value Accounting for Non-Financial Assets Pass the Market Test?”, *Review of Accounting Studies*, Forthcoming, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1269515>, acessado em 20 de junho de 2014.

Chung, S. G., B. W. Goh,, J. Ng, e K. O. Yong (2014), “ Voluntary Fair Value Disclosures Beyond SFAS 157’s Three-level Estimates”, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1335848>, acessado em 23 de junho de 2014.

Cotter, J. e S. Richardson (2002), “Reliability of Asset Revaluations: The Impact of Appraiser Independence”, *Review of Accounting Studies*, N° 7, pp. 435-457.

Gil, N. (2007), “On the value of project safeguards: Embedding real options in complex products and systems”, *Research Policy*, Vol. 36, Nº 7, pp. 980-999.

Griffin, J. B. (2014), “The Effects of Uncertainty and Disclosure on Auditors’ Fair Value Materiality Decisions”, *On-Line, Journal of Accounting Research*, disponível em <http://dx.doi.org/10.1111/1475-679X.12059>, acessado em 8 de julho de 2014.

Guerreiro, M. S., Rodrigues, L.L. & Craig, R (2014), “Institutional Change of Accounting Systems: The Adoption of a Regime of Adapted International Financial Reporting Standards”, *European Accounting Review*, disponível em <http://dx.doi.org/10.1080/097638180.2014.887477>, acessado em 7 de agosto de 2014.

Gwilliam, D. e R. H. G. Jackson (2008), “Fair value in Financial Reporting: Problems and Pitfalls in Practice. A case study analysis of the use of fair valuation at Enron”, *Accounting Forum*, 32, 240-259.

Healy, P. M. e K. Palepu (2000), “Information Asymmetry, Corporate Disclosure and the Capital Markets: A Review of the Empirical Disclosure Literature”, JAE Rochester Conference, disponível em <http://ssrn.com/abstract=258514>, acessado em 5 de agosto de 2014.

Hellmann, A., H. Perera e C. Patel (2010), “Contextual Issues of the Convergence of International Financial Reporting Standards: The Case of Germany”, *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, Nº 26, pp 108 – 116.

Herrmann, D., S. M. Saudagaran e W. B. Thomas (2006), “The Quality of Fair Value Measures for Property, Plant and Equipment”, *Accounting Forum*, 30, pp. 43-69;

Hopwood, A. (2009), “The Economic Crisis and Accounting: Implications for the Research Community”, *Accounting, Organizations and Society*, Nº 34, pp. 797-802.

IASB (International Accounting Standards Board) (2011), International Financial Reporting Standard, *IFRS 13 – Fair Value Measurement*.

Kaplan R. S. (2011), “Accounting Scholarship that Advances Professional Knowledge and Practice”, *The Accounting Review*, Vol. 86, Nº. 2, pp. 367-383.

Latour, B. (1997), “On Actor Network Theory: A Few Clarifications”, disponível em <http://www.nettime.org/Lists-Archives/nettime-1-9801/msg00019.html>, acessado em 18 de agosto de 2014.

Laux, C. e C. Leuz (2009), “The Crisis of Fair Value Accounting: Making Sense of the Recent Debate”, *Accounting, Organizations and Society*, Nº 34, pp. 826-834.

Machado de Almeida B. J. (2014), “Significados, Poder e Auditoria: Uma Abordagem Interpretativa”, *Revista Portuguesa de Contabilidade*, Nº 14, pp. 185-256.

Nissim, D. e S. Penman (2008), “Principles for the Application of Fair Value Accounting”, White Paper 2, *Centre for Excellence in Accounting and Security Analysis* (Columbia Business School), disponível em <http://www.columbia.edu>, acessado em 16 de agosto de 2014.

Okamoto N. (2014), “Fair Value Accounting from a Distributed Cognition Perspective”, *Accounting Forum*, Nº 38, pp. 170-183.

Oler, D. K., M. J. Oler e C. J. Skousen (2010), “Characterizing Accounting Research”, *Accounting Horizons*, Vol. 24, Nº 4, pp. 635-670.

Oliveira J., J. Ribeiro e S. Pereira (2009), “Investigação em Contabilidade de Gestão”, em *Contabilidade e Controlo de Gestão*, Major, M. e R. Vieira (Eds), pp. 63-88, Lisboa: Escolar Editora.

\_\_\_\_\_ e S. R. Clegg (2014), “Organizational Control and Circuits of Power”, 37º Congresso da European Accounting Association, 21-23 Maio, Tallinn.

PCAOB (Public Company Accounting Oversight Board) (2014), “Auditing Accounting Estimates and Fair Value Measurements”, *Staff Consultation Paper*, disponível em <http://pcaobus.org/Standards/Documents>, acessado em 22 de agosto de 2014.

Power, M. (2010), “Fair Value Accounting, Financial Economics and the Transformation of Reliability”, *Accounting and Business Research*, Vol. 40, *International Policy Forum*, pp 197-210.

Ryan, S (2008), “Accounting in and for the Subprime Crisis”, *The Accounting Review*, Vol. 83, Nº 6, pp. 1605-1638.

Smith-Lacroix, J., S. Durocher e Y. Gendron (2012), “The Erosion of Jurisdiction: Auditing in a Market Value Accounting Regime”, *Critical Perspectives on Accounting*, Nº 23, pp. 36-53.

Song, C. J, W. B. Thomas e H. Yi (2010), “Value Relevance of FAS 157 Fair Value Hierarchy Information and the Impact of Corporate Governance Mechanisms”, *Accounting Review*, Vol. 85, Nº 4, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1198142>, acessado em 10 de junho de 2014.

Toman C. M (2012), “Global Financial Crisis – An Accounting Literature Review and Overview”, disponível em, <http://anale.steconomiceuradea.ro/volume/2012/n1/141.pdf>, acessado em 18 de junho de 2014.

Tsamenyi, M, A. Z. Qureshi, e H. Yazdifar (2013), “The Contract, Accounting and Trust: A Case Study of an International Joint Venture (IJV) in the United Arab Emirates (UAE)”, *Accounting Forum*, Vol.37, pp. 182-195.

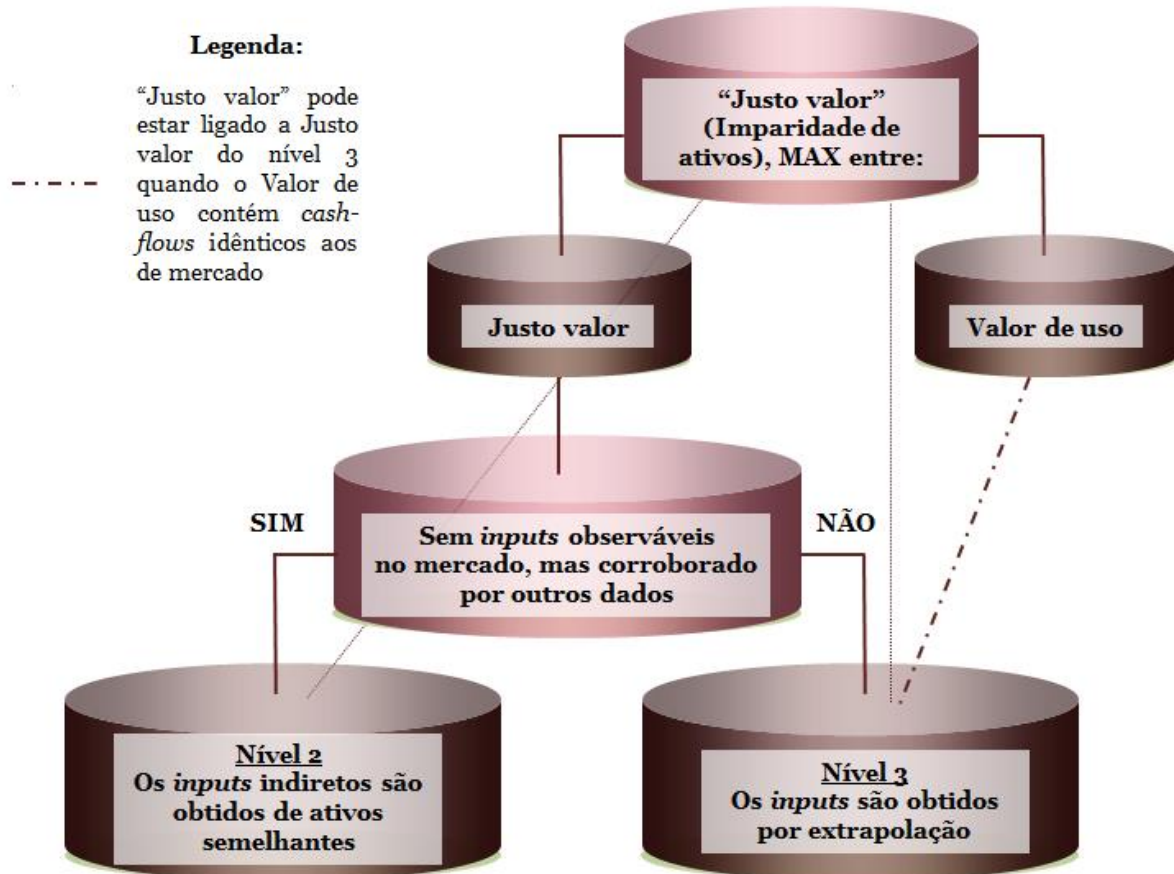
Vollmer, H, A. Mennicken e A. Preda (2009), “Tracking the Numbers: Across Accounting and Finance, Organizations and Markets”, *Accounting, Organizations and Society*, Nº 34, pp. 619-637.

Whittington G. (2008), “Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: a Different View”, *Abacus*, Vol. 44, Nº 2, pp.139-163.

Yin, R. 2009. “Case Study Research: Design and Methods.” 4ª Edição. Thousand Oaks: Sage Publications

## 8 Anexos

### Anexo 1 – Justo Valor e “Justo Valor”



Fonte: adaptado da Figura 1 de Okamoto (2014)

## Anexo 2 - Guião das Entrevistas – Preparador

- 1) Perguntas relativas ao processo de determinação do justo valor
  - 1.1) Opção entre avaliação *In loco* ou *Desktop Appraisal*: é a empresa que escolha as unidades a visitar?
  - 1.2) Quem é que seleciona o método de avaliação a adotar?
  - 1.3) Que atores secundários é que intervêm no processo de avaliação dos terrenos e edifícios?
  - 1.4) Como a equipa técnica da empresa prepara o parecer de estado de conservação normal dos edifícios? Qual é o processo de avaliação deste estado?
  - 1.5) Como é feito o processo de avaliação da unidade no país B?
  - 1.6) Que tipo de comunicações existe entre a empresa, avaliador e auditor no âmbito de avaliação dos ativos?
  - 1.7) Qual é a posição da empresa face ao valor fornecido pelo avaliador? Este valor é aceite sem discussões? Senão, que tipo de discussões pode existir?
- 2) Perguntas relativas ao processo de determinação do “justo valor”
  - 2.1) Como são elaborados os testes de imparidade?
  - 2.2) Que tipo de dados é utilizado no modelo de *cash-flows* descontados?
  - 2.3) Como é efetuada a elaboração do *Business plan*? Quais são os atores-chave neste processo? Como é feito o “ajustamento” do *Business plan* ao modelo dos *cash-flows* descontados?
  - 2.4) Que interações existem com o auditor ao nível do processo?

### Anexo 3 - Guião das Entrevistas – Avaliador

- 1) Perguntas relativas à identificação de ativos
  - 1.1) Como se efetua a conciliação de listagem contabilística disponibilizada pela empresa com o físico?
  - 1.2) Como garantimos que tudo que existe fisicamente está na listagem?
  - 1.3) Como os dados dos terrenos e edifícios são confirmados? As áreas são medidas (se sim, a medição é feita para todas ou existe uma amostra? Quem efetua as medições?) Ao efetuar a verificação física existe a confirmação se a configuração do edifício está de acordo com o desenho?
  - 1.4) Visitas: qual é o critério de seleção das unidades a visitar?
- 2) Perguntas relativas a objetivo de valoração
  - 2.1) A ótica de uso/liquidação é comunicada pela empresa?
- 3) Perguntas relativas a data de visita
  - 3.1) A avaliação de todas as unidades operacionais é feita pela mesma equipa do avaliador? Ou há várias? São de território nacional ou existem equipas locais em cada país?
  - 3.2) Qual é a função das equipas internas da empresa?
- 4) Perguntas relativas à metodologia de valoração
  - 4.1) Entre as abordagens qual é que prevalece?
  - 4.1) *Cost approach*: custo de reposição do ativo – aplica-se apenas para a ótica de uso ou também para liquidação?
  - 4.3) *Sales comparison approach*: como é que escolhem os ativos semelhantes (difícilmente se encontra uma unidade operacional igual), qual é o critério de semelhança (localização, tipo de construção..)?
  - 4.4) *Extraction method*: em que consiste?
- 5) Perguntas relativas a ativos abrangidos pela avaliação
  - 5.1) Terrenos: como é confirmada a área total? Como é determinado o preço por 1m<sup>2</sup>: que mercado? Varia se for para fábrica/casa/limpo? Depende se for para uso/liquidação?
  - 5.2) Melhorias de terreno: o que pode ser considerado como melhoria (estradas/infraestruturas)? Como o valor das mesmas é determinado?

5.3) Edifícios: como é determinado o valor? Área \* preço por m<sup>2</sup>?  
Depende do tipo de construção? Como é que é determinado o valor do edifício em estado de construção? Tratando da valoração em moeda estrangeira, a taxa de câmbio é a data 31 de Dezembro?

5.4) Outras construções: o que é considerado outras construções?  
Como é que se determina o que faz parte do edifício e o que não faz?

6) Perguntas relativas a ativos excluídos do âmbito avaliação

6.1) Que tipo de ativos são excluídos da avaliação?

6.2) Na parte de outras construções qual é o critério que se usa para incluir ou não na avaliação?

7) Perguntas relativas à comunicação entre os atores (avaliador vs. empresa; avaliador vs. auditor)

#### Anexo 4 - Guião das Entrevistas – Auditor

- 1) Perguntas relativas à revalorização de terrenos e edifícios
  - 1.2) Opção entre avaliação *In loco* ou *Desktop Appraisal*: é o auditor que escolha as unidades a visitar? Ou valida a escolha da empresa?
  - 1.3) Existe alguma intervenção do auditor na seleção do método de avaliação a adotar?
  - 1.4) Antes de começar o processo de avaliação, o auditor valida se os pressupostos-base estão corretos? Além da ótica (uso/liquidação) de que pressupostos podemos falar?
  - 1.5) Auditor foca mais na perspetiva contabilística, enquanto o avaliador – na perspetiva técnica. Existem discussões resultantes das diferenças das perspetivas?
  - 1.6) Qual é o papel do auditor na leitura da versão preliminar do relatório de avaliação? O que valida?
  - 1.7) Ao avaliar os terrenos, o avaliador determina o Preço final de m<sup>2</sup> de terreno e o intervalo de preços. Esses dados são aceites pelo auditor como um dado? São validados? Depende da materialidade?
  - 1.8) No caso da unidade no país B, o avaliador determinou 2 valores – na ótica de uso e na ótica de liquidação. O auditor participou na escolha entre estes valores? Validou a escolha da empresa?
  - 1.9) No caso das avaliações locais noutros países existe algum contacto com as equipas de auditoria locais?
- 2) Perguntas relativas aos testes de imparidade (unidades, *Goodwill*)
  - 2.1) Os testes de imparidade são elaborados pela empresa, e no caso das unidades operacionais os testes não são anuais, mas quando existem indícios de imparidade. É o auditor que determina esses indícios? Como? O procedimento varia consoante o tipo de ativo?
  - 2.2) Os pressupostos-base utilizados no modelo de *cash-flows* descontados (por exemplo, taxa de crescimento das vendas) são validados pelo auditor?
- 3) Perguntas relativas a Propriedades de Investimento/Ativos detidos para venda
  - 3.1) Uma vez que o valor é imaterial para o consolidado, o auditor não validou? Não interferiu no processo de determinação no valor?