

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

A RELAÇÃO ENTRE OS ATIVOS
INTANGÍVEIS E A *PERFORMANCE*
EMPRESARIAL DAS PME EM PORTUGAL

Orientadora: Professora Doutora Marina Godinho Antunes

Luís Miguel Gomes

Versão Final

Lisboa, julho 2020

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

A RELAÇÃO ENTRE OS ATIVOS
INTANGÍVEIS E A *PERFORMANCE*
EMPRESARIAL DAS PME EM PORTUGAL

Luís Miguel Gomes

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade, realizada sob a orientação científica da Professora Doutora Marina Godinho Antunes, Professora Adjunta Convidada da área científica de Contabilidade de Gestão.

Constituição do Júri:

Presidente - Professor Doutor Fábio Albuquerque

Arguente - Professor Doutor Sérgio Rosa

Vogal - Professora Doutora Marina Antunes

Lisboa, julho 2020

Declaro ser o autor da presente dissertação que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

Dedicatória

Aos meus pais, por tudo.

Agradecimentos

Para a realização da presente dissertação há pessoas que merecem o meu sincero obrigado, pois sem elas a realização do presente trabalho seria muito mais complicada.

Agradeço à Professora Marina Antunes por ter aceitado desenvolver este projeto comigo, por toda a força, por toda a motivação, ajuda e estímulo nos momentos mais complicados. Sem dúvida que foi fundamental para o desenvolvimento desta dissertação – um sentido obrigado Professora.

Aos meus pais que sempre se esforçaram com o propósito de poder ter todas as oportunidades de crescimento e aprendizagem.

À minha namorada, por todo o apoio e compreensão ao longo dos meses em que a sua ajuda foi de extrema importância para superar esta etapa.

A todos os professores e colegas de mestrado desta instituição que, quer de forma direta ou indireta, me ajudaram a desenvolver competências e a crescer como Ser Humano.

Resumo

A globalização dos grupos económicos aliada aos avanços tecnológicos tem feito com que as organizações alterem a forma como abordam cada mercado onde operam. Se anteriormente ter um produto diferenciado, um eficiente sistema produtivo ou uma rede de distribuição eficaz era sinónimo de obtenção de resultados, nos dias de hoje ativos intangíveis têm-se vindo a tornar numa ferramenta de diferenciação entre organizações.

Deste modo, o presente trabalho teve como objetivo verificar qual a relação entre os ativos intangíveis, tendo como amostra 2.535 Pequenas e Médias Empresas (PME) portuguesas no período de 2012 a 2017, com a sua *performance* empresarial.

Os resultados obtidos permitiram verificar que o peso que estes ativos representam na totalidade dos ativos reconhecidos em balanço nas empresas da amostra é relativamente baixo, onde aproximadamente 84% destas apresentam um peso em intangíveis inferior a 5%. Não obstante, através do modelo de regressão linear foi possível verificar uma relação negativa e estatisticamente significativa entre os ativos intangíveis e o indicador de *performance*. O mesmo modelo permitiu verificar que existe também uma relação negativa entre a *performance* e o nível de endividamento. Por outro lado, o facto das empresas operarem noutros mercados por via da importação e exportação e o volume de negócios afetam de forma positiva a rendibilidade.

Palavras-Chave: Ativo Intangível, Performance, Normas de Contabilísticas, PME

Abstract

The current economic globalization and technological innovation have altered the way companies approach the markets in which they operate. Traditionally, companies relied on differentiated products, efficient production processes and effective distribution networks in order to obtain positive financial results. Nevertheless, this approach is no longer adequate, and companies place a greater emphasis on intangible assets as a means of differentiation.

Considering these developments, this study relies on a sample of 2535 small and medium enterprises (SMEs), between the years of 2012 and 2017, to evaluate the relationship between intangible assets and financial *performance*.

Even though intangible assets only account for a small portion of the balance sheet – less than 5% in approximately 84% of SMEs in the sample, our findings suggest that intangible assets as a percentage of total assets are significantly but negatively associated with profitability. The model also suggests a negative relationship between this variable and the level of indebtedness. On the other hand, companies that operate in external markets (through importation and exportation) and the revenues are the items that affects, in a positive way, the performance.

Keywords: Intangible Assets, Performance, Accounting Standards, SME

Índice

Índice de Tabelas e Figuras	xii
Índice de Fórmulas	xiii
1.Introdução	1
1.1.Âmbito da Investigação	2
1.2. Objetivos da Investigação	2
1.2.1. Objetivos Gerais	2
1.2.2. Objetivos Específicos	3
1.3. Relevância e motivação para o tema da Investigação	3
1.4. Estrutura da Dissertação	3
2. Ativos Intangíveis: enquadramento teórico	5
2.1. Definição de Ativo Intangível.....	5
2.2. A relevância do estudo dos ativos intangíveis	7
2.3. Classificação dos Ativos Intangíveis	8
2.4. Tipo de Ativos Intangíveis: gerados internamente e adquiridos.....	9
3. Ativos Intangíveis em Portugal: Contabilização e Divulgação	12
3.1. Enquadramento no Normativo Contabilístico Nacional	12
3.2. A NCRF 6 – Ativos Intangíveis.....	13
3.2.1. Conceitos e definições.....	13
3.2.2. Reconhecimento e Mensuração.....	14
3.2.3. Amortização de Ativos Intangíveis	17
3.3. As Pequenas e Médias Empresas: Conceito e Características	19
3.4. O Normativo contabilístico das entidades de menor dimensão	21
3.4.1. As normas NCRF-PE e NC-ME: estrutura e conteúdo	24
4. Revisão da literatura	27
4.1. Estudos sobre ativos intangíveis	27
4.2. Estudos sobre ativos intangíveis e <i>performance</i> empresarial	29
4.3. Estudos sobre as restantes variáveis e a <i>performance</i> empresarial.....	31
4.3.1 Endividamento e a <i>performance</i> empresarial.....	31
4.3.2 Os mercados externos e a <i>performance</i> empresarial	32

4.3.3 Volume de Negócio e a <i>performance</i> empresarial	33
5. Estudo Empírico	34
5.1. Metodologia a Utilizar	34
5.2. Recolha dos dados	35
6. Dados e Amostra	36
6.1. Caracterização e Análise da Amostra	36
6.2. Teste de diferenças de Mann-Whitney	45
6.3. Análise do Modelo de Regressão Linear	47
7. Conclusão	54
7.1. Principais conclusões da investigação	54
7.2. Limitações da investigação	55
7.3. Sugestões para investigações futuras	56
Referências Bibliográficas.....	57

Índice de Tabelas e Figuras

Tabela 2.1 -Categorias dos Ativos Intangíveis	8
Tabela 2.2 -Proposta de Classificação dos Ativos Intangíveis	9
Tabela 3.1 -Modelo do Custo: Quantia Escriturada	17
Tabela 3.2 -Modelo da Revalorização: Quantia Escriturada	17
Tabela 3.3 - Percentagem de PME's em Portugal (%)	21
Tabela 6.1 -Empresas por Distritos.....	37
Tabela 6.2 -Top 10 das atividades mais desenvolvidas	38
Tabela 6.3 -Indicadores PME (milhares Euros)	39
Tabela 6.4 -Indicadores PME: indicadores estatísticos (milhares Euros)	40
Tabela 6.5 -Peso Ativos Intangíveis (%)	42
Tabela 6.6 -Escalaões do Peso Ativos Intangíveis	43
Tabela 6.7 -Análise rubrica Endividamento (%)	44
Tabela 6.8 -Empresas que operam com outros mercados	44
Tabela 6.9 -Estatísticas descritivas para as subamostras _ ROA	45
Tabela 6.10 -Estatísticas descritivas para as subamostras_ V.N.....	46
Tabela 6.11 -Estatísticas descritivas para as subamostras_ END	47
Tabela 6.12 -Apresentação das Variáveis da Regressão Linear.....	48
Tabela 6.13 - Correlação das variáveis independentes no modelo.....	50
Tabela 6.14 -Resumo Modelo ROA	51
Tabela 6.15 -Teste ANOVA	52
Tabela 6.17 -Resumo Regressão Linear	52

Índice de Fórmulas

Fórmula 6.1 -Cálculo do ROA	37
--	----

Lista de Abreviaturas

EBITDA-*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization.*

ESNL-Entidades do Setor Não Lucrativo

EVA-*Economic Value Added*

GI-Grau de Intangibilidade

I&D-Investigação e Desenvolvimento

IAS-*International Accounting Standard*

IFRS-*International Financial Reporting Standards*

NCRF-Norma Contabilística e de Relato Financeiro

NCRF-ME- Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Microentidades

NCRF-PE-Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades

PME-Pequena e Média Empresa

POC-Plano Oficial de Contabilidade

ROA-*Return on Assets*

ROE-*Return on Equity*

ROI-*Return on Investment*

SABI-Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SNC-Sistema de Normalização Contabilística

1.Introdução

No início do presente milénio já autores como Choi, Kwon e Lobo (2000) referiam que o valor de mercado das organizações não estava apenas no seu valor contabilístico e que investigações levadas a cabo nesse período já sugeriam que os ativos intangíveis tornar-se-iam num dos principais determinantes para a competitividade e para a avaliação das empresas, estando deste modo os investidores dispostos a pagar um “prémio” pela organização para além do seu valor contabilístico. Boulton, Libert e Samek (2001) referiam que, à data, a maioria dos ativos intangíveis era reconhecida de forma inadequada, mas que as organizações perceberam que poderiam aumentar a rendibilidade caso combinassem os ativos tangíveis com os intangíveis, assistindo-se nessa época a uma nova forma de criação de valor.

Volvidas quase duas décadas relativamente às conclusões obtidas pelos autores anteriores, o presente trabalho tem como principal objetivo verificar qual a relação entre os ativos intangíveis e a *performance* empresarial, de uma determinada amostra de empresas que preenchem os requisitos de Pequena e Média Empresa (PME), no período de 2012 a 2017. Deste modo, a presente dissertação pode ser dividida em duas partes distintas: a primeira, onde é feito um enquadramento teórico sobre o tema e respetiva revisão da literatura e, a segunda, onde se procede ao estudo empírico com recurso a ferramentas estatísticas e a um modelo de regressão linear múltiplo, onde se verifica qual a relação de influência que os intangíveis apresentam sobre os indicadores de *performance*.

Num ambiente empresarial cada vez mais competitivo, as organizações procuram obter uma diferenciação face à concorrência. Neste contexto, os ativos intangíveis pelas suas características únicas têm vindo a tornar-se um elemento de diferenciação entre organizações, conseguindo estas, deste modo, vantagens competitivas e, por conseguinte, um acréscimo de valor. Neste sentido, procura-se verificar qual a ligação entre os ativos intangíveis e a *performance*, com a particularidade do presente estudo ser feito unicamente em empresas que preenchem os requisitos de PME, organizações estas cheias de particularidades e tão díspares entre si. Com o intuito de atingir o objetivo proposto, verificar-se-á qual o peso que esta classe de ativos representa face à totalidade de ativos reconhecidos em balanço, verificar-se-á a sua variação ao longo do período em análise e, em

comunhão com outras variáveis, pretende-se evidenciar qual a sua influência nos indicadores de *performance*.

1.1. Âmbito da Investigação

Apesar do presente estudo de investigação incidir nos ativos intangíveis reconhecidos em balanço, verifica-se que para as organizações, a sua maior fonte de valor poderá não está apenas nas atividades operacionais, mas sim em elementos que não se encontram mensurados nas Demonstrações Financeiras. É o caso das marcas, da carteira de clientes e do não menos importante *know-how*. Tais alterações têm vindo a tornar a diferenciação mais do que uma decisão operacional, tornou-a numa verdadeira estratégia competitiva para as organizações.

Procura-se, neste estudo, analisar as características dos ativos intangíveis nas PME portuguesas e estabelecer uma ligação aos seus índices de rendibilidade, isto é, verificar se por si só, estes tipos de ativos são capazes de influenciar a *performance* das empresas da amostra. Para Rodrigues (2016) os ativos intangíveis são das áreas mais afetadas por reconhecimentos indevidos, encontrando-se muitas vezes sobrevalorizados, isto devido à sua subjetividade, características e dificuldade de quantificação e mensuração.

Face ao exposto, a presente investigação visa responder ao seguinte problema de pesquisa: **Será a *performance* empresarial influenciada pelo nível de investimento em ativos intangíveis?** De notar que, como se poderá verificar na revisão da literatura à presente dissertação, as demonstrações financeiras das organizações, mesmo que equiparáveis, podem ter a comparabilidade afetada, isto porque basta uma entidade desenvolver internamente os seus ativos, enquanto a outra os adquire a terceiros e, apesar de inicialmente estarmos perante a mesma classe de ativos, estes estão sujeitos a tratamentos contabilísticos distintos.

1.2. Objetivos da Investigação

1.2.1. Objetivos Gerais

Dado que as empresas que servem de amostra para a realização do presente trabalho são de dimensão micro, pequena ou média e, dada a tipologia dos ativos em estudo, o objetivo principal da presente investigação é o de atestar até que ponto os ativos intangíveis associados a outros indicadores e variantes podem influenciar os rácios de *performance* no

período em análise. A pergunta que servirá de referência à presente investigação foi formulada da seguinte forma:

Será a *performance* empresarial influenciada pelo nível de investimento em ativos intangíveis?

1.2.2. Objetivos Específicos

Face à questão acima referida e com o objetivo de se lhe dar uma resposta, a presente investigação será baseada nos seguintes objetivos específicos:

- Verificar se existe uma relação direta entre o valor reconhecido na rubrica de ativos intangíveis e o desempenho económico das organizações – nomeadamente através do rácio de *performance* empresarial amplamente utilizado no quotidiano empresarial: o ROA (*Return On Assets*). Indicador este que serviu de variável dependente no modelo de regressão linear a aplicar no estudo; e
- Verificar qual o peso dos ativos intangíveis no total dos ativos reconhecidos em balanço.

1.3. Relevância e motivação para o tema da Investigação

Deparamo-nos que no território nacional português a maioria das empresas em atividade são de pequena e média dimensão e, apesar da existência de bastante literatura e trabalhos científicos que relacionam ativos intangíveis com *performance* empresarial, esses tendem a incidir maioritariamente em empresas cotadas na bolsa de valores. Tal deve-se ao facto da informação ser de mais fácil acesso – seja através dos Relatórios e Contas, ou de outras informações provenientes de entidades reguladoras.

Pretende-se com a realização do presente trabalho de investigação analisar qual o impacto que os ativos intangíveis reconhecidos em balanço têm no desempenho das organizações e verificar estatisticamente de que forma estes mesmos ativos podem ser responsáveis pela variação dos indicadores de *performance* empresarial.

1.4. Estrutura da Dissertação

O presente trabalho pode ser dividido em oito partes. Na primeira parte é apresentado o tema que serviu de base à realização do presente trabalho: introdução ao estudo, quais os objetivos

que se pretendem obter com a presente dissertação, motivação para a sua escolha e contributos esperados. Na segunda parte é apresentada a definição de ativo intangível, recorrendo aos normativos contabilísticos e a definições na ótica de vários autores: o porquê do seu estudo, a sua importância no quotidiano empresarial e o tipo de ativos que se podem encontrar. Na terceira parte é dedicada ao enquadramento contabilístico desta classe de ativos, tendo por base essencialmente o normativo contabilístico nacional, a Norma Contabilística de Relato Financeiro (NCRF) 6- Ativos Intangíveis: como estes devem ser reconhecidos, mensurados e divulgados, sendo também realizado um pequeno enquadramento e resumo dos normativos contabilísticos aplicados às entidades de menor dimensão. A quarta parte é dedicada à revisão da literatura, onde são apresentados estudos e conclusões sobre os ativos intangíveis e as demais variáveis utilizadas no estudo, bem como estudos realizados onde estes são relacionados com a *performance* empresarial. A quinta parte é dedicada ao estudo empírico: qual a metodologia a utilizar e a forma de obtenção dos dados. Na sexta parte é apresentada a amostra que serviu de base para a realização do presente trabalho: a sua caracterização, análise e a realização dos testes estatísticos com a intenção de mitigar o erro nos resultados finais, sendo no final apresentado o modelo de regressão linear.

As duas últimas partes são dedicadas à apresentação das conclusões finais, das limitações encontradas para a realização da presente dissertação e sugestões para investigações futuras.

2. Ativos Intangíveis: enquadramento teórico

2.1. Definição de Ativo Intangível

Como já referido, o objetivo da presente dissertação visa analisar qual a importância e a forma como os ativos intangíveis podem influenciar a *performance* empresarial das PME do panorama empresarial português. Neste sentido, torna-se fundamental verificar qual o conceito de ativo intangível, seja com base nos normativos contabilísticos nacionais e internacionais, seja através de conceitos defendidos por outros autores.

Segundo o normativo contabilístico internacional a *International Accounting Standard 38* (IAS 38) – *Intangible Assets*, na sua versão revista de 2004, esta define ativos intangíveis como sendo um ativo não monetário, identificável e sem substância física. Este normativo refere como exemplos de ativos intangíveis:

- Patentes tecnológicas;
- *Software* de computadores e bases de dados;
- Segredos comerciais;
- *Copyrights*;
- Carteiras de clientes;
- *Royalties*;

Por sua vez, o normativo contabilístico nacional, na Norma Contabilística de Relato Financeiro 6 – Ativos Intangíveis (NCRF 6) vai ao encontro da definição do normativo internacional. Borges, Rodrigues e Rodrigues (2010), alertam para o facto de só se cumprir o requisito da identificabilidade caso o ativo possa ser dividido das demais classes de ativos e que este possa ser comercializado de forma isolada.

Upton (2001) define ativos intangíveis como sendo ativos de natureza permanente sem existência física, que estão à disposição, que são controlados pela empresa e que sejam capazes de produzir benefícios económicos futuros, alegando também que, retirando os ativos fixos tangíveis, numa organização tudo pode ser considerado ativo intangível. Na linha da definição do autor anterior, Kayo (2002) define os ativos intangíveis como sendo um ativo de natureza permanente, podendo representar um conjunto estruturado de conhecimentos, práticas ou atitudes numa determinada organização e que, interligados com os ativos tangíveis, contribuem de forma significativa para a criação de valor.

Por sua vez, Shoroeder e Clark (1998) afirmam que é de extrema dificuldade definir o termo “intangível” e que de uma forma geral o seu real valor é de muito difícil quantificação, podendo estar, no extremo, associado a benefícios que o seu detentor possa vir a ter pela sua utilização.

Perez e Famá (2006) descrevem tais ativos como sendo recursos que estão sobre o controle de uma determinada organização, que podem ser utilizados no auxílio à produção de bens e serviços, visando a criação de benefícios económicos futuros e que os gastos associados a tais ativos são representados pela capitalização dos gastos já incorridos no desenvolvimento ou na sua aquisição.

Para Hoss, Rojo e Grapeggia (2010) os ativos intangíveis são representados por bens ou direitos que a maior parte das vezes não se encontram refletidos no balanço das organizações, contudo, apresentam um grande valor e podem levar a uma significativa vantagem competitiva, é exemplo disso o *know how* dos colaboradores. Por sua vez, Santos, Schmidt, Fernandes, Gomes e Machado (2008) referem que a tentativa de relacionar a definição contabilística de ativo intangível com o significado da palavra “intangível” por si só não é uma tarefa produtiva, pois os autores exemplificam que vários ativos são intangíveis, mas são contabilizados como sendo tangíveis, dando o exemplo de despesas antecipadas ou de aplicações financeiras.

Hitchner (2006) apresenta uma definição um pouco díspar dos autores anteriores, focando-se numa definição mais operacional. Para este autor, os ativos intangíveis são um subconjunto de capital humano, representados pela experiência obtida, pela formação e pela habilidade dos colaboradores que deverão estar associados a processos e às estruturas organizacionais. Refere ainda que a identificabilidade dos ativos intangíveis é tão vasta quanto a criatividade humana e que esta deve ser classificada por categorias a fim de ajudar na sua compreensão.

Em conclusão, verifica-se que a definição de ativo intangível não é linear ou unanime entre os vários autores. Apesar dos normativos contabilísticos nacionais e internacionais apresentarem a sua definição e exemplos de ativos intangíveis que se poderão encontrar nas organizações, face às dispares definições apresentadas, esta parece ser algo complexa e subjetiva.

2.2. A relevância do estudo dos ativos intangíveis

Ao longo dos últimos anos tem-se vindo a intensificar o estudo sobre os ativos intangíveis. Dada a sua natureza e a importância que as organizações lhe tendem a atribuir, são vários os autores que têm levado a cabo estudos que incidem seja na forma como estes são divulgados, seja no desenvolvimento de técnicas de mensuração, seja em estudos associados à *performance*, onde são analisados os efeitos económicos sempre que existe um investimento nesta classe de ativos.

Silva, Rua e Quesado (2017) atestam que os ativos intangíveis face aos tangíveis tendem a fomentar a riqueza, pelo que as empresas e os investidores devem considerar este género de investimentos nas suas carteiras de investimentos.

Na linha de pensamento do autor anterior, Hendriksen e Van Breda (1991) já alertavam para a importância que teria de ser dada a esta classe de ativos. Apesar da sua imaterialidade, estes não deveriam ser menosprezados, pelo contrário: dada a sua natureza, características e vantagens que poderão trazer à organização, estes deverão estar sujeitos a uma análise mais cuidada. Os mesmos autores, num estudo realizado em 2011, ressaltam que é de extrema dificuldade mensurar um ativo intangível que não seja passível de ser identificado, pois estando este associado a outro ativo não poderá ser separado. Por sua vez, Reilly e Schwells (1998) referem que a valorização dos ativos intangíveis é de extrema importância, na medida que estes servem de base aquando da realização de uma operação de fusão ou aquisição. De ressaltar que, dependendo do *core business* da organização, esta classe de ativos pode representar uma percentagem significativa do valor total da organização em questão. Deste modo, Flower (2002) alerta para a importância da necessidade de identificar com alguma fiabilidade se os benefícios futuros são prováveis e se os custos associados são passíveis de serem mensurados.

Haanes e Fjeldstad (2000) e posteriormente Galbreath (2005) referem que é fundamental estudar e investir nesta classe de ativos, pois defendem que estes são a base para uma boa vantagem competitiva face à concorrência. Gómez e Vargas (2012) referem que a existência desta classe de ativos reafirma a presença das organizações no mercado e que numa economia cada vez mais relacionada com o conhecimento, o investimento em ativos intangíveis é uma das soluções.

Contudo, para Rodrigues (2016) é necessário ter alguma atenção na análise desta classe de ativos, pois em Portugal os ativos intangíveis são das áreas mais afetadas por reconhecimentos indevidos: seja para obter uma “maquilhagem” das demonstrações financeiras e uma consequente melhoria dos indicadores financeiros, seja pela inclusão na classe de ativos intangíveis de ativos que não se qualificam como tal, ou então a mais recorrente sobreavaliação na mensuração desta classe de ativos.

2.3. Classificação dos Ativos Intangíveis

Após identificado o conceito de ativo intangível e reconhecida a sua importância no seio das organizações, torna-se importante verificar quais os ativos intangíveis que mais se encontram ou poderão encontrar nestas. De notar que não existe uma classificação uniforme seja entre os normativos contabilísticos seja entre os vários autores. Deste modo, diferentes autores agrupam e classificam esta classe de ativos de forma diferenciada.

Na tabela abaixo encontram-se especificados e definidos alguns dos ativos intangíveis mais identificáveis nas organizações:

Tabela 2.1-Categorias dos Ativos Intangíveis

Categoria	Definição
Patentes	Dá ao titular o direito exclusivo de produzir e comercializar uma invenção, tendo como contrapartida a sua divulgação pública
Marcas e nomes de produtos	Representação simbólica que permite identificar de imediato uma entidade ou um produto
<i>Software</i> (bases de dados e domínios de <i>internet</i>)	Sistemas lógicos de processamento de dados de acordo com instruções previamente definidas
Direitos de Autor ou <i>Copyright</i>	Confere ao autor o direito de exploração económica exclusiva, com o poder de autorizar terceiros a utilizar a sua criação/obra
<i>Goodwill</i>	Parte do valor de mercado de uma empresa que não esteja diretamente refletida nos seus ativos e nos seus passivos
Investigação e Desenvolvimento (I&D)	Atividades ou trabalhos criativos executados de forma sistemática e com vista ao aumento dos conhecimentos humanos
Carteira de Clientes	Apenas uma lista de clientes divididos em categorias e grupos dentro das categorias. Por exemplo, as categorias podem ser o tamanho do cliente, a receita do cliente ou o lucro do cliente
<i>Royalties</i>	Quantia que é paga por alguém ao proprietário pelo direito de usar, explorar ou comercializar algo

Fonte: Adaptado de Palmeira (2016) com base na IAS 38 e NCRF 6

Como referido, as classificações atribuídas a esta classe de ativos não são unânimes entre os vários autores. Para Hendriksen e Van Breda (1991) e Belém e Marques (2012) os ativos são classificados apenas como identificáveis ou não identificáveis, não existindo para os autores qualquer outra classificação.

Estes autores apresentam como exemplos de ativos identificáveis as marcas, os produtos específicos, as licenças, as patentes, os processos secretos e os direitos de autor, identificado apenas o *Goodwill* como ativo não identificável. Contudo, a classificação mais recorrente e completa vai ao encontro do apresentado por Kayo (2002), que separa os ativos intangíveis em quatro grandes grupos: ativos humanos, ativos de inovação, ativos estruturais e ativos de relacionamento. Na tabela abaixo pode-se encontrar uma proposta de classificação baseada no autor anterior.

Tabela 2.2-Proposta de Classificação dos Ativos Intangíveis

Tipo de Intangível	Exemplos de Ativos
Ativos Humanos	Conhecimento dos colaboradores Colaboradores - Chave ou <i>Management</i> Formação
Ativos de Inovação	Investigação e Desenvolvimento Patentes Segredos empresariais
Ativos Estruturais	<i>Softwares</i> Bases de Dados Sistemas de Informação Canais de Venda
Ativos de Relacionamento	Marcas e Logos Direitos de Autor Contratos com clientes e fornecedores Contratos de licenciamento e exploração

Fonte: Adaptado de Kayo (2002)

2.4. Tipo de Ativos Intangíveis: gerados internamente e adquiridos

A NCRF 6 – *Ativos Intangíveis* no § 9 refere que as “entidades gastam com frequência recursos, ou incorrem em passivos, pela aquisição, desenvolvimento, manutenção ou melhoria de recursos intangíveis”.

De acordo com a norma acima referida os ativos intangíveis podem ser integrados numa organização por aquisição separada (§25), adquiridos como parte de uma concentração de

atividades empresariais (§33), por aquisição por meio de um subsídio das entidades públicas (§42), por troca de ativos (§43) e, por último, ativos intangíveis gerados internamente (§49). Deste modo, poder-se-á definir os ativos intangíveis em dois grandes grupos: os adquiridos e os gerados internamente. No âmbito contabilístico, esta separação torna-se de extrema importância na medida em que nem todos os ativos intangíveis gerados internamente poderão ser considerados como tal.

Numa aquisição separada, os intangíveis são reconhecidos pelo seu valor de aquisição, logo os critérios para reconhecer tais ativos como intangíveis são normalmente cumpridos, isto porque um ativo intangível adquirido separadamente pode ser mensurado de forma fidedigna. Contudo, os dispêndios subsequentes à aquisição dos ativos podem já não preencher os requisitos para os reconhecer nesta classe de ativos – é exemplo disso uma entidade que adquire trabalhos de pesquisa a uma outra entidade (reconhece como ativo intangível os trabalhos adquiridos), contudo, se prosseguir com a pesquisa anteriormente adquirida, estes terão de ser reconhecidos como gasto do período.

Aquando da aquisição como parte de uma concentração de atividades empresariais, o normativo contabilístico refere que o adquirente deve reconhecer um ativo intangível caso o justo valor desse mesmo ativo possa ser fiavelmente mensurado, independentemente de este ter sido reconhecido ou não pela entidade adquirida antes da concentração empresarial. Exemplo do explanado é uma marca não reconhecida pela adquirida por não ter resultado de aquisição.

Por sua vez, sempre que existam trocas de ativos ou uma aquisição por meio de um subsídio estatal, o intangível deve ser reconhecido, pois normalmente estão preenchidos os requisitos para a sua mensuração. Contudo, é nos ativos intangíveis gerados internamente que se torna de extrema dificuldade verificar se estes se qualificam como tal e se são passíveis de serem reconhecidos, devido a problemas relacionados com:

- Verificar se e quando determinado ativo gerará benefícios económicos futuros;
- Determinar de forma fiável o custo do ativo.

Rodrigues (2016) refere que a comparabilidade das demonstrações financeiras entre duas empresas semelhantes poderá ser significativamente afetada se uma das entidades desenvolver internamente os seus ativos face à outra que os adquire. Tal significa que, por vezes, ativos intangíveis gerados internamente poderão não ser reconhecidos nas

demonstrações financeiras, pois podem não preencher os critérios de reconhecimento e caso o sejam, a sua mensuração poderá não refletir o seu real valor. Deste modo, além de verificar se os requisitos gerais do reconhecimento e mensuração inicial dos ativos intangíveis são aplicáveis, a entidade deve em simultâneo aplicar as orientações expressas no §50 ao §65 no normativo contabilístico nacional para todos os ativos gerados internamente.

Para avaliar se um ativo intangível gerado internamente satisfaz os critérios de reconhecimento, a entidade deve classificar a formação do ativo em:

- a) Uma fase de pesquisa; e
- b) Uma fase de desenvolvimento.

Se bem que os termos "pesquisa" e "desenvolvimento" estejam definidos, os termos "fase de pesquisa" e "fase de desenvolvimento" têm um sentido mais amplo para a finalidade de acordo com a norma contabilística nacional nº 6. Deste modo, o §51 refere que se uma entidade não puder distinguir a fase de pesquisa da fase de desenvolvimento num projeto interno para criar um ativo intangível, a entidade trata o dispêndio nesse projeto como se fosse incorrido somente na fase da pesquisa.

Keys e Ardern (2008) referem que existem dois tipos de ativos intangíveis gerados internamente: os que são planeados e que advêm de um processo de investigação e desenvolvimento planeado, e os que surgem “por acaso” ou sem planeamento. Ambos são mensurados de forma incorreta, uma vez que são registados pelos dispêndios ocorridos e não pela sua natureza contabilística. Castro (2015) defende que os normativos contabilísticos deveriam aprofundar a mensuração e o reconhecimento dos ativos intangíveis gerados internamente, pois este autor refere que existe uma lacuna no normativo e as organizações tendem a reconhecer de forma incorreta os ativos.

3. Ativos Intangíveis em Portugal: Contabilização e Divulgação

3.1. Enquadramento no Normativo Contabilístico Nacional

Face à cada vez maior globalização da economia, tem-se verificado que a harmonização contabilística assume especial relevância nos mercados atuais. Uma vez que grandes grupos económicos operam em vários mercados em simultâneo, a harmonização torna-se num processo indispensável ao entendimento, uniformização da informação e à prestação de contas.

Decorrente do processo de harmonização, em Portugal foi introduzido, após aprovação do Decreto-lei nº 158/2009 de 13 de julho, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), entrando em vigor em 1 janeiro de 2010 e vindo substituir o Plano Oficial de Contabilidade (POC) que servia de base à contabilidade nacional desde o ano de 1977.

Em 2015, o atual sistema contabilístico foi revisto através do Decreto-lei nº 98/2015 de 2 junho. Tais alterações prenderam-se com diretivas da União Europeia (Diretiva 2013/34/EU – Relativa às Demonstrações Financeiras Anuais, às Demonstrações Financeiras Consolidadas e aos Relatórios Conexos de Certas Formas de Empresa) e pretendia levar a cabo uma maior aproximação entre o normativo contabilístico nacional e a norma internacional de contabilidade e as *International Accounting Standards*.

Deste modo, verifica-se um alinhamento das normas do SNC com a norma do normativo contabilístico internacional acima referido através dos processos de apresentação, reconhecimento, mensuração e divulgação de contas, tornou-se possível a comparação das contas entre empresas que utilizem o normativo nacional, face a outras que utilizem o sistema internacional. Contudo, e apesar do esforço de harmonização entre os vários normativos contabilísticos, o SNC apresenta características próprias, diferindo em várias matérias dos normativos que lhe serviram de base, sendo em alguns casos uma adaptação portuguesa das normas internacionais e não uma cópia exata.

Deste modo as entidades que são obrigadas à aplicabilidade do SNC nas suas prestações de contas, são:

- Entidades abrangidas pelo Código das Sociedades Comerciais;
- Cooperativas, exceto aquelas cujo ramo específico não permita sob qualquer forma, direta ou indireta, a distribuição de excedentes;

- Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL), entendendo-se como tal as entidades que prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos;
- Organismos públicos.

Uma vez que o presente trabalho assenta no estudo dos ativos intangíveis nas PME portuguesas, não estando estas cotadas na bolsa de valores e não estando sujeitas à aplicação dos normativos internacionais, o normativo contabilístico aplicável será a NCRF 6 – *Ativos Intangíveis*, que tem por base a IAS 38 – *Intangible Assets*. Uma vez que a NCRF 6 partilha as mesmas bases da IAS 38, verifica-se que não existem alterações significativas relativamente ao normativo internacional.

Deste modo o objetivo da NCRF 6 (§1) é o de prescrever o tratamento contabilístico de ativos intangíveis que não sejam especificamente tratados noutras Normas. Esta exige que determinada entidade reconheça um ativo intangível se, e apenas se, critérios específicos forem satisfeitos. A NCRF 6 especifica também como mensurar a quantia escriturada desta classe de ativos, exigindo divulgações específicas a que estes estão sujeitos.

De notar que tanto a NCRF 6 como a IAS 38 não tratam do *goodwill* adquirido numa concentração de empresas, o qual, por ter características e especificações muito próprias – não identificável individualmente – tem uma norma contabilística específica (IFRS 3- *Business Combinations* e a NCRF14-*Concentrações de Atividades Empresariais*).

3.2. A NCRF 6 – Ativos Intangíveis

3.2.1. Conceitos e definições

O normativo contabilístico define ativo intangível (§8) como sendo um ativo não monetário sem substância física, que só pode ser classificado como tal se preencher determinados requisitos, requisitos esses:

- Identificabilidade

O normativo refere que um ativo intangível deve ser identificável para que possa ser distinguido do *goodwill*. Determinado ativo intangível é identificável (§12) se for capaz de ser separado, isto é, se for capaz de ser dividido, comercializado, transferido ou trocado, seja separadamente ou em conjunto com um contrato, com ativo ou passivo relacionado, independentemente de ser essa a intenção da entidade. Ou, se tal ativo resultar de direitos

contratuais ou de direitos legais - quer sejam tais direitos transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.

- Controlo

O normativo contabilístico no §13 refere que uma entidade controla determinado ativo se esta detiver o poder de obter benefícios económicos futuros que fluam e estejam afetos a tal ativo e que possa simultaneamente restringir o acesso de outras entidades a esses mesmos benefícios. A capacidade de controlo dos benefícios económicos futuros está associada a direitos legais que sejam impostos por ordem judicial, na ausência dos direitos legais é mais difícil demonstrar o controlo sobre o ativo – contudo, a entidade pode ser capaz de controlar tais benefícios de alguma outra maneira. O conhecimento dos colaboradores, determinada carteira de clientes e a sua fidelização são exemplos concretos em que a entidade não consegue ter controlo significativo sobre os seus benefícios económicos futuros, como tal não podem ser reconhecidos como ativos intangíveis.

- Benefícios económicos futuros

Ainda de acordo com o normativo em análise no §17, são definidos benefícios económicos futuros como sendo os réditos da venda provenientes de produtos e serviços, poupanças de custos ou outros benefícios resultantes do uso de tais ativos pela entidade. O mesmo normativo dá como exemplo o uso da propriedade intelectual, como num processo de produção pode reduzir os custos de produção futuros e não aumentar os réditos.

- Passível de ser mensurado

A mensuração de um ativo como intangível está inteiramente relacionado com os três pontos identificados acima. Assim sendo, um item pode ser reconhecido e mensurado como intangível se satisfizer as condições de ativo e os critérios para o seu reconhecimento.

3.2.2. Reconhecimento e Mensuração

Como referido no ponto anterior, existe a necessidade da entidade verificar se o bem satisfaz a definição de ativo intangível e preenche os critérios e requisitos enumerados pelo normativo. Tais requisitos aplicam-se também aos custos já incorridos para a aquisição ou para gerar internamente determinado ativo, bem como todos os custos futuros que estejam afetos ao ativo – seja para substituição seja para prestar assistência ao ativo.

O normativo no §25 refere que, por norma, o preço que uma entidade paga para adquirir separadamente um ativo intangível reflete as expectativas acerca da probabilidade de que os benefícios económicos futuros esperados irão fluir para a entidade. Tal significa que o custo de um ativo intangível adquirido separadamente pode ser mensurado de forma fidedigna e compreende como custo de aquisição:

- o seu preço de compra, incluindo os direitos de importação e os impostos sobre as compras não reembolsáveis, após dedução dos descontos comerciais e abatimentos;
- e
- qualquer custo diretamente atribuível de preparação do ativo para o seu uso pretendido.

Por custos diretamente atribuíveis entende-se como sendo, tal como definido no §28, os custos de benefícios dos empregados e honorários diretamente resultantes de levar o ativo à sua condição de funcionamento, bem como todos os custos relacionados com testes com o objetivo de aferir se o ativo está a funcionar corretamente.

Relativamente aos ativos intangíveis adquiridos numa concentração de atividades empresariais, o normativo contabilístico nacional aplicável é a NCRF14 – *Concentrações de Atividades Empresariais* e o normativo internacional é a IFRS3–*Business Combinations*, onde é referido que o custo da aquisição de tal ativo mais não é que o seu justo valor à data de aquisição, pois o justo valor reflete as expectativas do mercado, face à probabilidade de que fluam benefícios futuros para a entidade.

De notar que neste género de aquisições o *goodwill* não pode ser individualmente identificado pois este está associado a ativos, segmentos ou ramos de negócios – sendo o critério da identificabilidade que nestas situações permite separar um determinado ativo intangível face ao *goodwill*. O mesmo acontece com o *goodwill* que é gerado internamente: este também não deve ser reconhecido como ativo intangível, pois também aqui não é identificável, isto é, não resulta de direitos contratuais ou de direitos legais controlados pela entidade, tal como definido no §46 da NCRF 6.

No que concerne aos ativos intangíveis gerados internamente, dada a grande dificuldade das empresas em avaliar se estes se qualificam para o reconhecimento imposto pelo normativo, este último divide a análise em duas fases: a fase de pesquisa e a fase de desenvolvimento. Na fase de pesquisa, considera-se que os custos incorridos não devem dar origem ao

reconhecimento de um ativo intangível – pois a entidade ainda não é capaz de provar que já existe um ativo que trará benefícios económicos futuros (§53) – desta forma, os dispêndios com atividades de pesquisa devem ser reconhecidos como gastos do período.

São considerados como elementos constituintes da fase de pesquisa (§54):

- Atividades que visam a obtenção de novos conhecimentos;
- A procura de, avaliação e seleção final de, aplicações das descobertas de pesquisa ou de outros conhecimentos;
- A procura de alternativas para materiais, aparelhos, produtos, processos, sistemas ou serviços; e
- A formulação, conceção, avaliação e seleção final de possíveis alternativas de materiais, aparelhos, produtos, processos, sistemas ou serviços novos ou melhorados.

Quanto à outra fase que o normativo identifica, a fase de desenvolvimento, um ativo intangível proveniente de uma fase de desenvolvimento só deve ser reconhecido se, e apenas se, a entidade conseguir demonstrar todos os requisitos abaixo enumerados (§§55 a 62):

- A viabilidade técnica de concluir o ativo intangível a fim de que o mesmo esteja disponível para uso ou venda;
- A sua intenção de concluir o ativo intangível e usá-lo ou vendê-lo;
- A sua capacidade de usar ou vender o ativo intangível;
- A forma como o ativo intangível gerará prováveis benefícios económicos futuros;
- A disponibilidade de adequados recursos técnicos, financeiros e outros para concluir o desenvolvimento e usar ou vender o ativo intangível;
- A sua capacidade para mensurar fiavelmente o dispêndio atribuível ao ativo intangível durante a sua fase de desenvolvimento.

Após o reconhecimento inicial, os ativos intangíveis podem utilizar dois modelos de valorização: o Modelo do Custo e o Modelo da Revalorização.

De acordo com o Modelo do Custo, um ativo intangível deve ser escriturado pelo seu custo menos as amortizações acumuladas, bem como quaisquer perdas por imparidade acumuladas que lhe sejam imputadas.

Ou seja:

Tabela 3.1-Modelo do Custo: Quantia Escriturada

Modelo do Custo	
+	Custo Inicial
-	Amortizações acumuladas
-	Perdas por imparidade acumuladas
=	Quantia Escriturada do Ativo

Fonte: Elaboração Própria

De referir que os ativos com vida útil finita devem reconhecer durante os anos de vida útil, e de forma sistemática ou continuada, a amortização da quantia sujeita a desvalorização para o período em análise.

Relativamente ao Modelo da Revalorização, este é ligeiramente mais complexo, isto porque o normativo refere que um ativo intangível deve ser escriturado por uma quantia revalorizada, isto é, o seu justo valor à data da revalorização deduzido de quaisquer amortizações e imparidades acumuladas, tal como no Modelo do Custo. De notar que, caso a entidade opte por utilizar este modelo de revalorização para um determinado ativo, então, todos os ativos dessa mesma classe deverão seguir este critério.

Tabela 3.2-Modelo da Revalorização: Quantia Escriturada

Modelo da Revalorização	
+	Custo Inicial ou Justo Valor à data da revalorização
-	Amortizações acumuladas
-	Perdas por imparidade acumuladas
=	Quantia Escriturada do Ativo

Fonte: Elaboração Própria

Contudo, o normativo refere que o justo valor deve ser determinado com base num mercado ativo (o que é incomum dadas as características destes ativos) e que estas revalorizações devem ser feitas com regularidade de modo a que, no fecho do ano contabilístico, o valor do ativo não difira muito do seu real valor de mercado.

3.2.3. Amortização de Ativos Intangíveis

O normativo refere que os ativos intangíveis devem ser classificados em dois tipos (§86):

- **ativos intangíveis com vida útil finita**

Neste caso é estimado um espaço temporal em que poderão ser consumidos os benefícios económicos do ativo, pelo que o ativo deverá ser amortizado nesse período de tempo (vida útil finita) (§95).

A amortização deve começar quando o ativo estiver disponível para uso, isto é, quando estiver na localização e condição necessárias para que seja capaz de operar da forma pretendida. A amortização de um ativo intangível deve corresponder ao custo ou outro valor substituto do custo, menos o valor residual do ativo (§98). Assume-se que o valor residual associado a este género de ativos é zero, exceto se:

- a) Haja um compromisso de um terceiro de comprar o ativo no final da sua vida útil; ou
- b) Haja um mercado ativo para o ativo e:
 - i) O valor residual possa ser determinado com referência a esse mercado; e
 - ii) Seja provável que tal mercado exista no final da sua vida útil

O normativo refere ainda que o método de amortização usado deve refletir o modelo pelo qual se espera que os futuros benefícios económicos do ativo sejam consumidos pela entidade. A amortização poderá ser realizada utilizando o método da linha reta, o método degressivo ou o método da unidade de produção, contudo, se não for possível determinar fiavelmente esse modelo, deve-se usar o método da linha reta (§§95 a 97).

De notar que o normativo alerta para a necessidade de se proceder à revisão do método de amortização dos ativos, pelo menos no final de cada período financeiro e caso se verifique que a vida útil esperada difere da estimada inicialmente, o período de amortização deve ser alterado. Cumulativamente se tiver havido uma alteração significativa no modelo esperado de benefícios económicos futuros, o método de amortização deverá também ser alterado a fim de refletir essas alterações (§§102 a 104).

Quanto aos testes de imparidade nos ativos intangíveis com vida útil finita, apenas se efetuam quando existirem indicações de imparidade (neste caso sugere-se a aplicação da NCRF12-Imparidade de Ativos) (§107).

- **ativos intangíveis com vida útil indefinida:**

Nos ativos com vida útil indefinida não é possível determinar com fiabilidade uma data para consumo dos benefícios económicos futuros (exemplo de uma marca ou um produto *premium*).

A partir dos exercícios iniciados em ou após 1 de janeiro de 2016 (§114), os ativos intangíveis (os existentes e os reconhecidos subsequentemente) passam a ser amortizados no prazo máximo de 10 anos (§105) para aqueles já reconhecidos e a partir da data do reconhecimento para os que vierem a ser reconhecidos. Contudo com base na norma IAS 38, estes ativos não deverão estar sujeitos a qualquer tipo de amortização, mas sim a testes de imparidade.

A vida útil de um ativo com vida útil indefinida deve ser revista a cada período para determinar se os acontecimentos e circunstâncias continuam a apoiar uma avaliação de vida útil indefinida para esse ativo. Se não apoiarem, a alteração na avaliação de vida útil de indefinida para finita deve ser contabilizada como alteração numa estimativa contabilística de acordo com a NCRF 4-Políticas Contabilísticas, Alterações nas Estimativas Contabilísticas e Erros (§106).

Dado que um ativo com vida útil indefinida está a ser amortizado por 10 anos, o mesmo só ficará sujeito a testes de imparidade, caso existam indicações de imparidade.

3.3. As Pequenas e Médias Empresas: Conceito e Características

No ano de 2003, de forma a reforçar a coerência e a eficácia na distribuição de fundos afetos às empresas europeias e na lógica de um mercado único sem fronteiras internas, a Comissão Europeia tinha considerado que as empresas deviam ser objeto de um tratamento baseado num conjunto de regras comuns.

No seguimento dessa harmonização empresarial europeia, esta publica a 20 de março de 2003 a recomendação 2003/361/CE onde apresentava a definição e as características necessárias para as empresas poderem ser consideradas PME, ficando esta transversal a todos os estados membros.

A referida Recomendação apresentava, assim, no artigo 2º a definição de PME como sendo:

1. A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.

2. Na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

3. Na categoria das PME, uma microempresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

No ano de 2015, num trabalho levado a cabo pela Comissão Europeia¹, esta afirmava que nove em cada dez empresas na Europa eram PME e que estas geravam dois em cada três postos de trabalho.

O então presidente da Comissão Europeia Jean-Claude Juncker referia que:

As PME são a espinha dorsal da nossa economia, responsáveis pela criação de mais de 85% dos novos postos de trabalho na Europa e temos de as libertar de uma regulamentação demasiado pesada.

Em Portugal, o panorama empresarial está em linha com as conclusões obtidas pela Comissão Europeia, isto porque segundo dados da PORDATA, no ano de 2017 existiam 1.259.234 entidades² registadas em Portugal que eram consideradas PME's, o que representava aproximadamente 99,9% da totalidade das empresas registadas.

Pelos valores apresentados na tabela 3.3 percebe-se a importância que estas empresas apresentam para o desenvolvimento da economia portuguesa, seja na criação de emprego ou para as exportações. Apesar dos valores percentuais se manterem constantes ao longo do período em análise, verifica-se no dia-a-dia que as empresas portuguesas estão mais evoluídas, mais tecnológicas e viradas para o exterior.

¹ http://publications.europa.eu/resource/ellar/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0013.01/DOC_1

² O número apresentado inclui também empresários em nome individual e não apenas pessoas coletivas.

Tabela 3.3- Percentagem de PME em Portugal (%)

Anos	PME			
	Total	Micros	Pequenas	Médias
2012	99,9	96	3,4	0,5
2013	99,9	96,2	3,2	0,5
2014	99,9	96,3	3,1	0,5
2015	99,9	96,2	3,2	0,5
2016	99,9	96,2	3,2	0,5
2017	99,9	96,2	3,2	0,5

Fonte: PORDATA

Não obstante nas PME portuguesas, as micro e pequenas empresas apresentam os valores médios mais significativos, nomeadamente 99,4% para a totalidade dos períodos. De notar que este protagonismo destas entidades no panorama empresarial do País não é de agora, sendo a maioria destas empresas de carácter familiar, passando de geração em geração.

Muitas das melhorias a que se assistem no panorama empresarial português, muito se devem ao Ministério da Economia que, através do Instituto Público IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P, tem-se tornando num hábil parceiro de apoio às empresas, promovendo o crescimento empresarial através de incentivos financeiros ou de parcerias estratégicas, promovendo o empreendedorismo, o estímulo à criação de novos negócios através de programas específicos, a qualificação e certificação empresarial e num caso extremo a ações de formação.

3.4. O Normativo contabilístico das entidades de menor dimensão

Como referido no primeiro ponto do presente trabalho, com a publicação do Decreto-Lei nº 158/2009 ficou aprovado o Sistema de Normalização Contabilística que viria a entrar em vigor no dia 01 de janeiro de 2010. Apesar do novo normativo nacional ser passível de ser aplicado a qualquer organização independentemente do seu tamanho, sentia-se à data a necessidade de proceder à criação de um regime mais simplificado que fosse ao encontro das necessidades da maioria das organizações que operavam no território nacional.

Nesse sentido, a 2 setembro de 2010 é publicada a Lei nº 35/2010 que veio estabelecer um regime simplificado para a apresentação da informação contabilística para empresas de micro e pequena dimensão, ficando assim estas - caso optassem por não utilizar o normativo geral - dispensadas da aplicação das normas previstas no SNC.

Foi então criada a Norma Contabilística e Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF-PE), na qual, com as devidas adaptações às normas gerais, atende às diferentes necessidades de relato de empresas desta dimensão, propondo um relato financeiro mais reduzido. De tal forma que a norma infra define o seu objetivo (§1) como o de: *estabelecer os aspetos de reconhecimento e mensuração extraídos das correspondentes NCRF, tidos como os requisitos mínimos aplicáveis às Pequenas Entidades.*

O Decreto Lei que aprovou o SNC (158/2009) refere, no artigo 9, dedicado às pequenas entidades, que a NCRF-PE, apenas pode ser adotada por entidades que não ultrapassem dois dos três limites seguintes, salvo quando por razões legais ou estatutárias tenham as suas demonstrações financeiras sujeitas a certificação legal de contas:

- a) Total do balanço: (euro) 500 000;
- b) Total de vendas líquidas e outros rendimentos: (euro) 1 000 000;
- c) Número de trabalhadores empregados em média durante o exercício: 20.

Verificava-se que os valores propostos anteriormente, eram mesmo assim demasiado exigentes para a maioria das entidades portuguesas. Deste modo os valores apresentados foram alterados pela Lei 20/10 e posteriormente pela Lei nº 35/2010 de 2 setembro com o principal objetivo de simplificar ainda mais as normas e a informação contabilística das microentidades. Consideram-se então microentidades as empresas que,

à data do balanço, não ultrapassem dois dos três limites seguintes:

Limites esses que passaram a ser:

- a) Total do balanço: (euro) 500 000;
- b) Volume de negócios líquido: (euro) 500 000;
- c) Número médio de empregados durante o exercício:5.

Segundo a Lei 35/2010 (art.º 2 §1) as entidades que cumpram os requisitos acima referidos ficam dispensadas da aplicação do normativo geral bem como do normativo aplicável às pequenas entidades, devendo passar a aplicar a Norma Contabilística para microentidades (NC-ME). De notar que enquanto que a adoção da NCRF-PE não é imposta às entidades, mas é-lhes apresentada como uma alternativa ao normativo geral, o normativo das microentidades é de aplicação automática.

Não obstante, a mesma Lei no art.º 5, refere que as microentidades podem optar pelas normas dos patamares superiores, isto é, podem optar pela NCRF-PE ou pelo regime geral.

Acontece que no ano de 2015 através do Decreto-Lei 98/2015 (art.º 9) todos os limites foram atualizados, passando as entidades a ser categorizadas de uma outra forma. Consideram-se microentidades aquelas que, à data do balanço, não ultrapassem dois dos três limites seguintes:

- a) Total do balanço: (euro) 350 000;
- b) Volume de negócios líquido: (euro) 700 000;
- c) Número médio de empregados durante o período: 10.

Consideram-se pequenas entidades aquelas que, à data do balanço, não ultrapassem dois dos três limites seguintes:

- a) Total do balanço: (euro) 4 000 000;
- b) Volume de negócios líquido: (euro) 8 000 000;
- c) Número médio de empregados durante o período: 50.

Apesar dos limites abaixo não terem sido aplicados em Portugal, consideram-se então médias entidades aquelas que, à data do balanço, não ultrapassem dois dos três limites seguintes:

- a) Total do balanço: (euro) 20 000 000;
- b) Volume de negócios líquido: (euro) 40 000 000;
- c) Número médio de empregados durante o período: 250

Por sua vez consideram-se Grandes Entidades todas aquelas, que à data do balanço ultrapassem dois dos três limites do ponto anterior.

Segundo o mesmo Decreto-Lei (art.º 4) as empresas que se caracterizem como pequenas entidades, ficam dispensadas de apresentar:

- Demonstração das Alterações no Capital Próprio; e
- Demonstração dos Fluxos de Caixa.

Contudo aplicam-se às pequenas entidades modelos reduzidos de demonstrações financeiras, nomeadamente:

- Balanço;
- Demonstração dos Resultados por natureza;
- Demonstração dos Resultados por funções (elaboração opcional); e
- Anexo às contas.

A exemplo das Pequenas Entidades também as microentidades estão dispensadas de apresentar:

- Demonstração das Alterações no Capital Próprio;
- Demonstração de Fluxos de Caixa.

Contudo, as microentidades ficam também dispensadas de apresentar o Relatório de Gestão e o Anexo às contas, desde que, para este último, quando aplicável, procedam à divulgação das seguintes informações no final do balanço:

- a) Montante total dos compromissos financeiros, garantias ou ativos e passivos contingentes que não estejam incluídos no balanço e uma indicação da natureza e forma das garantias reais que tenham sido prestadas e, separadamente, compromissos existentes em matéria de pensões, bem como compromissos face a empresas coligadas ou associadas;
- b) Montante dos adiantamentos e dos créditos concedidos aos membros dos órgãos de administração, de direção ou de supervisão, com indicação das taxas de juro, das condições principais e dos montantes eventualmente reembolsados, amortizados ou objeto de renúncia, assim como os compromissos assumidos em seu nome a título de garantias de qualquer natureza, com indicação do montante global para cada categoria.

3.4.1. As normas NCRF-PE e NC-ME: estrutura e conteúdo

Como expectável, a NCRF-PE é substancialmente mais pequena que o normativo geral, apresentando de forma resumida a informação que se entende ser mais relevante para as denominadas pequenas entidades. Este normativo encontra-se dividido em 22 capítulos ou pontos, correspondendo cada um deles aos aspetos essenciais de algumas matérias tratadas e aprofundadas nas NCRF do regime geral.

A NCRF-PE destina os 3 primeiros pontos ao objetivo e âmbito do normativo bem como às considerações gerais sobre reconhecimento, ficando os restantes pontos destinados à apresentação de algumas matérias definidas nas 28 NCRF gerais. De notar que algumas das

normas ou matérias do normativo geral ou não se encontram identificadas na NCRF-PE ou encontram-se pouco desenvolvidas, nomeadamente:

- NCRF 2-Demonstração de Fluxos de Caixa;
- NCRF 5-Divulgações de Partes Relacionadas;
- NCRF 8-Ativos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas;
- NCRF 11-Propriedades de Investimento;
- NCRF 19-Contratos de Construção³;
- NCRF 26-Matérias Ambientais.

No que concerne à imparidade de ativos, a NCRF-PE encaminha para a NCRF 12, pois *essa Norma explica como uma entidade revê a quantia escriturada dos seus ativos, como determina a quantia recuperável de um ativo e quando reconhece ou reverte o reconhecimento de uma perda por imparidade (§7.23).*

A NCRF-PE tem uma estrutura semelhante ao normativo geral, onde cada ponto do normativo refere como proceder ao reconhecimento, mensuração e divulgação da informação (tal como o SNC), sendo os pontos do normativo redigidos com menor desenvolvimento. Exemplo disso é o ponto 8-Ativos Intangíveis: esta matéria é desenvolvida e resumida em 23 subpontos, sendo estes intercalados com o tratamento a dar a outras matérias.

Apesar da NCRF-PE poder ser chamada de “norma resumo” (uma vez que não consagra certas matérias), verifica-se que não se trata de um referencial contabilístico único, uma vez que ao longo do normativo é feita a alusão e o encaminhamento ao normativo geral. O mesmo não acontece com o normativo para as microentidades que é aplicado de forma autónoma, como referido anteriormente.

A Norma contabilística para as microentidades (NCRF-ME), apresenta uma estrutura muito idêntica à NCRF-PE, apresentando um conjunto de 19 capítulos (em vez dos 22 da NCRF-PE), também estes correspondentes a resumos de um conjunto de NCRF que se entendem ser os mais relevantes para as microentidades.

³ Há uma referência ao tratamento contabilístico relacionado com os contratos de construção no ponto 20 do normativo NCRF-PE no ponto atribuído aos “Subsídios atribuídos por entidades públicas”

Não obstante, a NCRF-ME apresenta várias particularidades, nomeadamente:

- As propriedades de investimento e os ativos biológicos de produção são desenvolvidos no ponto dos Ativos Fixos Tangíveis - devendo estes ser reconhecidos como tal (§7.2);
- A mensuração dos ativos fixos tangíveis e dos ativos intangíveis deve ser feita pelo modelo do custo (não são aplicáveis o modelo da revalorização);
- Apenas sugere o registo de uma imparidade em ativos correntes, como os inventários e as dívidas a receber (§17).

Grosso modo a NCRF-ME, estabelece também os aspetos gerais afetos ao reconhecimento, mensuração e divulgação, tal como como no normativo geral e na NCRF-PE, embora ainda mais resumidos e menos exigentes. Procura-se deste modo a eliminação de matérias ou normas específicas do regime geral, devendo, sempre que existam dúvidas, lacunas ou omissões relativamente a determinada matéria recorrer-se às NCRF, às Normas Interpretativas – ou em último caso às normas internacionais.

4. Revisão da literatura

4.1. Estudos sobre ativos intangíveis

Ao longo dos últimos anos tem-se vindo a intensificar o estudo sobre os ativos intangíveis. Dada a sua natureza e a importância que as organizações lhe tendem a atribuir, vários são os autores que têm levado a cabo estudos que incidem seja na forma como estes são divulgados, seja no desenvolvimento de técnicas de mensuração, seja em estudos associados à *performance*, onde são analisados os efeitos económicos sempre que existe um investimento nesta classe de ativos. Deste modo, neste capítulo apresenta-se uma pequena revisão de literatura efetuada, onde serão apresentados exemplos dos diversos estudos já realizados pelas principais correntes de investigação.

Em 1998, Aboody e Lev estudaram de que forma o desenvolvimento de *softwares* e a capitalização dos seus custos de desenvolvimento podiam influenciar o valor das organizações. Os resultados da pesquisa mostraram que as empresas que capitalizavam as despesas de pesquisa e desenvolvimento tendiam a apresentar retornos superiores para os acionistas. Magro, Silva e Padilha (2017) apresentaram um estudo onde analisaram a relevância dos ativos intangíveis em empresas que apresentavam uma alta e uma baixa componente tecnológica (poucos ativos intangíveis neste último caso) e, tendo como amostra mais de 12.500 empresas americanas e 450 brasileiras, concluíram que empresas altamente tecnológicas tendiam a possuir o preço por ação superior às demais, bem como a apresentar maiores valores de Resultados Líquidos e de Capital Próprio, pois são mais atrativas para os investidores.

Verifica-se que para uma organização poder crescer de forma sustentável, esta deverá ser capaz não só de gerir os ativos tangíveis como os fatores intangíveis, nomeadamente os processos de aprendizagem, o conhecimento e a gestão de procedimentos internos. Deste modo, foram vários os autores que pretenderam quantificar e associar o conhecimento, o capital intelectual e a gestão de procedimentos ao *Balanced Scorecard*. No caso de Kaplan e Norton (2000; 2001; 2004), M'Pherson e Pike (2001), mais recentemente Rezende, Avila e Maia (2011), bem como Stefano, Filho, Freitas e Martinez (2014) e Sartori, Latrônico e Campos (2014), levaram a cabo estudos onde pretendiam verificar de que forma o ativo intangível capital intelectual e a gestão do conhecimento podiam afetar os objetivos estratégicos de determinada organização. Concluíram que organizações com tendência a

minimizar ou menosprezar a gestão dos ativos acima referidos tendiam a perder competitividade no mercado, verificando também que o capital intelectual está maioritariamente associado à criação de valor sempre que este é canalizado em benefício próprio da organização.

Outro intangível importante é a “marca”. A “marca” de uma organização pode ser considerada um ativo intangível que identifica e caracteriza determina entidade, sendo a marca, por vezes sinónimo de criação de valor. Deste modo, também esta tem sido alvo de vários estudos: Milone (2004), Macedo e Oliveira (2005), Teixeira, Petri e Marques (2012), bem como Mariquitos (2015), debruçaram-se sobre a mensuração e metodologias de valorizar e quantificar este ativo. Utilizando a fórmula dos *Discounted Cash Flows*, elaboraram e aperfeiçoaram uma técnica chamada *Scorecard* da Marca que identifica e quantifica a influência que a marca pode exercer na capacidade de gerir fluxos de caixa futuros, onde constataram que com a utilização de determinados “Atributos⁴” é possível quantificar e incorporar de forma mais fidedigna nas Demonstrações Financeiras o valor da Marca.

Um outro ativo que tem vindo a ser alvo de estudos são as patentes e a sua importância para a criação de valor e diferenciação no seio das organizações. Porter (1986) verificou que determinada tecnologia patenteada confere à sua detentora uma vantagem de custos que as concorrentes diretas não podem igualar. Griliches (1990) verificou que empresas com várias patentes usufruíam de um monopólio temporário e que, por sua vez, levavam ao estímulo das inovações e ao processo tecnológico. Já no início do atual milénio, e indo ao encontro do exposto por Griliches, Hall (2000) pretendeu associar a quantidade de patentes emitidas ao grau de inovação e a criação de valor, tendo concluído que existia à data uma fraca relação entre patente e criação de valor. Contudo, o mesmo autor concluiu que existe uma relação forte entre patente e inovação.

Mais recentemente Teh, Kayo e Kimura (2008), com o objetivo de analisarem a relação entre o ativo intangível patente e o valor de mercado das organizações cotadas em bolsa, demonstraram que as patentes não são significativas para a criação de valor e que, apesar de

⁴ Para a utilização do *Scorecard* da Marca devem ser considerados alguns atributos, tais como: Atributos de Mercado (relacionados com a posição de mercado), Atributos de Alcance (relacionados com a abrangência geográfica da organização), Atributos de Investimento (relacionados com o desenvolvimento da marca) e outros Atributos Específicos (relacionados com o tempo previsto da marca no mercado).

estarem associadas à inovação, o mercado – através dos investidores – não criavam conexão entre as patentes e rentabilidade esperada.

As conclusões de Hall (2000) e Teh *et al.* (2008) estão em linha com o defendido por Deng, Lev e Narin (1999), onde estes referem que as patentes são pouco utilizadas para a análise de investimentos, pois os investidores têm dúvidas se tal ativo, por si só, leva à criação de valor.

4.2. Estudos sobre ativos intangíveis e *performance* empresarial

Tem-se verificado ao longo da revisão da literatura efetuada que a classe dos ativos intangíveis, dadas as suas características, tornaram-se num elo de diferenciação, fomentando a inovação e o progresso tecnológico entre as organizações, proporcionando por vezes uma maior rentabilidade para o investidor face ao seu investimento noutra classe de ativos.

Melachroinos e Spance (2013) referem que o investimento em ativos intangíveis é um importante motor que aumenta a competitividade e a criação de riqueza, contudo alertam para que, por vezes, a contabilidade não reflita o real valor do ativo – pois alguns dos ativos podem ser de difícil mensuração. Em 2011, Sacui e Prediscon verificaram que na economia atual os determinantes para o cálculo do valor das empresas continuam a ser os ativos tangíveis, contudo, os ativos que fazem com que as empresas ganhem quota de mercado são os intangíveis, nomeadamente o investimento em capital humano e nas novas tecnologias de informação.

Um estudo levado a cabo por Miyagawa e Shoichi (2013) demonstra que empresas altamente tecnológicas, ligadas a serviços de comunicação e informação, apresentam melhores resultados quanto ao retorno de investimentos sempre que este ocorre em ativos intangíveis, verificando-se cumulativamente um aumento da produção e uma melhoria da taxa de retorno do ativo. Na mesma linha dos autores anteriores, Decker, Ensslin e Reina (2012) e Zago, Mello e Rojo (2015) mediram a influência que os ativos intangíveis tinham nas empresas cotadas na bolsa de valores de São Paulo: enquanto que Decker *et al.* (2012) constataram que existe uma relação direta entre empresas que apresentam um valor elevado de ativos intangíveis e o *Return On Investment* para o acionista, Zago *et al.* (2015) obtiveram

resultados contrários. Estes verificaram que, recorrendo ao Grau de Intangibilidade (GI)⁵ e relacionando-o com o *Return On Assets* e o *Return On Investment*, existe uma correlação baixa ou não significativa no que concerne à influência dos ativos intangíveis no desempenho das empresas da amostra. Isto porque sempre que se verificava uma diminuição do desempenho medido pelos índices de rentabilidade, verificava-se um aumento do rácio do grau de intangibilidade, o que demonstra que o mesmo exerce uma influência negativa sobre os indicadores de rentabilidade.

Também Perez e Famá (2015), tendo também o Grau de Intangibilidade como base de correlação com o rácio de rentabilidade *Economic Value Added* (EVA), pretenderam apresentar as características estratégicas⁶ dos ativos intangíveis e verificar a existência de uma possível relação direta entre a maior presença de ativos intangíveis e um desempenho empresarial superior. Concluíram que as empresas que apresentam um valor superior de ativos intangíveis nas suas demonstrações e que tendem a canalizar os seus recursos para o investimento nessa mesma classe de ativos, tendem a obter melhores resultados económicos.

De notar que o Grau de Intangibilidade é um dos indicadores mais utilizados pelos vários autores quando pretendem correlacionar os ativos intangíveis com determinado indicador financeiro e que a literatura vai apresentando resultados contraditórios, existindo uma correlação em determinados segmentos e em determinados indicadores e uma inexistência noutros. Exemplo disso foi o estudo desenvolvido por Nascimento, Oliveira, Marques e Cunha (2012) onde pretenderam analisar o impacto do Grau de Intangibilidade nos indicadores base de desempenho empresarial⁷ num sector de empresas de tecnologias de informação e telecomunicações e verificaram que neste setor específico a correlação entre o GI e os demais indicadores é muito baixa, sendo no caso do ROA praticamente inexistente.

São vários os autores que relacionam os ativos intangíveis com a *performance* empresarial ou com a criação de valor, contudo, Kayo (2006) incluiu uma variável ainda não utilizada até à data: o ciclo de vida do produto. Isto é, procurou fazer uma análise de como o ciclo de vida de um determinado produto afeta o valor de cada ativo intangível e, por consequência,

⁵ O Grau de Intangibilidade consiste na divisão do Valor de Mercado das Ações pelo Resultado Líquido da organização. Para Kayo (2002), quanto maior for o valor do índice calculado, maior será a participação dos ativos intangíveis no valor total de uma empresa.

⁶ Estes autores referem que várias pesquisas já realizadas demonstram que as organizações tendem a utilizar combinações estratégicas de investimento que passa por investir em simultâneo em ativos tangíveis e intangíveis, estando a geração de riqueza cada vez mais relacionada com os ativos intangíveis.

⁷ Para estes autores os indicadores base de análise financeira são a Margem Líquida, o *Return on Assets* e o *Return on Equity*.

o valor da empresa. Verificou que nas empresas em que o produto se encontra numa fase de introdução no mercado estas apresentam um valor significativo do intangível Investigação e Desenvolvimento (I&D) e quando esse determinado produto alcança a fase de maturidade, ativos como a “marca” são mais valorizados.

Verifica-se que no geral existe uma dificuldade em identificar e mensurar esta classe de ativos, o que, para além da possibilidade de perda de informações importantes que podem ter impacto na *performance*, se torna complicado para as organizações controlarem de forma eficiente os ativos intangíveis. Para Lev (2001) o principal entrave ao investimento em ativos intangíveis é o risco, pois o desenvolvimento interno é muito dispendioso, moroso, arriscado, não havendo por vezes mercado para tais ativos nem perspectivas de retorno no futuro.

4.3. Estudos sobre as restantes variáveis e a *performance* empresarial

Vimos em pontos anteriores o estado da arte no que concerne ao estudo dos ativos intangíveis nas suas mais variadas formas e como ao longo do tempo os vários autores tendem a associá-los à *performance* empresarial. Deste modo no presente ponto irá ser apresentada uma pequena revisão da literatura sobre as demais variáveis utilizadas no estudo (Endividamento, Internacionalização dos Negócios e Volume de Negócios) face à *performance* empresarial.

4.3.1 Endividamento e a *performance* empresarial

No ano de 2017 a Associação Empresarial COTEC em comunhão com a consultora Deloitte, levaram a cabo um estudo onde pretendiam comparar a *performance* das PME consideradas *top performers*⁸ no quadro das suas práticas de inovação com a apresentada pelas restantes PME nacionais nos períodos de 2011 a 2015. Sendo a rubrica endividamento um dos elementos associado ao *top performers*, verificaram que estas entidades estavam em média 10,7 pontos percentuais menos endividadas que as restantes PME do mesmo setor, apresentando também um melhor crescimento de volume de negócios, margem de EBITDA e rentabilidade líquida das vendas.

No ano de 2016, autores como Marostica, Borget, Souza e Petr levaram a cabo um estudo onde pretendiam aferir de que forma os índices de endividamento e liquidez financeira poderiam afetar os custos de produção para os períodos de 2009 a 2013. Os resultados

⁸ A obtenção do título *top performer* está associado ao comprimento de determinados parâmetros baseados em 17 indicadores financeiros e operacionais

obtidos desse estudo evidenciaram que os custos de produção podiam ser explicados por 75% das variações médias ocorridas com os indicadores de endividamento e liquidez.

Como verificado no ponto 1.5 do presente trabalho, para o período de 2012 a 2017, mais de 96% das entidades registadas em Portugal são consideradas microentidades, muitas delas de carácter familiar e de capital social fechado. Nesse seguimento, Sousa (2017) mediu o efeito que o controlo familiar tem na *performance empresarial*. Para tal utilizou como indicadores o endividamento e o investimento. Verificou que o endividamento excessivo neste género de empresas aumenta consideravelmente o risco total (risco dos sócios, financeiro e não financeiro), causando uma diminuição da *performance* esperada, quando se compara empresas familiares com as não familiares.

4.3.2 Os mercados externos e a *performance* empresarial

De notar que ao longo dos tempos são várias as empresas que não têm sido capazes de se ajustar ao novo enquadramento concorrencial que se verifica no território nacional: seja por problemas financeiros, estruturais, estratégicos ou de gestão, levando ao seu encerramento. Contudo, existem outras que utilizam fatores como por exemplo a eliminação das restrições comerciais, a concentração de mercados, a saturação dos mercados internos, ou a cooperação internacional para desenvolver as suas atividades além-fronteiras, internacionalizando desta forma a sua atividade. Bradley e Sousa (2005) referiam que a atividade de exportação é a forma de internacionalização que menos riscos envolve, sendo este o modo de entrada em outros mercados utilizado essencialmente por empresas de pequena e média dimensão.

Num inquérito elaborado a 73 empresas da indústria do calçado, Maias (2013) verificou que a *performance* das empresas exportadoras só apresentava melhores resultados quando estas dispunham de uma estratégia internacional de marketing e de uma constante inovação de produto, caso contrário os ganhos eram marginais. Tais conclusões estão em linha com o estudo realizado em 2015 por Antunes e Mucharreira, para a mesma indústria de produção, estes verificaram que as empresas que apostavam nos mercados internacionais de forma sustentada tendiam a apresentar um melhor retorno sobre as vendas e sobre os ativos.

Por sua vez Lima e Faustino (2010), tendo por base as 97 empresas que mais operações comerciais realizavam com Espanha, referiam que estas tendem a apresentar níveis de produtividade e de eficiência superiores nos resultados face às menos exportadoras, traduzindo-se nomeadamente no acesso mais facilitado ao financiamento, a mercados de

maiores dimensões e da forma como conseguiam superar os custos decorrentes da internacionalização.

4.3.3 Volume de Negócio e a *performance* empresarial

Relativamente ao indicador volume de negócios, nos últimos anos as crescentes exigências por parte de clientes cada vez melhor informados, têm contribuído para uma maior competitividade entre as empresas, fazendo com que exista alguma volatilidade nos negócios, fazendo com que as organizações invistam e melhorem as técnicas de vendas. No ano de 2018, Motta, Lacerda e Fernandes dos Santos, tendo como caso de estudo uma determinada empresa alimentar levaram a cabo um estudo que tinha como objetivo *melhorar e padronizar o desempenho da equipa de vendas e merchandising*⁹. Os autores tiveram acesso ao volume de negócios da empresa antes e após a implementação do programa, verificaram que com a implementação do programa, a empresa começou a apresentar melhores indicadores de desempenho.

Por sua vez, Vieira, Pires e Galeano (2013) levaram a cabo um estudo onde pretendiam verificar qual o desempenho empresarial das empresas ligadas ao retalho sempre que estas investiam em técnicas de *cross selling*. Verificaram que as empresas que mais investiam na formação e no treino dos seus colaboradores para a venda cruzada, tendiam a apresentar desempenhos substancialmente mais positivos que as que investiam menos.

⁹ Esse projeto passava por implementar processos-chave como por exemplo: planeamentos mensais, visitas a clientes e pontos de venda, melhorar canais de distribuição e reduzir as quebras.

5. Estudo Empírico

5.1. Metodologia a Utilizar

Para alcançar os objetivos a que esta investigação se propõe, a metodologia utilizada nesta dissertação será:

- Descritiva:

A pesquisa será descritiva pois o desenvolvimento do presente trabalho será baseado no estudo, análise, interpretação e registo de dados previamente obtidos. Isto porque, segundo Perovano (2014), após a obtenção dos dados necessários, é realizada uma análise das relações entre as variáveis em estudo a fim de atestar quais os efeitos que advêm para uma empresa, sistema produtivo ou produto sempre que existe uma variação numa variável.

- Quantitativa:

Será também uma análise quantitativa, pois de um ponto de vista conceptual e como referido por Coutinho (2016) este género de pesquisa centra-se na análise de factos e fenómenos observáveis e passíveis de serem medidos.

De notar que toda a pesquisa a ser desenvolvida para a realização do presente trabalho será obtida através de consultas bibliográficas, ressalvando que a mesma ocorrerá principalmente em livros, artigos científicos e normativos contabilísticos nacionais e internacionais. Para Cardoso, Alarcão e Celorico (2010), a revisão da literatura decide as bases intelectuais em que a pesquisa está a ser estruturada.

Relativamente à recolha dos valores a serem utilizados na amostra, estes irão ser:

- Dados Primários – nomeadamente os dados que serão obtidos do portal Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), bem como outros indicadores que poderão servir de base para consolidar os cálculos;
- Dados Secundários – desenvolvidos pelo mestrando a fim dos valores poderem ser compilados e comparados.

5.2. Recolha dos dados

A amostra para a elaboração da presente dissertação foi obtida essencialmente na base de dados SABI. Esta base de dados trata, recolhe e disponibiliza, a nível ibérico, informação financeira detalhada, quer do Balanço quer da Demonstração dos Resultados, bem como alguns indicadores financeiros e de *performance* empresarial, independentemente do tamanho e natureza jurídica das organizações.

Assim, e de acordo com o âmbito do estudo, pretende-se seleccionar apenas as empresas que preencham os requisitos de PME, expurgando-se todas as outras, entre o período de 2012 a 2017, identificando os dados necessários para o presente estudo. De notar que, de acordo com o Artigo 2.º da Recomendação 2003/361/CE, os principais fatores que determinam se uma empresa é considerada como uma PME são (i) o número de efetivos, (ii) o volume de negócios ou (iii) o saldo total de balanço.

A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.

De forma a que a informação seja comparável, optou-se por realizar o presente estudo não considerando um ramo de atividade específico. Deste modo, pretende-se abranger o maior número de organizações onde o *know how* seja preponderante, onde poderão existir várias marcas e patentes associadas à criação e desenvolvimento de *softwares* ou produtos, bem como a constante necessidade de um elevado investimento em capital intelectual e respetiva gestão do conhecimento.

6. Dados e Amostra

6.1. Caracterização e Análise da Amostra

Como referido no ponto 5.2 do presente trabalho, não foi selecionado nenhum ramo de atividade específico, apenas foram selecionadas empresas registadas em Portugal Continental e Ilhas e que tenham desenvolvido uma atividade económica no período em estudo.

Deste modo, e recorrendo à base de dados SABI para a pesquisa inicial dos dados, tendo apenas como referência inicial a sua localização, a mesma apresentou como resultados de pesquisa 662.050 entidades.

Verificou-se que, seja por uma questão algorítmica do *software*, pelas entidades não apresentarem valores para os indicadores selecionados, ou pelas limitações do formato de exportação dos resultados para Excel, ao longo da pesquisa sempre que era adicionado um novo indicador, o número de organizações passíveis de serem exportadas tendia a diminuir.

A título de exemplo, tendo por base a totalidade da amostra acima, incluído apenas o indicador Volume de Negócios para o período de 2012 a 2017 o número de organizações passou de 662.050 para apenas 90.909.

De forma a ter numa única extração de dados e numa única base de dados toda a informação, foram incluídos os seguintes indicadores financeiros e operacionais para a amostra inicial para os períodos de 2012 a 2017, por entidade:

- *Return On Assets* (ROA);
- Valor de Ativos Intangíveis em balanço;
- Total do Ativo em balanço;
- Endividamento (%);
- Número de Empregados;
- Volume de Negócios.

Por definição o ROA, ou retorno sobre os ativos, é um rácio de rentabilidade associado à exploração da organização, isto é, representa a rentabilidade que a empresa consegue criar com os ativos que tem à sua disposição. Segundo Silva (2013), este indicador financeiro

reflete a eficiência operacional face à totalidade da atividade económica desenvolvida, Iron, Okpanachi, Nma e Emmanueld (2018) definem este indicador como sendo o que demonstra até que ponto a Administração é eficiente na obtenção de lucros com os ativos disponíveis.

Deste modo, empresas que detenham um maior valor de ROA, melhor será a sua *performance* e, por conseguinte, melhor será a capacidade de esta gerar retorno financeiro. Este indicador é obtido da seguinte forma:

$$ROA = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Ativo Total Líquido}} \quad (6.1)$$

A base de dados SABI deu um resultado final de pesquisa de 17.828 entidades.

Após obtenção da listagem, toda a informação obtida foi trabalhada em Excel, onde foram excluídas:

- 14.289 entidades que não apresentavam valores em parte dos anos em estudo ou que não responderam;
- 556 entidades com mais de 250 funcionários;
- 176 entidades que apresentavam um volume de negócios superior a 50 milhões;
- 272 que são referentes às entidades incluídas no percentil inferior a 5% e superior a 95% da média do peso de ativos intangíveis para o total dos períodos em análise;

Foram obtidas um total de 2.535 observações, com dados financeiros em todos os anos para os períodos de 2012 a 2017, tornando-se esta a amostra final para a realização do presente estudo.

Verifica-se que as empresas da amostra estão dispersas por 226 concelhos de Portugal Continental e Ilhas, laborando a maioria destas dos distritos de Lisboa e Porto.

Na tabela 6.1 abaixo pode-se verificar os distritos e número de empresas sediadas.

Como expectável, grande parte destas estão localizadas nas duas grandes áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, seja pela maior densidade populacional seja pelas acessibilidades ou a existência de grandes polos empresariais e tecnológicos que fazem com que as empresas se fixem nestes pontos do país. Relativamente às atividades desenvolvidas, verifica-se que estas operam em 482 atividades distintas.

Tabela 6.1-Empresas por Distrito

Distrito	Nº Empresas
Aveiro	285
Beja	21
Braga	272
Bragança	13
Castelo Branco	18
Coimbra	76
Évora	31
Faro	79
Funchal	44
Guarda	15
Horta	2
Leiria	174
Lisboa	656
Ponta Delgada	37
Portalegre	11
Porto	502
Santarém	99
Setúbal	67
Viana do Castelo	42
Vila Real	17
Viseu	74
Total	2535

Na Tabela 6.2 seguinte pode-se verificar quais as 10 atividades com maior peso nas empresas da amostra. De notar que predominam essencialmente empresas ligadas ao setor secundário e terciário, ocupando o 2º lugar uma atividade ligada à indústria farmacêutica, indústria esta tendencialmente propensa a obter um valor elevado de ativos intangíveis mensurados em balanço dadas as características da sua atividade.

Tabela 6.2-Top 10 das atividades mais desenvolvidas

Atividade Desenvolvida	Nº Empresas
Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	66
Comércio por grosso de produtos farmacêuticos	50
Fabricação de moldes metálicos	50
Confeção de outro vestuário exterior em série	48
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	41
Fabricação de calçado	39
Comércio de veículos automóveis ligeiros	38
Comércio a retalho de combustível para veículos a motor	37
Fabricação de outros artigos de plástico, n.e.	35
Hotéis com restaurante	33
Restantes 472 atividades	2098
Total	2.535

Recorrendo a medidas estatísticas como a média, mediana, desvio padrão e aos valores máximos e mínimos, é possível compreender e caracterizar a amostra obtida. Deste modo, nas tabelas abaixo serão apresentados alguns dos valores mensurados mais relevantes para o período em análise a fim de ajudar a compreender a amostra obtida.

Tabela 6.3-Indicadores PME (milhares Euros)

Ano	Rubricas	Total	Máximo	Mínimo
2012	Nº. Colaboradores (Uni.)	142.793	249	1
	Volume Negócios (milhares)	19.893.446	48.479	1
2013	Nº. Colaboradores (Uni.)	145.557	249	1
	Volume Negócios (milhares)	20.945.981	48.781	24
2014	Nº. Colaboradores (Uni.)	151.862	246	1
	Volume Negócios (milhares)	21.921.002	46.971	47
2015	Nº. Colaboradores (Uni.)	158.937	249	1
	Volume Negócios (milhares)	23.071.324	49.276	34
2016	Nº. Colaboradores (Uni.)	167.223	240	1
	Volume Negócios (milhares)	24.034.154	48.589	39
2017	Nº. Colaboradores (Uni.)	176.131	246	1
	Volume Negócios (milhares)	25.933.068	49.345	29

Analisando os indicadores PME para as empresas que constituem a amostra:

- Relativamente ao Volume de Negócios, verifica-se que estes têm vindo a crescer a uma percentagem média anual de 5,45%, atingindo a variação percentual mais elevada de 2016 para 2017 de 7,9%. Este crescimento poderá estar associado, por exemplo, ao aumento do poder de compra dos consumidores como efeitos do fim da grande crise financeira que teve início em 2008;
- Quanto ao número de colaboradores, a análise desta rubrica pode ser dividida em dois períodos: o primeiro dos períodos entre 2012 e 2013 onde o número total de colaboradores máximo e mínimo se manteve inalterado e o segundo período de 2014 a 2017 onde se verificou uma alteração da tendência dos períodos anteriores e o número de efetivos começou a sofrer alterações. Contudo, e fazendo a análise para

a totalidade do período em estudo, o número de colaboradores tem vindo a crescer a uma taxa média de 4,35%. Tal pode significar que algumas empresas poderão ter aumentado a sua estrutura de custos, reinvestindo em áreas de negócios que poderiam ter sido consideradas menos rentáveis aquando da crise e, com a recuperação da economia que se tem vindo a sentir, empresas de estrutura mais reduzida poderão estar a proceder a novas contratações;

- Nota-se para os 6 anos em análise, para ambas as rubricas, uma disparidade elevada entre os valores Máximos e Mínimos. Tal significa que, apesar de todas elas preencherem os requisitos de PME, existe uma grande diferença na sua dimensão e respetiva estrutura de ativos;

Tabela 6.4-Indicadores PME: indicadores estatísticos (milhares Euros)

Ano	Rubricas	Média	Mediana	Desvio Padrão
2012	Nº. Colaboradores (Uni.)	56	42	47
	Volume Negócios (milhares)	7.844	5.186	7.661
2013	Nº. Colaboradores (Uni.)	57	44	47
	Volume Negócios (milhares)	8.259	5.553	7.738
2014	Nº. Colaboradores (Uni.)	60	46	48
	Volume Negócios (milhares)	8.644	5.860	7.744
2015	Nº. Colaboradores (Uni.)	63	48	48
	Volume Negócios (milhares)	9.098	6.247	8.024
2016	Nº. Colaboradores (Uni.)	66	52	50
	Volume Negócios (milhares)	9.477	6.455	8.231
2017	Nº. Colaboradores (Uni.)	69	54	53
	Volume Negócios (milhares)	10.226	6.911	8.791

Analisando a tabela dos valores estatísticos para os indicadores PME, verifica-se que:

- Quanto à Média, esta pode ser afetada por valores extremos muito elevados ou muito baixos, contudo, neste modelo parece não se verificar, pois os valores encontrados para os períodos em análise mantêm-se em linha com o aumento real do volume de negócios (Tabela 6.3). Por sua vez, a Mediana apresenta valores algo distantes da Média, o que pode significar uma assimetria dos valores da distribuição. Isto porque uma Média superior à Mediana significa que os valores mais elevados estão mais

afastados do centro da distribuição face aos mais baixos;

- Quanto ao Desvio Padrão verifica-se que este apresenta sempre valores inferiores à Média, contudo, os valores tendem a aproximar-se desta. Tal significa que a maioria dos valores reais de Volume de Negócios e Número de Colaboradores da amostra estão condensados próximos da Média.

Na Tabela 6.5 pretende-se verificar qual o peso que os ativos intangíveis representam no total de ativos mensurados nas contas das empresas da amostra. Se os ativos forem considerados como elementos representativos do valor patrimonial, pode-se verificar que o valor total registado nessa rubrica se manteve praticamente estagnado, apresentando ligeiras variações percentuais, indo deste modo ao encontro das expectativas de crescimento enunciadas pelo INE¹⁰ para os períodos em análise, onde se refere que (...) *perspetiva-se um aumento do peso relativo do investimento orientado para a racionalização e reestruturação e para outras finalidades, com a conseqüente diminuição da importância relativa do investimento de substituição e do investimento associado à extensão da capacidade de produção(...)*.

Tendo como referência a coluna da Média, verifica-se que para os 6 anos em estudo, em valores médios, os ativos intangíveis rondam apenas os 3,46% sobre a totalidade dos ativos. Tal percentagem atesta que esta classe de ativos é pouco representativa neste tipo de empresas em Portugal e que estas ou preferem canalizar os investimentos para outros ativos mais “visíveis”, como por exemplo os fixos tangíveis ou, por sua vez, poderá refletir a dificuldade em identificar e mensurar corretamente estes ativos conforme a sua natureza. De notar que, uma das limitações da base de dados onde a informação foi obtida é o não disponibilizar a composição dos saldos, pois seria interessante verificar qual a natureza dos ativos registados como intangíveis.

Relativamente aos valores Máximos e Mínimos verifica-se uma grande discrepância entre as percentagens obtidas. De salientar a variação significativa de aproximadamente 95% dos anos de 2016 para 2017 (valores máximos), nos restantes períodos os valores médios associados ao peso oscilam entre os 8 e 9%. Empresas ligadas à indústria farmacêutica, à cosmética e à consultoria informática tendem a apresentar valores mais significativos de

¹⁰https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=281086598&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt – relatório com base no Inquérito da Conjuntura ao Investimento para o ano de 2017

ativos intangíveis, tendo algumas entidades um peso de aproximadamente 20% face ao total de ativos. Tal percentagem poderá estar relacionada com o elevado número de patentes, com os *softwares* informáticos ou com o *know-how* da mão-de-obra altamente qualificada. Contudo, esta medida dos pesos dos ativos intangíveis é obtida unicamente pelo valor dos intangíveis mensurados, não refletindo todos os intangíveis existentes nas organizações.

Tabela 6.5-Peso Ativos Intangíveis (%)

Ano	Rubricas	Total	Média	Máximo	Mínimo
2012	Total Ativos (milhares euros)	30.566.311	12.053	845.284	8
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	964.756	380	82.013	0,001
	Peso Intangíveis	3,16%	3,16%	9,70%	0,01%
2013	Total Ativos (milhares euros)	31.535.383	12.435	933.854	33
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	1.095.979	432	86.397	0,001
	Peso Intangíveis	3,48%	3,48%	9,25%	0,00%
2014	Total Ativos (milhares euros)	32.889.165	12.969	932.933	204
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	1.078.605	425	82.372	0,001
	Peso Intangíveis	3,28%	3,28%	8,83%	0,00%
2015	Total Ativos (milhares euros)	33.657.571	13.272	964.531	294
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	1.156.552	456	80.982	0,001
	Peso Intangíveis	3,44%	3,44%	8,40%	0,00%
2016	Total Ativos (milhares euros)	34.551.663	13.624	932.308	307
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	1.197.162	472	77.545	0,012
	Peso Intangíveis	3,46%	3,46%	8,32%	0,00%
2017	Total Ativos (milhares euros)	36.144.990	14.253	990.441	352
	Ativos Intangíveis (milhares euros)	1.424.529	562	160.681	0,001
	Peso Intangíveis	3,94%	3,94%	16,22%	0,00%

A fim de verificar por que razão os pesos dos ativos intangíveis tendem a apresentar um valor tão baixo face à totalidade dos ativos, procedeu-se à divisão por escalões. Tendo por base a média dos pesos dos ativos, por entidade, para a totalidade do período em estudo, pela análise efetuada verifica-se que cerca de 84% das empresas da amostra apresentam menos de 5% de ativos intangíveis face à totalidade de ativos, o que confirma aos valores obtidos na Tabela 6.6.

Constata-se que as três empresas, identificadas nos três últimos escalões, são empresas que

desenvolvem atividades associadas à distribuição de água e às lotarias e aos jogos de apostas.

Tabela 6.6-Escalões do Peso Ativos Intangíveis

Pesos de Ativos Intangíveis	Nº Empresas	% Amostra
Até 5%	2.129	83,98%
5% a 10%	167	6,59%
10% a 20%	149	5,88%
20% a 40%	87	3,43%
40% a 60%	1	0,04%
60% a 80%	1	0,04%
80% a 100%	1	0,04%
Total	2.535	100%

No seguimento da análise anterior, pretende-se nas tabelas seguintes proceder à apresentação e interpretação das restantes variáveis que serão utilizadas no presente trabalho, nomeadamente o endividamento e a variável binária onde se considera se a entidade exerce uma atividade de exportação ou não, sendo-lhe atribuído o valor 1 para casos positivos e 0 para casos negativos.

Na Tabela 6.7 é efetuada a análise estatística descritiva da variável endividamento, obtida pelo rácio Passivo/Ativo. De salientar:

- Para os valores obtidos como máximos de cada ano em estudo, tais valores significam que existem empresas altamente endividadas, o que poderá colocar em causa a sua continuidade. Das 2.535 empresas que constituem a amostra, 91 destas apresentam uma taxa de endividamento superior a 100% (estando em falência técnica), aproximadamente 3,59% do total da amostra;
- Os valores obtidos no desvio padrão são consideravelmente menores e tendem a afastar-se dos valores da média, o que significa que os valores reais das empresas estão acima da média obtida;
- Verifica-se uma diminuição anual ligeira da percentagem de endividamento, em média de 1% para a totalidade dos períodos. O facto da média e da mediana apresentarem valores semelhantes indica-nos que estaremos perante uma distribuição

simétrica;

Tabela 6.7-Análise rubrica Endividamento (%)

Ano	Média	Mediana	Desvio Padrão	Máximo	Mínimo
2012	66,03%	67,32%	30,17%	435,84%	1,69%
2013	64,90%	65,51%	31,08%	493,95%	1,99%
2014	63,33%	64,03%	30,44%	436,88%	1,78%
2015	62,44%	63,12%	31,66%	453,66%	1,18%
2016	61,31%	62,23%	29,22%	459,33%	1,36%
2017	60,74%	61,53%	29,23%	447,18%	0,91%

A Tabela 6.8 apresenta alguns dados relativamente às empresas que operam noutros mercados.

Tabela 6.8-Empresas que operam com outros mercados

Atividade	Nº Empresas	%Amostra
Exportador	114	4,50%
Importador	364	14,36%
Importador / Exportador	1.701	67,10%
Sem atividade de Importação/Exportação	356	14,04%
Total	2.535	100%

Com base na referida tabela, constata-se que:

- cerca de 67% das empresas da amostra acumulam a atividade de importação e exportação de produtos ou serviços;
- empresas maioritariamente ligadas à exploração agrícola, à pecuária, às engenharias e ao fabrico de calçado desenvolvem apenas atividade de exportação, representando cerca de 4,5% do total da amostra;
- empresas maioritariamente ligadas ao retalho em supermercados, ao mercado de combustíveis, aos produtos farmacêuticos e cosmética desenvolvem unicamente a atividade de importação, representando 14,36% do total da amostra;
- os restantes 14,04% de empresas da amostra, desenvolvem a sua atividade apenas

no mercado doméstico.

6.2. Teste de diferenças de Mann-Whitney

A fim de melhor compreender a relação entre os ativos intangíveis e as restantes variáveis contínuas em análise neste estudo, nomeadamente a rendibilidade, o volume de negócios e o endividamento, procedeu-se ao teste das diferenças de Mann-Whitney.

Por definição, o teste Mann-Whitney (*U test*) é um teste não paramétrico bivariado aplicado a duas amostras independentes. O teste é indicado para comparar dois grupos distintos, verificando se há evidências de que as diferenças entre as medianas destes grupos são estatisticamente significativas.

Para o efeito, a amostra em estudo foi subdividida em duas partes ou subamostras, consoante o peso dos intangíveis de cada entidade em estudo se apresentasse inferior ou igual (“grupo 0”) ou superior (“grupo 1”) à mediana da amostra para este indicador.

As medidas descritivas para cada uma das restantes variáveis foram recalculadas, então, considerando os valores obtidos em cada um destes subgrupos, e o nível de significância do teste de Mann-Whitney igualmente computado para a identificação de diferenças estatisticamente significativas, com recurso ao *software* estatístico SPSS.

Na tabela 6.9 pode-se verificar os resultados obtidos para o indicador ROA.

6.9-Estatísticas descritivas para as subamostras _ ROA

Grupo 0	Média	5,03
	5% da média aparada	4,75
	Mediana	3,31
	Variância	112,15
	Desvio Padrão	0,12
	Mínimo	-104,82
	Máximo	121,55
Grupo 1	Média	4,50
	5% da média aparada	4,59
	Mediana	3,12
	Variância	147,96
	Desvio Padrão	0,14
	Mínimo	-147,89
	Máximo	83,08

Numa primeira análise, recorrendo tanto aos valores médios como aos valores da mediana, verifica-se que as empresas que apresentam um menor peso dos ativos intangíveis tendem a apresentar valores mais favoráveis para o indicador ROA.

Tendo como referência os 5% da média aparada que mais não é que o recálculo da média tendo excluído os 5% dos dados mais baixos e os mais altos (pontos extremos) das observações, também aqui se verifica que empresas com menos ativos intangíveis apresentam melhores indicadores: 4,75 no “grupo 0” face aos 4,59 do segmento 1.

Com recurso ao nível de significância do teste de Mann-Whitney (0,039) é possível afirmar-se que a diferença entre as medianas observável para as subamostras em análise, para a rentabilidade, é estatisticamente significativa.

Na tabela 6.10 pode-se verificar os resultados obtidos para o indicador V.N.

6.10-Estatísticas descritivas para as subamostras_ V.N.

Grupo 0	Média	8 951 505,17
	5% da média aparada	8 014 303,23
	Mediana	6 186 524,26
	Variância	61 393 481 535 650,20
	Desvio Padrão	89 854,55
	Mínimo	0,00
Grupo 1	Média	8 781 301,60
	5% da média aparada	7 741 864,75
	Mediana	5 854 311,72
	Variância	66 821 532 455 242,80
	Desvio Padrão	93 804,33
	Mínimo	0,00
	Máximo	49 780 785,44

Tal como no modelo anterior, empresas que apresentam um menor peso dos ativos intangíveis reconhecidos em balanço tendem a apresentar um maior Volume de Negócios, seja com base na média, na mediana ou nos 5% da média aparada.

Com recurso ao nível de significância do teste de Mann-Whitney (0,000) é possível afirmar-se que a diferença entre as medianas observável para as subamostras em análise, para o volume de negócios, é estatisticamente significativa.

Por último, na tabela 6.11 pode-se verificar os resultados obtidos para o indicador END.

Tal como verificado relativamente aos indicadores anteriores, também para o endividamento se observa que são as empresas com um maior peso dos intangíveis que apresentam um valor mais elevado para o indicador em análise, quer pela análise das médias, quer pela análise das medianas.

6.11-Estatísticas descritivas para as subamostras_ END

Grupo 0	Média	60,49
	5% da média aparada	59,72
	Mediana	61,76
	Variância	772,69
	Desvio Padrão	0,32
	Mínimo	0,91
	Máximo	453,66
	Grupo 1	Média
	5% da média aparada	63,68
	Mediana	65,78
	Variância	1 060,40
	Desvio Padrão	0,37
	Mínimo	1,18
	Máximo	493,95

A evidência obtida poderá indicar que as PME, por tendencialmente apresentarem um menor nível de liquidez face às empresas de maior dimensão, poderão ter a necessidade de recorrer ao capital alheio para o investimento efetuado em ativos de longo prazo, como os ativos intangíveis.

Com recurso ao nível de significância do teste de Mann-Whitney (0,000) é possível afirmar-se que a diferença entre as medianas observável para as subamostras em análise, para o endividamento, é estatisticamente significativa.

6.3. Análise do Modelo de Regressão Linear

Pretende-se com a aplicação de um modelo de regressão linear otimizar a análise da relação ou efeito que as variáveis independentes apresentam relativamente ao rácio de *performance* ROA utilizado como variável dependente neste estudo. Segundo Henriques (2011), a regressão linear múltipla estuda o relacionamento entre uma determinada variável

dependente face a uma outra variável, a independente, sendo este relacionamento entre variáveis apresentado através de modelos matemáticos.

Na tabela 6.12 abaixo são apresentadas as variáveis dependentes e independentes consideradas para a realização da regressão linear:

Tabela 6.12-Apresentação das Variáveis da Regressão Linear

Tipos de Variáveis	Variável do Modelo	Nome	Forma Obtenção
Dependente	ROA	<i>Return On Assets</i>	Resultado Operacional/Ativo Total
Independentes	Log. A.I.	Logaritmo dos Ativos Intangíveis	Logaritmo do valor mensurado em Balanço
	END. (%)	Endividamento	Passivo/Ativo
	Log. V.N.	Logaritmo das Vendas	Logaritmo do valor mensurado na Demonstração dos Resultados
	IMP_EXP	Presente noutros mercados	Variável Binária: importa ou exporta produtos/serviços

A variável dependente apresentada para o modelo é o rácio de *performance* anteriormente explicado. De notar que este foi obtido diretamente com a demais informação das empresas que servem de amostra pela base de dados SABI. Dado que esta plataforma disponibiliza de forma rápida e precisa esta informação, optou-se por efetuar o mínimo de cálculos manuais, deste modo toda a informação utilizada foi, maioritariamente, a disponibilizada. Não obstante, foram selecionadas aleatoriamente algumas empresas e feito o seu cálculo manualmente com o objetivo de validar os valores disponibilizados. De um modo geral, os valores encontrados para o ROA eram coerentes com a informação disponibilizada.

Quanto às variáveis independentes, o logaritmo dos ativos intangíveis, tal como o nome indica, corresponde ao logaritmo do valor da rubrica de ativos intangíveis mensurados em balanço pelas empresas da amostra, tendo sido disponibilizados pela base de dados SABI. A utilização da função logarítmica prende-se com o controlo da dimensão dos valores mensurados em balanço.

O endividamento foi também obtido através da base de dados anterior e é representado pelo quociente entre a totalidade do Passivo sobre o Ativo mensurado em balanço, evidenciando deste modo o peso da dívida das empresas da amostra. À semelhança da apresentação do logaritmo dos ativos intangíveis, o logaritmo do volume de negócios é obtido com base na função logarítmica dos valores registados na demonstração dos resultados das empresas da amostra na rubrica “Vendas e Prestações de Serviços”. Quanto à variável binária do modelo, a informação para o seu cálculo foi também disponibilizada pela base de dados SABI, onde se verificou se as empresas da amostra realizavam operações de importação ou exportação de bens ou serviços e em caso afirmativo é atribuído o valor numérico de um (1) e em caso negativo é atribuído o valor de zero (0).

Uma vez apresentadas as variáveis que servem de base ao modelo matemático, colocam-se as hipóteses em estudo e as justificações para as suas escolhas. A primeira hipótese está amplamente relacionada com os ativos intangíveis e como o seu valor afeta a *performance*, e é a seguinte:

H1– Quanto maior for o valor de ativos intangíveis reconhecidos em balanço maiores serão os valores obtidos nos rácios de performance das organizações;

A segunda questão está relacionada com o endividamento das organizações, com efeito um elevado endividamento poderá estar associado a um maior risco financeiro, a maiores custos de financiamento e, por consequência, a uma possível *performance* financeira mais débil. Autores como Silva e Macena (2018) utilizaram o endividamento como variável independente para associar a rentabilidade à divulgação de provisões. Por sua vez, Malta e Camargos (2016) utilizaram a mesma variável a fim de medir o retorno por ação em associação com o Grau de Alavancagem Financeira. Deste modo, a hipótese será:

H2–Quanto maior é a percentagem de endividamento menor será a performance empresarial;

A terceira hipótese está relacionada com a variável binária e como a influência dos mercados externos podem afetar a *performance*, isto porque considera-se que empresas que operam para ou com mercados internacionais deverão apresentar índices de rentabilidade superiores às restantes. Deste modo, Antunes e Mucharreira (2015) verificaram que empresas ligadas ao ramo do fabrico do calçado e que apostavam na internacionalização dos seus negócios

tendiam a apresentar melhor retorno sobre as vendas e sobre os ativos. Desta forma, a terceira hipótese é apresentada da seguinte forma:

H3 – Empresas que operam em mercados internacionais tendem a apresentar indicadores de performance mais robustos;

A última hipótese relaciona o volume de negócios com a *performance*. Isto porque, em empresas de pequena e média dimensão, o foco é centrado no aumento e melhoramento dos canais de vendas. Sardo, Serrasqueiro e Alves (2018) verificaram que em empresas de pequena e média dimensão (no caso em estudo afeto ao mercado hoteleiro) as vendas estão amplamente relacionadas com o capital intelectual e, este último, com a *performance*. Estes autores postularam que o capital intelectual pode ser compreendido e estudado com base nas variações dos volumes de negócios ao longo do tempo. Deste modo, a quarta hipótese tem a seguinte formulação:

H4 – A rubrica das vendas e prestações de serviços é a que afeta de forma mais significativa a performance das organizações;

Após identificação das variáveis a aplicar nesta investigação será utilizado o modelo matemático de regressão linear múltipla, onde o indicador de *performance* ROA será correlacionado com as variáveis independentes anteriormente identificadas.

Recorda-se que para que as quatro hipóteses serem tidas em conta devem apresentar um nível de significância estatística inferior a 5%.

Deste modo, podemos representar o estudo das variáveis pela seguinte expressão:

$$ROA_{i,t} = C + \beta_1 \text{Log A.I.} + \beta_2 \text{END} + \beta_3 \text{Peso A.I.} + \beta_4 \text{Log V.N.} + \beta_5 ((B)) \text{IMP_EXP} + \varepsilon_{i,t}$$

Onde:

Na primeira parte da equação ROA representa a variável dependente em estudo onde *i* representa o número de ordem de cada empresa contida na amostra e *t* representa o ano. Por sua vez, na segunda parte da equação, C representa a constante do modelo e β_1 , β_2 , β_3 , β_4 e β_5 representam os coeficientes das variáveis explicativas, sendo o $\varepsilon_{i,t}$ o termo de erro do modelo.

Recorrendo novamente ao indicador de correlação de Pearson avalia-se a eventual existência de multicolinearidade entre as variáveis explicativas do modelo. Existe multicolinearidade

entre as variáveis independentes se o valor do indicador se aproximar das extremidades (-1 ou 1). Amaral, Silva e Reis (2009) refere que uma grande correlação entre as variáveis não é favorável para o modelo de regressão linear, afetando o seu resultado. Maroco (2003) refere mesmo que correlações onde o coeficiente $r > 0,75$ conduzem normalmente a problemas de multicolinearidade.

As tabelas que se seguem foram obtidas através do *software* estatístico EViews 8, sendo os *outputs* obtidos para caracterizar e compreender a *performance* medida pelo indicador ROA (doravante designados de Modelo ROA).

Na Tabela 6.13 apresentam-se as correlações entre as variáveis independentes, verificando-se que as correlações positivas e negativas não são expressivas, pelo que não existe impedimento de serem utilizadas no modelo de regressão linear. Fica, desta forma, o pressuposto da multicolinearidade afastado do modelo, na medida em que a correlação mais significativa apresenta um coeficiente de 0,225 entre o Log. V.N. e o Log. A.I.

Tabela 6.13-Correlação das variáveis independentes no modelo

	Log Int	Log V.N.	IMP_EXP	END
Log Int	1	,225	,087	0,013
Log VN	,225	1	-,069	0,003
IMP_EXP	,087	-,069	1	,082
END	0,013	0,003	,082	1

Na tabela 6.14 abaixo pode-se verificar o resumo do modelo ROA obtidos através do desenvolvimento do modelo de regressão linear.

Tendo por base o R Quadrado Ajustado (*Adj. R-squared*), que mede a proporção da variação que ocorre no modelo por influência das variáveis independentes, verifica-se que as variações neste indicador de *performance* podem ser justificadas em aproximadamente 14,5% pelas quatro variáveis independentes seleccionadas.

Tabela 6.14-Resumo Modelo ROA

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Erro Padrão da Estimativa
1	,382 ^a	,146	,145	10,529223

a. Preditores: (Constante), IMP_EXP, Log.V.N., END, Log.Int

Ressalte-se que o modelo é estatisticamente válido para um nível de significância de 1%, conforme indica o teste ANOVA, cujos resultados se observam na tabela 6.15.

Tabela 6.15-Teste ANOVA

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1	Regressão	286773,541	4	71693,385	646,676	,000 ^b
	Resíduo	1683034,436	15181	110,865		
	Total	1969807,977	15185			

a. Variável Dependente: ROA

b. Preditores: (Constante), IMP_EXP, Log.V.N., END, Log. Int

Na tabela 6.16, por fim, pode-se verificar o resumo do modelo de regressão linear proposto, tendo a ROA como variável dependente.

Destaca-se, pela observação da tabela, que todas as variáveis independentes propostas apresentam-se significativamente relacionadas com o endividamento a um nível inferior a 1%, sem exceção.

Tabela 6.16-Resumo da Regressão Linear

Modelo		Coeficientes ^a		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Erro			
1	(Constante)	2,216	1,635		1,356	,175
	Log.Int	-1,051	,088	-,092	-11,937	,000
	END	-,138	,003	-,368	-48,903	,000
	IMP_EXP	,813	,249	,025	3,264	,001
	Log.V.N.	2,320	,245	,073	9,468	,000

a. Variável Dependente: ROA

Com base nos dados apresentados, rejeita-se a hipótese H1, uma vez que o Log. A.I. contribui negativamente para explicar aumentos no indicador ROA, apresentando um coeficiente de 1,05.

Por outro lado, não se rejeita a hipótese H2, na medida em que a variável endividamento, pela sua natureza, parece afetar negativamente o indicador ROA, apresentando um coeficiente negativo de 0,138.

Por sua vez, o facto das empresas operarem noutros mercados parece afetar de forma positiva a *performance* (coeficiente de 0,813), deste modo, a hipótese H3 não é rejeitada.

Por fim, verifica-se que a variável Log. V.N. é a que afeta de forma mais significativa a rentabilidade, uma vez que a variação de 1% no volume de negócios incrementa o ROA em aproximadamente 0,023 pontos percentuais, não se rejeitando desta forma a hipótese H4.

Em forma de conclusão preliminar, o anterior modelo de regressão linear visou avaliar, em particular, a influência que os ativos intangíveis, entre outras variáveis, podem exercer sobre a *performance* das PME em Portugal, verificando-se, deste modo, que contribuem de forma negativa para a formação do indicador ROA.

7. Conclusão

7.1. Principais conclusões da investigação

O presente trabalho teve como principal objetivo verificar qual a relação dos ativos intangíveis com um dos indicadores de *performance* empresarial amplamente utilizados no quotidiano empresarial e académico: o ROA, sendo este indicador a variável dependente dos modelos de regressão linear desenvolvidos.

Os valores que serviram de base para a realização do presente trabalho foram obtidos da base de dados SABI, tendo estes sido exportados e trabalhados através de medidas estatísticas como a média, mediana, desvio padrão, máximos e mínimos, de forma a melhor se compreenderem as características das empresas da amostra.

No seguimento do trabalho preliminar, aferiu-se qual o peso que estes ativos representam face à totalidade de ativos reconhecidos, verificou-se que os ativos intangíveis estão longe de se apresentarem como a rubrica com o valor mais significativo, isto porque para a totalidade dos anos em estudo, os mesmos tendem a apresentar valores relativamente baixos, não atingindo em nenhum dos anos em causa um peso médio superior a 4% face à totalidade dos ativos.

Relativamente ao estudo empírico, foi efetuada, para além de análises descritivas, uma análise bivariada tendo por base os testes Mann-Whitney, e uma análise multivariada com recurso a um modelo de regressão linear, cujos resultados foram trabalhados no *software* estatístico EViews 8.

Com base nos testes de Mann-Whitney verificou-se que as empresas com menor peso de ativos intangíveis apresentam, em média, menores níveis de rendibilidade, menores volumes de negócios e maiores níveis de rendibilidade.

A partir da análise multivariada efetuada, com base no modelo de regressão linear, constatou-se que o indicador de rendibilidade ROA, utilizado como *proxy* da *performance* das entidades, apresenta-se negativamente relacionado com o valor dos ativos intangíveis reconhecidos em balanço e com o endividamento, e positivamente relacionada com o volume de negócios e a internalização das empresas.

Embora os valores encontrados não sejam muito robustos, dadas as características das empresas da amostra, de um modo geral verifica-se que os resultados obtidos na presente

investigação estão em linha com os estudos já realizados quando se relaciona ativos intangíveis com a performance empresarial, podendo estas mesmas conclusões ser suportadas pelos estudos de autores como Hall (2000), *Zago et al.*(2015) e Nascimento, Oliveira, Marques e Cunha (2012), onde estes referem que os ativos intangíveis têm um impacto negativo nos rácios de performance.

Em suma, podemos concluir que a presente dissertação consiste, assim, em mais um contributo a fim de melhorar o conhecimento acerca dos ativos intangíveis e qual o seu impacto na maioria das empresas de pequena e média dimensão que operam no mercado português, reforçando a presente dissertação a literatura já existente sobre esta temática.

7.2. Limitações da investigação

Apesar dos resultados encontrados permitirem evidenciar uma influência positiva dos ativos intangíveis, por via do seu peso, nas empresas que serviram de amostra, o presente estudo não deixa de apresentar algumas limitações, limitações essas que se ultrapassadas, poderão levar a resultados diferentes e que por seguinte poderão servir de ponto de partida para investigações futuras.

Relativamente a limitações propriamente ditas ao estudo, a primeira delas prende-se com a forma de obtenção dos dados. Dada a particularidade das PME e destas não apresentarem informação como as empresas cotadas, os dados foram obtidos de forma indireta na base de dados SABI. É verdade que desta forma temos acesso de forma rápida à mais variada informação, contudo, ficamos limitados à informação que nos é disponibilizada e a possíveis erros e omissões que daí possam advir. Exemplo disso é a base de dados em causa não disponibilizar detalhes das contas, isto porque um dos objetivos do presente trabalho era o de caracterizar e identificar os tipos de ativos intangíveis mensurados e este objetivo teve de ser abandonado, pois a sua concretização não era exequível.

Uma segunda limitação prende-se com a dificuldade em identificar o real valor de um ativo intangível para uma determinada entidade. Quer-se com isto dizer que apenas analisamos as empresas com base nos ativos intangíveis reconhecidos. Acontece que a maioria dos ativos intangíveis nestas organizações não estarão contemplados no balanço, pois não são passíveis de serem quantificados e mensurados, não podendo deste modo serem contemplados neste estudo na medida em que este foi baseado unicamente em intangíveis mensurados em balanço. Deste modo, não é possível analisar com exatidão o real valor dos intangíveis nestas

organizações.

Uma terceira limitação prende-se com o peso que os ativos intangíveis apresentam nas empresas da amostra. Verificou-se que mais de 80% das empresas da amostra apresentam menos de 5% desta classe de ativos mensurados em balanço, não sendo possível obter dados mais robustos.

A última limitação prende-se com a representatividade da amostra, isto porque o presente estudo foi apenas realizado sobre empresas que preenchem os requisitos de PME e não sobre a totalidade das empresas que operam em território nacional.

7.3. Sugestões para investigações futuras

Apesar de terem sido identificadas várias limitações na realização da presente dissertação, estas poderão ser colmatadas e poderão servir de ponto de partida para investigações futuras.

A primeira sugestão para investigações futuras passa por fazer o mesmo estudo, mas fazendo uma comparação com as empresas portuguesas cotadas na bolsa de valores ou com empresas PME de outros países europeus.

Verificou-se nos modelos de regressão linear que o indicador associado ao valor dos ativos intangíveis reconhecidos em balanço apresenta um coeficiente negativo, sugeria-se um estudo mais aprofundado de modo a perceber o porquê de tal coeficiente e possíveis razões.

Relativamente à terceira limitação enunciada no ponto anterior à realização da presente dissertação onde se atestou que mais de 80% das empresas da amostra apresentam menos de 5% desta classe de ativos mensurados em balanço, uma investigação futura poderia passar por efetuar o mesmo estudo, mas para empresas com uma percentagem superior de ativos intangíveis mensurados em balanço ou para um determinado sector de atividade e verificar se os valores daí obtidos serão mais robustos que os obtidos no presente trabalho.

Tendo como referência as variáveis independentes utilizadas neste modelo de regressão linear, uma outra hipótese de investigação futura poderia passar por incorporar mais variáveis independentes (por exemplo, variáveis macroeconómicas) a fim de tornar o modelo mais robusto. Exemplo de variáveis poderiam ser a taxa de juro bancária, horas gastas em Investigação e Desenvolvimento, entre outras.

Referências Bibliográficas

- Aboody, D. & Lev, B. (1998). The value relevance of intangibles: The case of software capitalization. *Journal of Accounting Research*, (36), 161-191
- Amaral, G., Silva, V., & Reis, E., (2009). *Análise de Regressão Linear no Pacote R*. Universidade Federal de Minas Gerais Instituto de Ciências Exatas Departamento de Estatística, RELATÓRIO TÉCNICO SÉRIE ENSINO RTE 001/2009. Disponível em: <http://www.est.ufmg.br/portal/arquivos/rts/RT-SE-2009.pdf>
- Belém, V. C. & Marques, D. M. (2012). *A influência dos ativos intangíveis na contabilidade do patrimônio líquido das empresas brasileiras*. Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. Disponível em: <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos122012/628.pdf>
- Boulton, R. S., Libert, B. D. & Samek, S. M. (2001). *Cracking the value code*. New York: Harper Collings Publishers.
- Celorico, T., Alarcão, I. & Celorico, A. J. (2010). *Revisão da Literatura e Sistematização do Conhecimento*. Porto: Porto Editora
- Castro, J. (2015). *O tratamento contabilístico-fiscal dos ativos intangíveis (Dissertação de Mestrado, Universidade Católica do Porto, Porto, Portugal)*. Disponível em: <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/18650/1/O%20tratamento%20contabil%C3%A4Dstico-fiscal%20dos%20ativos%20intang%C3%ADveis.pdf>
- Choi, W.W., Kwon, S. S. & Lobo, G. J. (2000). Market Valuation of Intangible Assets. *Journal Business Research*, S.1(49),35-45.
- Coutinho, C. (2016). *Metodologias de investigação em ciências sociais e humanas (2ª ed)*. Coimbra: Almedina
- Deng, Z., Lev, B. & Narin, F. (1999). Science and technology as predictors of stock performance. *Financial Analysts Journal*,55(3),20-32.
- Decker, F., Ensslin, R., Reina, M. (2012). *Existe relação entre os Ativos Intangíveis e a Rentabilidade das Empresas Listadas no Índice Bovespa?*. Disponível em: <https://www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/58.pdf>
- Hall, B. (2000). Innovation and market value: Productivity, innovation and economic performance. *Cambridge University Press*, 177-198.
- Ferreira, D., Caldeira, C., Asseiceiro, J., Vieira, J. & Vicente, C. (2014). *Contabilidade de Gestão-estratégia de custos e resultados*. Lisboa: Rei dos Livros
- Flower, J. (2002). *Global Financial Reporting*. New York: Palgrave
- Galbreath, J. (2005). Which resources matter the most to firm success? An explanatory study of resource-based theory. *Technovation*, 25, 979-987.
- Gómez, J. & Vargas, P. (2012). Intangible resources and technology adoption in manufacturing firms. *Research Policy*, 41, 1607-1619.
- Griliches, Z. (1990) Patent statistics as economic indicators: a survey. *Journal of Economic Literature*, 28 (4),1661-1707.

- Haanes, K. & Fjeldstad, Ø. (2000). Linking Intangible Resources and Competition. *European Management Journal*, 18(1), 52-62.
- Hendriksen, E. S. & Brenda, V. M. (1991). *Accounting Theory (5th Edition)*. Boston: MacGraw-Hill
- Hendriksen, E. S. & Breda, V. M. (2011). *Teoria da Contabilidade (5^a ed.)*. São Paulo: Atlas
- Henriques, C. (2011). *Análise de Regressão Linear Simples e Múltipla*. Departamento de Matemática da Escola Superior de Tecnologia de Viseu. Disponível em <http://www.estgv.ipv.pt/PaginasPessoais/psarabando/Ambiente%2020102011/Slides/Regre ssaoalunos.pdf>
- Hitchner, J. R. (2006). *Financial valuation: applications and models (2^a ed.)* Hoboken: Wiley
- Hoss, O., Rojo, C., & Grapeggia, M. (2010). *Gestão de Ativos Intangíveis: Da mensuração à competitividade por cenários (1^a ed.)*. São Paulo: Atlas
- Iron, I., Okpanachi, J., Nma, A. & Emmanueld, A. (2018) - Effect of Firm Attributes on Return on Asset of Listed Manufacturing Companies in Nigeria, *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(3), 223-240.
- Kaplan, R. & Norton, D. (2000). *The strategy focused organization: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment*. Boston: Harvard Business School Press
- Kaplan, R. & Norton, D. (2001). *Organização orientada para a estratégia: como as empresas que adotam o balanced scorecard prosperam no novo ambiente de negócios*. Rio de Janeiro: Campus
- Kaplan, R. & Norton, D. (2004). *Strategy maps: converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston: Harvard Business School Press
- Kayo, E. K., (2002). *A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível intensivas: uma contribuição ao estudo da valoração de empresas* (Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo). Disponível em: <http://rausp.usp.br/wp-content/uploads/files/V3902164.pdf>
- Kayo, E. K. (2006). Ativos intangíveis, ciclo de vida e criação de valor. *Revista de Administração Contemporânea*, 10(3), 1-5.
- Keys, R. & Ardern, D., (2008). *Initial Accounting for internally generated intangible asset*. Office of the Australian Accounting Standards Board Australia. Disponível em: https://www.aasb.gov.au/admin/file/content105/c9/ACCDP_IGIA_10-08.pdf
- Kijewska, A. (2016). *Determinants of the return on equity ratio (roe) on the example of companies from metallurgy and mining sector in Poland*. The Silesian University of Technology, Faculty of Mining and Geology, Gliwice, Poland. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/282704962_Determinants_of_the_return_on_equity_ratio_ROE_on_the_example_of_companies_from_metallurgy_and_mining_sector_in_Poland
- Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington: Brookings
- Lima, J. & Faustino, H. (2010). *Factores Determinantes das Exportações Portuguesas para Espanha: Uma análise ao nível da empresa*. Instituto Superior de Economia e Gestão, Working Papers n° 7, SOCIUS.

- Macedo, M., & Oliveira, M. (2005). *Proposta da abordagem de performance de marcas: uso de modelagem DEA aplicada a avaliação estratégica do valor da marca de bancos no mercado brasileiro*. XII SIMPEP - Bauru, SP, Brasil, 07 a 09 de novembro.
- Maias, H. (2013). *Fatores Determinantes na Performance de Exportação da Indústria Portuguesa de Calçado* (Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal). Disponível em:
https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/24551/6/Dissert_HMaias.pdf
- Magro, C., Silva, A., Padilha, D. & Klann, R. (2017). Relevância dos ativos intangíveis em empresas de alta e baixa tecnologia. *Nova Economia*, 27(3), 609-640
- Malta, L. T. & Camargos, A. M., (2016). Variáveis da análise fundamentalista e dinâmica e o retorno acionário de empresas brasileiras entre 2007 e 2014. *REGE-Revista de Gestão*, 23(1), 52-62
- Maroco, J. (2003). *Análise estatística com utilização no SPSS*. Lisboa: Edições Silabo
- Mariquitos, J. (2015). *Metodologia scorecard da marca: estudo de caso aplicado à “Galp Energia S.A.”*. (Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Gestão e Tecnologia, Santarém, Portugal). Disponível em:
<http://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/1325>
- Melachroinos, K. A. & Spance, N. (2013). Intangible investment and regional productivity in Great Britain. *Regional Studies*, 47(7), 1048-1064.
- Miyagawa, T. & Shoichi, H. (2013). Estimates of Intangible Investment by Industry and Productivity Growth in Japan. *Japanese Economic Review*, 64 (1), 42-72.
- Milone, M. (2004). *Uma metodologia alternativa para a mensuração do Valor de Marcas* (Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, Brasil). Disponível em:
<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-27122005-214349/en.php>
- Motta, R., Lacerda, L. & Fernandes dos Santos, N. (2018). Estudo de caso com as motivações, o método de implementação e o impacto do programa de gestão da qualidade total em vendas em uma indústria brasileira de bens de consumo não duráveis. *Revista Gestão e Planejamento*, 19 (1), 208-226.
- Mucharreira, P. R. & Antunes, M. G. (2015). Os efeitos das variáveis macroeconómicas no desempenho das organizações: evidência das pequenas e médias empresas em Portugal. *Revista Científica da Ordem dos Contabilistas Certificados*, 17(1), 113-143
- M’Pherson, P. & Pike, S. (2001) Accounting, empirical measurement and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 2 (3), 246-260.
- Nascimento, E., Oliveira, M., Marques, V., & Cunha, J. (2012). Ativos intangíveis: análise do impacto do grau de intangibilidade nos indicadores de desempenho empresarial. *UEM*, 31(1), 37-52.
- Palmeira, M. (2016). *Os ativos intangíveis e a performance das empresas cotadas em Portugal* (Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Ciências Empresariais, Setúbal, Portugal). Disponível em:
https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/17229/1/Tese%20vesao%20final_V16_FINAL.pdf

- Perez, M. M. & Famá, R. (2006). Ativos Intangíveis e o Desempenho Empresarial. *Revista Contabilidade e Finanças*, 17 (40), 7-24.
- Perez, M. M. & Famá, R. (2015) - Características estratégicas dos ativos intangíveis e o desempenho econômico da empresa. *UNISANTA Law and Social Science*, 4(2),107-123.
- Perovano, G. D. (2014). *Manual de Metodologia Científica*. Curitiba: Juruá Editora
- Porter, M. E. (1986). *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus.
- Reilly, R. F. & Schweis, R. P. (1998). *Valuing Intangible Assets*. New York: McGraw-Hill.
- Rezende, J., Avila, M., & Maia, R. (2011). Geração e gestão do valor por meio de métricas baseadas nas perspectivas do capital intelectual. *Revista de Administração de São Paulo*, 47(1),51-67.
- Rodrigues, A., Borges A. & Rodrigues, R. (2010). *Elementos de Contabilidade Geral* (25.^a ed.). Lisboa: Áreas Editora.
- Rodrigues, J. (2016). *Sistema de Normalização Contabilística SNC Explicado*. Porto: Porto Editora.
- Sacui, V. & Prediscon, M. (2011). The intangible assets investments characteristics and the accounting treatment. *Annals of the university of Oradea: Economic Science Series*, 20(1), 295-300.
- Santos, J., Schmidt, P., Fernandes, L., Gomes, J. & Machado, N. (2008). Modelo Residual de Mensuração de Ativos Intangíveis. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade – REPeC*, 2(2), 18-37.
- Sartori, S., Latrônico, F. & Campos, L. (2014). Sustainability and sustainable development: A taxonomy in the field of literature. *Ambiente & Sociedade*,17(1), 01-22.
- Sardo, F., Serrasqueiro, Z. & Alves, H. (2018). On the relationship between intellectual capital and financial performance: A panel data analysis on SME hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 75 (1), 67-74
- Shoroeder, R. & Clark, M. (1998). *Accounting Theory* (6th Edition). NewYork: John Wiley&Son
- Silva, E. S. (2013). *Gestão Financeira - Análise de fluxos financeiros* (5^a ed.). Porto: Vida Económica.
- Silva, F.A., Macena, A. R. (2018). Relação da rentabilidade e o *disclousure* de provisões e passivos contingentes ambientais das empresas de alto potencial poluidor listadas na B3. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 17(52), 101-118.
- Silva, L., Rua, S. & Quesado, P. (2017). A problemática dos ativos intangíveis: análise comparativa ao normativo contabilístico português. *European Journal of Applied Business and Management-Special Issue*, 39-56.
- Sousa, M.P., Bradley, F. (2005). Global markets: does psychic distance matter?. *Journal of Strategic Marketing*, 13, 43–59
- Stefano, N., Filho, N., Freitas, M., & Martinez, M. (2014). Gestão de ativos intangíveis: implicações e relações da gestão do conhecimento e capital intelectual. *Perspectivas em Gestão & Conhecimento*, 4 (1), 22-37.

- Teixeira, J., Petri, S. & Marques, T. (2012). The value of the brand as an Intangible Asset: A case study of WEG S.A. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis*, 17(2), 45-67.
- Teh, C., Kayo, E. & Kimura, H. (2008). Marcas, Patentes e Criação de Valor. *RAM – Revista de Administração Mackenzie*, 9 (1), 86-106.
- Upton, W. S., (2001). Business and financial reporting: Challenge from The New Economy. *Financial Accounting Series (FASB)*, 219(A).
- Zago, C., Mello, G., & Rojo, C. (2015). Influência dos ativos intangíveis no desempenho das empresas listadas no índice Bovespa. *Revista de Finanças e Contabilidade da Unimep – REFICONT*, 2(2), 92-107.